

параметру якості для  $i$ -того виду продукції, яку виготовляє підприємство, частка одиниці;  $S_i$  - коефіцієнт значущості  $i$ -того виду продукції підприємства у загальній кількості всіх видів продукції, які ним виготовляються, частка одиниці.

Враховуючи обмеженість інноваційних ресурсів, підприємство у переважній більшості випадків не зможе покращити усі параметри якості за усіма видами продукції протягом планового періоду. Якщо провідним видом інноваційних ресурсів підприємства є кадри працівників, то включення заходів щодо покращення параметрів якості продукції у загальний план інноваційної діяльності підприємства повинно здійснюватися у порядку зростання значень такого показника:

$$W_{ij} = \frac{T_{ij}}{\Delta l_{ij} \cdot z_{ij} \cdot S_i}, \quad (2)$$

де  $T_{ij}$ - прогнозна трудомісткість реалізації заходів щодо покращення  $j$ -того параметру якості  $i$ -того виду продукції, люд.-годин;  $\Delta l_{ij}$  – прогнозний приріст відносного значення відповідного параметру якості.

При цьому включення заходів щодо покращення параметрів якості продукції підприємства у загальний план його інноваційної діяльності повинно здійснюватися доти, доки не вичерпається загальний ліміт трудомісткості заходів щодо створення інноваційної продукції на підприємстві у плановому періоді. Тоді, обравши заходи щодо покращення якості продукції підприємства, відповідні цим заходам значення показників якості продукції підставляються у формулу (1) та обчислюється максимально можливе значення інтегрального показника рівня якості продукції підприємства. Це, у свою чергу, дає можливість оцінити поточний інноваційний потенціал підприємства як відношення значень інтегральних показників якості його продукції відповідно до та після реалізації плану заходів з підвищення її рівня.

ГРОМОВИК Б.П., УНГУРЯН Л.М.

Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького  
Одеський національний медичний університет

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПІВВІДНОШЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В АПТЕЦІ З КОНЦЕПЦІЯМИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДОПОМОГИ І НАЛЕЖНОЇ АПТЕЧНОЇ ПРАКТИКИ**

© Б.П. Громовик, Л.М. Унгурян, 2012

Логістичне обслуговування в аптеці (Logistics Services in Pharmacy, LSP) – це процес створення блага шляхом реалізації комплексу логістики (7R): необхідному пацієнту (R1) необхідні ліки (R2) необхідної дози (R3) необхідної якості (R4) необхідної вартості (R5) у необхідному місці (R6) та в необхідний час (R7). У свою чергу, фармацевтична допомога (Pharmaceutical Aid, PrA) – це комплекс організаційно-економічних, медико-фармацевтичних і соціально-суспільних заходів, спрямованих на збереження, поліпшення та усунення фізичних і, як наслідок, моральних страждань людей з використанням лікарських засобів (ЛЗ) і виробів медичного призначення (ВМП). Вона реалізується через три складові – процес забезпечення населення ЛЗ (Provision Drugs, PrD), фармацевтичну опіку (Pharmaceutical Care, PhC), фармацевтичну етику і деонтологію (Pharmaceutical Ethics&Deontology, PhED).

PrD здійснюється в три етапи: організація договірної роботи з постачальниками, формування асортименту ЛЗ та організація їх реалізації. PrD з погляду аптек направлений на досягнення ринкових їх цілей через визначення потреб відвідувачів та створення і надання їм більшої порівняно з конкурентами

цінності. З погляду пацієнтів, споживна цінність ЛЗ характеризується дуалізмом очікуваних вигод і прийнятних витрат. Першу складову характеризують переваги ЛЗ, переваги обслуговування, переваги взаємовідносин та переваги іміджу, іншу – грошові витрати, витрати часу, витрати зусиль та психологічне навантаження. Урівноваження очікувань і вимог пацієнтів з цілями, прийнятними для аптек, можливе за умови, що у PrD ураховуватимуться всі елементи LSP (7R).

LSP реалізується також у PhC, позаяк вона припускає залучення провізора аптеки до активної діяльності щодо забезпечення здоров'я та запобігання захворюванням серед населення, його відповідальність перед конкретним пацієнтом за результат фармакотерапії (R1). При цьому провізор в системі заходів, що визначають PhC, враховує фізіологічні, біофармацевтичні і фармакоекономічні чинники (R1, R5) та надає рекомендації щодо застосування ЛЗ, їх генеричної заміни (R2, R3). Крім цього, для здійснення PhC при відпуску безрецептурних ЛЗ провізор повинен: правильно оцінити проблему пацієнта (вік, стать та індивідуальні особливості особи, яка підлягає PhC; симптоми, тривалість нездужання, лікарський анамнез; з'ясувати, чи не пов'язані симптоми з будь-яким серйозним розладом здоров'я і, якщо це так, направити хворого до лікаря; при менш серйозній проблемі дати пораду); забезпечити пацієнта безрецептурним ЛЗ та повною інформацією про його дію та спосіб застосування, тривалість лікування, поєднання з іншими ЛЗ та їжею, можливі побічні ефекти; порадити пацієнту подальший нагляд лікаря (R1-R4, R6, R7).

Належна аптечна практика (Good Pharmaceutical Practice, GPP) визнає пацієнта первинним користувачем PrA і містить рекомендації до діяльності, пов'язаної з постачанням, зберіганням і застосуванням ЛЗ і ВМП. У складі GPP виділяють чотири напрями: зміцнення здоров'я, профілактика захворювань та досягнення здорового способу життя (GPP1), відпуск і використання ЛЗ і ВМП (GPP2), самолікування (GPP3), вплив на призначення і застосування ЛЗ (GPP4).

Перший напрямок (GPP1) ґрунтується на трьох (R1, R6, R7), другий (GPP2) і третій (GPP3) – на шести (R1-R4, R6, R7) елементах LSP. У четвертому напрямку (GPP4) відображений весь комплекс логістики (7R).

Таким чином, унаслідок наукового узагальнення та інтерпретування обґрунтовано тісний взаємозв'язок елементів LSP з положеннями концепцій PrA і GPP.

ГРОМ'ЯК О.Б.

Національний університет “Львівська політехніка”

## **ПОСЛІДОВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ**

© О.Б. Гром'як, 2012

Успіх сучасного суб'єкта господарської діяльності багато в чому залежить від уміння керівництва усіх рівнів управління швидко ідентифікувати існуючі недоліки, проблемні ситуації та слабкі сторони діяльності підприємства, а також реагувати на зміни, викликані факторами внутрішнього та зовнішнього середовища. Допомогти менеджерам у досягненні цих завдань може експрес-діагностика діяльності підприємства, яка, з огляду на свою швидкість, поточність та простоту здійснення, набуває все більшої актуальності у сучасних форсуючих ринкових умовах.

Проте, доцільно зауважити, що у літературі проблема здійснення експрес-діагностики розкрита не повністю. Більшість праць присвячена здійсненню експрес-діагностики окремого виду, або для досягнення конкретних цілей, що не дає можливості сформулювати комплексне уявлення про цей процес. Зокрема, послідовність, запропонована Ю.С. Копчаком [1, с.27 ] не відображає джерел отримання інформації, методів її збору та обробки, вибору показників та індикаторів, на основі яких здійснюватиметься експрес-діагностика. Недоліком технології експрес-діагностики, запропонованої