

**ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ХИМИЯ, ФАРМАКОГНОЗИЯ / PHARMACEUTICAL CHEMISTRY,
PHARMACOGNOSY**

DOI: <https://doi.org/10.23670/IRJ.2024.142.36>

**ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ
ВИТАМИНОВ, ВИТАМИННО-МИНЕРАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Научная статья

Зацепина Е.Е.^{1,*}

¹ ORCID : 0000-0002-0511-0220;

¹ Пятигорский медико-фармацевтический институт, Пятигорск, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (angel_l-11-21[at]mail.ru)

Аннотация

В свете увеличения распространения многих инфекционных заболеваний вопрос о поддержании иммунитета стоит наиболее остро. Все большую актуальность приобретают назначения витаминно-минеральных биологических добавок, лекарственных препаратов, так как профилактика это основной путь к сохранению здоровья. Принципы ответственного самолечения ("self-care") сформированные Всемирной организацией здравоохранения играют немаловажную роль при осуществлении профилактики, заботы о собственном здоровье пациента, с использованием консультаций специалистов, таких как фармацевтическое консультирование (ФК) и информирование. С этой целью была проведена исследовательская работа по изучению ФК и анализу спроса витаминов (ЛП, БАД, ВМК) для того, чтобы продемонстрировать будущим выпускникам направления «Фармации» важность преподаваемой дисциплины и помочь проводить ФК на профессиональном уровне.

Ключевые слова: фармацевтическое консультирование, витамины, минералы, аптека, потребитель, БАД.

**PHARMACEUTICAL CONSULTING AND ANALYSIS OF PURCHASING ACTIVITY OF VITAMINS, VITAMIN
AND MINERAL PRODUCTS**

Research article

Zatsepina Y.Y.^{1,*}

¹ ORCID : 0000-0002-0511-0220;

¹ Pyatigorsk Medical and Pharmaceutical Institute, Pyatigorsk, Russian Federation

* Corresponding author (angel_l-11-21[at]mail.ru)

Abstract

In light of the increasing spread of many infectious diseases, the issue of maintaining immunity is the most acute. The prescription of vitamin and mineral biological supplements and medicines is becoming increasingly important, as prevention is the main way to preserve health. The principles of responsible self-care formed by the World Health Organization play an important role in the implementation of prevention, taking care of the patient's own health, using the advice of specialists, such as pharmaceutical counselling (PC) and information. For this purpose, a research work was carried out to study PC and analyse the demand for vitamins (LPs, dietary supplements, VMC) in order to demonstrate to future graduates of the direction "Pharmacy" the importance of the discipline and help to conduct PC at a professional level.

Keywords: pharmaceutical counselling, vitamins, minerals, pharmacy, consumer, nutritional supplements.

Введение

Логическим завершением многих инфекционных эпидемий, в том числе и COVID-19, в период реконвалесценции является поиск лекарственных средств, позволяющих защитить в будущем организм от поражения, посредством профилактики или помочь организму полноценно восстановиться после перенесенного заболевания [1], [2]. Последние выкладки исследований, изучающих спрос на витаминные лекарственные препараты (ЛП), витаминно-минеральные комплексы (ВМК) и в целом на биологически активные добавки (БАД) показали его рост, примерное увеличение на 13%. Все больше научных изысканий посвящено поиску лекарственных компонентов, удовлетворяющих потребности организма человека с целью стимуляции иммунитета и работы организма в целом [3], [4]. Большинство людей ищут естественную протекцию профилактики в альтернативу другим видам терапий. Реклама витаминной продукции (ЛП, ВМК, БАД) пропагандируется не только по телевидению, это баннеры в аптеках, онлайн-серверы, сети маркетплейсы и др. Президент АПП (Ассоциации прямых продаж) Шокарева Т. А. прогнозирует прирост онлайн-продаж в отношении БАД на 15%. В сумме на рынке России имеется около трех тысяч БАД-наименований от тысячи фирм, производящих их. И как минимум на 5% ежегодно увеличивается количество людей регулярно потребляющих БАД [2], [3], [4]. Среднестатистическому потребителю не всегда понятны нюансы терминов: витамины, как ЛП, ВМК, БАД. Обращаясь в аптеку, многие просят порекомендовать аптечного работника (провизора, фармацевта), на их взгляд наиболее действенное средство. Но так же зачастую в современном мире всеобщая осведомленность о витаминной продукции создает ряд трудностей, так как посетители выбирают витамины, опираясь на сторонние рекомендации, и не всегда эти рекомендации исходят от врача, зачастую это советы знакомых людей, не имеющих медицинского образования. Вследствие этого приобретаемая витаминная продукция принимается не в соответствии рекомендуемым правилам (доза, кратность, взаимодействие с другими ЛП), а подчас абсурдно и

некорректно в завышенных дозировках с целью этиотропной терапии при инфекционных заболеваниях, что нерационально.

