

КАТЕГОРИЯ ПРОТИВОПРОСТУДНЫХ СРЕДСТВ

Категория противопростудных средств

В преддверии осенне-зимнего сезона с характерным для этого периода высоким уровнем простудных заболеваний проанализирован сегмент противопростудных препаратов. Диагноз острые респираторные

инфекции верхних дыхательных путей, оставаясь наиболее распространенным, составляет 20% от всех диагнозов, по которым осуществляются назначения (по результатам апреля 2009).

Summary

В первом полуго-

дии 2009 года простудой страдали более 22% россиян старше 6 лет, 15,4% от всех заболевших обращались к врачу, 44% лечились. При этом доля конечных потребителей, не использующих лекарства или БАДы, по сравнению со вторым полугоди-

ем 2008 года значительно сократилась (на 18,3%). Основными пациентами, обращающимися с острыми респираторными заболеваниями к врачам, являются дети до 11 лет (51,7%), соответственно, основными прескрибентами - педиатры (61,8%

всех назначений по данному диагнозу), на терапевтов приходится 27% назначений. Обычно пациентам с данным диагнозом назначается 3-4 препарата. Рекламировавшиеся в специализированной медицинской прессе против простудные средства (АТС-категорий Ro1 - Назальные препараты, Ro2 - Препараты для лечения заболеваний горла, Ro5 - Препараты для устранения симптомов простуды и кашля) в основном относятся к категории безрецептурных препаратов, поэтому реклама преимущественно размещается в изданиях для фармацевтов и провизоров, демонстрируя ярко выраженную сезонность (ноябрь - март), обусловленную пиком заболеваемости.

В TOP 5 назначаемых групп препаратов наиболее заметны изменения в

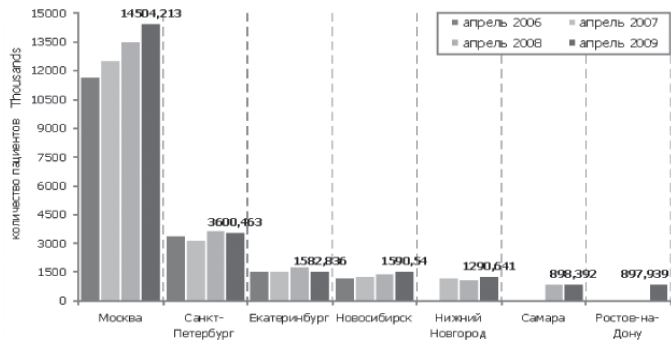
категории иммуномодуляторов (L03):

- эта группа препаратов в апреле 2009 года вышла на первое место среди назначений врачей пациентам с ОРВИ; наиболее интенсивно иммуномодуляторы продвигаются на педиатрах (в среднем количество вспомогательных визитов за полгода к одному педиатру составляет более 10).

- в аптеках отмечен рост частоты запросов на иммуномодуляторы со стороны покупателей наряду с ростом доли фармацевтов, дающих рекомендации покупателям по данной группе препаратов;

- средства для профилактики гриппа и простуды на 2-м месте среди лекарственных препаратов, приобретаемых конечными потребителями, страдавшими простудой.

Динамика годовых потоков пациентов с острыми респираторными инфекциями верхних дыхательных путей в разных городах

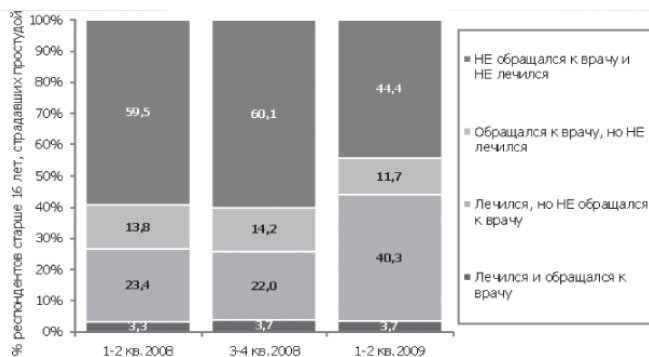


Наиболее значительно выражена динамика годового потока пациентов с острыми респираторными инфекциями в Москве и Новосибирске: за 4 года количество пациентов в Москве увеличилось почти на четверть (на 24%, или 2,812 млн человек), а в Новосибирске – почти на треть (на 32%, или 387,5 тыс. человек). В остальных городах количество пациентов относительно стабильно.

