

ISSN 2225-6016

ВЕСТНИК

*Смоленской государственной
медицинской академии*

Том 18, №4

2019



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОРИГИНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ

УДК 615.276:339.13

14.04.03 Организация фармацевтического дела

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НЕСТЕРОИДНЫХ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ© Олейникова Т.А.¹, Пожидаева Д.Н.², Ульянов В.О.¹¹Курский государственный медицинский университет, Россия, 305041, Курск, ул. К. Маркса, 3²ИП Мастихина М.В., Аптечная сеть «Альянс», Россия, 305006, Курск, ул. Дериглазова, 31*Резюме*

Цель. Сформировать приоритетный перечень нестероидных противовоспалительных препаратов на основе сравнительной характеристики потребительских свойств.

Методика. Контент-анализ научных публикаций, сравнительный анализ потребительских свойств нестероидных противовоспалительных препаратов с использованием метода экспертных оценок, матричного анализа, группировки, ранжирования, балльно-факторной шкалы.

Инструменты исследования: специально разработанная анкета, содержащая вопросы по формированию «профессионального портрета» специалиста и оценке потребительских свойств нестероидных противовоспалительных препаратов, оригинальная балльно-факторная шкала.

Результаты. На основе контент-анализа сформирована номенклатура потребительских свойств лекарственных препаратов, сгруппированных в три блока: общие (фармацевтические), товароведческие, специфические. По результатам экспертной оценки массива потребительских свойств по степени значимости для пациента выделены параметры, включённые в категорию высокого уровня важности. К ним отнесены 8 общих, 13 товароведческих и 9 специфических свойств.

На основе полученных результатов сформирована балльно-факторная шкала из 19 ключевых критериев. По итогам экспертной оценки номенклатуры 6 международных непатентованных наименований, представленных 45 препаратами, по степени выраженности у них потребительских свойств проведен матричный анализ с группировкой лекарственных средств по двум параметрам. В результате среди предложенных международных непатентованных наименований определены препараты-лидеры рецептурного и безрецептурного отпуска.

Анализ характеристик с помощью балльно-факторной шкалы продемонстрировал сопоставимость полученных результатов с другими методическими подходами. Это позволит в дальнейшем провести оценку расширенного ассортимента нестероидных противовоспалительных препаратов с целью выделения торговых наименований с оптимальным набором качеств.

Заключение. Разработан алгоритм выявления конкурентных преимуществ лекарственных препаратов, с использованием которого сформирован перечень приоритетных торговых наименований нестероидной противовоспалительной группы.

Сформирована оригинальная балльно-факторная шкала, позволяющая проводить экспресс-оценку новых торговых наименований, появляющихся на рынке, а также давать сравнительную характеристику оригинальных и воспроизведенных лекарственных препаратов.

Ключевые слова: потребительские свойства, нестероидные противовоспалительные препараты, балльно-факторная шкала, экспертная оценка

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE NON-STEROIDAL ANTI-INFLAMMATORY DRUGS COMPETITIVE ADVANTAGESOlejnikova T.A.¹, Pozhidaeva D.N.², Ul'janov V.O.¹¹Kursk State Medical University, 3, K. Marx St., 305041, Kursk, Russia²Individual entrepreneur Mastikhina M.V., 31, Deriglazova St., 305006, Kursk, Russia

Abstract

Objective. To create a priority list of non-steroidal anti-inflammatory drugs on the basis of comparative characteristics of consumer properties.

Methods. Content analysis of scientific publications, a comparative analysis of consumer properties of non-steroidal anti-inflammatory drugs by the method of expert analysis, matrix analysis, grouping, ranking, point-and-factor scales.

Research tools: a specially designed questionnaire containing questions about the «professional portrait» of a specialist and rating of consumer properties of non-steroidal anti-inflammatory drugs, an original point-and-factor scale.

Results. Nomenclature of drugs consumer properties has been formed by means of content analysis. Consumer properties were grouped into three blocks: general (pharmaceutical), merchandising, and specific. High importance level parameters were determined according to the results of expert analysis of consumer properties by their degree of significance for the patient. They included 8 general, 13 merchandising and 9 specific properties.

Based on the results obtained, a point-and-factor scale of 19 key criteria was developed. Summarizing the results of expert analysis of 6 international generic names represented by 45 drugs, a matrix analysis involving drugs grouping by two parameters was carried out according to the degree of their consumer properties manifestation rate. As a result, among the proposed international nonproprietary names we have identified the leaders within prescription and OTC drugs.

