



УДК 615.15:614.23:616.314:615.322:339.133.017

## РАСТИТЕЛЬНЫЕ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА В СТОМАТОЛОГИИ: ВЗГЛЯД СПЕЦИАЛИСТОВ МЕДИЦИНЫ И ФАРМАЦИИ

**Л.И. ШУЛЬГА**

*Национальный  
фармацевтический  
университет  
г. Харьков, Украина*

*e-mail: shulga\_hudmila@urk.net*

В статье изложены результаты изучения предпочтений пациентов относительно применения растительных лекарственных препаратов для лечения воспалительных заболеваний пародонта и слизистой оболочки полости рта, по наблюдению работников аптечных учреждений, и мнения врачей-стоматологов, включающих данные средства в схемы терапии. Подтверждена целесообразность расширения ассортимента фитопрепаратов для стоматологии за счет продвижения новых фармацевтических разработок для улучшения оказания стоматологической помощи взрослому и детскому населению.

Ключевые слова: специалисты медицины, специалисты фармации, фитопрепараты, потребительские предпочтения, терапевтическая стоматология.

В настоящее время значимой составляющей лечебных мероприятий относительно ряда патологических состояний продолжают оставаться растительные лекарственные средства, не исключением является их использование и в стоматологической практике в схемах терапии воспалительных заболеваний пародонта (ВЗП) и слизистой оболочки полости рта (СОПР) [3, 6]. Широкое распространение ВЗП и СОПР обуславливает необходимость создания новых эффективных лекарственных средств. Для определения перспективных направлений исследований важно учитывать приоритеты пациентов при покупке рекомендуемых препаратов. Современный опыт показывает, что препараты для лечения заболеваний пациенту назначает врач, но на формирование представления о приобретении того или иного лекарственного средства оказывают влияние рекомендации работников розничной аптечной сети, предоставляющих информационно-консультационные услуги при отпуске. Особенно это касается безрецептурных лекарственных средств, когда потребитель-пациент принимает решение о приобретении конкретных препаратов [2, 4, 5].

Корреляция показателей обращения больного в случае заболевания к врачу (43,3%) или непосредственно в аптеку (42,5%) подчеркивает уровень доверия к провизору [1]. С этой точки зрения, специалистов фармации (провизоров) и специалистов медицины (врачей-стоматологов) обоснованно можем рассматривать как группы, направляющие поведение пациентов (рис.1) и анкетировать их.



Рис. 1. Группы специалистов здравоохранения, влияющие на приобретение пациентом препаратов для стоматологии



**Цель исследования.** Определить целесообразность проведения фармацевтических разработок лекарственных средств растительного происхождения для терапевтической стоматологии в виде различных лекарственных форм на основе выявления потребительских предпочтений пациентов, приобретающих фитопрепараты для лечения ВЗП и СОПР (по наблюдению провизоров), и изучения мнения стоматологов, рекомендуемых данные средства.

**Материалы и методы исследования.** Объекты изучения – анкеты, заполненные врачами-стоматологами и провизорами.

Для сбора первичных данных использовали метод анкетирования по разработанным оригинальным анкетам, которые содержали для работников аптечных учреждений 17 вопросов, а для стоматологов – 23.

Разработанные анкеты включали 3 блока вопросов, которые давали возможность получить информацию о респонденте (возраст, город, место работы, стаж, категория), выяснить его отношение к фитосредствам стоматологической направленности, оценить спрос на лекарственные средства растительного происхождения, являющиеся частью внутриаптечного ассортимента, изучить состояние воспалительных заболеваний в стоматологии, а также обозначить фитопрепараты из перечня предложенных, которые назначают в своей профессиональной деятельности врачи и рекомендуют провизоры.

При анкетировании провизоров соблюдали условие – опрос одного специалиста фармации аптечного учреждения. Было собрано и проанализировано более 200 анкет.

**Результаты исследования и их обсуждение.** Дизайн исследования включал анкетирование специалистов здравоохранения по составленным анкетам и обработку полученных данных. Личные данные опрошиваемых: их возраст, место работы и стаж – были сгруппированы и отражены в табл. 1-3.

