



## **МАТЕРІАЛИ**

**II науково-практичної  
internet-конференції з  
міжнародною участю  
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЯКОСТІ, МЕНЕДЖМЕНТУ І  
ЕКОНОМІКИ У ФАРМАЦІЇ І  
ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я»**

*(19 січня 2024 р.)*



*Міністерство охорони здоров'я України  
Міністерство освіти і науки України  
Національний фармацевтичний університет  
Кафедра управління та забезпечення якості у  
фармації*



## **МАТЕРІАЛИ**

**II науково-практичної internet-конференції з міжнародною участю  
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ, МЕНЕДЖМЕНТУ І  
ЕКОНОМІКИ У ФАРМАЦІЇ І ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я»  
(19 січня 2024 р.)**



## **MATERIALS**

**of II scientific and practical internet-conference  
with international participation  
«ACTUAL PROBLEMS OF QUALITY, MANAGEMENT,  
AND ECONOMY IN PHARMACY AND HEALTH CARE»  
(19 January 2024)**

**Харків**

**2024**

**УДК 330.101:615.1**

**Редакційна колегія:**

Головний редактор:

проф. Крутських Т.В.

Члени редакційної колегії:

проф. Посилкіна О.В., проф. Літвінова О.В.

**Реєстр з'їздів, конгресів, симпозіумів та науково-практичних конференцій: реєстраційне свідоцтво № 589 від 11.12.2023 р.**

**Актуальні проблеми якості, менеджменту і економіки у фармації і охороні здоров'я:** матер. II міжнарод. наук.-практ. internet-конференції з міжнар. участю, Харків, 19 січня 2024 / ред. кол.: Т.В. Крутських, О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, Харків : НФаУ, 2024. – 515 с.

**Actual problems of quality, management, and economy in pharmacy and health care:** materials of II scientific and practical internet-conference with international participation. January 19, 2024 / ed. board. : T.V. Krutskikh, O.V. Posilkina, O.V. Litvinova, Kharkiv : NUPh, 2024. – 515 p.

Збірник містить матеріали II науково-практичної конференції, які присвячені обговоренню наукових та практичних проблем управління якістю і менеджменту в фармації і охороні здоров'я; визначенню напрямів удосконалення господарської й інноваційної діяльності підприємств (організацій, закладів) у ринковій економіці, підготовки сучасних кадрів із залученням вчених, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів та дослідників, докторантів, аспірантів, підприємців з України та зарубіжжя.

*Матеріали подаються мовою оригіналу*

*За достовірність матеріалів відповідальність несуть автори*

## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

**Котвіцька А.А.** – доктор фармацевтичних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, в.о. ректора Національного фармацевтичного університету (голова);

**Федосов А.І.** – доктор фармацевтичних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Національного фармацевтичного університету (співголова);

**Владимирова І.М.** – доктор фармацевтичних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Національного фармацевтичного університету (співголова);

**Крутських Т.В.** – доктор фармацевтичних наук, професор, завідувачка кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету (співголова);

**Коваленко С.М.** – доктор фармацевтичних наук, професор кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету (співголова);

**Посилкіна О.В.** – доктор фармацевтичних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету (співголова);

**Літвінова О.В.** – доктор фармацевтичних наук, професор кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету;

**Братішко Ю.С.** – доктор фармацевтичних наук, професор, завідувачка кафедри організації, економіки та управління фармацією Інституту підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету;

**Гладкова О.В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету;

**Глєбова Н.В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету;

**Деренська Я.М.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету;

**Зборовська Т.В.** – кандидат фармацевтичних наук, доцент кафедри управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету.

<i>Гала Л.О., Семененко А.А.</i> <i>Національний медичний університет імені О.О. Богомольця, м. Київ</i> <b>Дослідження сучасного стану інфраструктури аптечного ритейлу в Україні</b>	<b>391</b>
<i>Гала Л.О., Соловей К.О.</i> <i>Національний медичний університет імені О.О. Богомольця, м. Київ</i> <b>Фармацевтична опіка при симптоматичному лікуванні безсоння безрецептурними лікарськими засобами</b>	<b>393</b>
<i>Герасименко І. С., Меженська В. О., Малий В. В., Крутських Т. В.</i> <i>Національний фармацевтичний університет, м. Харків</i> <b>Управління ризиками в процесі проведення контролю якості лікарських засобів</b>	<b>395</b>
<i>Гончаров С.В., Зборовська Т. В.</i> <i>Національний фармацевтичний університет, м. Харків</i> <b>Актуальність побудови інформаційної безпеки в діяльності організацій</b>	<b>397</b>
<i>Демченко М.В., Вилегжаніна А.В., Кухтенко О.С.</i> <i>Національний фармацевтичний університет, м. Харків</i> <b>Фармакотехнологічні дослідження сухого екстракту листя сени</b>	<b>399</b>
<i>Дуженко С. Р., Деренська Я. М.</i> <i>Національний фармацевтичний університет, м. Харків</i> <b>Управління інвестиційною діяльністю підприємства</b>	<b>401</b>
<i>Заліська О.М., Заболотня З.О.</i> <i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, м. Львів</i> <b>Аналіз асортименту лікарських засобів для лікування акне та їх доступності</b>	<b>403</b>
<i>Зарічкова М.В., Мішина І.Ю.</i> <i>Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації</i> <i>Національного фармацевтичного університету, м. Харків</i> <b>Дослідження сучасного стану системи післядипломної підготовки фахівців фармації в Україні, згідно до нових вимог вдосконалення їх професійного рівня</b>	<b>405</b>
<i>Зінов'єва Р., Таран А.В., Щокіна К.Г., Белік Г.В., Мала О.</i> <i>Національний фармацевтичний університет, м. Харків</i> <b>Розрахунок вартості курсу фармакотерапії Целекоксибом у хворих на ревматоїдний артрит за допомогою методу мінімізації витрат</b>	<b>408</b>
<i>Кабаєва М.С., Кузяк І.С., Макарова Є.В.</i> <i>Одеський національний медичний університет, м. Одеса</i> <b>Аналіз системи управління ефективністю діяльності аптечного закладу</b>	<b>410</b>

