

моделі рецептурного відпуску ліків та вимагають зважених конструктивних та поетапних змін в законодавстві;

– врегулювання питань щодо заміни оригінальних ЛЗ генериками з доведеною біоеквівалентністю. При цьому слід враховувати, що вирішення питань щодо терапевтичної заміни ЛЗ потребують обов'язкового проведення значного об'єму робіт щодо складання відповідних списків такої заміни, аби уникнути небажаних наслідків для здоров'я пацієнтів;

– удосконалення програмного забезпечення аптечних закладів задля оптимізації пошуку ЛЗ за МНН;

– організація інформаційного забезпечення пацієнта з боку медичних та фармацевтичних працівників щодо основних питань відпуску ЛЗ за МНН та їх терапевтичної заміни в аптеках.

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про те, що сучасні проблеми виписування рецептів за МНН, а також терапевтична заміна ліків в Україні й надалі залишається достатньо актуальними та породжують низку дискусійних питань щодо їх вирішення.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ЦІН НА ПАРФАРМАЦЕВТИЧНІ ТОВАРИ В УКРАЇНІ

Немченко А. С., Чернуха В. М., Тимофеев С. В., Міщенко В. І.*

* завідувач кафедри організації та економіки фармації, д.ф.н., професор

Національний фармацевтичний університет

На цей час фармацевтичний ринок України швидко розвивається, і поряд з лікарськими засобами, такі самі темпи росту демонструють парафармацевтичні товари (ПТ). Як свідчать дані аналітичних оглядів, зі збільшенням кількості аптечних закладів збільшується й частка асортименту ПТ, яка сягає до 25% від загального обсягу продажу. Співвідношення в аптеках лікувального та парафармацевтичного асортименту може досягти 60 і 40%%

відповідно. Найбільшу частку (понад 50%) ринку парафармацевтиків займають засоби лікувальної косметики (ЗЛК). У сучасних умовах розвитку фармацевтичного ринку виникає необхідність визначення засад регулювання обігу ПТ, що характеризується певними тенденціями, зокрема насиченням і перевантаженням імпортними групами товарів, дублюванням вітчизняними підприємствами багатьох ПТ, асортимент яких вже давно сформувався. На цей час високий рівень інформованості і культури населення ставить перед фахівцями фармацевтичного ринку завдання подальшого розширення аптечного асортименту за рахунок надходження нових ПТ, які застосовуються з метою профілактики. На цей час високий рівень інформованості і культури населення ставить перед фахівцями фармацевтичного ринку завдання подальших досліджень цінової доступності ПТ, які застосовуються з метою профілактики. . Тому проблема формування раціонального асортименту ПТ, що реалізуються в аптеках, залишається одним із важливих напрямків розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку.

Метою роботи стало дослідження та аналіз цін ПТ на прикладі ЗЛК. Нами проаналізовано пропозиції ЗЛК, що використовуються для зміцнення волосся та запобігання його випадінню і які входять до розділу «Біологічно активні речовини» за даними Щотижневика «Аптека» за 2009–2013 рр. З урахуванням мінімальних та максимальних оптових цін були розраховані коефіцієнти ліквідності для кожного торгового найменування товару. Вищезазначений коефіцієнт відображає ступінь розвитку конкуренції на конкретному сегменті ринку в певний час і характеризує цінову доступність парафармацевтиків для широких верств населення.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що більший середній коефіцієнт ліквідності (діапазон значень від 0,2 до 0,09) мають наступні торгові найменування ЗЛК: Себоравіт 100 мл («Фармона», Україна) – 0,271; трав'яний чай Доктор Селезньов №1 для зміцнення нігтів та волосся 1,5 №20 («Нова Фармація», Україна) – 0,200; Радіал 100 мл («Фармона», Україна) – 0,153; Засіб для зміцнення волосся 100 мл («Фітофарм», Україна) – 0,136; Дріжджі для

зміцнення нігтів, волосся та шкіри 0,5 №200 («Аптека 2000», Україна) – 0,125; Placent Formula HP Botanika №4 WT – Methode №6 («WT – Methode», Німеччина) – 0,116; Аптека волосся 0,35 №30 («Дана-Я», Україна) – 0,097. Найменший коефіцієнт ліквідності (діапазон значень від 0,03 до 0,06) мають: чай Міцне волосся 70,0 («Фармаком», Україна) – 0,033; дріжджі Міцне волосся 0,5 №150 («Фармаком», Україна) – 0,060. Взагалі коефіцієнт ліквідності ціни ПТ доглядання за волоссям за увесь період дослідження не перевищує значення 0,5, що свідчить про наявність конкуренції на фармацевтичному ринку України.

На сучасному етапі кризи в Україні виробники ПТ повинні бути зорієнтовані на купівельну спроможність населення, що віддає переваги більш дешевій вітчизняній продукції порівняно з «розкрученими брендами» зарубіжних виробників. Для подальшого розвитку ринку, що аналізується, необхідно постійно проводити дослідження динаміки цін вітчизняних і закордонних ПТ, що дозволить вітчизняним підприємцям ефективно освоювати ринкову нішу нових ПТ.

Висновки. Дослідження носять проміжний характер і будуть використані для визначення перспективних ПТ профілактичного призначення з метою їх включення до вказаного асортименту.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Нестеренко О.М. Чирва Ю.Є.*

*доцент кафедри менеджменту та військового господарства, к.е.н.

доцент кафедри менеджменту та військового господарства, к.е.н.

Академія ВВ МВС України, м. Харків

Розвиток персоналу – одна з найважливіших складових загального підвищення ефективності виробництва. В економічно нестабільні періоди проблемі розвитку персоналу надавали недостатньо уваги, але саме в період кризи розвиток персоналу є однією з умов економічного зростання. Досягти