

SCI-CONF.COM.UA

PROGRESSIVE RESEARCH IN THE MODERN WORLD



**PROCEEDINGS OF IX INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
MAY 25-27, 2023**

**BOSTON
2023**

PROGRESSIVE RESEARCH IN THE MODERN WORLD

Proceedings of IX International Scientific and Practical Conference

Boston, USA

25-27 May 2023

Boston, USA

2023

UDC 001.1

The 9th International scientific and practical conference “Progressive research in the modern world” (May 25-27, 2023) BoScience Publisher, Boston, USA. 2023. 731 p.

ISBN 978-1-73981-125-9

The recommended citation for this publication is:

Ivanov I. Analysis of the phaunistic composition of Ukraine // Progressive research in the modern world. Proceedings of the 9th International scientific and practical conference. BoScience Publisher. Boston, USA. 2023. Pp. 21-27. URL: <https://sci-conf.com.ua/ix-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-progressive-research-in-the-modern-world-25-27-05-2023-boston-ssha-arhiv/>.

Editor

Komarytskyy M.L.

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern science development.

e-mail: boston@sci-conf.com.ua

homepage: <https://sci-conf.com.ua>

©2023 Scientific Publishing Center “Sci-conf.com.ua” ®

©2023 BoScience Publisher ®

©2023 Authors of the articles

PHARMACEUTICAL SCIENCES

26. **Боровльова В. С.** 143
МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРЕПАРАТІВ ДЛЯ
ЛІКУВАННЯ ЦУКРОВОГО ДІАБЕТУ 2 ТИПУ
27. **Войтко В. А.** 148
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕНАРКОТИЧНИХ
АНАЛЬГЕТИКІВ У ПОРІВНЯННІ З НАРКОТИЧНИМИ
ПРЕПАРАТАМИ
28. **Герасименко Є. Ю.** 154
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НАРКОТИЧНИХ
АНАЛЬГЕТИКІВ В УКРАЇНІ
29. **Гребеник Л. Г.** 159
ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЛІКАРСЬКІ
ЗАСОБИ ТА ВИРОБИ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ
30. **Єренко О. К.** 164
МЕНЕДЖЕР ФАРМАЦІЇ МАЙБУТНЬОГО
31. **Козьмінов Я. Є.** 171
АСПЕКТИ НАЛЕЖНОЇ ПРАКТИКИ ЗБЕРІГАННЯ
32. **Савченко А. О.** 180
ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІКАРСЬКОЇ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ ДЛЯ
ЛІКУВАННЯ ЗАХВОРЮВАНЬ ПЕЧІНКИ

CHEMICAL SCIENCES

33. **Лимар В. І., Балецька С. І.** 186
МЕТАЛООРГАНІЧНІ КАРКАСНІ СТРУКТУРИ

TECHNICAL SCIENCES

34. **Blyzniuk K., Sintiurova M., Sintiurova I.** 191
INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF TEACHING ENGINEERING
GRAPHICS
35. **Kulbovskiy I., Sintiurova M., Bambura A.** 195
MODERN COMPUTER PROGRAM LICENSES
36. **Lysko B., Stefanyshyn B.** 200
RESEARCH OF DISTANCE MEASUREMENT ACCURACY BY RTN
METHOD
37. **Білоус О. І., Чухно С. І., Чухно В. С., Івженко Р. В.** 205
ВІДНОВЛЕННЯ УШКОДЖЕНОЇ ГУМОТРОСОВОЇ СТРІЧКИ
38. **Боднар І. А., Василюк А. С.** 209
ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ДОПОМОГИ
ЛІКАРЮ ТА ПАЦІЄНТУ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ МАШИННОГО
НАВЧАННЯ
39. **Гончар В. В.** 213
НЕБЕЗПЕКА ВИКОРИСТАННЯ ЦИВІЛЬНИХ БЕЗПІЛОТНИХ
ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ТЕХНІЧНОЇ РОЗВІДКИ
СИЛАМИ БЕЗПЕКИ ТА ОБОРОНИ В КОНТЕКСТІ КІБЕРБЕЗПЕКИ

