

познавательного процесса, позитивно влияет на когнитивные и психоэмоциональные показатели. Таким образом, воздействие эфирного масла апельсина можно рассматривать как эффективный инструмент актуализации акмеологических инвариантов профессионализма.

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНИХ ПРОФІЛІВ ПРАЦІВНИКІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Чмихало Н. В., Карпенко Л. А.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна,

socpharm@nuph.edu.ua

Вступ. Ефективне функціонування і соціальний розвиток суб'єктів фармацевтичного ринку забезпечується формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів. При цьому важливим фактором посилення трудового потенціалу фармацевтичної організації має стати особиста зацікавленість працівників, що заснована на можливості задоволення своїх соціальних і фізіологічних потреб.

Метою даної роботи стало виявлення мотиваційних профілів персоналу роздрібною ланкою фармацевтичного ринку.

Матеріалами дослідження виступили теоретичні розробки вітчизняних теоретиків і практиків фармації в сфері мотивації персоналу.

Методи дослідження: логічний і системний аналіз, метод анкетування і статистичної обробки даних.

Результати дослідження. Діагностику та побудову мотиваційних профілів персоналу аптечних закладів ми проводили з використанням концепції Герчикова В. І., основні позиції якої дозволяють сформулювати індивідуальний і груповий мотиваційні профілі працівників, що допомагає керівнику організації розробляти мотиваційні програми в стратегічній перспективі. Базою дослідження

виступила мережа аптек міста Харкова (Україна), респондентами стали провізори із загальною чисельністю 200 осіб. За результатами проведеного дослідження виявлено такі мотиваційні профілі працівників: *інструментальний тип* (основа – матеріальна винагорода за працю) – **55%**, *професійний типаж* (основа – професіоналізм, самостійність, самореалізація) – **15%**, *патріотичний тип* (основа – соціальна відповідальність) – **8%**, *господарський типаж* (основа – максимальна самостійність, суверенітет) – **4%**, *люмпенізований працівник* (основа – уникнення та мінімізації своїх трудових зусиль) – **18%**.

Висновки. Отримані мотиваційні профілі провізорів не можна визнати ідеальними, оскільки має місце наявність 18% люмпенізованих працівників, що для аптечної мережі виступає у якості негативного фактору при досягненні ринкових цілей, в тому числі реалізації тактичних і стратегічних планів. Відповідно, потрібне певне коригування кадрової політики як на етапах підбору, оцінки, навчання та мотивації персоналу, так і на етапах індивідуального професійного зростання працівників та їх ротації.

NEW EDUCATIONAL PROGRAMME «CLINICAL SURVEY MANAGEMENT»

Sumets A.M., Kozyrieva E.V.

National University of Pharmacy, Kharkiv, Ukraine,

sumets.alexander@gmail.com

yakakos74@gmail.com

Introduction. Currently, the pharmaceutical industry in Ukraine is in a leading position. However, international competition continues to attack the national pharmaceutical market. Experts assert that in the domestic market of registered pharmaceuticals about one third of medicine is of Ukrainian production, while the rest is a foreign one. Therefore, strengthening competitive position of Ukrainian