

витратною мірою. Власникам аптечних організацій необхідно приділити значну увагу лояльності фармацевтичних кадрів, розглядати її доцільно як соціально-психологічну установку, і формувати через управління емоційним компонентом лояльності. Здійснювати вибір найбільш ефективних методів управління лояльністю необхідно після встановлення ступеня впливу мотиваційних чинників на лояльність фармацевтичних кадрів. Також в ході проведення досліджень встановлено, що процес управління лояльністю фармацевтичних кадрів повинен мати організаційну структуру, пов'язану з основними напрямками кадрового менеджменту в аптечних організаціях і враховувати специфіку професійної діяльності.

Використана література:

1. Artiukh T. O. Theoretical and Methodological Approaches for Studying the Loyalty of Pharmacy Specialists towards Chemist's Shops, As a Part of Corporate Culture . *The Pharma Innovation Journal*. 2016. Vol. 5, № 8. P. 83–88.
2. FIP statement of Professional Standards. Codes of ethics for pharmacists .Vol. 4 (approved by the FIP Council). Bangkok, 2014. P. 230.
3. Meyer J. P. A., Morin A.J.S. Person-centered approach to commitment research: Theory, research, and methodology. *Journal of Organizational Behavior*. 2016. Vol. 36. P. 584–612.
4. Suma S., Lesha J. Job satisfaction and organizational commitment: the case of shkodra municipality. *European Scientific Journal*. 2013. Vol. 17, № 9. P. 41–51

### **Вивчення критеріїв вибору аптеки для покупки лікарських препаратів рослинного походження**

*Мормило Я. О., здобувач вищої освіти 5 курсу спеціальності «Фармація»  
Національного фармацевтичного університету  
fmm@niph.edu.ua*

Сучасний фармацевтичний ринок України включає виробництво лікарських засобів, дієтичних добавок, лікувальної косметики та виробів медичного призначення, оптових і роздрібних продажів продукції через аптечні мережі, спеціалізовані продажі та дистрибуцію. Серед ключових економічних характеристик цього ринку можна виділити великий рівень конкуренції при невеликих обсягах продажів та виробництва, велику імпортозалежність, низький рівень маржинальності, відсутність державного фінансування.

Україна перебуває в залежності від зарубіжних виробників лікарських субстанцій на 80%, препаратів – на 70% і не забезпечує потреб населення як самостійної держави в лікарських засобах. У 2005–2019 роках на українському фармацевтичному ринку здійснювали реалізацію продукції близько 600 виробників, з них лише 140 – українські підприємства. Необхідно зазначити, що за підсумками 2015–2019 років спостерігається подальше збільшення обсягів

імпорту фармацевтичної продукції в Україну, що пов'язано з відносною стабілізацією валютних курсів та зростанням реальної заробітної плати населення.

Метою даної роботи є вивчення критеріїв вибору аптеки для покупки лікарських препаратів рослинного походження.

З метою аналізу споживчих переваг при виборі лікарських засобів рослинного походження проведено анкетування 51 споживача. Встановлено, що за співвідношенням бренд/ціна біля половини (46%) респондентів при виборі товару керуються ціною; менш всього опитаних (14%) віддають перевагу брендовим товарам відомих виробників; 22% купують ліки менш відомої фірми, але більш низької цінової категорії, а для 18% респондентів має значення тільки ефективність лікарського засобу. Встановлено, що споживачі обрали певну аптеку через: низькі ціни (45%), асортимент (16%), зручне місце розташування (14%), наявність знижок (12%), якість обслуговування (8%), оформлення аптеки (5%). Більша частина респондентів (70%) ставиться позитивно до використання реклами у оформленні місць продажу, для 20% опитаних реклама допомагає визначитися з вибором товару, проте 10% не звертають на неї уваги. 66% респондентів купують в аптеці лікарські препарати рослинного походження за призначенням лікаря; біля третини 28 % – роблять вибір самостійно, і лише 6 % купують лікарські препарати рослинного походження за порадою фармацевтичного працівника.

Встановлено чотири фактори, які найбільше впливають на споживчий вибір: це кваліфікація провізорів і ввічливість персоналу, швидкість обслуговування, сприятлива атмосфера.

**Артеріальна гіпертензія як актуальна проблема вітчизняної системи охорони здоров'я та фармацевтичного забезпечення населення**

*Остра Д. В., здобувач вищої освіти 5 курсу спеціальності «Фармація»*

*Богдан Н. С., к. фарм. н., асистент кафедри фармації ВДНЗУ*

*«Буковинський державний медичний університет»*

*nataliabogdan1602@gmail.com*

*Панфілова Г. Л., д. фарм. н., професор кафедри організації та економіки фармації Національного фармацевтичного університету*

*panf-al@ukr.net*

Артеріальна гіпертензія (АГ) є одним із найпоширеніших захворювань в Україні. За офіційними даними, що представлені у відкритому друці у 2017 р. було зареєстровано понад 5,9 млн. осіб, хворих на АГ, а щорічно у разі зверненні людей до сімейного лікаря виявляється близько 520 тис. хворих на АГ. Фахівці звертають увагу на той факт, що з кожним роком АГ молодшає, а в країні майже 7,8 млн. осіб мають граничний рівень артеріального тиску [1].

Мета дослідження – обґрунтування соціально-економічної доцільності впровадження програм ранньої профілактики АГ, як важливої патології яка призводить до розвитку хронічних патологій серця та судин.