В контексте ответственного самолечения (ОСЛ) популяризированного Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) человек самостоятельно должен осуществлять профилактику патологий, соблюдать принципы комплаентности, и первыми помощниками в верной реализации принципов ОСЛ выступают аптечные работники, потому что по статистике люди чаще обращаются к ним, а не записываются на прием к врачу [5], [6], [7]. Таким образом, при обращении посетителя аптеки за советом в выборе средства, важное значение отводится фармацевтическому консультированию (ФК), которое направлено на то, чтобы помочь подобрать необходимый безрецептурный препарат посетителю аптеки в удовлетворяющей его ценовой категории, объяснить особенности применения (суточная доза, возможный курс назначения, побочное действие и т.д.), в случае необходимости корректно произвести замену с учетом биоэквивалентности.

Методы и принципы исследования

С этой целью была проведена исследовательская работа методом анкетирования по изучению ФК и анализу спроса витаминов, витаминно-минеральной продукции (ЛП, БАД, ВМК) для того, чтобы продемонстрировать будущим выпускникам важность преподаваемой дисциплины и помочь проводить фармацевтическое консультирование не только информативно, но учитывая пожелания потребителя. Показать, что может влиять на ориентированность посетителей аптек при выборе определенного медикамента.

В исследовательской работе приняли участие 253 посетителя аптек (100%). Были задействованы аптеки Ставропольского края, где проходили учебную практику по фармацевтическому консультированию студенты 5 курса направления «Фармация» ГБОУ ВПО ПМФИ-филиала ВолгГМУ МЗ РФ.

Данные полученные в ходе исследования визуализировались и анализировались с помощью программы Microsoft Excel.

Основные результаты и их обсуждение

Изначально интересно было понять различают ли посетители аптек понятия витамины, как ЛП, и витамины, как БАДы. ЛП, в отличие от БАДов, проходят лабораторно-клинический контроль и содержание активных компонентов в ЛП четко регламентировано.

Всего 38% респондентов (96 человек) разбираются в данном отличии. Это говорит о низком уровне специализированных знаний среди потребителей. На самом деле, важно понимать, что критерии, по которым оценивается на соответствие необходимого действия лекарственный препарат в отличие от БАД жестче (многолетние «слепые» лабораторно-клинические изучения, на разных группах здоровых и ослабленных различными патологиями людей, доказательная база эффективности и изученный профиль безопасности) [4], [7].

Большинству посетителей аптеки 73% (185 человек) не принципиально покупают они БАД или лекарственный препарат.

При проведении ФК дополнительная разъяснительная консультация по отличию БАД от ЛП вызвала заинтересованность у 59% (149 человек) потребителей.

В современном мире анализ на содержание витаминов и минералов становится с каждым годом все востребованнее [8]. Но, к сожалению не все понимают его необходимость и значимость.

19% респондентов знают, что есть анализ на витамины, и делали его хотя бы 1 раз.

38% не слышали о таком анализе.

43% считают этот анализ тратой времени и денег.

В корне неверное отношение к анализу на витамины. Большое количество статей и популярных программ рассказывают, как самостоятельно подобрать себе витамины. Но всегда звучит фраза: «перед приемом необходима консультация специалиста». В некоторых клинических случаях необходимо знать профиль витаминно-минеральной насыщенности организма перед началом курсового приема, чтобы избежать неблагоприятных последствий (аутоаллергических, токсических проявлений) [9], [10].

Правильное, здоровое питание, своевременное сбалансированное поступление микронутриентов, витаминов формирует здоровье человека и позволяет его поддерживать на должном уровне многие годы.

26% принимают витамины, ВМК круглогодично.

42% используют витамины, ВМК сезонно (зима, весна, осень).

32% употребляют витамины, ВМК от случая к случаю.

На сегодняшний день можно сказать, что количественное содержание витаминов в кровяном русле не привязано отчетливо к сезонности, если у человека сбалансированное питание [11]. Бесконтрольный круглогодичный прием витаминных средств небезопасен, т.к. избыток одних витаминов может спровоцировать потерю других необходимых для организма веществ. Помимо этого есть витамины синергисты и антагонисты, это необходимо учитывать [9], [10]. Поэтому перед началом курсового приема витаминов (БАД, ЛП, ВМК) необходима консультация специалиста.