Таблица 1

**Возрастной состав врачей-стоматологов и провизоров**

Группы респондентов	Возрастная группа, (%)				
	20-30	30-40	40-50	50-60	старше 60 лет
Врачи-стоматологи	21,18	32,94	32,94	9,41	3,53
Провизоры	40,46	24,42	19,85	12,98	2,29

Как показывают результаты табл. 1, 32,94% врачей-стоматологов – это респонденты в возрасте 30-40 и 40-50 лет, а среди опрошенных провизоров 40,46% имеют возраст до 30 лет. Сопоставимые данные получены для возрастной группы специалистов фармации 30-40 (24,42%) и 40-50 (19,85%) лет.

По данным табл. 2, среди 85 опрошенных стоматологов подавляющее большинство (45,88%) работает в поликлинике, для трети клиницистов (29,41%) место труда – стоматологический кабинет, для 7,06% – больница и для 4,71% – медицинский центр. В свою очередь, большинство провизоров работает в аптеке (85,50%), незначительную долю среди общего количества работников аптечных учреждений составили респонденты, работающие в аптечном пункте (12,21%) и аптечном киоске (1,53%). Данное распределение указывает, что для анкетирования охвачены работники различных медицинских и аптечных учреждений, которые посещают различные пациенты. Отдельно определено, что 87,06% врачей оказывают стоматологическую помощь взрослому населению, 3,53% – лечат только детский контингент, а к 9,41% стоматологов обращаются как взрослые, так и дети.

Отмечали, что большинство (27,06%) респондентов-врачей работает 15-20 лет, а 28,25% провизоров – до 10 лет, со стажем работы свыше 20 лет доли опрошенных близки – 20,00% и 18,32%, что указывает на то, что анкетировали специалистов здравоохранения, имеющих практический опыт. По данным опроса определили, что выс-



шую категорию имеют 23,53% врачей и 13,74% провизоров, первую – 45,88% и 19,85%, вторую – 12,94% и 9,92% соответственно.

Таблица 2

**Распределение анкетированных по месту работы**

Место работы респондентов		Количество опрошенных	Доля в группе, %
Врачи-стоматологи			
1	Больница	6	7,06
2	Медицинский центр	4	4,71
3	Поликлиника	39	45,88
4	Стоматологический кабинет	25	29,41
5	Другое	11	12,94
Итого:		85	100
Провизоры			
1	Аптека	112	85,50
2	Аптечный пункт	16	12,21
3	Аптечный киоск	2	1,53
4	Межбольничная аптека	1	0,76
Итого:		131	100
<i>Всего респондентов:</i>		216	

Таблица 3

**Стаж работы респондентов**

Группы респондентов	Стаж работы, (%)				
	до 5 лет	5-10	10-15	15-20	свыше 20 лет
Врачи-стоматологи	7,06	24,70	21,18	27,06	20,00
Провизоры	22,90	28,25	16,03	14,50	18,32

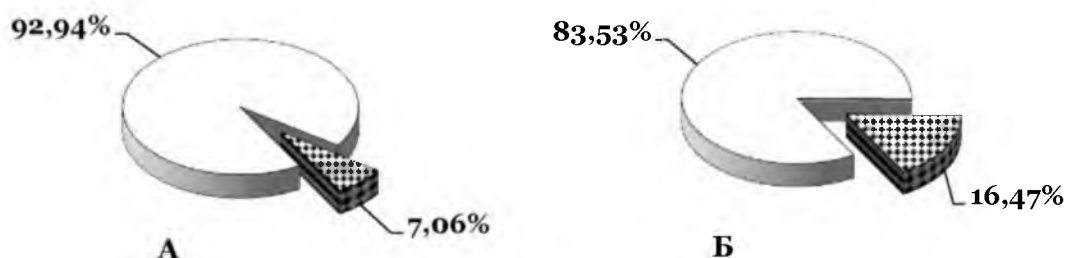


Рис. 2. Состояние заболеваемости ВЗП и СОПР по мнению стоматологов, где:  
 А – рост ВЗП; Б – рост воспалений СОПР;  
 □ – отмечается; ▣ – не наблюдается



Большинство опрошенных врачей работает в Харькове. Свое мнение высказали стоматологи Киева и Полтавы. Определение потребительских предпочтений пациентов охватывало различные города Украины, так как изучалось мнение специалистов фармации Киева, Харькова, Донецка, Луганска, Полтавы, Одессы, Чернигова, Сум, Ровно, Луцка и др.

