Однокомпонентних препаратів налічено 26 торгових назв, з яких більшість представлені нестероїдними протизапальними засобами, зокрема Бензидаміном, що входить до складу 19 найменувань. Ще 10 препаратів – лікарська рослинна сировина та 5 лікарських засобів тваринного походження. Зареєстровано 2 антисептичні препарати, із Хлоргексидином та Гексетидином відповідно.

Більшість препаратів, що представлені на ринку за формою випуску є спреями (19 % від загальної кількості лікарських засобів). На другому місці знаходиться лікарська рослинна сировина – 18 %. Такий показник утворюється за рахунок різних виробників сировини однакового найменування. Розчини для ротової порожнини (16,6 %) займають третє місце. Також на ринку є гелі (12,8 %), таблетки для смоктання та льодяники (по 7,5 % відповідно).

Лише мала частка лікарських засобів з групи А01А містять місцевоанестезуючі компоненти. Відсутність цих інгредієнтів у складі препаратів може призводити до погіршення якості життя пацієнтів із запальними захворюваннями порожнини рота. Більшість льодяників містять нестероїдні протизапальні компоненти (наприклад Бензидамін), і лише 1 препарат вміщує місцевоанестезуючий компонент (Лідокаїн).

Висновки. За результатами дослідження на фармацевтичному ринку України не виявлено препаратів для лікування стоматиту, що мали би комбіновану протизапальну, антибактеріальну та місцевоанестезуючу дії. Встановлено, що серед лікарських засобів вітчизняного виробництва показання для лікування стоматиту мають лише 3 комбіновані тверді лікарські засоби у формі льодяників однакового складу. Тому, вважаємо доцільним розробку комбінованих стоматологічних лікарських засобів (льодяників) з антибактеріальним, протизапальним та місцево анестезуючим ефектами.

Список літератури.

1. Перебіг стоматитів залежно від професійної гігієни ротової порожнини / Д. Р. Головко, А. В. Марченко, І. Ю. Литовченко, Е. В. Ніколішина, Н. М. Іленко. *Український стоматологічний альманах*. 2021. № 3 (додаток). С. 23-24.

2. Кавушевська Н. С., Тюпка Т. І., Маслій Ю. С. Протизапальні властивості різних гелів на основі лізоциму. *Український біофармацевтичний журнал*. 2013. № 2 (25). С. 38-40.

3. Державний реєстр лікарських засобів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.drlz.kiev.ua/ (дата звернення – 15.09.2022 р.).

АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Лебедин А.М., Мамай А.С.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

Вступ. Персонал фармацевтичного підприємства є одним із найважливіших ресурсів, це головний чинник забезпечення його ефективної діяльності та стійкого функціонування на фармацевтичному ринку. Розвиток фармацевтичного персоналу створює можливість працівникам до засвоєння нових знань та навичок для більш ефективного виконання поставлених завдань,

а також підвищує їх мотивацію у роботі, прихильність до організації і зацікавленість у її справі.

Мета дослідження. Провести аналіз методів управління ефективністю фармацевтичних працівників.

Методи дослідження. В роботі застосовувались методи: історичний, логічний, структурний аналіз, статистичний.

Основні результати. Управління ефективністю – це програма підвищення ефективності, мотивації та стимулювання розвитку співробітників організації; система управління досягненнями, постійно діюча схема планування та оцінки діяльності працівників. Характерною рисою сучасного методичного підходу до управління людським ресурсом (УЛР) є створення організації, що навчається, кожен з працівників якої має чіткі установки, мотивацію до навчання впродовж життя, постійного зростання професіоналізму, набуття нових компетенцій.

Було проведено дослідження в ході якого проанкетовано керівників аптечних закладів. Всі керівники аптечних закладів мають вищу фармацевтичну освіту. Досліджено, чи досягається підтримка та поліпшення поточної та майбутньої професійної діяльності, плануванням та впровадженням стратегії постійного професійного розвитку. Звичайно, що в сучасних умовах приватні аптечні мережі в більшості випадках (93,6 %) прагнуть впровадження стратегії постійного професійного розвитку фармацевтів. Для оцінки ефективності робочого процесу компанії використовують ключові показники ефективності компанії (KPI), серед яких: показник продажів за годину, показник середнього обсягу продажів, показник кількості штук товару за одиницю продажів, коефіцієнт обслуговування (швидкість перетворення), показник співвідношення продажів до розміру заробітної плати персоналу. Частка впливу фармацевта на продажі становить близько 70 %, у деяких категоріях до 80 %, тому має бути присутня комплексна фармацевтична опіка [1].

Висновки. Ефективним методом є впровадження ступеневої форми оцінки ефективності навчання. Після закінчення навчання співробітник заповнює бланк-оцінку його ефективності, а через 3 місяці співробітник робить повторний аналіз: що з отриманих знань і вмінь він регулярно використовує у роботі, що час від часу, наскільки корисним було навчання.

Список літератури

1. Oliver V New insights on managing conflict in pharmacy. – Michigan: Michigan Pharmacists Association, 2014. – 15 p.

ПІДВИЩЕННЯ РОЗЧИННОСТІ НІМЕСУЛІДУ У СКЛАДІ ТВЕРДИХ ДИСПЕРСНИХ СИСТЕМ

Лижнюк В.В., Лісовий В.М., Гой А.М., Бессарабов В.І., Кузьміна Г.І., Костюк В.Г.

Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна

Вступ. На сьогоднішній день основна терапевтична стратегія лікування запальних процесів передбачає використання нестероїдних протизапальних