



JOURNAL OF MEDICINE AND
PHARMACY OF KAZAKHSTAN

ҚАЗАҚСТАН МЕДИЦИНА
ЖӘНЕ ФАРМАЦИЯ ЖУРНАЛЫ

КАЗАХСТАНСКИЙ ЖУРНАЛ
МЕДИЦИНЫ И ФАРМАЦИИ

eISSN: 1562-2967

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН МЕДИЦИНА АКАДЕМИЯСЫ
ҚАЗАҚСТАН МЕДИЦИНА ЖӘНЕ ФАРМАЦИЯ ЖУРНАЛЫ
ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКАЯ МЕДИЦИНСКАЯ АКАДЕМИЯ
КАЗАХСТАНСКИЙ ЖУРНАЛ МЕДИЦИНЫ И ФАРМАЦИИ
SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY
JOURNAL OF MEDICINE AND PHARMACY OF KAZAKHSTAN

Основан с мая 1998 г

Учредитель:

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»

Журнал перерегистрирован
Министерством информации и коммуникаций
Республики Казахстан
Регистрационное свидетельство
№KZ89VPY00065454 от 24.02.2023 года.
ISSN 1562-2967

«Казахстанский журнал медицины и фармации»
зарегистрирован в Международном центре по
регистрации сериальных изданий
ISSN(ЮНЕСКО, г.Париж,Франция), присвоен
международный номер ISSN 2306-6822

Журнал индексируется в КазБЦ; в
международной базе данных Information Service,
for Physics, Electronics and Computing
(InspecDirect)

Адрес редакции:
160019 Республика Казахстан,
г. Шымкент, пл. Аль-Фараби, 1
Тел.: 8(725-2) 39-57-57, (1095)
Факс: 40-82-19
www.skma.edu.kz
e-mail: info@skma.kz

Главный редактор

Жаркинбекова Н.А., кандидат мед.наук., профессор

Заместитель главного редактора

Нурмашев Б.К., кандидат мед. наук, профессор

Технический редактор

Сейіл Б.С., магистр медицинских наук, докторант

Редакционная коллегия:

Абдурахманов Б.А., кандидат мед.н., доцент
Абуова Г.Н., кандидат мед.н., доцент
Анартаева М.У., доктор мед.наук, доцент
Кауызбай Ж.А., кандидат мед.н., доцент
Ордабаева С.К., доктор фарм. наук, профессор
Орманов Н.Ж., доктор мед.наук, профессор
Сагиндыкова Б.А., доктор фарм.наук, профессор
Сисабеков. К.Е., доктор мед. наук, профессор
Шертаева К.Д., доктор фарм.наук, профессор

Редакционный совет:

Бачек Т., асс.профессор(г.Гданьск, Польша)
Gasparyan Armen Y., MD, PhD, FESC, Associated
Professor (Dudley, UK)
Георгиянц В.А., д.фарм.н., профессор (г.Харьков,
Украина)
Дроздова И.Л., д.фарм.н., профессор (г.Курск,
Россия)
Корчевский А. PhD, Doctor of Science (г.Колумбия,
США)
Раменская Г.В., д.фарм.н., профессор (г.Москва,
Россия)
Халиуллин Ф.А., д.фарм.н., профессор (г.Уфа,
Россия)
Иоханна Хейкиля, (Университет JAMK, Финляндия)
Хеннеле Титтанен, (Университет LAMK,
Финляндия)
Шнитовска М.,Prof.,Phd., M.Pharm (г.Гданьск,
Республика Польша)

Секция «Актуальные проблемы управления фармацевтической службой»

УДК 615.077

Шевейко А. А., Тихонова Ю. А.

ПМГМУ им. И. М. Сеченов, г. Москва, Россия

Институт Фармации им. А. П. Нелюбина, г. Москва, Россия

**АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК
ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Sheveyko A. A., Tikhonova Yu. A.

