

Міністерство охорони здоров'я України
Львівський національний медичний університет
імені Данила Галицького

УПРАВЛІННЯ ФАРМАЦІЄЮ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Монографія,
присвячена 60-літтю створення
кафедри організації і економіки фармації
Львівського національного медичного університету
імені Данила Галицького



Львів
Видавництво ТзОВ «Простір-М»
2024

УДК 338.1:339.138:615.1(075.8)

У 677

Управління фармацією в умовах сучасних викликів : монографія, присвячена 60-літтю створення кафедри організації і економіки фармації Львівського національного медичного університету імені Данила Галицького / МОЗ України, Львів. нац. мед. ун-т імені Данила Галицького; за наук. ред. Богдана Громова; редкол.: Богдан Громовик, Артем Горілик, Софія Шунькіна. Львів: Видавництво ТзОВ «Простір-М», 2024. 205 с.

Авторський колектив:

Бушуєва Інна (розділ 9), Ворошило Юрій (розділ 17), Горілик Артем (розділи 2 і 10), Городецька Ірина (розділ 13), Громовик Богдан (передмова, розділи 1 і 4), Грушковська Дзвенислава (розділ 14), Губар Мирослава (розділ 9), Демченко Валерій (розділ 11), Демченко Вікторія (розділ 11), Дорикевич Катерина (розділ 10), Зарічна Тамара (розділ 8), Корнієнко Олександра (розділ 17), Кремінь Юлія (розділ 6), Левицька Оксана (розділ 12), Лукашик Владислав (розділ 12), Литвиненко Ольга (розділ 8), Маганова Тамара (розділ 16), Олійник Сергій (розділ 5), Панькевич Остап (розділи 2 і 7), Пілат Христина (розділ 14), Соловій Оксана (розділ 6), Процик Леся (вірш), Рибачук Анна (розділ 5), Терещук Софія (розділ 3), Ткаченко Наталя (розділи 11 і 16), Фекете Вікторія (розділ 15), Червоненко Наталія (розділ 8), Чухрай Ірина (розділ 15), Шунькіна Софія (розділ 6), Ярмо Наталя (розділ 2).

У монографії наведено узагальнення низки досліджень з управління фармацією в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Адресовано науковим і науково-педагогічним працівникам, студентам, аспірантам і докторантам закладів вищої фармацевтичної освіти, а також фармацевтичним фахівцям. Опубліковані матеріали відображають думку та наукову позицію авторів.

Рекомендовано до друку Вченою радою
Львівського національного медичного університету
імені Данила Галицького (протокол № 3-ВР від 27.03.2024 р.)

Рецензенти:

Костянтин Косяченко – д.фарм.н., професор, завідувач кафедри організації та економіки фармації Національного медичного університету імені О. О. Богомольця;

Олена Кривов'яз – д.фарм.наук, професор, завідувач кафедри фармації Вінницького національного медичного університету імені М. І. Пирогова.

ISBN 978-617-8329-10-5

© Видавництво ТзОВ «Простір-М», 2024

© Колектив авторів, 2024

Розділ 11. Особливості роботи медичного представника у сучасних умовах трансформації фармацевтичної галузі	121
Розділ 12. Роль клінічних фармацевтів у діяльності відділень інтенсивної терапії: зарубіжний досвід.....	137
Частина 3. Фармацевтичний маркетинг: тенденції і перспективи.....	147
Розділ 13. Розвідка кон'юнктури вітчизняного ринку інноваційних лікарських засобів – моноклональних антитіл.....	149
Розділ 14. Дослідження вітчизняного ринку противиразкових лікарських засобів	157
Розділ 15. Вивчення асортименту та аспектів споживання протівірусних лікарських засобів, які використовуються для лікування грипу	165
Розділ 16. Комплексне дослідження споживацьких уподобань процедури для видалення небажаного волосся.....	175
Розділ 17. Дослідження ролі медичних і фармацевтичних представників у системі маркетингових комунікацій.....	190
Авторський показник.....	201
Бібліографічний опис складових монографії.....	202

РОЗДІЛ 16

КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЦЬКИХ УПОДОБАНЬ ПРОЦЕДУРИ ДЛЯ ВИДАЛЕННЯ НЕБАЖАНОГО ВОЛОССЯ

Тамара Маганова, Наталя Ткаченко

Запорізький державний медико-фармацевтичний університет

Сучасний ринок естетичної косметології характеризується зростанням попиту на процедури, які дозволяють розв'язувати проблеми із зовнішністю без радикальних хірургічних маніпуляцій, а саме внаслідок менш агресивних процедур, що не потребують багато часу на реабілітацію. Означене відкриває нові можливості для фармацевтів-косметологів, які сьогодні є важливою складовою команди професіоналів естетичної медицини, оскільки в процесі професійної підготовки поглиблено вивчають дерматологію, апаратну косметологію, фармакоекономіку, маніпуляційні техніки тощо [1, 2, 3].