74% потребителей приобретают мультикомплексные продукты, где содержатся необходимые витамины и минералы.

26% выбирают монокомплексные вместо мультикомплексов (цинк актив, магний витамин В6 и т.д.).

Монокомплексные лекарственные средства более таргетны, то есть они воздействуют на определенное самое слабое или поврежденное звено патологического процесса [9], [10]. Мультикомплексные витаминные, минеральные препараты более мультифакторны, активизируют большее количество биохимических процессов в организме человека [9], [10]. Правильность выбора в данном случае зависит от конкретной терапевтической установки.

58% потребителей покупают зарубежную витаминную продукцию, лидирующие позиции держат европейские производители (Supradyn, Bayer AG; Doppelherz, Queisser Pharma; Duovit, Pikovit, КРКА), американские производители (Vitamin and Herb Solgar Vitrum, STADA и др.).

42% посетителей аптек ориентированы на российского производителя (Алфавит, Компливит и др.).

Это говорит скорее не о недоверии к отечественной продукции, а о более масштабных рекламных компаниях зарубежных производителей.

16% людей приходят за витаминами, которые им выписал врач.

24% по совету близких и знакомых,

32% покупают благодаря рекламе.

28% не могут определиться, какие витамины им нужны, поэтому обращаются за консультацией к аптечному работнику.

Таким образом, наглядно видно, что чаще всего определяющей потребностью в тех или иных витаминных, минеральных медикаментах для потребителя является реклама, за советом по подбору данной продукции преимущественно обращаются к работнику аптеки, чем к врачу.

Заключение

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Для большинства потребителей лекарственной продукции имеет второстепенное значение, покупают они витаминные препараты, как БАД или как медикамент.
2. ФК, как помощь аптечного специалиста с целью облегчить поиск и сфокусировать посетителя аптеки на фармпрепарат, БАД с желаемой эффективностью, востребована.
3. Мультикомплексная витаминная аптечная продукция пользуется большим спросом, чем монопрепараты.
4. Зарубежная фармацевтика более популярна, чем отечественная.
5. Ориентированность посетителя аптеки на приобретение того или иного ЛС определяется чаще всего рекламой и консультацией аптечного работника.
6. К комплексному анализу на витамины большинство людей относится скептически.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть предоставлена компетентным органам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. Засимова Л. С. Медицинские и экономические факторы расходов населения на лекарственные средства и биологически активные добавки во время пандемии COVID-19 / Л. С. Засимова, А. Г. Хусаинова // Социальные аспекты здоровья населения. — 2022. — № 6. — С. 3.
2. Курбатова С. Г. Концепция влияния нейминга на эффективность продаж биологически-активных добавок в рамках целевого сегмента / С. Г. Курбатова, К. С. Лоор, В. А. Тишина // КВТиП. — 2023. — № S6. — С. 129.
3. Покида А. Н. Практика самолечения российского населения в современных условиях / А. Н. Покида, Н. В. Зыбуновская // Здоровье населения и среда обитания. — 2023. — № 31(2). — С. 15–26.
4. Бочкарева Н. А. БАД. Что нужно знать провизору при работе с биологически активными добавками? / Н. А. Бочкарева // Вестник науки и образования. — 2023. — № 8(139). — С. 73–75.
5. Зацепина Е. Е. Реальность практики фармацевтического консультирования / Е. Е. Зацепина // МНИЖ. — 2022. — № 8(122). — С. 62.
6. Бережная Е. С. Фармацевтическое консультирование как элемент конкурентоспособности фармацевтической организации / Е. С. Бережная, З. И. Брижак // МНИЖ. — 2021. — № 7-1(109). — С. 171–175.
7. Коденцова В. М. Витаминно-минеральные комплексы для коррекции множественного микронутриентного дефицита / В. М. Коденцова, Д. В. Рисник // МС. — 2020. — № 11. — С. 184–192.
8. Долматова И. А. Биологическая роль витаминов / И. А. Долматова, Т. Н. Зайцева, В. Ф. Рябова и др. // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. — 2020. — Т. 11. — № 1. — С. 116–119.
9. Позняковский В. М. Биологически активные добавки в современной нутрициологии / В. М. Позняковский, Б. П. Суханов // Техника и технология пищевых производств. — 2009. — С. 44–50.
10. Коденцова В. М. Научно обоснованные подходы к выбору и дозированию витаминно-минеральных комплексов / В. М. Коденцова, О. А. Вржесинская // Традиционная мед. — 2011. — № 5. — С. 351–357.
11. Илларионова Е. А. Биологически активные и пищевые добавки. Оценка эффективности и безопасности: учебное пособие / Е. А. Илларионова, И. П. Сыроватский. — Иркутск: ИГМУ, 2020. — 56 с.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Zosimova L. S. Medicinskie i jekonomicheskie faktory rashodov naselenija na lekarstvennyye sredstva i biologicheski aktivnyye dobavki vo vremja pandemii COVID-19 [Medical and economic factors of public spending on medicines and