I. M. Sechenov Moscow State Medical University, Moscow, Russia

A. P. Nelyubin Institute of Pharmacy, Moscow, Russia

**AUTOMATED PHARMACOECONOMICAL ANALYSIS AS A COST OPTIMIZATION
TOOL IN THE HEALTHCARE SYSTEM**

Шевейко А. А., Тихонова Ю. А.

И. М. Сеченов атындағы Бірінші Мәскеу мемлекеттік медицина университеті. Мәскеу қ.,
Ресей

А. П. Нелюбина атындағы фармация институты., Мәскеу қ., Ресей

**АВТОМАТТАНДЫРЫЛҒАН ФАРМАКОЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУ ДЕНСАУЛЫҚ
САҚТАУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ШЫҒЫНДАРДЫ ОҢТАЙЛАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ**

Введение. Фармакоэкономический подход к решению задач основан на нескольких ключевых принципах, которые обеспечивают эффективное использование ресурсов здравоохранения и оптимизацию лечения. Основное внимание уделяется стоимости результата лечения, что позволяет наиболее точно оценить эффективность медицинских вмешательств с учетом затрат, связанных с лечением, включая прямые и косвенные [1]. Важность и актуальность фармакоэкономических исследований можно продемонстрировать на примере терапии рака молочной железы, где применяются ингибиторы циклинзависимых киназ (CDK4/6), такие как палбоциклиб и рибоциклиб. Проведение фармакоэкономических исследований в данных случаях показало, что использование палбоциклиба в комбинации с летрозолом снижает средние прямые медицинские расходы на лечение одного пациента на

19,5% по сравнению с рибоциклибом за тот же период (пять лет) — 2 082 333 рубля против 2 587 349 рублей. Это также может привести к экономии бюджета здравоохранения на сумму до 9 087 миллионов рублей за три года для всей целевой популяции пациентов [2].

Приведенный пример наглядно демонстрирует, что расчет стоимости терапии является важным аспектом в здравоохранении, позволяя оптимизировать ресурсы и прогнозировать будущие затраты на лечение при планировании бюджетных расходов.

В условиях федеральных государств, включая Российскую Федерацию, значительная вариабельность стоимости терапии, обусловленная региональными показателями [3], подчеркивает необходимость создания единой системы данных для консолидации информации. Эта система должна обеспечивать сбор и анализ данных, а также выполнение необходимых автоматизированных расчетов с возможностью визуализации результатов, что позволит эффективно использовать выявленные рыночные тенденции. Учет действующих нормативных требований является обязательным условием для успешной реализации данной системы. Важным аспектом также будет использование такой системы как инструмента в подготовке заявок на государственные закупки и досье для включения лекарственных препаратов в перечни высокзатратных и жизненно необходимых, а также в состав минимального аптечного ассортимента. Таким образом, интеграция данных и оптимизация процессов принятия решений и минимизации затрат в области здравоохранения способствуют повышению эффективности использования ресурсов и улучшению доступности медицинских услуг для населения.

Список литературы

1. Ягудина, Р. И. Методология анализа затрат / Р. И. Ягудина, В. Г. Серпик // Фармакоэкономика: теория и практика. – 2016. – Т. 4, № 2. – С. 3-14. – EDN VZZGSJ.
2. Филиппова, И. Фармакоэкономика: от цены препарата к цене результата / И. Филиппова // Ремедиум. – 2010. – № 9. – С. 7-16. – EDN MUNIGL.
3. Приказ Минздрава России от 28.02.2019 N 108н (ред. от 13.12.2022) "Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.05.2019 N 54643)

ӘОЖ 616.65

Чолпонбаев К.С., Усупбаева А.А.

И.К. Ахунбаева атындағы Қырғыз мемлекеттік медицина академиясы, Бішкек, Қырғызстан

ҚҰҚЫҚ БЕЗІ АУРУЫНЫҢ МЕДИЦИНАЛЫҚ-ӘЛЕУМЕТТІК ПОРТРЕТІ

Аңдатпа

Урологиялық сырқаттанушылық құрылымында елеулі үлес ерлердің жыныс мүшелерінің ауруларына келеді. Олардың ішінде негізгі үлесті қуық асты безінің қатерсіз гиперплазиясы (ҚБҚГ) құрайды [1; 3]. Қырғыз Республикасы Денсаулық сақтау министрлігіне қарасты Ұлттық госпитальдің Республикалық ғылыми урология орталығында (ҚР ДМ қарасты ҰГ РГУО) қуық асты безі ауруларымен науқастардың медициналық-әлеуметтік сипаттамаларын зерттеу жүргізілді.