Однією з таких косметологічних процедур (КП) є видалення небажаного волосся. Фахівцям, які працюють у царині естетичної косметології, потрібно враховувати специфіку й особливості розв'язання даної проблеми (медичну й фармацевтичну складову), позаяк сьогодні вони мають різноманітний арсенал методів видалення волосся – шугаринг, ваксинг, апаратні методики (електроепіляція, фотоепіляція, ELOS-епіляція, лазерна епіляція), з великою кількістю переваг та недоліків.

Крім того, КП мають різні споживчі характеристики (у т.ч. співвідношення ціни/якості), які також позначаються на уподобаннях пацієнтів при обранні методу боротьби з небажаним волоссям.

Аналіз наукової літератури показав фрагментарність досліджень у даному напрямку [4, 5, 6], що й актуалізувало нашу роботу.

Метою даного підрозділу монографії було комплексне вивчення споживацьких уподобань косметологічних процедур з видалення волосся (КПВВ), обізнаності та сприйняття КПВВ споживачами з подальшим формуванням рекомендацій щодо менеджменту якості КПВВ.

Матеріали, методи та дизайн дослідження. У ході дослідження були використані традиційні методи: декомпозиції, аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення, контент-аналіз, структурно-логічний (функціональний) аналіз, анкетування, звичайний спільний аналіз (regular conjoint analysis, RCA).

Спільний аналіз (CA) – один із сучасних маркетингових методів дослідження вподобань споживачів окремих товарів/послуг, що належить до групи методів «заявлених уподобань».

Дизайн експерименту. Опитувальник складався з основної частини, як містила ознайомлювальний матеріал для респонденток з метою та завданнями опитування, питання щодо вікового розподілу; спеціальної частини – питання щодо встановлення ступеня обізнаності жінок-споживачок КПВВ та набору карток з профілями КПВВ для проведення СА.

Головним завданням жінок під час проведення СА було ранжування карток з профілями КПВВ за зменшенням їх вподобань від найпривабливішого профілю КПВВ до найменш привабливого профілю.

Досліджуваними КПВВ були обрані найпоширеніші методи з видалення волосся серед закладів естетичної косметології м. Запоріжжя (лазерна епіляція, елос епіляція, фотоепіляція, електроепіляція, шугаринг, воскова депіляція).

Основними характеристиками (атрибутами) було визначено:

- метод видалення волосся (5 рівнів – 5 методів) – 1-й атрибут;
- попередня консультація фахівця по телефону/онлайн/особисто (2 рівні – наявність та відсутність) – 2-й атрибут;
- після процедурний супровід косметолога (2 рівні – наявність та відсутність) – 3-й атрибут;
- ціна (5 рівнів – 10 грн/хв, 30 грн/хв, 50 грн/хв, 70 грн/хв, 90 грн/хв) – 4-й атрибут

Кількість атрибутів та їх рівнів було обрано з урахуванням рекомендацій щодо проведення СА від розробника програмного забезпечення IBM SPSS (ціновий крок у 20 грн) [7-9] та психологічними особливостями споживачок: велика кількість одночасно запропонованих профілів зміщує фокус уваги з власних відчуттів та вподобань на проблему охоплення великого масиву інформації, призводить до швидкої втомлюваності респондента та втрати інтересу до дослідження.

Вибір виміру атрибута ціни (грн/хв) обумовлений значним розкидом загальної кінцевої ціни за КПВВ у м. Запоріжжя та поширеністю практики ціноутворення на КПВВ – «час витрачений на процедуру визначає ціну».

Загальна кількість профілів карток у гіпотетичному сценарії складала: $5 \times 2 \times 2 \times 5 = 100$. Для оптимізації кількості карток та пришвидшення проведення експерименту було сформовано ортогональний план експерименту, що містив 29 карток-профілів КПВВ.

Карти «Design» – використовувались для визначення β коефіцієнтів вподобань споживачок, картки «Holdout» – використовувались для перевірки вірності оцінювання корисності.

Як генеральна сукупність була обрана популяція жінок різних областей України. Тип відбору респондентів – рандомний [10, 11].

Розрахунок розміру вибірки проводився за формулою (1):

$$n = \frac{z^2 * p * q}{\Delta^2}, \quad (1)$$

де z^2 – критичне значення критерію Стюдента при відповідному рівні значення; Δ – гранично допустима похибка; p – доля випадків з ознакою, що вивчається; q – доля випадків, в яких ознака не зустрічається.