Drugs characteristics analysis by point-and-factor scale has demonstrated the comparability of the obtained results with other methodological approaches. This will allow to evaluate the expanded selection of non-steroidal anti-inflammatory drugs in order to determine trade names with an optimal combination of features.

Conclusion. An algorithm to identify competitive advantages of drugs has been developed; the list of priority trade names of non-steroidal anti-inflammatory group has been formed. An original point-and-factor scale has been developed, which allows to evaluate new trade names entering the market, as well to make comparative analysis of original and reproduced preparations.

Keywords: consumer properties, non-steroidal anti-inflammatory drugs, point-and-factor scale, expert analysis

Введение

Фармацевтический рынок является динамично развивающимся сектором мировой экономики. Это объясняется ростом емкости лекарственный средств (ЛС) в мире, быстрым расширением ассортимента препаратов [8]. В условиях перенасыщения современного рынка перед врачами и фармацевтическими работниками стоит проблема оптимального выбора лекарственных препаратов (ЛП) в рамках одного международного непатентованного наименования (МНН).

Заполнение сегмента препаратами-дженериками (генериками), эффективность и безопасность которых может значительно отличаться от оригиналов [1], приводит к дезориентации специалистов, что может отразиться на качестве оказанной фармацевтической помощи. Дополнительное активное продвижение воспроизведённых ЛС фирмами-производителями, как правило, также создаёт ошибочное представление об их достоинствах [4].

Генерики изучены значительно хуже оригинальных препаратов, и их единственным преимуществом является более низкая цена, однако, следует учитывать, что более низкая цена генерика не гарантирует снижения стоимости самого лечения [6]. Поэтому современный специалист фармацевтического профиля должен обладать знаниями о потенциальной активности препарата, вариативности побочных эффектов, взаимодействии с другими ЛС и пищей, кратности применения, ассортименте лекарственных форм (ЛФ) и других параметрах.

Закономерно, что потребительское представление о характеристиках ЛП также искажено субъективными факторами, связанными с приобретением ЛС на основе личного опыта, советов друзей и близких, рекламы. Также отмечено, что среди покупателей аптек отсутствует четкое понимание того, какой препарат считать оригинальным, а какой является генериком [5].

Различия в ожиданиях оптимальной комбинации потребительских свойств (ПС) ЛП у покупателей и аптечных сотрудников могут приводить к неудовлетворенности пациентов в фармацевтической

помощи, что в свою очередь создает потребность в унификации характеристик ЛП по степени значимости для потребителей.

Одной из многочисленных групп с широким ассортиментом номенклатурных позиций являются нестероидные противовоспалительные препараты (НПВП), которые относятся к востребованным, широко используемым в амбулаторной и клинической практике ЛС. НПВП выполняют одну из основных функций в терапии острой и хронической боли при широком круге заболеваний и патологических состояний [2, 3].

Очевидно, что в условиях растущего предложения новых торговых наименований (ТН) практикующие врачи и фармацевтические работники испытывают большие трудности при выборе наиболее эффективного и безопасного НПВП для конкретного больного [7]. Учитывая широкий спектр побочных эффектов НПВП, в том числе представляющих серьезную угрозу для жизни, решение о назначении конкретного ЛП следует основывать на тщательной оценке соотношения эффективности, безопасности, влияния на пищеварительную и сердечно-сосудистую системы, скорости наступления терапевтического эффекта, длительности действия и других ПС препаратов [4].

Цель исследования – сформировать приоритетный перечень нестероидных противовоспалительных препаратов на основе сравнительной характеристики потребительских свойств.

Методика

Контент-анализ, экспертные оценки, группировка, ранжирование, матричный анализ. В соответствии с целью исследования была разработана концепция (рис. 1), включающая пять последовательных этапов: 1) формирование реестра ПС НПВП; 2) экспертная оценка конкурентных преимуществ НПВП с применением матричного анализа ПС НПВП; 3) анализ ПС НПВП по балльно-факторной шкале; 4) сравнительный анализ результатов экспертной и балльно-факторной оценки НПВП; 5) формирование приоритетного перечня НПВП с оптимальным набором ПС.