Түйін сөздер: Медициналық-әлеуметтік портрет, өмір сапасы, амбулаторлық, қуықасты безінің қатерсіз гиперплазиясы.

Cholponbaev K.S., Usupbaeva A.A.

Kyrgyz State Medical Academy named after I.K. Akhunbaev, Bishkek, Kyrgyzstan

MEDICAL AND SOCIAL PORTRAIT OF A PATIENT WITH PROSTATE DISEASES

Abstract

In the structure of urological morbidity, a significant share falls on diseases of the male genital organs. Among them, the main share is benign prostatic hyperplasia (BPH) [1; 3]. At the Republican Scientific Center of Urology of the National Hospital under the Ministry of Health of the Kyrgyz Republic (RSCU NG under the MH KR), a study of the medical and social characteristics of patients with prostate diseases (PD) was conducted.

Key words: Medical and social portrait, quality of life, outpatient, benign prostatic hyperplasia

Чолпонбаев К.С., Усупбаева А.А.

Кыргызская государственная медицинская академия им. И.К. Ахунбаева, Бишкек,
Кыргызстан

МЕДИКО-СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ПАЦИЕНТА С ЗАБОЛЕВАНИЯМИ ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ

Аннотация

В структуре заболеваемости урологического профиля значительная доля приходится на болезни мужских половых органов. Среди них основной удельный вес составляет доброкачественной гиперплазией предстательной железы (ДГПЖ) [1; 3]. В

Республиканском научном центре урологии Национального госпиталя при Министерстве здравоохранения Кыргызской Республики (РНЦУ НГ при МЗ КР) было проведено исследование медико-социальных характеристик пациентов с заболеваниями предстательной железы (ЗПЖ).

Ключевые слова: *Медико-социальный портрет, качество жизни, амбулаторный пациент, доброкачественная гиперплазия предстательной железы.*

Актуальность. ЗПЖ характеризуются как состояние, резко ухудшающее КЖ пациентов из-за симптомов, связанных с нарушением мочеиспускания. В связи с этим, здоровье мужского населения требует анализа образа их жизни, оценки влияния факторов риска развития заболеваний ПЖ [3].

Цель: Установления медико-социального портрета пациента с ДГПЖ.

Материалы и методы исследования: В РНЦУ НГпри МЗ КР было проведено проспективное исследование с помощью разработанного нами опросника при участии 1700 амбулаторных больных с ДГПЖ и ретроспективный анализ данных историй болезни 965 стационарных больных с ДГПЖ согласно разработанных карт.

Результаты: Опрос 1700 пациентов с ДГПЖ, наблюдавшихся в РНЦУ амбулаторно, показали, что основной контингент 1257 (73,9%) больных был в возрасте от 56 до 75 лет, что согласуется с литературными данными [2]. Среди 1700 амбулаторных больных, занятость была представлена следующим образом: 4,8% мужчин были трудоустроены, 47,6% - пенсионеры, 7,6% - инвалиды. Среди пациентов с ДГПЖ самую большую долю занимали пациенты-пенсионеры (47,6%). Большинство пациентов (89,6%) предпочитают принимать пероральные формы выпуска (таблетки, капсулы) ЛС, 7,3% - инъекционные формы, 3,1% - не имеют никаких предпочтений.

Заключение: Среднестатистический больной с ДГПЖ - мужчина в возрасте от 56 до 75 лет находившийся на консервативной терапии в течение 5-10 лет; 44,8% мужчин были трудоустроены, 47,6% - пенсионеры, 7,6% - инвалиды. Установлена относительно высокая степень приверженности амбулаторных пациентов с ДГПЖ к приему ЛС. Основная нагрузка финансовых расходов на хирургические операции (79,6%) ложится на больных в возрасте от 65 до 75 лет.