При $p = 50\%$ та $z^2 = 1,96$ для 95% довірчого інтервалу, розмір вибірки становитиме – 96 респонденток.

Матеріалом дослідження слугували:

- нормативно-директивні документи ВООЗ, ООН, ЄС, Міжнародної системи професійної практики (*International Professional Practices Framework* - IPPF);

- доробки іноземних дослідників, які розміщені на платформах Elsevier, PubMed, Web of science, Google Scholar, Springer Link та присвячені досліджуванім питанням;

- інтернет-ресурси 5 косметологічних клінік, 14 косметологічних центрів, 20 косметичних салонів та 8 косметичних кабінетів м. Запоріжжя;

- 166 анкет жінок-споживачів КПВВ, отриманих у ході соціологічного опитування, проведено у січні-квітні 2023 р..

Для формування анкети збору даних використовувалась мова програмування Python.

Основні розрахунки проводилися з використанням програмного забезпечення SPSS 23 (SPSS Inc., Chicago, IL, USA), «STATISTICA®v.13» (ліцензія №JPZ804I382130ARCN10-J) та Excel 2010.

Коефіцієнт корисності – центральне поняття СА, чисельне вираження ступеня вподобання, задоволення від використання – ступеня цінності. Розрізняють частковий та загальний коефіцієнти корисності.

Частковий коефіцієнт корисності означає рівень цінності певного рівня атрибута (характеристики) – компонент КПВВ.

Загальний коефіцієнт корисності – корисність КПВВ, описаного як комбінація рівнів атрибутів (усіх характеристик).

Коефіцієнти корисності часткові та загальні були отримані на основі рангів, присвоєних респондентами відповідно до сценарію для КПВВ.

Ранги уподобань респонденток щодо КПВВ зібрано для кожної опитаної жінки окремо і для вікових квот у цілому.

Для оцінки параметрів використовувалася звичайна регресійна модель найменших квадратів (OLS) (2):

$$Y = \alpha + \sum \beta_{ij} x_{ij} + e, \quad (2)$$

де Y – корисність профілю ПЗ;

α – постійний член; β_{ij} – корисність, пов'язана з i -м атрибутом на j -рівні; $x_{ij} = 1$, коли j -рівень i -го атрибуту присутній на карті профілю t ; $x_{ij} = 0$, коли j -рівень i -го атрибуту відсутній на карті профілю t ; e – член помилки.

Для гіпотетичного сценарію було розраховано коефіцієнти R Пірсона і τ Кендалла, які забезпечували вимір кореляції між спостережуваними й оціненими вподобаннями та використовувались для оцінки відповідності моделі.

Розраховані коефіцієнти детермінації $R^2 > 0,7$ засвідчили наявність високої функціональної залежності та добре описаної моделі.

Покриття корисності атрибута (відносна корисність атрибута) є чисельним виразом ступеня його впливу на цінність КПВВ в цілому. Значна різниця між покриттями корисності, означає, що респондентка більш чутлива до зміни характеристики, а отже, атрибут корисніший та цінніший.

Відносна корисність для кожного атрибута розраховувалася шляхом ділення різниці мінімального і максимального значення коефіцієнтів

корисності атрибута на загальну суму коефіцієнтів корисності всіх атрибутів:

$$Y^i = \frac{\beta_{i_{max}} - \beta_{i_{min}}}{\sum \beta_{i_{1,2,3,...n}}}, \quad (3)$$

де Y^i – відносна корисність атрибута; $\beta_{i_{max}}$ – максимальне значення коефіцієнта корисності i -го атрибуту наявного в профілі t ; $\beta_{i_{min}}$ – мінімальне значення коефіцієнта корисності i -го атрибуту наявного в профілі t ; $\sum \beta_{i_{1,2,3,...n}}$ – сума коефіцієнтів корисностей всіх атрибутів наявних в профілі t .

Дослідження проводилось у декілька етапів, алгоритм якого представлений на рис.16.1.