Результаты исследования

На первом этапе по результатам контент-анализа современных источников литературы была сформирована номенклатура ПС НПВП, сгруппированных в 3 блока: общие (фармацевтические), товароведческие, специфические. В группу фармацевтических ПС было отнесено 11 качеств, определяющих ЛП с позиции совокупности фармакокинетических и фармакодинамических показателей, направленных на оценку эффективности, безопасности, продолжительности курсового лечения, спектра показаний к применению, наличия доказательной базы и других.

В группу товароведческих вошли 20 ПС, рассматривающих ЛП с позиции товара по основополагающим товароведческим характеристикам: ассортиментной, качественной, количественной и стоимостной. Группа специфических ПС была представлена 10 параметрами, характеризующими особенности применения НПВП в зависимости от степени выраженности их специфического фармакологического действия.

Следует отметить, что выделенные фармацевтические и товароведческие ПС являются общими для ЛП различных фармакотерапевтических групп. Набор специфических ПС разрабатывается индивидуально для каждой группы ЛС в зависимости от отличительных особенностей механизма действия.

С целью формирования оптимального реестра ПС, используемого для сравнительного анализа конкурентных преимуществ НПВП, проведена экспертная оценка предложенного массива ПС по степени значимости для пациента. В качестве экспертов выступили 210 медицинских и фармацевтических работников с высшим образованием и опытом практической деятельности не менее трёх лет. Важность ПС эксперты оценивали по четырём балльной шкале, где 0 баллов – совсем неважное, а 3 балла – наиболее важное свойство. С учетом компетентности специалистов были рассчитаны средневзвешенные оценки каждого ПС, систематизированные в три группы: высокой (2-3 балла), средней (1-2 балла) и низкой (0-1 балл) степени значимости. В результате все три вида ПС вошли в группы с высоким и средним уровнем важности для потребителя. Для

дальнейших исследований интерес представлял перечень ПС, из категории высокого уровня значимости, к которому были отнесены 8 общих, 13 товароведческих и 9 специфических ПС.



Рис. Концепция формирования перечня НПВП с оптимальным набором потребительских свойств

Следующий этап исследования предполагал оценку НПВП по ПС наивысшей степени важности. Анализ проводился с использованием двух методов: 1) экспертная оценка НПВП по приоритетным ПС с построением матриц; 2) оценка ПС НПВП по специально разработанной балльно-факторной шкале (БФС). Для проведения экспертной оценки НПВП по приоритетным ПС была разработана специальная анкета, включающая 45 торговых названий шести МНН: Диклофенак, Ибупрофен, Мелоксикам, Кеторолак, Нимесулид, Целекоксиб. Каждый ЛП экспертам необходимо было оценить по 7 ПС, отобранным в качестве параметров сравнения, по шкале от 1 (наименее выраженное/важное/полезное ПС) до 3 (наиболее выраженное/важное/полезное ПС) баллов. Полученные с учётом компетентности экспертов средневзвешенные оценки в суммовом выражении позволили систематизировать ассортимент в три блока с учётом степени выраженности параметров ПС.

С целью формирования приоритетного перечня НПВП с оптимальным набором характеристик, по итогам исследования экспертного мнения, применен матричный анализ с группировкой исследуемых ЛП по двум сочетанным параметрам. Согласно сформированным матрицам большинство препаратов вошли в группы с высокой и средней оценкой по всем параметрам. Не выявлено ни одного ЛП, попавшего в группу с высокой степенью выраженности всех ПС. Препараты, получившие максимальные баллы, представлены в табл. 1.

Анализ НПВП по первой матрице показал, что большинство препаратов вошли в группу оценок средней степени выраженности. По мнению экспертов только Нурофен Экспресс форте в капсулах обладает наименьшим побочным действием на агрегационную активность тромбоцитов и минимальной способностью вызывать развитие сердечно-сосудистых нарушений. Во второй группировке препаратов для ПС «быстрота наступления обезболивающего эффекта» отсутствует блок с низкими оценками. У значительного перечня НПВП было отмечено выраженное побочное действие на систему пищеварения. Наиболее безопасным по данным параметрам, по мнению экспертов, является Целебрекс в капсулах. В матрице параметров «долгосрочное снятие боли различной этиологии» и «наличие одного более выраженного терапевтического эффекта» низкую оценку от экспертов не получил ни один препарат. По полученным данным можно сделать вывод, что большинство экспертов отдаёт предпочтения оригинальным препаратам.

