

ФАРМАЦЕВТИЧНА ОПІКА: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Дьякова А.С.

Науковий керівник: Коляда Т.А.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

anitadyakova02@ukr.net

Вступ. При самолікуванні єдиним кваліфікованим співбесідником відвідувача аптеки є фармацевтичний фахівець, який повинен досконало володіти знаннями і навичками з фармацевтичної опіки. Ця концепція передбачає залучення фармацевтичного фахівця разом з лікарем до активної діяльності стосовно забезпечення здоров'я і запобігання захворюваності населення. На фармацевтичного фахівця покладається обов'язок не тільки забезпечити хворого якісними ліками і виробами медичного призначення, але й сприяти їх раціональному використанню.

Мета дослідження. Розглянути правові аспекти фармацевтичної опіки, її сутність і роль в реалізації концепції відповідального самолікування.

Матеріали та методи. Розв'язання поставлених завдань здійснено з використанням загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, серед яких: аналітичний, діалектичний та узагальнюючий.

Результати дослідження. Фармацевтична опіка – це комплексна програма взаємодії фармацевтичного фахівця і лікаря протягом всього періоду фармакотерапії конкретного хворого – від моменту відпуску лікарського засобу до закінчення його дії. Здійснюючи фармацевтичну опіку в аптеці при відпуску безрецептурних препаратів, фармацевтичний фахівець бере на себе відповідальність за:

- діагностику симптомів неважких захворювань;
- індивідуальний підхід до призначення ліків (з урахуванням статі, віку, взаємодії з іншими ліками, їжею тощо);
- ефективність лікарської терапії;
- безпеку лікарської терапії;
- оптимальний фармакоекономічний вибір безрецептурного препарату;
- кінцевий результат лікарської терапії.

При оцінці стану відвідувача аптеки фармацевтичний фахівець повинен пам'ятати, що будь-який симптом може бути як проявом незначного порушення здоров'я, так і початком серйозного захворювання або ознакою загострення хронічної хвороби, що є у цього пацієнта. У всіх випадках до оцінки серйозності симптомів потрібно підходити з надзвичайною обережністю. При найменших сумнівах доцільно рекомендувати хворому звернутися за лікарською допомогою.

Фармацевтична опіка є важливою складовою системи охорони здоров'я та має свої правові аспекти для забезпечення якості та безпеки лікарських засобів та послуг. Основні правові аспекти фармацевтичної опіки включають:

- 1) Ліцензування та реєстрація: Фармацевтичні закони регулюють реєстрацію та ліцензування фармацевтичних підприємств, аптек та фармацевтів. Це забезпечує дотримання професійних та етичних стандартів, які гарантують високу якість надання послуг у цій галузі.
- 2) Контроль якості: Фармацевтичні закони встановлюють вимоги до контролю якості лікарських засобів та послуг. Фармацевти повинні дотримуватися принципів доброї виробничої практики та забезпечувати якість, безпеку та ефективність лікарських засобів.
- 3) Професійні стандарти фармацевтів: Фармацевти повинні дотримуватися кодексу етики, практикувати згідно зі стандартами професійної поведінки, зберігати важливу конфіденційність пацієнтів та забезпечувати підвищення кваліфікації.

4) Відповідальність та стягнення за порушення: Фармацевтичні закони передбачають відповідальність за неналежне надання послуг, виробництво низької якості лікарських засобів або незаконне здійснення діяльності у цій сфері. Такі порушення можуть призвести до стягнень, штрафів або навіть скасування ліцензії.

5) Розподіл та продаж лікарських засобів: Фармацевтичні закони регулюють розподіл та продаж лікарських засобів. Фармацевти повинні дотримуватися вимог щодо обліку, зберігання та постачання лікарських засобів та забезпечувати безпеку та якість продуктів, що продаються в аптеці.

Висновки. Фармацевтична опіка вимагає точного дотримання цих правових аспектів для забезпечення безпечного та ефективного використання лікарських засобів та надання якісних фармацевтичних послуг. У цьому полягає суть основного девізу, під егідою якого здійснюються заходи в системі охорони здоров'я, які спрямовані на підвищення якості і рівня життя населення.

ПРОЦЕС ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Зливко Ю.С.

Науковий керівник: Коваленко С.М.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна
yuliia.zluzko@ukr.net

Вступ. Стійкого успіху з більшою ймовірністю буде досягнуто, коли організація керуватиме відносинами з усіма своїми клієнтами, щоб оптимізувати їх вплив на свою роботу. Особливе значення слід надати управлінню взаємовідносинами із замовниками та партнерами.

Мета дослідження. Визначення ролі процесу збуту в функціонуванні та розвитку підприємства.

Матеріали та методи. метод порівняльного аналізу, а також логічний, системно-аналітичний, історичний методи; статистичний метод.

Результати дослідження. Менеджери багатьох фармацевтичних підприємств використовують техніку особистого продажу продукції, включаючи безпосереднє спілкування менеджерів з продажу із замовниками.

Особистий контакт є не тільки важливим джерелом інформації про потреби клієнта, але й каналом прямого і зворотного зв'язку між підприємством й замовником. Підходи, найбільше часто використовувані в техніці особистого продажу, можна розділити на дві категорії.

Орієнтація на збут припускає використання техніки переконання, при цьому замовника «змушують» купувати запропонований товар. Цей підхід має на увазі, що споживач не бажає купувати товар інакше, ніж під тиском з боку менеджерів з продажу. Технології продажу орієнтовані на збут включають перебільшення характеристик продукції, використання ретельно розроблених «закупівель», основною метою яких є негайна продаж.

Орієнтація на замовника передбачає виявлення потреб замовника й знаходження взаємовигідних шляхів їхнього задоволення. Ця концепція жадає від менеджерів з продажу нових знань як в області психології, так і отримання навиків і технологій обслуговування клієнтів.

Для цього менеджерів з продажу варто вжити наступних заходів: допомогти споживачеві чітко сформулювати його потреби; продемонструвати покупцеві цінність пропонованої продукції. Потрібно знайти таке рішення проблеми замовника, що найбільше