Источник: PrIndex «Мониторинг назначений лекарственных препаратов»

В апреле 2009 года исследование PrIndex «Мониторинг назначений лекарственных препаратов» проведено в 7 крупных городах России. Выборка 2194 врача амбулаторно-поликлинической практики 16-ти специальностей, суммарное количество визитов пациентов за 7 рабочих дней.

Обращаемость к врачам и лечение конечных потребителей, страдавших простудой

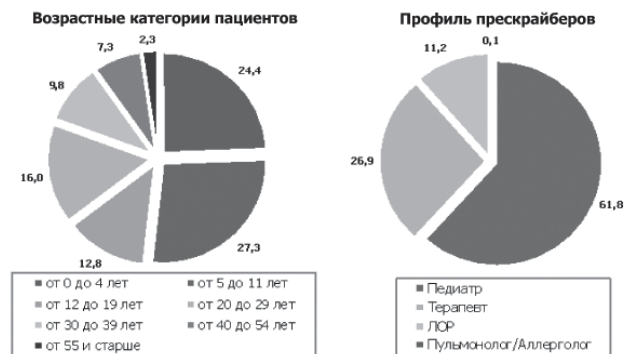


Источник: TGI-Russia «Российский индекс целевых групп», 1-ое полугодие 2009 г.

В первом полугодии 2009 года среди конечных потребителей старше 16 лет, страдавших за последние 6 месяцев простудой, суммарно лечились 44% опрошенных, а обращались к врачу – 15,4% респондентов. При этом почти половина опрошенных (44,4%) не обращались к специалисту и не лечились. Однако доля лечившихся от простуды за последний год значительно возросла, увеличившись на 18,3% (с 25,7% до 44%).

Источник: TGI-Russia, «Российский индекс целевых групп»

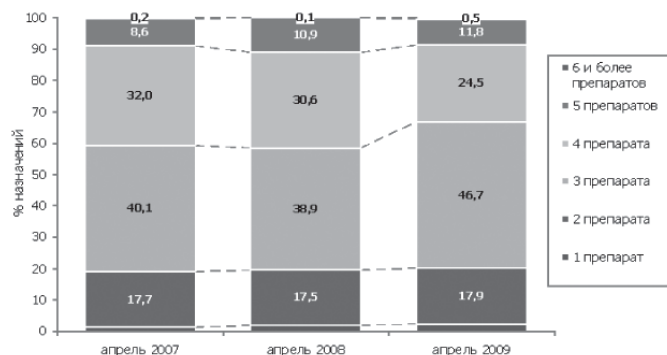
Возрастные категории пациентов и профиль специалистов, назначающих препараты для лечения острых респираторных инфекций верхних дыхательных путей



Основными пациентами с острыми респираторными инфекциями являются дети и подростки: суммарно дети до 11 лет составляют более половины (51,7%) всех пациентов, подростки от 12 до 19 лет – 12,8%, молодое поколение в возрасте от 20 до 29 лет – еще 16%. Соответственно возрастному распределению пациентов, обращающихся к врачам с острыми респираторными инфекциями, более половины назначений препаратов для лечения этого заболевания осуществляют педиатры (62%), доля назначений терапевтов составляет четверть всех назначений (27%).

Источник: PrIndex «Мониторинг назначений лекарственных препаратов», апрель 2009

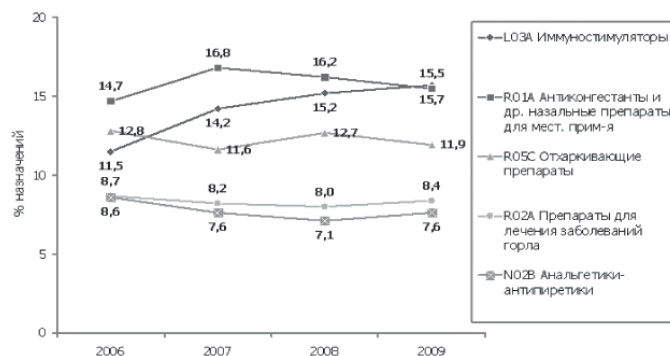
Количество назначенных лекарственных препаратов пациентам с острыми респираторными инфекциями верхних дыхательных путей



Пациентам с острыми респираторными инфекциями врачи назначают преимущественно 3 или 4 препарата. Однако в апреле 2009 года по сравнению с двумя предыдущими годами наметилась тенденция к сокращению количества назначенных препаратов: по сравнению с 2008 годом доля назначений 3 препаратов увеличилась на 8% в то время как доля назначений 4 препаратов на 6% сократилась. При этом количество назначенных препаратов зависит от специальности врача: терапевты преимущественно назначают 2 или 3 препарата (24,9% и 50,6%), педиатры и ЛОРы - преимущественно 3 или 4 препарата (педиатры: 45,9% назначают 3 препарата, 26,9% - 4 препарата; ЛОРы: 41,9% - 3 препарата, 25,4% - 4 препарата).