Результаты матричного анализа позволяют предложить покупателю препарат с оптимальными ПС в соответствии с его персональными потребностями. Каждый матричный сегмент отображает НПВП с наилучшим сочетанием наиболее важных для потребителей свойств. Однако используемый методический подход построения матриц по результатам экспертных оценок является дорогостоящим и ресурсозатратным (поиск специалистов в области работы с конкретной фармакотерапевтической группой препаратов, временная продолжительность исследования), что не позволяет применять его в практической фармации для оказания быстрой и качественной консультативной помощи.

При этом, учитывая постоянное расширение фармацевтического рынка ЛС, требующее оценки их ПС, необходима более ресурсоэффективная методика выявления конкурентных преимуществ ЛП. В связи с этим, нами был разработан методический подход, направленный на экспресс-анализ ПС НПВП. Сущность данного подхода заключается в оценке ПС ЛП по специально разработанной оригинальной БФШ по инструкциям к применению. Перечень ПС, включённых в БФШ, представлен параметрами трех категорий: 7 общих, 8 товароведческих, 4 специфических (табл. 2). Конкурентные преимущества ЛС определяются по сумме баллов, полученной при сложении оценок всех анализируемых ПС.

Таблица 1. Матричная группировка НПВП с высокой степенью выраженностью параметров потребительских свойств

Нестероидные противовоспалительные препараты					
Блок высокой степени выраженности параметров потребительских свойств (2,4-3,0 балла)					
ПС* НПВП	Минимальный риск развития кардиоваскулярных нарушений	ПС* НПВП	Быстрота наступления обезболивающего эффекта	ПС* НПВП	Долгосрочное снятие боли различной этиологии
Минимальное влияние на агрегационную активность тромбоцитов	Нурофен Экспресс форте капс. 400 мг (Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания)	Минимальное побочное действие на желудочно-кишечный тракт	Целебрекс® капс. 200 мг (Пфайзер Мэнюфэкчуринг Дойчленд ГмбХ, Германия)	Наличие одного более выраженного терапевтического эффекта	Вольтарен® супп. 100 мг (Новартис Фарма АГ, Швейцария), Нурофен® Форте таб. п/о 400 мг (Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания), Нурофен Экспресс форте капс. 400 мг (Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания), Нурофен® супп. для детей 100 мг/5 мл (Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания), Мовалис® таб. 15 мг (Берингер Ингельхайм Интернешнл ГмбХ, Германия), Мовалис® р-р д/ин 15 мг/1,5 мл (Берингер Ингельхайм Интернешнл ГмбХ, Германия), Амелотекс® супп. 15 мг (ЗАО «ФармФирма «Сотекс», Россия), Найз таб. 100 мг (Д-р Редди'с Лабораторис Лтд, Индия), Целебрекс® капс. 200 мг (Пфайзер Мэнюфэкчуринг Дойчленд ГмбХ, Германия), Дилакса® капс. 200 мг (ООО «КРКА-РУС», Россия), Целекоксиб капс. 200 мг (АО «ВЕРТЕКС», Россия)

Примечание: * – потребительские свойства

На четвертом этапе исследования, с целью сопоставления двух методов, проведен сравнительный анализ итогов экспертной и балльно-факторной оценки ПС НПВП. Это позволило определить ЛП-лидеры как по МНН, так и по лекарственным формам. Например, у МНН Ибупрофен ТН-лидерами являются: в форме таблеток – Нурофен Форте, МИГ 400, Ибупрофен; в форме капсул – Нурофен Экспресс форте, Неболин (табл. 3).

Таблица 2. Балльно-факторная шкала оценки потребительских свойств лекарственных препаратов

