**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**
**НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

# АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТВОРЕННЯ НОВИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ

НАУКОВО - ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

СТУДЕНТІВ ТА МОЛОДИХ ВЧЕНИХ,

*присвячена пам'яті*

*доктора фармацевтичних та хімічних наук, професора*

***МИКОЛИ ОВКСЕНТІЙОВИЧА ВАЛЯШКО***

(до 140-річчя від дня народження)

**21-22 квітня 2011 року**

**м. Харків**

**Харків**
**Видавництво НФаУ**
**2011**

аптеки споживачами. При розрахунку показників конкурентоспроможності використано такі характеристики аптеки: товарний асортимент, режим роботи, рівень цін, довжина черг, комплекс додаткових послуг, кваліфікація персоналу, зручність розташування аптеки, інтер'єр торгової зали, представленість товарів у вітринах, етичні норми поведінки персоналу, система знижок та ділова репутація аптеки. Вихідні дані отримано шляхом анкетування відвідувачів аптеки №207, яка є структурним підрозділом мережі аптек «Бажаємо здоров'я» м. Чернігова. Дослідження проводилося у період з 24.12.2010 по 10.01.2011. В опитуванні взяли участь 120 відвідувачів та 10 працівників аптеки №207. Проведено сегментацію відвідувачів за родом занять, рівнем прибутку, частотою покупок, віком та статтю; були виявлені найбільш затребувані додаткові послуги та найбільш цінні для відвідувачів переваги аптек. Крім того, проаналізовано важливість та ефективність роботи аптеки з точки зору відвідувачів та провізорів аптеки, на базі чого був побудований радар конкурентоспроможності, розраховано конкурентоспроможність аптеки за оцінками провізорів і споживачів інтегральним і графічно-математичним методом. Результати аналізу свідчать, що низькі ціни на лікарські препарати, широкий асортимент товарів аптечного кошика, а також швидкість обслуговування є найбільш цінними перевагами для відвідувачів аптек. Також було виявлено, що наявність довідкової служби та можливість виготовлення ліків в аптеці є найбільш важливими додатковими послугами для клієнтів аптеки. Виходячи із результатів аналізу, можливими напрямками підвищення конкурентоспроможності даного аптечного закладу є проведення гнучкої цінової політики та заходів стимулювання збуту, оптимізація черг, покращення інтер'єру торгової зали та розміщення товарів у вітринах шляхом застосування сучасних методів мерчандайзингу, запровадження святкових акцій з метою залучення більшої кількості постійних покупців.

## АНАЛІЗ СТАНУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АПТЕЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Мартакова К.В., доц. Сінча Н.І.
Запорізький державний медичний університет, м. Запоріжжя

У зв`язку з кризовими явищами, які виникли у 2009-му році, відбулися деякі зміни в аптечній інфраструктурі.

За даними на 01.01.2010року в Україні функціонувало 23241 аптечних точок, з яких: аптека – 12634 (54,4%), аптечний пункт – 5447 (23,4%), аптечній кіоск – 5160 (22,2%). А станом на 01.11.2010 р. в Україні функціонувало 21 736 аптечних точок, з яких: аптека - 12 061 (55,5%), аптечний пункт – 5223 (24,1%), аптечний кіоск - 4452 (20,4%).

Протягом останніх 4 років у нашій країні загальна кількість точок реалізації лікарських засобів залишається практично незмінним, однак відбувається перерозподіл їх структури: збільшується кількість аптек за рахунок скорочення кількості аптечних кіосків. Зростає питома вага торговельних точок, що належать фізичним особам - суб'єктам підприємницької діяльності.

Найбільш життєздатними і прибутковими підприємствами роздрібного сектора вітчизняного фармацевтичного ринку на сьогодні є аптечні мережі. Ця тенденція об'єктивна, адже в умовах жорсткої конкуренції мережева структура на відміну від одиничної аптеки

володіє великими ресурсами для створення ефективно діючих фінансових, закупівельних, маркетингових та управлінських систем. І, звичайно, аптечна мережа має набагато більше можливостей для впроваджень передових технологій, без використання яких сучасному підприємству роздрібної ланки не обійтися.

В умовах жорсткої конкуренції аптечному підприємству необхідно постійно й динамічно вдосконалювати елементи конкурентоспроможності за допомогою використання маркетингових принципів. Маркетингові принципи повинні забезпечити: задоволення вимог споживачів; досягнення переваги над конкурентами; завоювання частки ринку; найбільший рівень прибутку підприємству.

Сукупність усіх елементів, які визначають стратегію аптеки, виходячи з їх природи, підрозділяють на «зовнішні» і «внутрішні» конкурентні переваги. «Внутрішні» переваги характеризують перевагу господарюючого суб'єкта у порівнянні з підприємствами - конкурентами щодо ефективності використання наявних у їхньому розпорядженні ресурсів. Вони утворюють цінність для господарюючого суб'єкта і не можуть бути оцінені споживачами. «Зовнішні» переваги базуються на відмінностях підприємства, які утворюють цінність для споживача і обумовлені зручним місцем розташуванням аптечної організації, організацією торгового простору, вартості споживчої цінності товару або фармацевтичної послуги, якості послуги і т.д.

При дослідженні споживчих уподобань клієнтів аптек було виділено, що для всіх відвідувачів основними критеріями вибору аптеки є – прийнятний рівень цін на товари і послуги, система знижок, широкий асортимент лікарських засобів, парафармацевтичних товарів та виробів медичного призначення, уважне ставлення до покупців та професіоналізм працівників, зручне місце розташування та цілодобовий режим роботи аптеки.