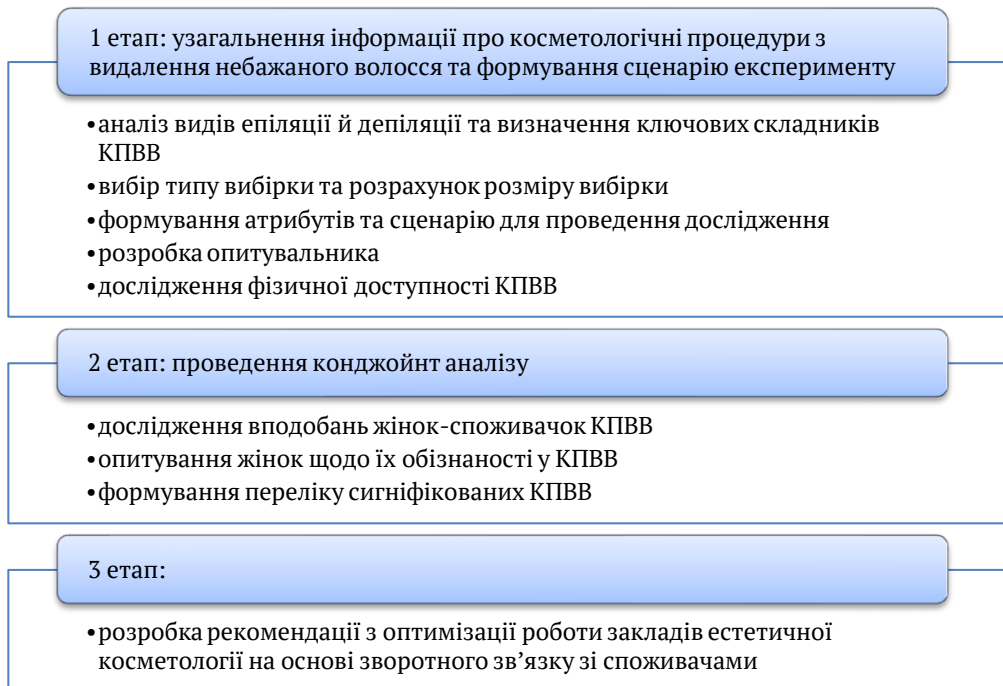


Рис. 16.1. Загальна методика дослідження

Результати та обговорення. На першому етапі дослідження шляхом аналізу прайс-листів 5 косметологічних клінік, 14 косметологічних центрів, 20 косметичних салонів і 8 косметичних кабінетів визначено кон'юнктуру ринку та фізичну доступність КПВВ у м. Запоріжжя (табл. 16.1).

Таблиця 16.1

Фізична доступність КПВВ у м. Запоріжжя

КПВВ	Косметологічна (ний)		Косметичний	
	клініка (n = 5)	центр (n = 14)	салон (n = 20)	кабінет (n = 8)
Шугаринг	5	13	20	8
Воскова депіляція	5	13	20	8
Електро-епіляція	1	-	-	3
Тридинг-епіляція	-	-	4 (корекція брів)	2 (корекція брів)
Лазерна епіляція	5	14	19	-
Фотоепіляція	5	12	20	-
Елос епіляція	3	10	15	-
Гоління, хімічна депіляція, ензимна епіляція, ультразвукова епіляція – відсутні				

Найпоширенішими КПВВ, що пропонуються закладами індустрії краси м. Запоріжжя виявились: шугаринг, воскова депіляція, лазерна епіляція, фотоепіляція та елос епіляція. Однак, такі КПВВ як фотоепіляція, лазерна епіляція та елос епіляція не надаються у косметичних кабінетах, що можна пояснити високою вартістю обладнання (250 тис. грн та вище).

Зазначимо, що низька вартість та можливість самостійного виконання КПВВ також виявилась зумовлюючим фактором відсутності в осередках КП таких методів як гоління, хімічна епіляція, ензимна епіляція. Даними методами жінки, зазвичай, користуються в домашніх умовах, придбавши необхідні матеріали у магазинах косметики, в тому числі онлайн.

Відсутнім виявився також ультразвуковий метод видалення волосся, що, на нашу думку, обумовлено його прикладним значенням (використовується у комбінації з іншими методами – ваксинг, шугаринг, лазерна епіляція) та значними небажаними ефектами (впливає на усі без винятку клітини у зоні ураження).

На другому етапі дослідження було зібрано та проаналізовано відгуки жінок щодо КПВВ, розраховано часткові коефіцієнти корисності кожного атрибута для різних вікових категорій і вибірки в цілому, а також розраховано покриття корисності атрибутів КПВВ.

Визначено, що найпривабливішими методами епіляції (мають найвищі позитивні β коефіцієнти) є електроепіляція, елос епіляція, лазерна епіляція. Також встановлено, що споживачки у загальному перерахунку на вибірку не потребують попередньої консультації косметолога, проте бажають бачити у складі послуги з видалення волосся після процедурний його супровід. Відповідно до коефіцієнтів з'ясовано, що респонденти готові сплачувати за означені КПВВ 70 грн/хв, і навіть 90 грн/хв. Подібні тенденції спостерігаються і при аналізі β коефіцієнтів за віковими групами за деякими виключеннями.