МЕНЕДЖЕР ФАРМАЦІЇ МАЙБУТНЬОГО

Єренко Олена Костянтинівна,

к.фарм.н., ст. викладач,

Запорізький державний медико-фармацевтичний університет

м. Запоріжжя, Україна

Анотація: Фармацевтам, особливо, аптечним сьогодні нелегко. Зіткнувшись зі знеціненням своєї місії служіння здоров'ю відвідувачів, вони все менше погоджуються зі своєю освітою і досвідом продавати таблетки за першим столом. Ось і мігрують у пошуках кращої долі аптечними мережами, або задивляються на позиції в бігфармі. Багато хто сприймає статус випускника медичного або фармацевтичного ЗВО, як вирок – мовляв, замкнуте коло: без досвіду не беруть, а досвід наробляти нема де з тієї ж причини. Стереотип трохи застарілий. Тепер акцент здебільшого не на досвіді як такому, а на навиках. Фармацевт - це саме та людина, яка завжди правильно вимовляє складні назви лікарських препаратів, легко прочитає усе, що написав лікар у листі призначень та швидко знайде потрібний препарат серед безлічі схожих коробок. Фармацевт працює в аптеці та займається відпуском лікарських препаратів, перевіркою лікарських рецептів, видачою ліків по цим рецептам та пошуком аналогів. Також до обов'язків фармацевтів відноситься консультування відвідувачів аптеки відносно правильного та безпечного прийому тих чи інших ліків. Ще один напрямок діяльності фармацевта – це робота у науково-дослідницьких інститутах та лабораторіях, які займаються виготовленням лікарських препаратів [1, с. 27].

Також фармацевти виконують роботу дистриб'ютора, тобто працюють представниками фармацевтичних компаній, забезпечують зв'язок між аптеками та виробниками ліків і досить часто виконують обов'язки торгових представників. Мрія досвідченого фармацевта – отримати посаду у фармкомпанії або на фармвиробництві. Щодо останнього, то це насправді не

так вже й складно, але слід розуміти: більшість працівників виробничої лінії отримують зарплатню дещо нижчу, ніж першостольник. І якщо фармацевт готовий знизити свої запити зарплати на 15-20%, то його візьмуть без проблем. В подальшому, після розуміння основних виробничих процесів та досконального вивчення саме своєї ланки в сумі з наявною фармосвітою абсолютно реально отримати підвищення, уже в рамках виробництва. При цьому, точно не одразу, адже розуміння виробничого процесу в цьому випадку важливіше за розуміння фармакокінетики.

Ключові слова: менеджер, фармація, фармацевт, розвиток, працевлаштування, мотивація, освіта.

Фармацевт - це фахівець, який досконально розбирається в лікарських препаратах, їх застосуванні, склад і дозуваннях. В даний час це спеціаліст вищої категорії, під керівництвом якого працюють асистенти фармацевта, консультанти та інші співробітники аптечних пунктів. Сучасний фармацевт свого роду менеджер від фармакології: теоретично він може займатися приготуванням і відпуском ліків, на ділі ж, як правило, керує процесом.

Ще років 15-20 назад фармацевт (провізор) головним чином готував лікарські препарати. Сьогодні у фахівців з вищою освітою фармацевтичним дещо інший коло завдань. Незважаючи на те, що більшість сучасних фармацевтів, як і раніше, працюють в аптеках, в їх обов'язки входить не приготування препаратів, а відпустку готових ліків і консультації покупців. Великі мережі аптек забезпечили роботою ціле покоління студентів і випускників фармацевтичних факультетів. Випускники вузів рідко затримуються за «першим столом» (відпуск ліків без рецепту) надовго: вища фармацевтична освіта дозволяє зробити досить швидку кар'єру. Нерідко, пропрацювавши рік-два на відпустці ліків, молоді люди йдуть на підвищення - стають заступниками завідуючих, а потім і завідуючими аптек. Можна працювати і при лікувальних установах: в лікарнях і санаторіях. Також існують фармацевти-технологи (відповідають за промислове виробництво

ліків) та фармацевти-аналітики (здійснюють контроль якості та займаються ліцензуванням). Крім того, фахівці з профільною освітою знаходять застосування своїм знанням в маркетингу фармакологічного ринку, у сфері закупівель імпортованих лікарських засобів та їх похідних.

