

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. Я. ГОРБАЧЕВСЬКОГО**



**НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС І ОПТИМІЗАЦІЯ
ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ
ЛІКАРСЬКИХ ПРЕПАРАТІВ**

**МАТЕРІАЛИ ІХ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
З МІЖНАРОДНОЮ УЧАСТЮ**

22-23 вересня 2022 року

**Тернопіль
ТНМУ
«Укрмедкнига»
2022**

Редакційна колегія:

проф. Корда М.М., проф. Грошовий Т.А., проф. Фіра Л.С.,
доц. Вронська Л.В., доц. Демчук М.Б., доц. Покотило О.О.,
ст.викл. Стечишин І.П., асист. Павлюк Б.В., асист. Дуб А.І.

Науково-технічний прогрес і оптимізація технологічних процесів
створення лікарських препаратів: матеріали ІХ наук.-практ. конф. з міжнар.
участю (22 – 23 вересня 2022 р.). – Тернопіль : ТНМУ, 2022. – 245 с.

*Усі матеріали збірника подаються в авторській редакції.
Відповідальність за представлені результати досліджень несуть автори тез.*

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ВАН ВЕСТЕНДОРПА ПРИ ПРОВЕДЕННІ ФАРМАКОЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ «ВИТРАТИ-ВИГОДА»

Т.В. Маганова, Н. О. Ткаченко

Запорізький державний медичний університет, м. Запоріжжя, Україна
bataneofarm@gmail.com, tkachenkonat2@gmail.com

Вступ. Оцінка медичних технологій (ОМТ) – процес визначення цінності медичної технології, що сприяє формуванню справедливої, якісної системи охорони здоров'я. Одним із важливих інструментів ОМТ, що зазначений у відповідній настанові, є сукупність методів фармакоекономічного аналізу, серед яких - метод «витрати-вигода».

Проте, не дивлячись на простоту та актуальність розрахунків коефіцієнту відношення вигоди до вартості, головною проблемою даного методу залишається складність вираження результатів лікування чи профілактики у грошовому еквіваленті - прямі, непрямі та необчислювальні (психологічні) вигоди.

Мета роботи. Апробація та аналіз методики встановлення необчислювальних вигод пацієнта на прикладі протизаплідних засобів методом Ван Вестендорпа для подальшої його імплементації та використання у фармакоекономічній оцінці ОМТ методом «витрати-вигода».

Матеріали і методи. У ході дослідження використані системний, аналітичний, графічний, статистичний методи аналізу.

Результати. Метод Ван Вестендорпа або метод встановлення готовності платити (WTP) відноситься до групи прямих методів цінкових маркетингових досліджень. Його основа – ряд психологічних теорій щодо існування «еталонної ціни» у свідомості пацієнта-споживача, яка є грошовим еквівалентом споживацької якості. Отримання медичної технології (МТ) саме такої якості (вартості) дозволяє задовольнити потреби споживача у збереженні або підтримці здоров'я, а отже - принесе йому найбільшу вигоду. Подібні висновки також зазначені А. Пігу у його економічній теорії добробуту, де вигода для пацієнта від послуги або втручання визначається як максимальна готовність цієї особи оплатити цю послугу або втручання.

При використанні методу Вестендорпа споживач самостійно обирає ціну, що відображає його сприйняття цінності лікарського засобу чи послуги.

Відповідно до авторської методики Вестендорпа, у ході експерименту, жінкам-споживачкам задавалось чотири питання:

1. При якій ціні МТ (протизаплідний засіб - назва) буде для Вас вигідною?
2. При якій ціні МТ буде для Вас дорогою, але Ви погоджуєтесь її придбати?
3. При якій ціні МТ буде для Вас занадто дорогою, і Ви його не купите?
4. При якій ціні МТ буде для Вас настільки дешевою, що Ви засумніваєтесь в її якості?

За отриманими результатами були побудовані кумулятивні криві розподілу та визначені оптимальна, індіферентна, мінімальна та максимальна ціни готовності платити. Метод Вестендорпа дозволив уникнути дискримінаційного характеру оцінки вигоди шляхом попереднього квотування вибірки за соціально-економічними характеристиками пацієнта-споживача.