Так, у вікових групах респонденток до 20 років та у групі 41-45 років на 2 місці у рейтингу рівнів атрибута «метод» знаходиться лазерна епіляція, на 3 місці – елос епіляція. Жінки у віковій групі 26-30 років та у групі 46-50 років бажають отримувати попередню консультацію косметолога перед проведенням процедури та готові платити 90 грн/хв за КПВВ. Зазначена ціна виявилась прийнятною також і для жінок віком від 31 до 35 років.

Подібні результати можливо пояснити ефективністю методу електроепіляції, адже дана КПВВ допомагає позбутися волосся назавжди, і негативні результати щодо перед процедурного супроводу можуть свідчити про низький рівень відповідальності споживачок за власне здоров'я та низький рівень обізнаності щодо небажаних наслідків процедур у разі недотримання вимог перед процедурної підготовки.

Розраховані коефіцієнти покриття корисності атрибутів вказують на те, що при виборі КПВВ жінки насамперед орієнтуються на метод видалення волосся та вартість, а вже потім звертають увагу на супровідну компоненту послуги.

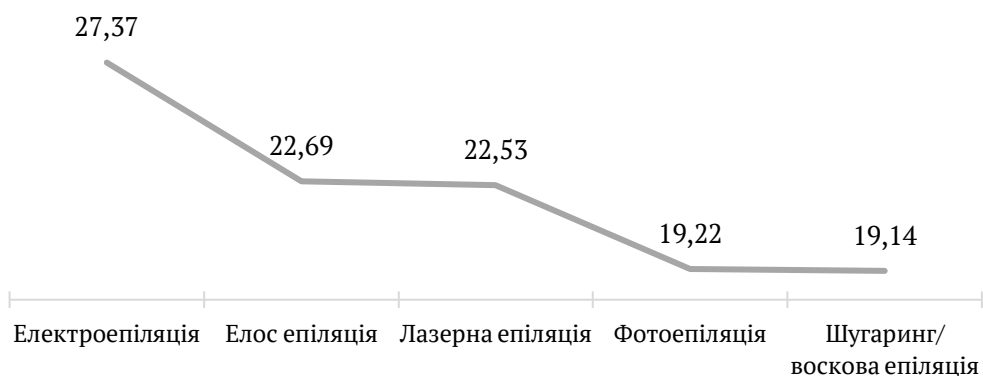
Для підвищення наочності та інтерпретації інформації стороннім користувачем значення часткових β коефіцієнтів були переведені в бальну систему (табл. 16.2).

Таблиця 16.2

Бальний рейтинг КПВВ

КПВВ	Попередня консультація	Після процедурний супровід	Ціна	Бали
Електроепіляція	Ні	Так	70 грн/хв	27,37
Елос епіляція	Ні	Так	70 грн/хв	22,69
Лазерна епіляція	Ні	Так	70 грн/хв	22,53
Фотоепіляція	Ні	Так	70 грн/хв	19,22
Шугаринг/ воскова епіляція	Ні	Так	70 грн/хв	19,14

На їх підставі визначено загальний рейтинг послуг видалення волосся складено графік розподілу балів привабливості (рис. 16.2).

*Рис. 16.2. Графік розподілу балів привабливості КПВВ*

Для відсіювання малоцінних КПВВ нами був використаний обернений графічний критерій Кеттела – кам'янистий осип, що встановлює точку уповільнення власних значень та різкого їх падіння. Графік розподілу балів привабливості має дві точки перегину. Перше різке падіння балів спостерігається при переході до таких КПВВ як елос епіляція та лазерна епіляція, друге – при переході до методів фотоепіляції, шугарингу та ваксингу. Для формування альтернатив КПВВ, оптимальним

вважається прийняти як малоцінні та непривабливі останні варіанти КП: фотоепіляція, шугаринг, воскова епіляція.

Таким чином, сигніфікований перелік КПВВ включає:

1. Електроепіляцію без попередньої консультації з після процедурним супроводом косметолога (ціна 70 грн/хв);
2. Елос епіляцію без попередньої консультації з після процедурним супроводом косметолога (ціна 70 грн/хв);
3. Лазерну епіляцію без попередньої консультації з після процедурним супроводом косметолога (ціна 70 грн/хв).

На третьому етапі досліджень визначали обізнаність жінок про особливості кожної КПВВ та сприйняття ними якості послуг.

У науковій літературі міститься багато доказів важливості обізнаності споживачок щодо власного здоров'я, асортименту та застосування тих чи інших ЛЗ, лікування хронічних хвороб чи хворобливих станів [12, 13]. Проте, кількість досліджень встановлення уявлень жінок щодо КП вкрай обмежена. Знання споживачок особливостей КПВВ, їх ускладнень та небажаних ефектів є запорукою ефективності, безпечності та якості проведеної процедури.

Зважаючи на зазначене, паралельно з дослідженням вподобань проведено опитування жінок щодо їх рівня обізнаності КПВВ.