Менеджер – це професія вродженого лідера. Він повинен захищати інтереси усіх складових компанії: керівників, працівників та клієнтів. Менеджер – це не тільки управлінець, а й новатор, стратег, вихователь, людина з прекрасними комунікаційними здібностями.

Сама назва професії «менеджер» досить популярна серед вакансій. Це працівник компанії, який займається управлінням, керує командою та відповідає за використання ресурсів. Менеджер планує, організовує, координує та контролює практично усі процеси, які відбуваються в компанії. Менеджер відповідає за успішність організації, слідує за ефективністю роботи всієї команди, певної групи чи напрямку діяльності.

На сьогоднішній день менеджер є затребуваним практично у всіх сферах діяльності. Такий спеціаліст має можливість швидко просуватись по кар'єрній драбині від пересічного працівника до керівника.

Існує кілька напрямків роботи менеджера, а також ієрархічні рівні.

Менеджери з персоналу займаються підбором кадрів. Для цього вони розміщують оголошення, переглядають резюме, проводять співбесіди, на основі яких приймають висновки про прийняття на роботу тих чи інших кандидатів. Далі до їх функцій відноситься адаптація та проведення навчальних тренінгів для нових співробітників. Менеджер по персоналу слідує за робочою атмосферою у колективі, влаштовує корпоративні заходи та слідує за дотриманням норм трудового законодавства.

Менеджер з продажів, реклами та закупівлі товарів відповідає за реалізацію продукції підприємства, на якому працює. Такий спеціаліст веде клієнтські бази, проводить переговори, розробляє вигідні пропозиції і т.д.

Менеджер з реклами займається розповсюдженням інформації про підприємство, на якому працює, або шукає рекламодавців, якщо це

інформаційне видання. Такий менеджер може розробляти рекламні проекти, співпрацювати з рекламними агентствами та виданнями.

Контент-менеджер працює із сайтами. Його основне завдання – це наповнення сайту цікавою інформацією: статтями, картинками, графікою, керування контентом та редагування сайтів.

SMM-менеджер займається просуванням web-сайтів, різних послуг та товарів через інтернет-площадки, соціальні мережі та блоги. Такий менеджер проводить моніторинг ринку, налагоджує комунікації.

Офіс-менеджер має основні функції, такі як продуктивна управлінська діяльність та ведення документації. Це практично основний помічник генерального директора, тому відповідає на важливі телефонні дзвінки, займається отриманням та відправленням кореспонденції, підготовкою наказів, протоколів нарад. Офіс-менеджер також організовує зустрічі з діловими партнерами, приймає участь у веденні переговорів, контролює персонал організації. Щоб займати керівні посади, потрібно обов'язково мати вищу профільну освіту. Крім цього, менеджери відвідують різноманітні сертифікатні програми та тренінги з підвищення кваліфікації, освоїти навички спілкування, навчитися запобігати конфліктам та працювати з проблемними клієнтами [2].

Під час вступу на фармацевтичний факультет до ВНЗ варто звернути увагу на такі спеціальності, як «Менеджмент медичного або фармацевтичного обслуговування» або «Фармація».

До професійних обов'язків фахівця з цією спеціалізацією входять: стратегічне управління фармацевтичними підприємствами; обґрунтування цінової та асортиментної політики на лікарські засоби; удосконалення системи збуту лікарських препаратів фармацевтичними підприємствами; оптимізація комерційно-виробничої діяльності фармацевтичних компаній; управління державними закупівлями медичної та фармацевтичної продукції; менеджмент лікувально-профілактичними закладами, в тому числі амбулаторно-поліклінічними та санаторно-курортними [3, с. 60, 5, с. 111].

У наш складний час дуже потрібні менеджери медичної та

фармацевтичної галузі – висококваліфіковані фахівці, які не лише обізнані в сфері медицини, а й ті, що володіють мистецтвом управління.