Потребительские свойства лекарственных препаратов					
Общие (фармацевтические)		Товароведческие		Специфические*	
Фармакологическое действие	3 – противовоспалительное, обезболивающее, жаропонижающее, антиагрегантное 2 – противовоспалительное, обезболивающее, жаропонижающее 1 – противовоспалительное, обезболивающее	Разнообразие лекарственных форм	По торговым наименованиям: 3 – 3 лекарственных формы и более 2 – 2 лекарственных формы 1 – 1 лекарственная форма	Минимальное побочное действие на желудочно-кишечный тракт	3 балла – язвенное действие не выражено 2 балла – язвенное действие проявляется только при длительном применении 1 балл – язвенное действие выражено
Быстрота наступления терапевтического эффекта	По Смах** в крови: 3 балла – 1-2 ч. 2 балла – 2-3 ч. 1 балл – более 3-х ч.	Ценовая доступность	3 – до 100 рублей 2 – от 100 до 200 рублей 1 – свыше 200 рублей	Кардиоваскулярная безопасность	3 балла – не оказывают влияния 2 балла – усиливают/ослабляют действие препаратов, применяемых при патологиях сердца и сосудов 1 балл – часто оказывают влияние непосредственно
		Известность наименования	2 – брендовое 1 – не брендовое		
Безопасность	3 балла – не более 1 системы организма, ЧАСТО подверженной побочным эффектам 2 балла – от 2 до 3 систем 1 балл – свыше 3 систем	Рациональность упаковки	2 – соответствует всем товароведческим критериям 1 – соответствует не всем товароведческим критериям	Влияние на уровень агрегации тромбоцитов и свертываемости крови	3 балла – не оказывает влияния 2 балла – оказывает влияние только при одновременном приеме препаратов, действующими на свертывание крови 1 балл – непосредственное влияние НПВП
Наличие доказательной базы	3 – референтный (все исследования) 2 – дженерик, прошедший дополнительные исследования 1 – дженерик без дополнительных исследований	Широкий Диапазон дозировок	3 – 3 и более дозировок 2 – 2 дозировки 1 – 1 дозировка	Наличие форм, попадающих в организм, минуя желудок	2 – есть 1 – нет
Безопасное взаимодействие с препаратами, пищей	3 балла – взаимодействие отсутствует/безопасно 2 балла – усиливаются некоторые побочные эффекты 1 балл – усиление токсических эффектов	Срок годности после вскрытия	2 – сохранность в течение срока годности 1 – возможно изменение свойств при хранении открытой упаковки	-	-
Отсутствие/минимальное количество противопоказаний	3 балла – менее 10 2 балла – от 10 до 20 1 балл – свыше 20	Количество средств аналогичного действия	По лекарственным формам 3 балла – до 30 аналогов 2 балла – от 30 до 60 1 балл – свыше 60		
Широта показаний к применению	3 балла – свыше 10 показаний 2 балла – от 5 до 10 показаний 1 балл – до 5 показаний	Наличие риска деления	2 – есть 1 – нет		

Примечание: * – в данной таблице представлены специфические потребительские свойства НПВП; ** – Смах – максимальная концентрация вещества (лекарственного препарата) в крови