- biologically active additives during the COVID-19 pandemic] / L. S. Zasimova, A. G. Khusainova // Social'nye aspekty zdorov'ja naselenija [Social aspects of public health]. — 2022. — No. 6. — P. 3. [in Russian]
2. Kurbatova S. G. koncepcija vlijanija nejminga na jeffektivnost' prodazh biologicheski-aktivnyh dobavok v ramkah celevogo segmenta [Concept influences Nainy of urgentfjective product biologically-active urgent additive within the target segment] / S. G. Kurbatova, K. S. Lorre, V. A. Silence // Kwtip. — 2023. — № S6. — P. 129. [in Russian]
3. Pokida A. N. Praktika samolechenija rossijskogo naselenija v sovremennyh uslovijah [The practice of self-treatment of the Russian population in modern conditions] / A. N. Pokida, N. V. Zybunovskaya // Zdorov'e naselenija i sreda obitanija [Public health and habitat]. — 2023. — № 31(2). — P. 15–26. [in Russian]
4. Bochkareva N. A. BAD. Chto nuzhno znat' provizoru pri rabote s biologicheski aktivnymi dobavkami? [BAD. What does a pharmacist need to know when working with biologically active additives?] / N. A. Bochkareva // Vestnik nauki i obrazovanija [Bulletin of Science and Education]. — 2023. — № 8(139). — P. 73–75. [in Russian]
5. Zatsepina E. E. Real'nost' praktiki farmacevticheskogo konsultirovanija [The reality of pharmaceutical consulting practice] / E. E. Zatsepina // MNIJ [IRJ]. — 2022. — № 8(122). — P. 62. [in Russian]
6. Berezhnaya E. S. Farmaceuticheskoe konsultirovanie kak jelement konkurentosposobnosti farmacevticheskoy organizacii [Pharmaceutical consulting as an element of competitiveness of a pharmaceutical organization] / E. S. Berezhnaya, Z. I. Brizhak // MNIZH [IRJ]. — 2021. — № 7-1(109). — P. 171–175. [in Russian]
7. Kodentsova V. M. Vitaminno-mineral'nye komplekсы dlja korrekcii mnozhestvennogo mikronutrientnogo deficita [Vitamin and mineral complexes for the correction of multiple micronutrient deficiency] / V. M. Kodentsova, D. V. Risnik // MS. — 2020. — No. 11. — P. 184–192. [in Russian]
8. Dolmatova I. A. Biologicheskaja rol' vitaminov [The biological role of vitamins] / I. A. Dolmatova, T. N. Zaitseva, V. F. Ryabova et al. // Aktual'nye problemy sovremennoj nauki, tehniki i obrazovanija [Actual problems of modern science, technology and education]. — 2020. — Vol. 11. — No. 1. — P. 116–119. [in Russian]
9. Poznyakovskiy V. M. Biologicheski aktivnye dobavki v sovremennoj nutriciologii [Biologically active additives in modern nutritionology] / V. M. Poznyakovskiy, B. P. Sukhanov // Tehnika i tehnologija pishhevyyh proizvodstv [Technique and technology of food production]. — 2009. — P. 44–50. [in Russian]
10. Kodentsova V. M. Nauchno obosnovannye podhody k vyboru i dozirovaniju vitaminno-mineral'nyh kompleksov [Scientifically based approaches to the selection and dosing of vitamin and mineral complexes] / V. M. Kodentsova, O. A. Vrzhesinskaya // Tradicionnaja med [Traditional medicine]. — 2011. — No. 5. — P. 351–357. [in Russian]
11. Illarionova E. A. Biologicheski aktivnye i pishhevye dobavki. Ocenka jeffektivnosti i bezopasnosti [Biologically active and nutritional supplements. Efficiency and safety assessment]: textbook / E. A. Illarionova, I. P. Syrovatsky. — Irkutsk: ISMU, 2020. — 56 p. [in Russian]