Фахівець з медичного та фармацевтичного менеджменту здатний виконувати роботу з управлінської та економічної діяльності: в різноманітних лінійних та функціональних підрозділах лікувально – профілактичних установ всіх форм власності, на підприємствах медичної та мікробіологічної промисловості. Реалізація економічної та управлінської діяльності може здійснюватися в фармацевтичних фірмах, на аптечних базах та складах, в магазинах «Оптика» та «Медтехніка», в діагностичних центрах, в санаторно-курортних закладах, в санітарно – епідеміологічних станціях, в закладах медико–соціального захисту, в структурах Товариства Червоного Хреста тощо.

На сьогодні в Україні готується нормативно-правова база та реалізуються пілотні проекти із впровадження обов'язкового медичного страхування.

Досвід пострадянських країн та країн Східної Європи по впровадженню страхової медицини свідчить, що однією з основних проблем була відсутність страхових менеджерів, орієнтованих на галузь охорони здоров'я. Саме фахівці з медичного менеджменту можуть бути задіяні в роботі установ медичного страхування [4, с. 65].

Вже перший досвід роботи в галузі добровільного медичного страхування вказав на великий попит у таких, якісно нових для нашої країни фахівцях.

І фармацевтичний ринок, і ринок медичної техніки та товарів медичного призначення, також вимагають досвідчених економістів, маркетологів, менеджерів, обізнаних на специфіці галузі охорони здоров'я.

Продакт-менеджер - найкращий знавець продукту. Обов'язки продакт-менеджера полягають в тому, щоб зрозуміти, як працює продукт за всіма параметрами: від першого рядка коду до повернення грошей клієнту. Product-менеджеру потрібно розуміти, для кого продукт, яку користь він несе, де в продукту слабкі місця, що треба зробити, щоб він зростав і приносив прибуток.

Продуктові менеджери контролюють майбутній розвиток. Вони

формують стратегію розвитку, тобто що з продуктом буде через рік, два, п'ять. А ще цей менеджер виконує такі завдання: досліджує ринок та аналізує дані про тренди та очікування, виявляє потреби, складає портрет користувача та визначає, як розв'язати проблему та чи варто взагалі рухатися в задуманому напрямку; аналізує конкурентів, зокрема нові продукти та можливості, попит на них; складає дорожню карту продукту, щоб його розвиток відповідав бізнес-планам, а зацікавлені особи були в курсі справ; планує випуск нових версій і те, які можливості будуть у них реалізовані; збирає фідбек, аналізує ключові показники ефективності, вдосконалює продукт та досвід його використання.

Щоб швидко запустити продукт та мінімізувати витрати на його реалізацію й удосконалення, як раз і потрібні продакт-менеджери.

Product Management - позиція загально бізнесова. І такі спеціалісти потрібні не лише в ІТ. Наприклад, зараз є вакансії продакт-менеджера у багатьох фармацевтичних компаніях України, де задача — створювати нові фармацевтичні продукти для того, щоб продавати їх гуртом, і це теж продакт-менеджмент.

Висновки Після вищенаведеної інформації можна зробити висновки щодо менеджер фармації майбутнього це продакт-менеджер. Щоб їм стати треба на післядипломному етапі навчання на спеціальності «Фармація» ввести БПР та курси підвищення кваліфікації саме цього спрямування. Так як нажаль в Україні цим видом діяльності у фармації займаються не спеціалісти без фармацевтичної освіти.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Управління якістю в фармації : матеріали XIV наук.-практ. конф., м. Харків, 22 трав. 2020 р. – Х. : НФаУ, 2020. – С. 27.
2. РИБАЛКО-РАК, Леся Андріївна; КУЖЕЛЬ, Наталія Леонідівна; БОНДАРЕНКО, Сергій Юрійович. Професія менеджера: сучасні напрями інтеграції. 2022.

3. Голік, К. Ю., & Сичова, Н. В. (2022). ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ HR-МЕНЕДЖЕРІВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ. Молодий вчений.

4. Коновальчук, К. Д. (2021). Маркетинговий менеджмент в діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» з урахуванням світового досвіду.

5. Ткаченко Н. О. Когнітивні методи навчання у процесі вивчення фармацевтичного менеджменту і маркетингу / Н. О. Ткаченко, В. О. Демченко, Є. Г. Книш // Актуал. питання фармац. та мед. науки та практики. - 2014. - № 1. С. 110-112.