Таблица 3. Сравнительная оценка потребительских свойств НПВП

МНН	Торговое наименование	Сумма баллов		Ранг по МНН	
		Экспертные оценки	БФШ ⁸	Экспертные оценки	БФШ ⁸
Диклофенак	Вольтарен® таб. 100 мг Новартис Фарма Штейн АГ, Швейцария	16,76	11	1	1
	Наклофен СР таб. 100 мг, АО «КРКА, д.д., Ново место», Словения	13,77	8	2	3
	Диклофенак таб. 100 мг, ООО «Озон», Россия	13,14	8	3	3
	Диклоген® таб. 100 мг, Аджио Фармацевтикалз Лтд, Индия	12,72	9	4	2
	Вольтарен® р-р д/ин 25 мг/мл, Новартис Фарма АГ, Швейцария	16,65	12	1	1
	Диклофенак р-р д/ин 25 мг/мл, Хемофарм А.Д., Сербия	15,09	10	2	3
	Диклофенак-АКОС р-р д/ин 25 мг/мл, ООО «Акционерное Курганское общество медицинских препаратов и изделий «Синтез», Россия	13,27	11	3	2
	Вольтарен® супп. 100 мг, Новартис Фарма АГ, Швейцария	17,16	11	1	1
Диклофенак-Альтфарм супп. 100 мг, ООО «Альтфарм», Россия	14,38	11	2	1	
Ибупрофен	Нурофен® Форте таб. 400 мг, Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания	17,14	13	1	1
	МИГ® 400. таб. 400 мг, Берлин-Хеми/Менарини Фарма ГмбХ, Германия	15,62	11	2	2
	Ибупрофен таб. 400 мг, ОАО «Синтез», Россия	13,59	11	3	2
	Нурофен Экспресс форте капсул. 400 мг, Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания	18,61	13	1	1
	Неболин® капсул. 400 мг, Альвоген ИПКо С.а.р.л., Люксембург	14,29	13	2	1
	Нурофен® супп. для детей 100 мг/5 мл, Рекитт Бенкизер Хелскэр Интернешнл Лтд, Великобритания	17,54	14	1	1
Ибупрофен супп. для детей 100 мг/5 мл, ЗАО «ЭКОлаб», Россия	15,1	13	2	2	
Мелоксикам	Мовалис® таб. 15 мг, Берингер Ингельхайм Интернешнл ГмбХ, Германия	17,93	11	1	1
	Амелотекс® таб. 15 мг, ЗАО «ФармФирма «Сотекс», Россия	14,25	11	2	1
	Артрозан таб. 15 мг, Фармстандарт-Лексредства ОАО, Россия	14,21	10	3	2
	Флексибон таб. 15 мг, Сан Фармасьютикал Индастриз Лтд., Индия	12,68	9	4	3
	Мелоксикам таб. 15 мг, ООО «Озон», Россия	12,59	10	5	2
	Мовалис® р-р д/ин 15 мг/1,5 мл, Берингер Ингельхайм Интернешнл ГмбХ, Германия	17,09	13	1	1
	Мелоксикам-Тева р-р д/ин 10 мг/мл, Тева Фармацевтические Предприятия Лтд, Израиль	14,74	12	2	2
	Амелотекс® р-р д/ин 10 мг/мл, Сотекс ФармФирма ЗАО, Россия	14,24	11	3	3
Артрозан р-р д/ин 6 мг/мл, ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА», Россия	13,3	12	4	2	
Амелотекс® супп. 15 мг, ЗАО «ФармФирма «Сотекс», Россия	15,38	10	2	2	
Мелоксикам супп. 15 мг, ООО «ДАЛЬХИМФАРМ», Россия	14,07	9	3	3	
Кеторолак	Кетанов® таб. 10 мг, С.К. Терапия С.А., Румыния	17,44	12	1	1
	Кеторол® таб. 10 мг, Д-р Редди`с Лабораторис Лтд, Индия	17,09	12	2	1
	Кеторолак таб. 10 мг, ОАО «Синтез», Россия	16,01	11	3	2
	Кетанов® р-р д/ин 30 мг/мл, С.К. Терапия С.А., Румыния	17,08	11	1	2
	Кеторол® р-р д/ин 30 мг/мл, Д-р Редди`с Лабораторис Лтд, Индия	16,92	12	2	1
	Долак р-р д/ин 30 мг/мл, Кадила Фармасьютикалз Лимитед, Индия	15,64	10	3	3
	Кеторолак р-р д/ин 30 мг/мл, ООО «ПРОМОМЕД РУС», Россия	15,46	11	4	2
Нимесулид	Нимика таб. 100 мг, Ипка Лабораториз Лимитед, Индия	16,79	13	1	1
	Найз таб. 100 мг, Д-р Редди`с Лабораторис Лтд, Индия	16,58	12	2	2
	Нимулид таб. 100 мг, Панацея Биотек Лтд, Индия	16,02	11	3	3
	Найсулид® таб. 100 мг, АО "Фармацевтическое предприятие «Оболенское». Россия	15,15	11	4	3
	Нимесулид таб. 100 мг, ЗАО «Берёзовский фармацевтический завод», Россия	14,54	11	5	3
	Нимесил® гран. 100 мг, Лаборатория Гуидотти С.п.А., Италия	17,3	11	1	2
	Немулекс® гран. 100 мг, ЗАО «ФармФирма «Сотекс», Россия	15,92	11	2	2
Нимесулид гран. 100 мг, ОАО "Марбиофарм", Россия	14,37	12	3	1	
Целекоксиб	Целебрекс® капсул. 200 мг, Пфайзер Мэнюфэчуринг Дойчленд ГмбХ, Германия	17,86	12	1	1
	Дилакса® капсул. 200 мг, ООО «КРКА-РУС», Россия	16,62	12	2	1
	Целекоксиб капсул. 200 мг, АО «ВЕРТЕКС», Россия	16,27	11	3	2

Примечание: * – балльно-факторная шкала

Заключение

Таким образом, по результатам исследования среди изучаемых МНН выявлены НПВП с наилучшими потребительскими свойствами. Сопоставимость результатов экспертной и балльно-факторной оценки позволяет использовать шкалу как эффективный инструмент для анализа конкурентных преимуществ НПВП. Данный методический подход даёт возможность оценивать новые торговые наименования НПВП, появляющиеся на фармацевтическом рынке, а также сравнивать их с уже имеющимися препаратами-аналогами, выделяя наилучшие в рамках одной лекарственной формы и МНН. Внедрение оценочной шкалой в стандартные операционные процедуры аптечных организаций позволит выявлять индивидуальные потребности пациентов на основе наиболее важных потребительских свойств, что обеспечит лояльность потребительского сегмента и высокую удовлетворённость от получаемой услуги.

