

психологічний комфорт у спілкуванні з провізором, демонструвати повагу та бажання допомогти у вирішенні проблем, що сприяє здійсненню додаткових супутніх покупок (а отже збільшенню середньої вартості чека) та формуванню довгострокових стосунків з клієнтами. Як правило, стандарти обслуговування включають такі складові, як зовнішній вигляд провізора, зустріч та привітання клієнта, виявлення потреб, консультування, пропонування варіантів покупки, робота з запитаннями та запереченнями, завершення продажу. На даний час використовуються такі методи оцінки якості обслуговування, як «таємний покупець», опитування покупців (у формі анкетування, тестування, відеозйомки, аудіозапису), інспекції.

Висновки. На сьогоднішній день якість обслуговування відвідувачів аптек та формування оптимального переліку послуг є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності аптечних підприємств.

АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ ТА СТРУКТУРИ СПОЖИВАННЯ ВЕНОТОНІЗУЮЧИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

*Жадько С.В. *, Сироєжкіна О.В.*

*доцент кафедри фармацевтичного маркетингу та менеджменту
спеціальність «Фармація», 5 курс

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

Хронічні захворювання вен (ХЗВ) нижніх кінцівок поширені серед 70-80% населення розвинених країн світу. Важливим компонентом фармакотерапії ХЗВ є застосування венотонізуючих лікарських препаратів (ЛП), які підвищують тонус вен, збільшують венозний і лімфатичний відтік з нижніх кінцівок.

Мета дослідження – аналіз асортименту та структури споживання венотонізуючих ЛП в Україні; використано системний і статистичний аналіз.

При аналізі асортименту венотонізуючих ЛП використані дані ДП «Державний Експертний центр МОЗ України», систематизація проведена за

міжнародною класифікаційною системою АТС та на підставі вивчення інструкцій до медичного застосування ліків (венотонізуючі засоби застосовуються при ХЗВ нижніх кінцівок і/або здатні підвищувати тонус вен, збільшувати венозний і лімфатичний відтік з нижніх кінцівок).

На фармацевтичному ринку України представлені венотонізуючі ЛП таких підгруп: C05C «Капіляростабілізуючі (капіляропротекторні) засоби» (50 найменувань) і C05B – «Засоби що застосовуються при варикозному розширенні вен» (3 найменування). Усього з урахуванням різних форм випуску, дозувань і кількості доз в упаковці на ринку представлено 72 позиції венотонізуючих ЛП. Річний обсяг продажів венотоніків на роздрібному сегменті фармацевтичного ринку становить 8,75 млн уп. (приріст 1,5% порівняно з 2012 р.) на суму близько 390 млн грн. Венотонізуючі засоби представлені у лікарських формах для системного (таблетки, капсули, краплі, розчин для ін'єкцій) і місцевого (гелі, креми) застосування 37 фірм-виробників із 11 країн світу.

Найбільша частка обсягів продажів венотонізуючих ЛП (81% за натуральними і 70% за грошовими показниками) припадає на підгрупу C05CA «Біофлавоноїди». Серед біофлавоноїдів найбільший обсяг продажів (понад 50%) має підгрупа C05CA53 «Діосмін, комбінації», беззаперечним лідером якої є препарат зарубіжного виробництва Детралекс®, Servier, Франція. Вагомим (близько 30% серед біофлавоноїдів) є обсяг споживання препаратів троксерутину (підгрупа C05CA04). Серед препаратів троксерутину лідируючі позиції займає Троксевазин, Actavis Group, Ісландія у формі гелю та капсул. Значний обсяг продажів (близько 2,2 млн уп.) мають препарати підгрупи C05CA51 «Рутозид, комбінації». Це єдина група, у якій переважають вітчизняні препарати, як за кількістю найменувань, так і за обсягами продажів у натуральних і грошових показниках. Венотонізуючі ЛП досить широко представлені у роздрібній аптечній мережі. Так, у понад 90% роздрібних точок присутні такі ЛП: гель і капсули Троксевазин®, Actavis Group, Ісландія; таблетки Детралекс®, Servier, Франція; розчин для ін'єкцій L-лізину есцинат®, ВАТ

«Корпорація Артеріум», Україна. 80 і більше відсотків аптек мають у своєму асортименті ЛП гель Індовазин®, Actavis Group, Іспанія; Ескузан краплі, Pharma Wernigerode, Німеччина; таблетки Нормовен ПАТ «Київський вітамінний завод», Україна. За даними компанії «Моріон», у 2013 р. діапазон роздрібних цін на венотонізуючі ЛП становив від 1,65 грн за уп. (Аскорутин, АТ «Монфарм», Україна, табл. №10) до 167,20 грн за уп. (Детралекс®, Servier, Франція, табл. №60). Серед комбінованих препаратів діосміну, які мають однаковий склад (вітчизняні ЛП: Веносмін, ПАТ «Фітофарм»; Діофлан ВАТ «Корпорація Артеріум; Нормовен, ПАТ «Київський вітамінний завод»; зарубіжні – Носталекс, Kleva, Греція; Детралекс, Servier, Франція), за кількістю проданих упаковок лідирує найдорожчий зарубіжний препарат Детралекс.

Висновки. Венотонізуючі ЛП широко представлені в Україні засобами вітчизняного і зарубіжного виробництва у різних лікарських формах та в широкому ціновому діапазоні. За таких умов варто дослідити фактори, які впливають на споживання ЛП та визначають формування споживчих переваг.

АНАЛІЗ РИНКУ ПОСЛУГ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Загоруйко В.В., Кайдалова А.В.**

*доцент кафедри менеджменту та адміністрування, к.ф.н.

напряму підготовки «Менеджмент», 4 курс

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

В останні роки все більше уваги приділяється медичному страхуванню. Так як добровільне страхування не вирішить проблеми покращення надання медичної послуги, через занадто дорожню на сьогодні для більшості медичну страховку, то все більше з'являється прихильників обов'язкового загальнодержавного страхування, яке охопить все населення і не буде занадто обтяжливим для малозабезпечених громадян.

Механізм медичного страхування в Україні перебуває лише на стадії