Источник: PrIndex "Мониторинг назначений лекарственных препаратов"

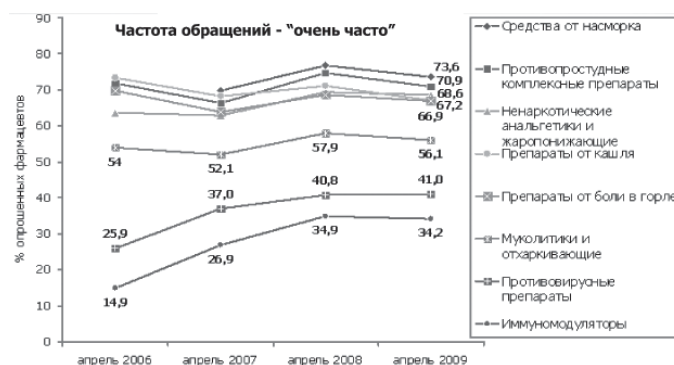
Группы лекарственных препаратов, назначаемых пациентам с острыми респираторными инфекциями верхних дыхательных путей



За исследуемые 4 года среди групп лекарственных препаратов, назначаемых пациентам с острыми респираторными инфекциями, наиболее выраженную динамику за счет интенсивно продвигаемых брендов демонстрируют иммуностимуляторы, поднявшись с 3 позиции до 1: в апреле 2009 года на эту группу лекарственных препаратов пришлось 15,7% назначений. На втором месте - прежний лидер - антиконгестанты, доля назначений которых незначительно снижается в течение последних трех лет, далее - отхаркивающие препараты с относительно стабильной долей назначений 12%.

Источник: PrIndex "Мониторинг назначений лекарственных препаратов", апрельские волны

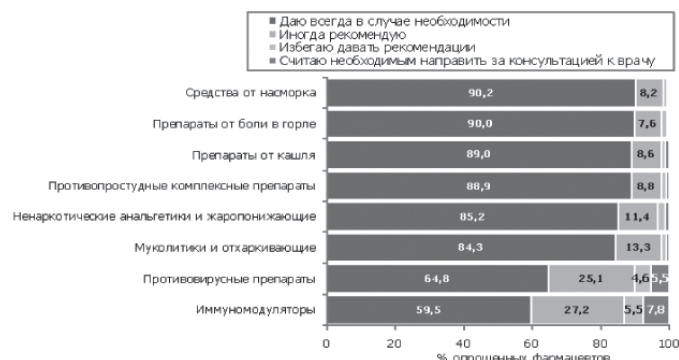
Динамика наиболее частых обращений покупателей к фармацевтам (по выбранным группам препаратов)



Наиболее часто среди выбранных групп препаратов покупатели спрашивают средства от насморка и противоприступные комплексные препараты. Наименее часто - противовирусные препараты, и иммуномодуляторы, однако именно на эти категории фармацевты отмечают выраженный рост запросов: с апреля 2006 по апрель 2009 года частота запросов на противовирусные препараты выросла на 15%, на иммуномодуляторы - на 19%.

Источник: PHARMA-Q «Мнение провизоров/фармацевтов»

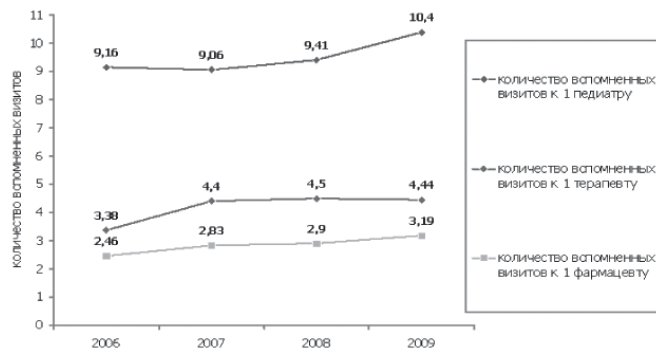
Отношение фармацевтов к рекомендациям покупателям (по выбранным группам препаратов)



При обращении покупателей за средствами от насморка, препаратами от боли в горле, от кашля и противоприступными комплексными препаратами подавляющее большинство фармацевтов (более 90%) в случае необходимости всегда дают рекомендации. Несколько иначе обстоит ситуация с рекомендациями противовирусных препаратов и иммуномодуляторов: уверенно рекомендации дают 65% и 60% фармацевтов соответственно, еще около четверти опрошенных - иногда рекомендуют, в то время как 10% и 13% фармацевтов соответственно либо избегают давать рекомендации, либо считают необходимым направить покупателя за консультацией к врачу. Однако данные в динамике, отражая рост интенсивности продвижения этих групп препаратов на фармацевтах, свидетельствуют о том, что за последние 4 года количество фармацевтов, всегда дающих рекомендации по противовирусным препаратам и иммуномодуляторам, значительно возросло: на 23% и 31% соответственно.