## АНАЛИЗ ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТАТИНОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ СЕРДЕЧНО – СОСУДИСТЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Матяш О.С., проф. Яковлева Л.В.
Национальный фармацевтический университет, г. Харьков

Сердечно - сосудистая патология - наиболее частая причина заболеваемости, смертности и инвалидности населения индустриально развитых стран. Ежегодно сердечно - сосудистые заболевания (ССЗ) становятся причиной 4,3 млн. смертей в Европе и свыше 2 млн. в странах ЕС. ССЗ сопровождаются атеросклерозом. В последние годы убедительно показано, что гиполипидемическая терапия существенно снижает не только риск осложнений атеросклероза: коронарную смерть, инфаркт миокарда и стенокардию, но и общую смертность. Это стало возможным благодаря длительному применению гиполипидемических препаратов, в частности статинов, которые подавляют активность ключевого фермента внутриклеточного синтеза холестерина (ХС) — ГМГ-КоА-редуктазы. Статины значительно снижают уровень атерогенных липопротеидов низкой плотности и умеренно повышают концентрацию антиатерогенных липопротеидов высокой плотности.

Основное показание к назначению статинов — первичная и вторичная профилактика кардиоваскулярных событий. Это обосновано результатами ряда рандомизированных клинических исследований (WOSCOPS, AFCAPS / TexCAPS, ASCOT-LLA, 4S, CARE, LIPID, HPS,

Лучкова А.М., доц. Ткаченко Н.О. ..... 432
Майборода О.О., доц. Ткаченко Н.О., ст.викл. Демченко В.О. ..... 433
Максимчук Д.І., доц. Левачкова Ю.В. ..... 434
Максимов І.В., доц. Софронова І.В., к.ф.н. Жадько С.В. ..... 434
Мартакова К.В., доц. Сінча Н.І. ..... 435
Матяш О.С., проф. Яковлева Л.В. ..... 436
Матяшова Н.О., проф. Яковлєва Л.В. ..... 437
Михайловська Ю.В., доц. Бушуєва І.В. ..... 438
Москвітіна М.В., доц. Ткачова О.В. ..... 439
Мошківська Я.А., доц. Софронова І.В. ..... 440
Мукомел І.С., доц. Герасимова О.О. ..... 441
Носенко О.В., доц. Латін П.Д. ..... 442
Овдієнко Ю.В., ас. Кобець М.М. ..... 443
Огій Ю.В., доц. Братішко Ю.С. ..... 444
Олійник П., к.б.н. Літвінова О. ..... 445
Павленко А.А., д.фарм.н., проф. Посилкіна О.В. ..... 446
Палій А.Б., доц. Братішко Ю.С. ..... 447
Педан Н.М., Мінакова Ю.С., ас. Кириченко О.М. ..... 448
Пенкін Д.Ю., проф. Посилкіна О.В. ..... 449
Плис Н.С., доц. Пузак Н.О. ..... 450
Погорєлова О.О., доц. Бушуєва І.В ..... 451
Позняк Ю. В., асист. Кобець Ю. М. ..... 452
Прядко Т., доц. Сафиулина З.Р. ..... 453
Пустовіт В.О., проф Бездітко Н.В. ..... 454
Редькіна Є.А., доц. Бушуєва І.В ..... 455
Редько Ю.В., доц. Сотнікова Н.В. ..... 456
Рюмшина Ю.В., доц. Колодізєва Т.О. ..... 457
Савченко А.Л., доц.. Колодізєва Т.О. ..... 458
Сінча К.А., доц. Сінча Н.І. ..... 459
Слухай В.М., доц. Герасимова О.О. ..... 460
Слюсар В.М., Самборський О.С., к.ф.н. Жадько С.В., проф. Слободянюк М.М. ..... 461
Супрун О.С., проф. Вишневська Л.І., доц. Юрченко Г.М. ..... 462
Супрун А.С., проф. Вишневская Л.И., ассист. Кобец М.Н. ..... 463
Сухий Д.Л., доц. Левачкова Ю.В. ..... 464
Тарасенко Л.П., Горбунова О.Ю. ..... 465
Терещенко Н., доц. Бушуєва І.В ..... 466
Тимофійчук В.А., доц. Бушуєва І.В. ..... 467
Тимошенко Л.О., доц. Бушуєва І.В ..... 468
Харченко І.С., доц. Братішко Ю.С. ..... 469
Хімі М.М., доц. Ткаченко Н.О. ..... 470
Хорішко О.О., доц. Ткаченко Н.О., доц. Червоненко Н.М. ..... 471
Хохлова К.О., проф. Вишневська Л.І. ..... 472
Чатінян А.Л., асист. Кобець М.М. ..... 473
Чернишова А.С., доц. Бушуєва І.В. ..... 474
Чехаріна А., проф Бездітко Н.В. ..... 475
Шейняк Л.В., доц. Ткаченко Н.О., ст.викл. Демченко В.О. ..... 476
Яненко І.М., доц. Бушуєва І.В. ..... 477
**СЕКЦІЯ 9 ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ СУЧАСНОЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ..... 478**
Артюх Т.О., проф. Толочко В.М. ..... 479
Бажул А.Г., Корж Ю.В., Панфілова Г.Л. ..... 479
Берестова А. І., доц. каф. ОЄФ, к.ф.н. Панфілова Г. Л. ..... 480