Респонденткам було задано 5 запитань закритого типу та 1 запитання множинного вибору:

1. Чи турбувала Вас проблема щодо небажаного волосся?
2. Чи звертались Ви до косметологічного закладу з цього приводу?
3. Чи допомогли використані Вами методи з видалення волосся?
4. Чи вважаєте Ви, що існують методи, які можуть розв'язувати проблему назавжди?
5. Чи вважаєте Ви, що вартість послуг з видалення волосся є завищеною?
6. Ознайомтесь із методами епіляції та їх основними характеристиками. Зазначте ту інформацію, яка виявилась для вас новою, або відносно якої у вас були інші уявлення.

У дослідженні взяли участь 166 жінок-споживачок КПВВ, віковий розподіл яких представлений на рис. 16.3.

89,2% опитаних жінок виказали стурбованість питанням небажаного волосся, що говорить про актуальність КПВВ серед усіх вікових груп та вказує на важливість проведення просвітницької роботи за даним напрямом (рис. 16.4).

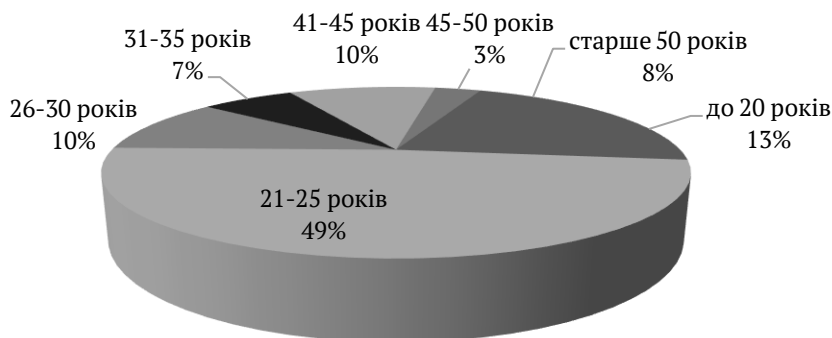


Рис. 16.3. Діаграма вікового розподілу респонденток

41,5% респонденток звертались з цього приводу до косметологічних закладів, 58,5% - ні, бо 44% усувають проблему вдома самостійно (депілятор, гоління, хімічний пілінг), а 14,5% опитаних не докладають жодних зусиль, сприймаючи своє тіло таким як воно є.

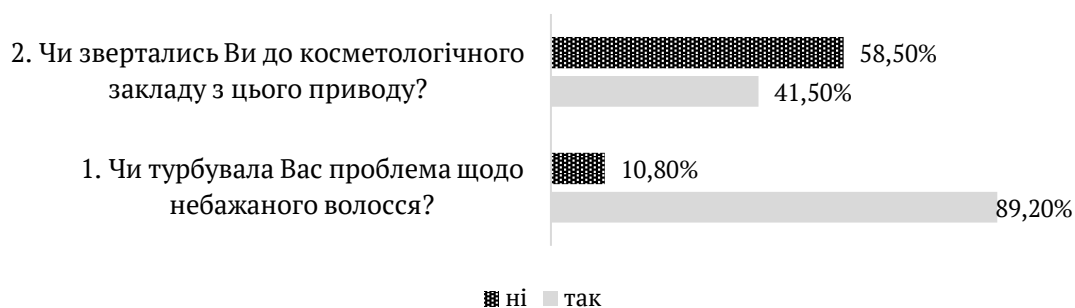


Рис. 16.4. Розподіл відповідей жінок стосовно проблеми небажаного волосся

Серед опитаних жінок, що користуються КПВВ у закладах естетичної косметології, 55,1% – дівчата віком від 21 до 25 років, найменша кількість жінок, що відвідує заклади індустрії краси, віком 31- 35 років та 45 - 50 років (рис. 16.5). Самостійно вдома волосся позбавляється 41,1% дівчат віком від 21 до 25 років, 15,1% дівчат віком до 20 років, 9,6% жінок від 41

до 45 років та 8,2% віком від 31 до 35 років. Значне превалювання відносно молодих дівчат, що самостійно позбавляються волосся вдома, можна пояснити соціально-економічними чинниками, насамперед - відсутність роботи та заробітку або низький дохід.