Список литературы

1. Абдырасулов, А.Д., Усупбаев А.Ч., Кенеев Р.Н. Результаты оценки качества жизни пациентов, перенесших открытую аденомэктомию при ДГПЖ с профилактикой гнойно-

воспалительных осложнений применением лазеро- и лимфотропной антибактериальной терапии. // Международный научный журнал «Символ науки». – 2016. - №3. – С. 155-158.

2. Анализ заболеваемости болезнями предстательной железы и раннее их выявление по результатам научного проекта исследования мужского населения в Кыргызской Республике / Н. Курманбеков, Кенеев Р.Н., Сатыбалдиев Э.Э. и др // Здравоохранение Кыргызстана. – 2022. - №3. - С. 96-101.

3. Кенеев, Р.Н. Эпидемиологические аспекты заболеваний предстательной железы в Кыргызской Республике // Вестник КГМА. – 2013. - №3. – С. 95-99.

УДК 614.27

Чолпонбаев К.С. Урмамбетова Ж.С., Тургуналиева М.А., Усупбекова А.Р.

Кыргызская государственная медицинская академия,

г. Бишкек, Кыргызская Республика

АНАЛИЗ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ НАРКОТИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА АМБУЛАТОРНОМ УРОВНЕ

Аннотация

Полевые исследования были проведены для определения количества аптек, которые имеют в наличии наркотических лекарственных средств (НЛС) и обеспечивают их бесперебойную отпуск. Результаты исследования показали, что только 38 аптек в Кыргызской Республике (КР) отпускают препараты из этой группы, что составляет 14% от общего числа аптечных организаций, имеющих лицензию на отпуск наркотических средств. Аптеки, отпускающие НЛС, преимущественно расположены в городах. Это означает, что пациентам или их родственникам приходится преодолевать значительные расстояния, чтобы получить эти препараты, часто сталкиваясь с плохими дорогами и длительными перерывами между рейсами общественного транспорта.

Ключевые слова: наркотические лекарственные средства, психотропные вещества, лицензирование, государственный реестр, аптека

Cholponbaev K. S., Urmambetova J.S., Turgunaliyeva M. A.

I.K. Ahunbaev Kyrgyz state medical academy, Department of Management and Economics of Pharmacy,
Technology of Medical Products named after professor E.S.Matyev, Bishkek, Kyrgyzstan

ANALYSIS OF THE GEOGRAPHICAL AVAILABILITY OF NARCOTIC DRUGS AT THE OUTPATIENT LEVEL

Abstract

Field studies were conducted to determine the number of pharmacies that have narcotic and psychotropic substances (NPS) available and ensure their uninterrupted supply. The results of the study showed that only 39 pharmacies in the Kyrgyz Republic (KR) dispense drugs from this group, which is 14% of the total number of pharmacy organizations licensed to dispense narcotic drugs. Pharmacies selling NLS are mainly located in cities. This means that patients or their relatives have to travel considerable distances to get these drugs, often encountering bad roads and long breaks between public transport flights.

Keywords: narcotic drugs, psychotropic substances, licensing, state register, pharmacy

Чолпонбаев К.С. Урмамбетова Ж.С., Тургуналиева М.А., Усупбекова А.Р.

