

науковий фармакопейний центр якості лікарських засобів», 2014. – Т. 2. – 724 с.

3. Наказ МОЗ України №812 від 17.10.2012 р. «Про затвердження Правил виробництва (виготовлення) та контролю якості лікарських засобів в аптеках». – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1846-12>.
4. Постанова Кабінету міністрів України № 929 від 30 листопада 2016 р. «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів)».

## **ДОСЛІДЖЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПП «АПТЕКА «СЛАВУТИЧ» ЯК БАЗИ ПРОХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ З МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ У ФАРМАЦІЇ**

*Тірнак О. М., доц. Кобець Ю. М., доц. Кобець М. М.*

*Кафедра фармацевтичного маркетингу та менеджменту*

*Національний фармацевтичний університет*

На п'ятому курсі студенти НФаУ проходять виробничу практику з менеджменту та маркетингу у фармації. Однією з баз для проходження виробничої практики є приватне підприємство «Аптека «Славутич», яке представляє собою мережу аптек, що складається з 16 аптек та 2 аптечних пунктів.

Дослідження проводилось на базі Аптеки №12, що знаходиться за адресою м. Харків, вул. Сумська, 3.

Під час проходження виробничої практики вивчено асортиментну та цінову політику підприємства, організаційну структуру підприємства, проаналізовано інструменти маркетингу, що застосовуються в діяльності аптеки [1].

Аптека «Славутич» здійснює роздрібну торгівлю лікарськими засобами, виробами медичного призначення та дієтичними добавками.

Аптека розташована в центрі міста біля станції метрополітену. Основними покупцями аптеки є люди, які відвідують приватні медичні центри та державні установи охорони здоров'я, що знаходяться поруч, зокрема, медичний «ОК Центр», медичний центр «Союз», медичний центр «Інстинкт Сонця», медична клініка «Доктор Алекс», консультативна поліклініка «Під градусником» та Харківська міська поліклініка №26. Також відвідувачами аптеки є випадкові перехожі та постійні клієнти.

Асортимент аптеки «Славутич» налічує 5591 найменування. Найбільшими групами є лікарські препарати, що складають майже 47%, предмети догляду майже 24%, дієтичні добавки – 9 % та супутні товари майже 8%.

Формування оптимального асортиментного портфелю – одне із головних завдань аптеки. Аптеки, як установи соціального значення, для забезпечення доступної та якісної медичної допомоги у своєму асортименті повинні мати всі необхідні лікарські засоби у достатній кількості. Аптеки як установи комерційного спрямування, можуть розширювати свій асортимент за рахунок реалізації інших груп товарів, які не відносяться до лікарських засобів. Однією з таких груп товарів є дієтичні добавки.

Асортимент аптеки «Славутич» налічує 520 найменувань дієтичних добавок.

До основних факторів, що впливають на включення дієтичних добавок в загальний асортимент аптеки «Славутич» належить: попит, призначення лікаря, реклама, ексклюзивність товарів та невеликий рівень конкуренції, відсутність обмежень в торговій націнці. Попит завжди народжує пропозицію, тому аптечні запаси дієтичних добавок завчасно поповнюються відповідно до їх зменшення.

Другим досить важливим фактором є призначення лікаря. Як показує практика, сучасні лікарі в комплексі з лікарськими препаратами назначають і дієтичні добавки, особливо це стосується лікарів, що ведуть приватну практику в приватних клініках, яких біля аптеки «Славутич» достатня кількість.

Беручи до уваги те, що ринок дієтичних добавок, хоч і стрімко зростаючий, але не такий розвинений як ринок лікарських препаратів, то і рівень конкуренції значно нижчий, бо частина дієтичних добавок вважається ексклюзивним товаром, який можна придбати не в кожній аптеці, що дає видиму перевагу. При цьому ціни на товари такого роду не контролюються з боку держави, тому немає обмежень в націнці, що дає змогу збільшити прибуток аптеки.

Ширина асортименту дієтичних добавок представлена 29 групами товарів відповідної глибини з насиченістю в 520 асортиментних позицій. Найбільш глибокими є групи пробіотиків, засобів, що впливають на репродуктивну систему чоловіків та передміхурову залозу, гепатопротекторів, засобів для репродуктивної системи жінок.

Визначено коефіцієнт стійкості дієтичних добавок в аптеці «Славутич». Встановлено, що асортимент є достатньо стійким ( $K_c=0,8$ ).

Одним із кількісних критеріїв формування асортименту є швидкість руху окремих товарів. Після проведення розрахунку визначено, що швидкість руху дієтичних добавок в аптеці «Славутич» повільна ( $K=0,6$ ), оскільки не весь асортимент дієтичних добавок, представлений в аптеці обізнаний споживачами.

За даними сайту Аптека.ua проаналізовано обсяг роздрібною реалізації товарів «аптечного кошика» в грошовому і натуральному вираженні у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. Аналіз показав, у 2018 році об'єм аптечних продажів дієтичних добавок у грошовому вимірі в порівнянні з 2016 та 2017 роком зростає у зв'язку з підвищенням цін, у натуральному – спостерігається підвищення продажів у 2017 році в порівнянні з 2016 та незначне зниження у 2018 в порівнянні з 2017 роком у зв'язку із зниженням платоспроможності населення.

Результати проведеної роботи дозволили отримати картину споживання дієтичних добавок і визначити їх роль в асортименті аптеки, а також розробити рекомендації з управління закупівлями дієтичних добавок аптекою «Славутич».

Будучи базою проходження практики, аптека «Славутич» дає можливість здобувачам вищої освіти закріпити теоретичні знання з дисципліни «Менеджмент та маркетинг у фармації» та придбати практичний досвід з роздрібною реалізацією лікарських засобів.

### **Список літератури:**

1. Малий В.В. Методичні рекомендації з організації та проходження виробничої практики з менеджменту та маркетингу у фармації / В.В. Малий, І.В. Тіманюк, А.Б. Ольховська, О.Ю. Рогуля, Л.П. Дорохова. – Х.: НФаУ, 2013. – 24 с.

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ З ФАРМАКОЕКОНОМІКИ В СТАЦІОНАРАХ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

*проф. Яковлєва Л. В., доц. Герасимова О. О.*

*Кафедра фармакоелекономіки*

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна*

**Вступ.** Дисципліна «Фармакоелекономіка» є однією з професійно-орієнтованих навчальних дисциплін для студентів спеціальності «Клінічна фармація». Вона орієнтує майбутнього фахівця на проведення оцінки клінічної ефективності та безпеки медичних технологій з обґрунтуванням їх економічної доцільності [1].

**Виклад основного матеріалу.** В Національному фармацевтичному університеті навчальним планом підготовки студентів спеціальності «Клінічна фармація» передбачена виробнича практика з фармакоелекономіки протягом 2-х тижнів. Клінічний провізор – це консультант лікаря при виборі раціональної фармакотерапії пацієнту, фахівець, який входить до складу фармакотерапевтичних комісій при розробці локальних формулярів закладів охорони здоров'я (ЗОЗ) [2]. Тому протягом багатьох років виробнича практика для студентів даної спеціальності організовується на базі стаціонарних відділень ЗОЗ. Під час практики сту-