Источник: PHARMA-Q «Мнение провизоров/фармацевтов», апрель 2009

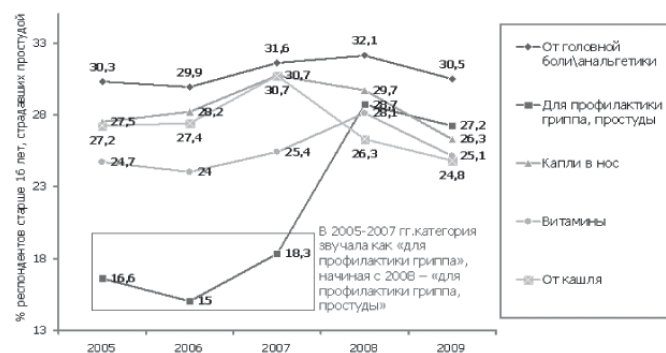
Динамика среднего количества вспомненных визитов медицинских представителей по иммуномодуляторам к разным целевым группам за 6 месяцев



Наиболее активно иммуномодуляторы продвигаются на педиатрах: по итогам волны апрель 2009 в среднем количество вспомненных визитов к одному педиатру за полгода составляет 10,4. К терапевтам интенсивность визитов в 2,3 раза ниже: в среднем 4,44 визита. За последний год положительная динамика количества вспомненных визитов отмечается среди педиатров и фармацевтов, терапевты же за последние 3 года отмечают сохранение интенсивности визитов на прежнем уровне.

Источники: MEDI-Q «Мнение практикующих врачей» педиатры, терапевты; PHARMA-Q «Мнение провизоров/фармацевтов», апрельские волны

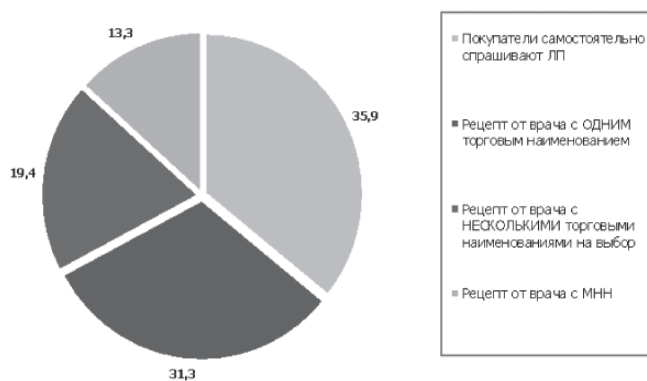
Категории лекарственных средств, приобретаемые конечными потребителями, страдавшими простудой за последние 6 месяцев



Конечные потребители, страдающие простудой, прежде всего приобретают лекарственные препараты от головной боли. На второе место по итогам первого полугодия 2009 года поднялись препараты для профилактики гриппа и простуды, в то время как доля конечных потребителей, покупавших капли в нос, снизилась на 3,4%. В целом, за последний год наблюдается незначительное снижение доли конечных потребителей, покупавших все данные категории препаратов, в меньшей степени это выражено в категории препаратов для профилактики гриппа и простуды.

Источник: TGI-Russia, «Российский индекс целевых групп», 1-е полугодия

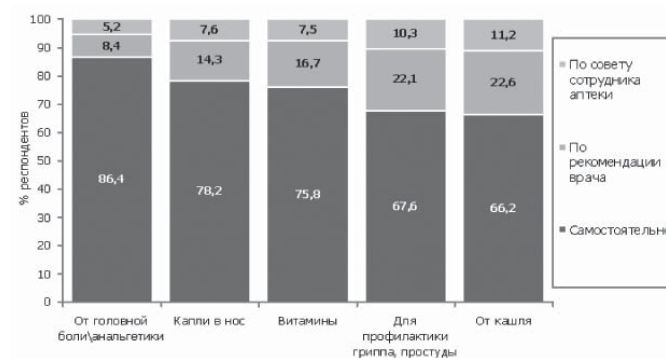
Распределение запросов в аптеке на антибактериальные средства



При покупке антибактериальных препаратов, по мнению фармацевтов, запросы распределяются следующим образом: в половине случаев (50,7%) покупатель обращается с рецептом (или запиской) от врача с указанием торгового наименования препарата (31,3% - рецепт с одним торговым наименованием; 19,4% - рецепт с несколькими торговыми наименованиями на выбор), в 13,3% случаев покупатель имеет рецепт с указанием МНН и почти 36% потребителей спрашивают антибактериальный препарат без рецепта.

