**Оценка динамики продаж противовирусных препаратов с помощью инструментов маркетинга**

***Цысова София Андреевна***

*студент*

*Алтайский государственный медицинский университет, институт фармации, Барнаул, Россия*

*E-mail: cysovas@gmail.com*

Безусловно, пандемия короновируса COVID-19 внесла серьезные коррективы в продажи отдельных видов товаров аптечного ассортимента. Некоторые из них, такие как противовирусные препараты и антисептические средства пережили просто бум продаж. Также появилось много воспроизведенных лекарственных препаратов, в связи чем на прилавках аптек существенно расширился ассортимент противовирусных средств. Этот искусственно раздутый ассортимент не может являться гарантом стабильности продаж, поэтому требуется его существенная корректировка.

Одним из инструментов оптимизации ассортиментного портфеля аптечной организации является матрица Бостонской консалтинговой группы (матрица БКГ). Данный инструмент позволяет проанализировать доходность каждой ассортиментной позиции и перспективы ее дальнейшего роста [1]. Использование табличных приложений стационарных ПК заметно упрощает данный вид анализа [2].

Целью исследования является оценка динамики продаж противовирусных лекарственных препаратов для дальнейшего анализа ассортиментного портфеля аптечной организации. Для оценки динамики продаж с помощью матрицы БКГ проанализированы данные по продажам противовирусных препаратов в России в период 2018-2022 года. Данные получены из открытых источников сети Интернет. Расчеты показателей и построение матриц проведены с использованием приложения Таблицы сервиса Гугл Диск.

Препаратами выбора для анализа стали пятерка самых популярных противовирусных препаратов: Арбидол, Ингавирин, Амиксин, Римантадин, Кагоцел. Для расчета показателя “относительная доля рынка” необходимы данные по продажам аналогичных препаратов в аптеках-конкурентах. В условиях анализа продаж на уровне страны препаратом сравнения можно считать препарат с доказанным противовирусным действием. Для целей исследования препаратом сравнения выбран препарат Тамифлю (МНН: Осельтамивир).

Исходные данные объема продаж препаратов в рублях представлены в таблице 1.

Таблица 1

Объемы продаж противовирусных препаратов в России

за период с 2018 по 2022 год

| Наименование | Объем продаж, руб | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Арбидол | 2 250 400 | 2 181 575 | 3 645 349 | 3 114 278 | 1 432 756 |
| Ингавирин | 2 176 265 | 2 034 211 | 3 113 677 | 2 904 562 | 1 020 322 |
| Кагоцел | 1 985 465 | 1 978 776 | 2 569 365 | 2 126 825 | 1 516 211 |
| Амиксин | 1 704 366 | 1 213 598 | 1 974 298 | 1 348 546 | 1 394 871 |
| Римантадин | 1 432 756 | 1 020 322 | 1 516 211 | 1 394 871 | 5 364 160 |
| Тамифлю | 3 217 354 | 3 217 354 | 4 343 244 | 3 438 211 | 3 943 265 |

Первичный анализ объемов продаж за выбранный период времени позволил сделать заключение о волнообразном характере динамики, что свидетельствует о действии сильных внешних факторов. Таким фактором и стала пандемия COVID-19.

Вторым этапом исследование стало построение матрицы БКГ для каждого года в отдельности. Построение матрицы БКГ базируется на вторичных расчетных данных: относительной доли рынка и темпа роста рынка (в нашем случае - объема продаж). показатели приведены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Показатели темпа роста рынка противовирусных препаратов в России

за период с 2018 по 2022 год

| Наименование | Темп роста рынка, % | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Арбидол | 103,15 | 161,99 | 138,39 | 63,67 |
| Ингавирин | 93,47 | 143,07 | 133,47 | 46,88 |
| Кагоцел | 99,66 | 129,41 | 107,12 | 76,37 |
| Амиксин | 71,21 | 115,84 | 79,12 | 81,84 |
| Римантадин | 71,21 | 105,82 | 97,36 | 374,39 |

Таблица 3

Динамика относительной доли рынка противовирусных препаратов в России

за период с 2018 по 2022 год (препарат сравнения - Тамифлю)

| Наименование | Относительная доля рынка | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Арбидол | 0,6654 | 0,8393 | 0,8393 | 0,3633 |
| Ингавирин | 0,6205 | 0,7169 | 0,7169 | 0,2588 |
| Кагоцел | 0,6036 | 0,5916 | 0,5916 | 0,3845 |
| Амиксин | 0,3702 | 0,4546 | 0,4546 | 0,3537 |
| Римантадин | 0,3112 | 0,3491 | 0,3491 | 1,3603 |

Полученные данные свидетельствуют о нахождении трех препаратов (Арбидол, Кагоцел, Ингавирин) в неустойчивом положении, однако, наличие мощной маркетинговой поддержки (реклама на ТВ и в сети Интернет) дает им возможность долго существовать на рынке. Препарат Амиксин демонстрирует стабильное положение на рынке, широкая рекомендация данного препарата специалистами (врачами и провизорами) говорит о его надежности. Препарат Римантадин показал самый быстрый темп роста рынка и относительной доли рынка, тем самым он вошел в группу препаратов, требующих бережного и тщательного развития.

Таким образом, проведенные исследования свидетельствуют о наличии препаратов с большим потенциалом доходности и развития. Для принятия окончательного решения об ассортименте данной группы препаратов в конкретной аптечной организации необходимо провести анализ конкурентоспособности.

**Литература**

1. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы. М.: Альпина Паблишер, 2012.
2. Бернс Э. С., Буш Р.Ф. Основы маркетинговых исследование с использованием Microsoft Excel: Пер. с англ. М.:Издательский дом “Вильямс”, 2006.