Қырғыз мемлекеттік медицина академиясы, Бішкек, Қырғыз Республикасы

АМБУЛАТОРИЯЛЫҚ ДЕҢГЕЙДЕ ЕСІРТКІ ДӘРІЛІК ЗАТТАРДЫҢ ГЕОГРАФИЯЛЫҚ ҚОЛЖЕТІМДІЛІГІН ТАЛДАУ

Аңдатпа

Есірткі заттар (NLS) бар және олардың үздіксіз демалысын қамтамасыз ететін дәріханалардың санын анықтау үшін далалық зерттеулер жүргізілді. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, Қырғыз Республикасындағы (ҚР) 38 дәріхана ғана осы топтан дәрі-дәрмек шығарады, бұл есірткі заттарын босатуға лицензиясы бар дәріхана ұйымдарының жалпы санының 14% құрайды. NLS шығаратын дәріханалар негізінен қалаларда орналасқан. Бұл дегеніміз, пациенттер немесе олардың туыстары бұл дәрі-дәрмектерді алу үшін айтарлықтай қашықтықты жүріп өтуі керек, көбінесе нашар жолдармен және қоғамдық көлік рейстері арасындағы ұзақ үзілістермен бетпе-бет келеді.

Түйін сөздер: есірткі, психотроптық заттар, лицензиялау, мемлекеттік тізілім, дәріхана

Введение

Базисным документом в регулировании законного оборота наркотических средств на территории КР является Закон КР от 6 марта 2024 года № 69 “О наркотических средствах, психотропных веществах, их аналогах и прекурсорах”. Для получения разрешения на работу с контролируемыми лекарственными средствами, все фармацевтические организации, включая организации здравоохранения должны иметь лицензию согласно законодательству [1,2]. Лицензия на осуществление деятельности по разработке, производству, изготовлению, переработке, хранению, отпуску, реализации, приобретению, использованию, торговле и распределению наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров является бессрочной, неотчуждаемой и действует на всей территории Кыргызской Республики. По данным Государственного реестра субъектов законного оборота наркотических средств, психотропных веществ на 15 апреля 2021 года числилось 243 аптек и аптечных пунктов по реализации наркотических лекарственных средств (Бишкек-122, Чуйская область – 40, Иссык-Кульская область -17, Нарынская область – 7, Таласская область – 8, г. Ош и Ошская область – 11, Баткенская область – 6, Джалал-Абадская область – 32). Все перечисленные аптечные точки имели право на розничную реализацию наркотических лекарственных средств. Однако ДЛЮ МИ не располагали информацией о фактическом наличии наркотических лекарственных средств в указанных аптеках.

Материалы и методы нормативно-правовые акты, данные ДЛС и МИ, Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС), статистические данные Национального статистического комитета КР, данные Государственного реестра субъектов законного оборота наркотических средств, данные полевых исследований.

Результаты: По данным ДЛС и МИ на 2-й квартал 2024 года в КР было зарегистрировано 870 аптек, из которых 291 имели лицензию на отпуск НС и ПВ. Для определения количества аптек и их географического расположения, имеющих в наличии НЛС и бесперебойно отпускающих их, были проведены полевые исследования. Данные результатов исследования показали, что по всей КР отпускали препараты изучаемой нами группы всего лишь 39 аптек, что составило 14% от общего числа аптечных организаций, имевших лицензию на отпуск наркотических средств. Аптеки, отпускающие НЛС, были локализованы, в основном, в городах. Поэтому, больным или их родственникам приходится преодолевать значительные расстояния, чтобы получить эти препараты, нередко в условиях плохих дорог и длительных перерывов между рейсами общественного транспорта. В крупных городах, где живут суммарно больше 1,5 миллиона людей, отпуск НЛС осуществляли 2 аптеки по г. Бишкек и 10 аптек г. Ош (таблица 1).

Таблица 1. Количество аптек в КР, имеющих в наличии НЛС (2022-2023 гг)

№	Область/ город	Числен- ность населе- ния	Кол-во аптек, имеющих лицензию на отпуск НЛС	Кол-во аптек, имеющих в наличии НЛС	Радиус обслуживания, км
1.	Чуйская	941133	57	5	25-100
2.	г. Бишкек	1027245	129	2	25-100
3.	Таласская	263432	7	1	30-85
4.	Нарынская	287048	13	5	90-170
5.	Ошская, г. Ош	1341863 299456	23	8	30-120
6.	Джалал- Абадская	12140433	34	6	15-180
7.	Баткенская	525125	6	5	15-80
8.	Иссык - Кульская	489765	22	6	20-80
	Итого		291	38	

Так, самая большая нагрузка выявлена в Таласской области – 263 4320 жителей на одну аптеку, также сравнительно большие показатели в Чуйской и Джалал-Абадской областях - 188226 и 202405 жителей на одну аптеку, соответственно. Самый маленький показатель в Нарынской области – 47 841 жителей обслуживала одна аптека (рисунок 1).