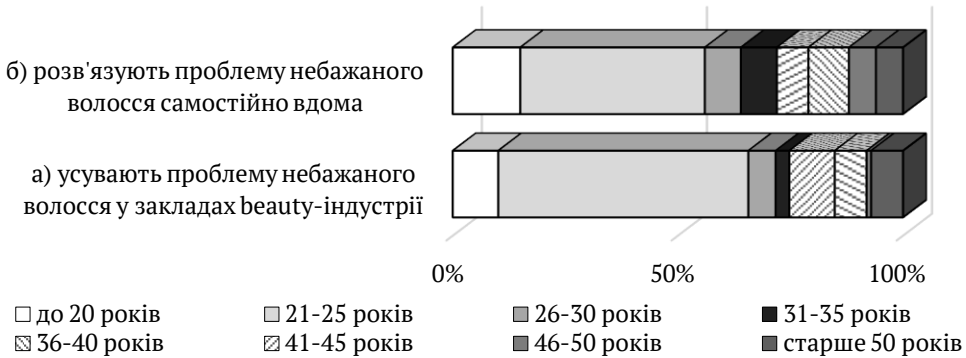


Рис. 16.5. Віковий розподіл респонденток, що відвідують заклади індустрії краси з приводу небажаного волосся та розв'язують питання самостійно

Щодо ефективності обраних КПВВ, то половина опитаних (50%) дали позитивну відповідь, 40% респонденток зазначили про неповне розв'язання проблеми, а 10% не користується КПВВ, що збігається у кількісному значенні з групами жінок у яких немає стурбованості щодо надлишкового волосся (10,8%) (рис. 16.6). У жінок, яким часткового допоміг обраний метод видалення волосся, 64,5% усували цю проблему самостійно вдома, а 35,3% - звертались до закладів індустрії краси.

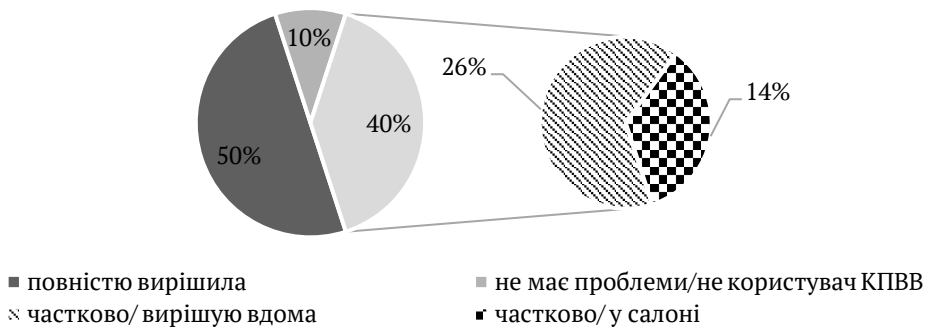


Рис. 16.6. Розподіл відповідей респонденток на питання «Чи допомогли Вам використані методи з видалення волосся?»

І навпаки, понад половини жінок (54,3%), що усувають проблему надлишку волосся, користувались послугами косметологічних закладів, майже дві п'ятих (39,5%) – домашніми методами. Отримані результати говорять про відносну ефективність апаратних КПВВ.

60,2% опитаних жінок вважали, що існує КПВВ, яка повністю дозволяє позбутися проблеми небажаного волосся, 24,1% стверджують про відсутність такого методу, а 15,7% - не має відповіді на питання, що сходиться у кількісному значенні з групами жінок, у яких немає стурбованості щодо небажаного волосся (10,8%) та які з деяких причин не можуть усунути цю проблему (14,5%). Отримані результати засвідчують, що близько половини респонденток не володіють достатньою кількістю інформації про увесь арсенал КПВВ.

Стосовно вартості КПВВ, то 54,2% опитаних вважають ціну завищеною, 30,7% - не знають, 15,1% - ціна справедлива.

Детальний аналіз ступеня обізнаності у КПВВ показав, що найбільші відсоткові значення були отримані для наступних характеристик КПВВ:

1. Тривалість курсу – від 27 до 58%;
2. Тривалість ефекту – від 32 до 52%
3. Можливість видалення пушкового чи рудого волосся – 10 до 28%.

Отже, про жодну з КПВВ у споживачок не має повної інформації. Такий дефіцит знань свідчить про відсутність належного рівня просвітницької діяльності з боку фахівців beauty-індустрії та потребує посиленої роботи з пацієнтками.

Надалі, спираючись на проведені дослідження, з метою удосконалення роботи косметичних закладів запропоновано вісім заходів, які впроваджено у практичну діяльність суб'єктів індустрії краси м. Запоріжжя (рис. 16.7). Ці заходи згруповані в три групи: підвищення фізичної доступності КПВВ, удосконалення компонентного складу КПВВ відповідно до встановлених вподобань жінок та посилення просвітницької роботи.



Рис. 16.7. Блок-схема заходів з удосконалення роботи косметологічних закладів м. Запоріжжя

Висновки

1. Проаналізовано та узагальнено інформаційний масив щодо особливостей, переваг та недоліків кожного з методів епіляції і депіляції, а також описана кон'юнктура ринку КПВВ м. Запоріжжя. Виявлено ряд

ефективних КПВВ, які пропри це, ігноруються великими гравцями косметологічного бізнесу: електроепіляція та ультразвукова епіляція.