Источник: PHARMA-Q «Мнение провизоров/фармацевтов», апрель 2009

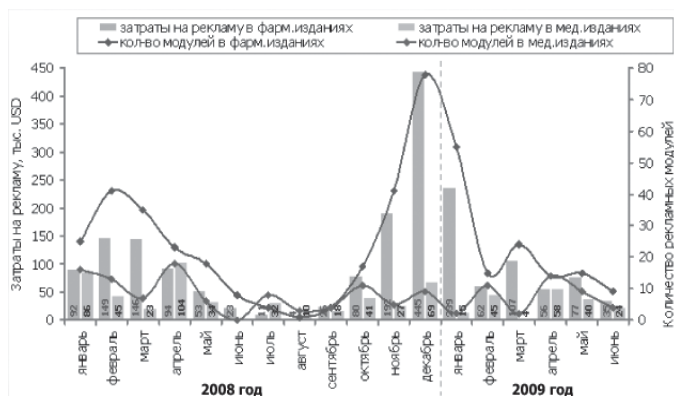
Влияние факторов на принятие конечным потребителем решения о покупке лекарственных средств



В целом при покупке средств от простуды конечные потребители в первую очередь ориентированы на принятие самостоятельных решений. В наибольшей степени это выражено при покупке средств от головной боли/анальгетиков и капель в нос. При покупке средств для профилактики гриппа, простуды и препаратов от кашля конечные потребители также прислушиваются к мнению врачей и фармацевтов: больше 20% конечных потребителей покупают препараты данных категорий по рекомендации врачей и более 10% - по совету сотрудника аптеки.

Источник: TGI-Russia «Российский индекс целевых групп», 1 полугодие 2009

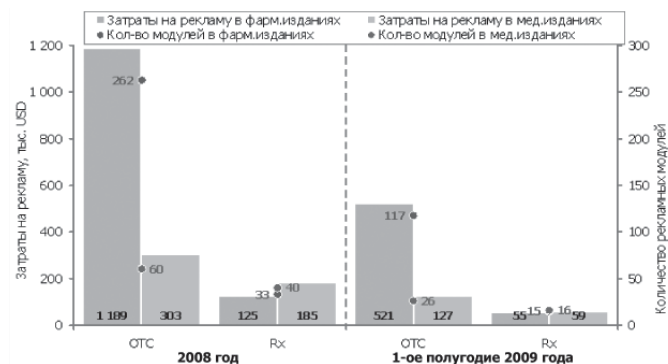
Распределение рекламы противопростудных препаратов* в медицинских и фармацевтических изданиях по месяцам 2008 - 1-го полугодия 2009 гг.



Реклама противопростудных препаратов преимущественно размещается в изданиях, предназначенных для фармацевтов и провизоров: 73% затрат на размещение рекламы исследуемых групп препаратов по итогам 2008 года пришлось на фарм. издания и 27% - на медицинские. Размещение рекламы данных категорий определяется сезонностью заболевания, пик рекламной активности приходится на период ноябрь - март.

*Анализируемые группы препаратов сформированы из следующих АТС-категорий: Ro1 - Назальные препараты, Ro2 - Препараты для лечения заболеваний горла, Ro5 - Препараты для устранения симптомов простуды

Распределение рекламы безрецептурных и рецептурных противопростудных препаратов* в медицинских и фармацевтических изданиях



Противопростудные препараты, рекламировавшиеся в фармацевтических и медицинских изданиях 2008 году, в основном относятся к OTC-категории (83% затрат), на Rx-категорию пришлось 17% затрат. Реклама OTC-препаратов размещается преимущественно в изданиях для провизоров и фармацевтов, Rx - в большей степени в изданиях для врачей, однако т.к. доля рецептурных препаратов в исследуемых категориях невелика, в медицинских изданиях доля безрецептурных препаратов в целом больше, чем доля рецептурных.

Источник: ContentaMedical Index «Мониторинг рекламы лекарственных препаратов и контент-анализ научных статей в специализированных медицинских изданиях»