**Кабачева М.С., Кузяк І.С., Макарова Є.В.**

*Одеський національний медичний університет, м. Одеса*

**Аналіз системи управління ефективністю діяльності аптечного закладу**

[boioef@ukr.net](mailto:boioef@ukr.net)

Забезпечення стійкого розвитку сучасного аптечного закладу вимагає дотримання рівноваги між якістю фармацевтичного товару, його вартістю та часом реалізації. Основним завданням аптечного менеджменту є збір та надання інформації про ринок, формування попиту на лікарські засоби та інші товари аптечного асортименту, визначення ринкових переваг та груп споживачів. Зі зростанням конкуренції між аптечними закладами важливого значення набувають організаційні форми роботи, залучення покупців, розширення додаткових послуг, професійні комунікації з лікувально-профілактичними та іншими організаціями-споживачами, формування та збереження іміджу конкретної аптеки або мережі аптек. Моніторинг дотримання рівноваги аптечного закладу може здійснюватися за допомогою системи ключових показників ефективності. Саме вони є важливою частиною системи керування за цілями, визначення яких починається з головної мети бізнесу. Ключові показники ефективності можуть включати: організаційні (наприклад задоволеність клієнтів), фінансові (виручка аптеки, прибуток, рентабельність) та процесні (якість, тривалість тощо).

Метою нашого дослідження було визначити, які саме ключові показники ефективності застосовують регіональні аптечні заклади. Дослідження проводили на базі аптеки, яка розташована на території торговельного центру в спальному районі м. Одеси.

На першому етапі дослідили широту асортименту аптечних товарів. Було встановлено, що окрім лікарських засобів, асортиментна група інших товарів досить різноманітна та її фактична широта складає 70%. Найбільшою в асортименті досліджуваного аптечного закладу є лікарські засоби, наступне місце посідали засоби гігієни та косметичні засоби, що цілком відповідає місцю розташування аптеки та визначає фактори привабливості. Такий аналіз асортименту дозволив встановити характер покупок за категорією як «невеликі

та швидкі покупки». На наступному етапі встановлено, що з метою оцінки рентабельності та прибутковості даного закладу, керівництво використовує аналіз структури чеків, який дозволяє вивчати склад споживчих кошків та формувати асортимент аптеки відповідно до переваг цільової аудиторії. У ході проведення аналізу структури чеків можна виявити зміни у структурі та сумі чека залежно від різних факторів. Як основний показник для такого аналізу, аптека використовує — суму середнього чека, яку розраховують як ставлення загального обсягу продажу до кількості чеків за певний період. Для проведення аналізу структури чеків було використано відомості, надані аптекою за III квартал 2023 р. Слід зазначити, що динаміка суми середнього чека в досліджуваному аптечному закладі не зовсім узгоджується з макропоказниками ринку аптечного продажу загалом. Адже, сезонне зростання обсягу продажів, звично обумовлюється збільшенням захворюваності населення на різні ГРЗ, що повинно закономірно позначатися на величині суми середнього чека. Також під час спостереження встановили, що розподіл кількості покупців по днях тижня та часу доби в даному аптечному закладі був нерівномірний. У будні кількість відвідувачів перебувало практично на одному рівні, у вихідні цей показник значно збільшувався. Нами було визначено, що мінімальна кількість відвідувачів в даній аптеці була відразу після відкриття та перед закриттям як у будні, так і у вихідні дні.

Таким чином, з метою оптимізації роботи досліджуваного аптечного закладу та підвищення рівня продаж вважаємо доцільним провести додаткові дослідження структури чеків, а саме: дослідити середні чеки в ранкові/обідні/вечерні години роботи. Питання мінімальній кількості відвідувачів відразу після відкриття та перед закриттям аптеки як у будні, так і у вихідні дні, можна вирішити шляхом стимуляції збуту в дані часом доби. Одним із варіантів вирішення цього завдання може бути надання знижок у ранковий та вечірній час. Це дозволить більш рівномірно розподілити навантаження на фармацевта протягом дня, а з іншого боку — домогтися додаткового підвищення товарообігу.