Литература (references)

1. Головина Т.С., Лифанова С.А. Оригинал или дженерик? Экономить или нет? // ACTUALSCIENCE. – 2016. – Т.2, №4. – С. 107-109. [Golovina T.S., Lifanova S.A. ACTUALSCIENCE. – 2016. – V.2, N4. – P. 107-109. (in Russian)]
2. Каратеев А.Е., Насонов Е.Л., Яхно Н.Н. Клинические рекомендации «Рациональное применение нестероидных противовоспалительных препаратов (НПВП) в клинической практике» // Современная ревматология. – 2015. – №1. – С. 4-23. [Karateev A.E., Nasonov E.L., Jahno N.N. *Sovremennaja revmatologija*. Modern rheumatology. – 2015. – N1. – P. 4-23. (in Russian)]
3. Каратеев А.Е. НПВП в мире и России. Научный симпозиум «Боль – современные подходы к диагностике и лечению» // Эффективная фармакотерапия. – 2016. – №36. – С. 54-56. [Karateev A.E. *Jeffektivnaja farmakoterapija*. Effective pharmacotherapy. – 2016. – N36. – P. 54-56. (in Russian)]
4. Рациональное применение нестероидных противовоспалительных препаратов в клинической практике (клинические рекомендации). Часть 1 (коллектив авторов) // Журнал неврологии и психиатрии. – 2015. – №4. – С. 70-82. [*Zhurnal nevrologii i psihiatrii*. Journal of Neurology and Psychiatry. – 2015. – N4. – P. 70-82. (in Russian)]
5. Трухан В.Д., Трухан Д.И. Оригинальный препарат или генерик? Взгляд потребителей // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – №12-5. – С. 666. [Truhan V.D., Truhan D.I., *Mezhdunarodnyj zhurnal jeksperimental'nogo obrazovanija*. International Journal of Experimental Education. – 2015. – N12-5. – P. 666. (in Russian)]
6. Ушкалова Е.А., Зырянов С.К., Ушкалова А.В. Воспроизведенные лекарственные средства и особенности их регулирования // Неврология, нейропсихиатрия, психосоматика. – 2016. – Т.8, №3. – С. 82-87. [Ushkalova E.A., Zyryanov S.K., Ushkalova A.V. *Nevrologija, nejropsihiatrija, psihosomatika*. Neurology, neuropsychiatry, psychosomatics. – 2016. – V.8, N3. – P. 82-87. (in Russian)]
7. Филатова Е.Г. Алгоритмы выбора нестероидного противовоспалительного препарата при боли в нижней части спины. Разбор клинического случая // Медицинский совет. – 2016. – №11. – С. 68-72. [Filatova E.G. *Medicinskij sovet*. Medical advice. – 2016. – N11. – P. 68-72. (in Russian)]
8. Филатова Ю.М. Современное состояние мирового фармацевтического рынка // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – №1. – С. 167-175. [Filatova Ju. M. *Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki*. Bulletin of Tula State University. Economic and legal sciences. – 2016. – N1. – P. 167-175. (in Russian)]

Информация об авторах

Олейникова Татьяна Анатольевна – кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры управления и экономики фармации, начальник отдела менеджмента качества образования учебно-методического управления ФГБОУ ВО «Курский государственный медицинский университет» Минздрава России. E-mail: ol_tanja@mail.ru

Пожидаетова Дарья Николаевна – провизор в аптечной сети «Альянс» ИП Мастихина М.В., заочный аспирант ФГБОУ ВО «Курский государственный медицинский университет» Минздрава России. E-mail: darya.pozhidaeva@mail.ru

Ульянов Владимир Олегович – кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры управления и экономики фармации ФГБОУ ВО «Курский государственный медицинский университет» Минздрава России. E-mail: uljanovvo@kursksmu.net