Варто зазначити його переваги і в порівнянні з іншими прямими методиками встановлення показника WTP (метод цінової драбини, монадичний тест), де вигода представлена не індивідуальними точковими значеннями ціни, а є спільною, для заданої групи споживачів, точкою перетину інтересів, у якій найменша кількість з них відмовляється від придбання МТ через її високу ціну.

Доцільним є зазначення економічної вигоди методу в порівнянні зі складнішими техніками (спільний аналіз, метод дискретного вибору), що особливо актуально в умовах тотальної економії бюджетних коштів на дослідження. Слід зазначити і варіабельність математичного апарату, що можливо використати при розрахунках WTP: система лінійних

(Чапмана–Колмогорова) і нелінійних диференціальних рівнянь, імітаційне моделювання асимптотичної нормальності оцінок цінових значень. У дослідженні на прикладі контрацептивів було використано два підходи - шматково-лінійна апроксимація та непараметрична ймовірнісна модель. На відміну від апроксимації, непараметрична модель дозволила не тільки отримати оцінки параметрів (цінові значення) прогностичної функції, а й встановити похибку оцінки параметру, тобто будувати довірчі інтервали для точкових значень цін.

Проте є і суттєвий недолік даної методики, так отримання оцінок WTP тільки від пацієнтів призводить до фіксування нижньої межі за оцінкою чистої вигоди для МТ та передбачає, що тільки пацієнти отримують користь від лікування чи профілактики.

Висновки. Методика встановлення необчислювальних вигод пацієнта на прикладі методом Ван Вестендорпа є перспективною і потребує подальшої розробки.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ АНТИДЕПРЕСАНТІВ ГРУПИ N06AB «СЕЛЕКТИВНІ ІНГІБІТОРИ ЗВОРОТНОГО ЗАХОПЛЕННЯ СЕРОТОНІНУ» В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ ПРОТЯГОМ 2019 Р.

О. Ткачова, Л. Коваленко

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна
19101999liliakovalenko@gmail.com*

Вступ. Депресія є одним із найпоширеніших психічних розладів у всьому світі. За даними ВООЗ, близько 300 мільйонів людей страждають від цього захворювання. Статистичні дані різних досліджень свідчать про те, що з кожним роком ці показники будуть лише підвищуватися. Паралельно з цим зростатиме і кількість людей, які будуть займатися самолікуванням. Виробники, прагнучи закрити потреби споживача, випускають все більше препаратів-антидепресантів, які містять у своєму складі нові діючі речовини або є аналогами вже застосовуваних лікарських засобів. На фармацевтичному ринку України найпоширенішою групою антидепресантів (АД) за споживанням є N06AB «Селективні інгібітори зворотного захоплення серотоніну» (СІЗЗС). Виходячи з цього, для більшого розуміння проблеми поширення даної патології та самолікування, проведення статистичного дослідження на міжнародному рівні буде досить актуальним для професіоналів медичної та фармацевтичної галузей та споживачів лікарських засобів.

Мета роботи. Провести розрахунки та визначити статистичні показники споживання АД у різних країнах згідно рівнів доходів населення.

Матеріали і методи. Асортимент і споживання групи СІЗЗС в роздрібній торгівлі за 2019 рік ми проаналізували за даними аналітичних систем дослідження «IQVIA-Multinational Integrated» та «Фармстандарт» компанії «Моріон».

Результати. Під час аналізу встановлено, що група СІЗЗС включає 6 МНН, на основі яких виробляються АД з 50 торговими назвами (ТН). Велику перевагу мали препарати есциталопраму (23 ТН). Результати дослідження споживання цієї групи в Україні склали 1,57 DDDs/1000 жителів/день (DID). Ми порівняли споживання СІЗЗС з іншими країнами за результатами досліджень, опублікованих у науковому журналі «The Lancet» [1]. Незважаючи на те, що Україна, яка належить до країн із рівнем доходу нижче середнього, порівняно з іншими країнами, такими як Єгипет, Індія та Пакистан, споживання цієї групи у 2019 році було в 1,23 рази нижчим, ніж у цих країнах. У країнах із доходом вище середнього, таких як Китай, Туреччина та Болгарія, споживання СІЗЗС було в 3,18 разів вищим, ніж в Україні, а в країнах з високим рівнем доходу (США, Бельгія, Франція) – у 29,6 разів.

Висновки. Такі показники свідчать про те, що в більш розвинених країнах спостерігається тенденція до зростання захворюваності на депресію та споживання досліджуваної групи антидепресантів.