Второй блок анкеты для стоматологов содержал вопросы для определения мнения врачей о распространенности ВЗП и СОПР. Обработка данных ответов с распределением в процентах представлена на рис. 2.

Проанализировав информацию, данную стоматологами, констатировали, что врачи не только сообщают о тенденции к увеличению заболеваемости населения ВЗП и подчеркивают увеличение числа пациентов с воспалением СОПР, но и в 85,88% анкет отмечают распространение перечисленных заболеваний среди больных более молодого возраста, что указывает на своевременность проведения фармацевтических разработок.

Общеизвестно, что высокая оценка страны-производителя в глазах потребителя оказывает влияние на отношение к различным группам товаров, среди которых экспортируемая фармацевтическая продукция. Для выявления предпочтений производителя (отечественного или зарубежного) фитопрепаратов, назначаемых врачами, с одной стороны, и пользующихся спросом по наблюдению провизоров, с другой, для определения влияния престижности страны-производителя и фирмы-производителя на решение о назначении или приобретении растительных средств в анкеты были включены соответствующие вопросы.

По результатам опроса специалисты медицины и фармации по-разному относятся к производителю фитопрепаратов для стоматологической практики: провизоры подчеркивают, что потребитель предпочитает зарубежные лекарства, а врачи советуют их практически в два раза меньше (34,12%), чем отечественных (65,88%).

Престижность страны-производителя при назначении стоматологами фитосредств влияет в меньшей степени, чем престижность фирмы, которая их производит, что существенно уступает аналогичным показателям, полученным при обработке анкет работников аптечных учреждений (рис. 3). Таким образом, врачи не отдают предпочтение зарубежным препаратам, и возможно предположить, что они и далее будут предлагать фитопрепараты для лечения воспалений ротовой полости вне зависимости от их известности и проводить терапию отечественными препаратами.

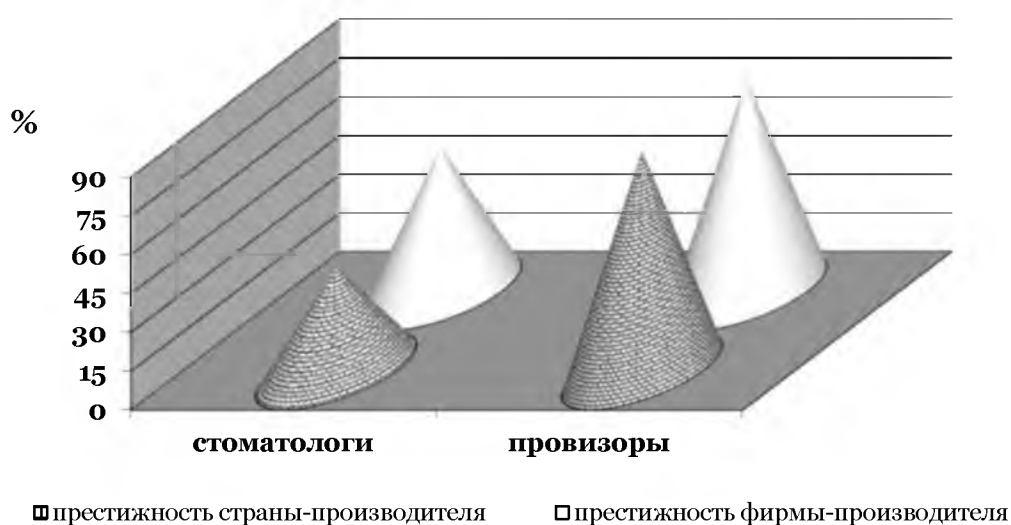


Рис. 3. Положительное мнение респондентов о влиянии страны-производителя и фирмы-производителя на назначение или рекомендацию приобретения растительных препаратов для стоматологии



Ряд вопросов относительно преимуществ растительных лекарственных средств для групп респондентов несколько отличались, но в каждой анкете были варианты ответов «безопасность» и «эффективность». Основными преимуществами растительных препаратов опрашиваемые врачи считают безопасность (34,12%) > эффективность (24,71%) > возможность применения длительное время (15,29%) > мягкое действие (10,59%), а провизоры – вариант «эффективность» обозначили в 63,36%, «безопасность» – в 19,08%. Некоторые врачи выбрали несколько вариантов ответа: «эффективность» вместе с «безопасностью» определили 2,35% и аналогичный процент ответов «эффективность» + «безопасность» + «мягкое действие».