2. За допомогою СА визначено уподобання жінок серед компонентів КПВВ. До найпопулярніших віднесено електроепіляцію, елос епіляцію, лазерну епіляцію. Оптимальною для споживачок є ціна у 70 грн/хв та наявність у КПВВ після процедурного супроводу косметолога. На основі отриманих даних сформовано перелік сигніфікованих КПВВ.

3. Встановлено рівень обізнаності споживачок у КПВВ: у жінок виявлено дефіцит знань щодо ефективності КПВВ, тривалості ефекту, курсу. Визначено, що 41,5% жінок вдаються до послуг косметологічних закладів для видалення надлишку волосся, 44% – розв'язують проблему вдома самостійно. При цьому 24,1% споживачок не володіють інформацією щодо методів, які можуть позбавити небажаного волосся назавжди.

4. Суб'єктам beauty-індустрії запропоновано низку заходів з удосконалення роботи, що включає роботу над фізичною доступністю КПВВ; оптимізацію компонентного складу КПВВ; посилення просвітницької роботи зі споживачами та фахівцями закладів косметології (лікарі-дерматовенерологи (косметологи), фармацевти-косметологи).

Література

1. Климишина С., Дедишина Л. Косметологія та медицина: завжди поруч. *Фармацевт-практик*. 2019, № 1. С. 16-17

2. *Aesthetic medicine services - Non-surgical medical treatments : European Standard of 01.01.2016 no. FprEN 16844*. URL: https://www.fems.net/images/Fems_documents/Documents/2016/F16-006%20Draft%20Aesthetic%20medicine%20services%20non-surgical%20Jan%202016.pdf (date of access: 15.09.2023).

3. Освітньо-професійна програма «Технології парфумерно-косметичних засобів» другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 226 «Фармація, промислова фармація» спеціалізація, 226.01 Фармація, галузі знань 22 Охорона здоров'я, Освітня кваліфікація: магістр, Професійна кваліфікація: фармацевт-косметолог. Чинний від 2022-06-27. Вид. офіц. Запоріжжя, 2022. 30 с. URL: https://nmv.mphu.edu.ua/upload/doc_nv/studentu/osvitni_program/22-23/tpkz2022.pdf (дата звернення: 15.09.2023).

4. Демченко В.О., Ткаченко Н.О., Червоненко Н.М., Демченко В.О. Вивчення вподобань споживачів процедур апаратної косметології. Актуальні питання

фармацевтичної і медичної науки та практики. 2022. Т. 15, №1(38), С.86-92. DOI:10.14739/2409-2932.2022.1.251215.

5. Посилкіна О. В., Котлярова В. Г., Чечотка О. В. Дослідження характеристик споживачів лікувальної косметики в Україні. *ScienceRise. Фармацевтична наука*. 2016. № 4. С. 53-60. DOI: <https://doi.org/10.15587/2519-4852.2016.88012>.

6. Попова І., Павлова К. Перспективи розвитку апаратної косметології. URL: <https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/31067/1/254-256.pdf>.

7. Debashis Parti. *Marketing research*. Universities press, India, 2002. 676 p.

8. Orme Bryan. *Three Ways to Treat Overall Price in Conjoint Analysis*, Sawtooth Software, Inc. 2007. 11 p.

9. SPSS Inc. *SPSS Conjoint 17.0*. 63 p. URL: https://www.sussex.ac.uk/its/pdfs/SPSS_Statistics_Base_Users_Guide_17.0.pdf

10. Костенко Н., Іванов В. Досвід контент-аналізу: моделі та практики : монографія. Київ : Центр вільної преси, 2003. 44 с.

11. Ivi, Mohsin Hassan. *A Manual for Selecting Sampling Techniques in Research*. MPRA Paper No. 70218, posted 25 March 2016. Available online: <https://mpa.ub.uni-tuenchen.de/70218/> (дата звернення: 24.03.2023).

12. Маганова Т. В., Ткаченко Н. О. Дослідження ступеня обізнаності споживачів щодо підбору контрацептивів у процесі планування сім'ї. *Управління, економіка та забезпечення якості у фармації*. 2021. № 1. С. 60-66. DOI: <https://doi.org/10.24959/uekj.21.5>.

13. You WB, Wolf M, Bailey SC, Pandit AU, Waite KR, Sobel RM, Grobman W. *Factors associated with patient understanding of preeclampsia*. *Hypertens Pregnancy*. 2012;31(3):341-9. DOI: 10.3109/10641955.2010.507851.