Ценной информацией является определение лекарственных форм, в которых стоматолог советует препараты больным, а также предпочтений потребителей по данному вопросу, по мнению работников аптек. Указанное было заложено в анкеты. В ответах провизоров превалирует выбор «твердые лекарственные формы» (64,89%), вторая позиция – «жидкие лекарственные формы» (26,72%), а «лекарственные формы под давлением» обозначили 5,34% респондентов. В наименьшем количестве анкет специалистов фармации был выбран вариант «мягкие лекарственные формы» (3,05%), а в анкетах врачей он отмечен у 29,41% стоматологов. Большинство (55,29%) специалистов медицины обозначили «жидкие лекарственные формы», а позиции «твердые лекарственные формы» и «лекарственные формы под давлением» подчеркнули 8,24% и 7,06% врачей соответственно. Так, по данным опроса врачей, мнения провизоров следует обратить внимание на фармацевтические разработки растворов, настоек, а также лекарственных растительных сборов.

Некоторые вопросы были поставлены только для врачей. Среди них: «Считаете ли Вы, что создание новых сборов позволит улучшить оказание стоматологической помощи населению, особенно детскому?», а также «Считаете ли Вы, что необходимо создание сложных настоек, обладающих комплексным действием?». На первый вопрос утвердительный ответ получен в 87,06% случаев, а на второй – 91,76%.

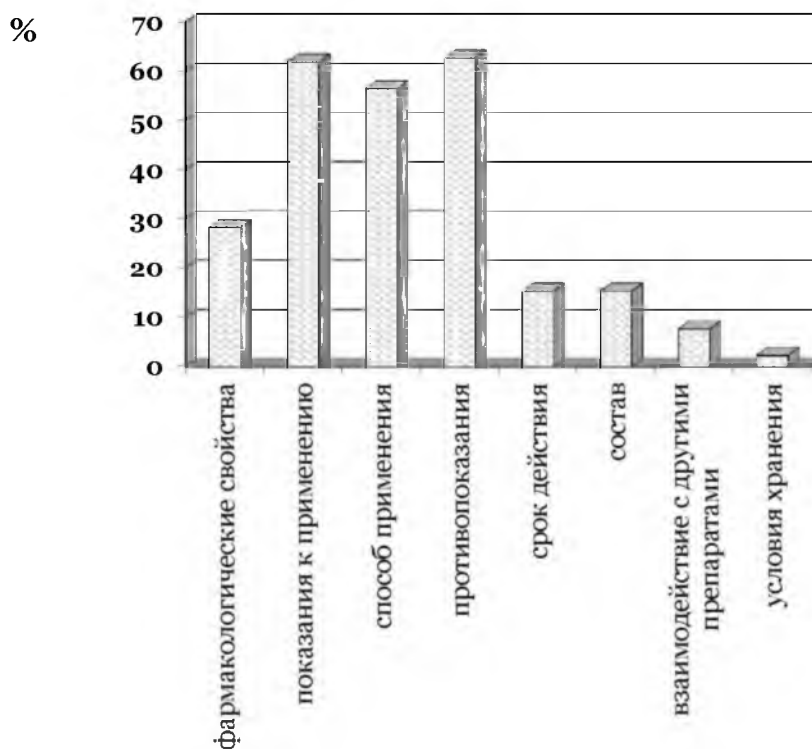


Рис. 4. Рейтинг значимости характеристик стоматологических фитосредств для потребителя-пациента



В связи с интенсивностью посещения аптечного учреждения провизору сложно предоставить детальную информацию и проконсультировать каждого пациента о фармакологических свойствах, показаниях к применению, способе применения, противопоказаниях, сроке действия, составе, взаимодействии препарата с другими, условиях хранения. Поэтому потребитель задает вопросы, получая в ответах интересующие его разъяснения. Обозначенное было учтено и для определения функциональных характеристик лекарств внесено в перечень вопросов. Провизору из вышеперечисленных 8 вариантов предлагали подчеркнуть не более 3. Рассчитанная в процентах значимость той или иной характеристики фитосредства представлена на рис. 4.

Исследованиями установлено, что почти каждый третий потребитель (28,24%) желает знать о фармакологических свойствах приобретенного препарата. Наиболее востребованные позиции – это «противопоказания» (62,60%), «показания к применению» (61,83%), «способ применения» (56,49%), а наименее – «срок действия» и «состав» (по 15,27%), «взаимодействие с другими препаратами» (7,63%) и «условия хранения» (2,29%). И стоматологи (91,76%), и провизоры (85,50%) указывают, что есть потребность в увеличении ассортимента растительных лекарственных средств для терапевтической стоматологии за счет разработки более эффективных, и считают, что будут востребованы новые растительные препараты для терапии ВЗП и СОПР комплексного действия.

**Выводы.** Проведенным исследованием спрогнозированы перспективы дальнейшего развития рынка фитопрепаратов для местного применения в стоматологической практике: взгляд потребителей направлен в сторону лекарственных средств природного происхождения, их считают эффективными и безопасными при назначении детскому и взрослому контингенту как самостоятельно, так и в комплексном лечении ВЗП и СОПР.

Определены потребительские предпочтения пациентов о приобретении фитосредств в терапии ВЗП и СОПР и проанализировано мнение стоматологов, рекомендующих данные средства, сформировано представление о необходимости создания растительных лекарственных средств с разносторонними свойствами. Новые растительные лекарственные препараты ждут пациенты-потребители, их будут назначать работники медицинских учреждений стоматологического профиля, а квалифицированные фармспециалисты при их приобретении в аптеке окажут консультационную помощь.

#### Литература

1. Басов, А. В. Детерминанты потребительского выбора фармацевтических продуктов в крупном промышленном городе / А. В. Басов, Г. Ю. Бударин // Социология города. – 2010. – №2. – С. 12-18.
2. Ганичева, Л. М. Анализ предпочтений врачей и фармацевтических специалистов Волгоградского региона при назначении и рекомендации гепатопротекторных средств, их влияние на покупку / Л. М. Ганичева, В. А. Рогов // Медицинский альманах. – 2011. – № 1. – С.218-220.
3. Кайшева, Н. Ш. Тенденции и структура спроса на фитопрепараты, применяемые в терапии сердечно-сосудистых заболеваний / Н. Ш. Кайшева, Н. В. Габриелян // Медицинский вестник Северного Кавказа. – 2006. – Т. 3, № 3. – С. 51-54.
4. Некрасова, Е. В. Изучение мнений фармацевтических работников в целях повышения рациональности использования иммуномодулирующих лекарственных средств / Е. В. Некрасова, А. М. Битерякова // Тихоокеанский медицинский журнал. – 2010. – № 2. – С. 97-99.
5. Рогов, В. А. Сравнительная оценка лояльности врачей и фармацевтических специалистов Волгоградского региона при назначении и рекомендации к применению гепатопротекторных и желчегонных лекарственных средств / В. А. Рогов, Л. М. Ганичева // Вестник новых медицинских технологий. – 2011. – Т. 18, № 2. – С. 461-463.
6. Шульга, Л. І. Фітопрепарати в стоматології: сучасний стан та перспективи створення / Л. І. Шульга // Клінічна фармація, фармакотерапія та медична стандартизація. – 2011. – № 3-4. – С.151-156.



## **HERBAL REMEDY IN DENTISTRY: OPINION OF MEDICAL AND PHARMACEUTICAL SPECIALISTS**

**L.I. SHULGA**

*National University  
of Pharmacy,  
Kharkov, Ukraine*

*e-mail: shulga\_ludmila@urk.net*

The article represents results of studying of both patients' preferences for herbal remedies in treatment for inflammatory diseases of periodontium and oral mucosa based on druggists' observations, and opinions of dentists which used herbal remedies in their therapy. The expediency of extension of product line of herbal remedies for dentistry, by means of new product promotion with the view of improving dental health service for adults and children, was confirmed.

Key words: specialists of medicine, specialists of pharmacy, herbal remedies, consumer preferences, therapeutic dentistry.