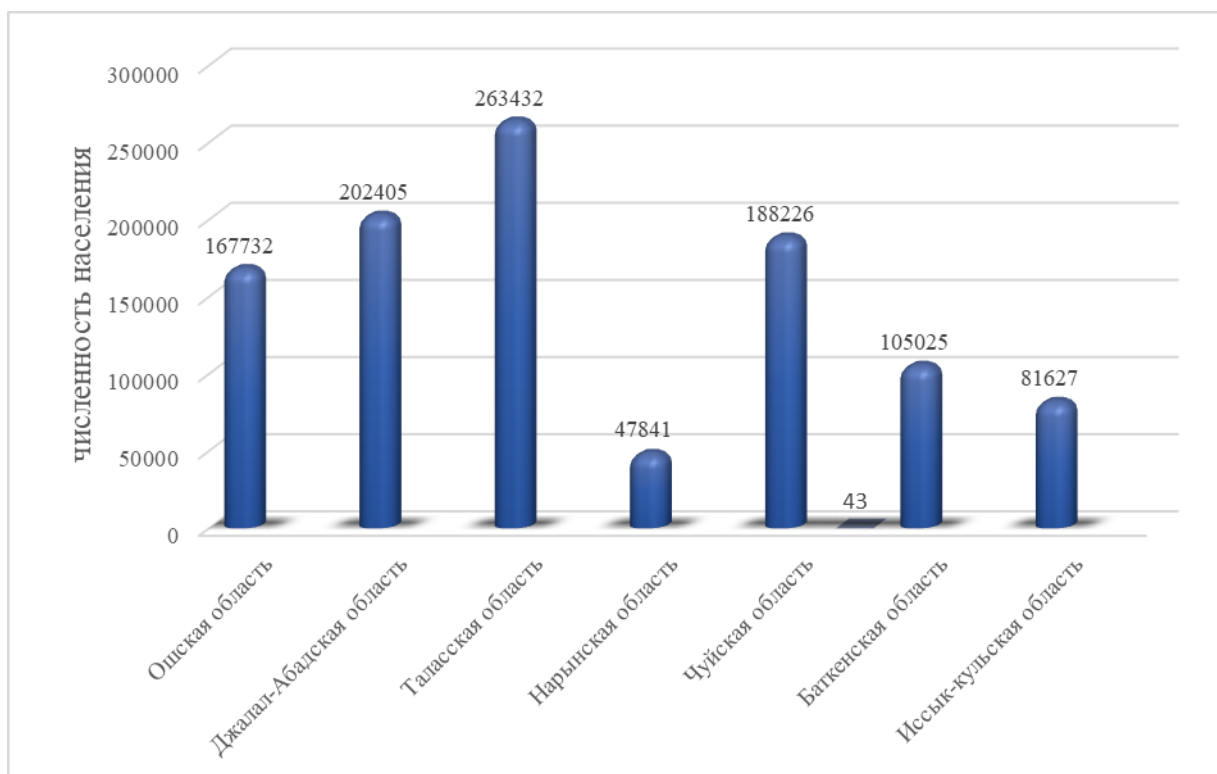


Рисунок 1 - Анализ нагрузки на одну аптеку, имеющую лицензию на законный оборот НЛС и их наличие на момент проведения исследования.

Кроме того, следует учитывать географическую расположенность сел, отдаленных от районных и областных центров, что усугубляли физическую доступность НЛС, особенно для онкологических больных, у которых высокая потребность в этих препаратах.

По данным Государственного реестра субъектов законного оборота наркотических средств, психотропных веществ на 2022 года, в реестре числятся 11 ЦОВП, четыре из которых не получили еще лицензии на законный оборот наркотических средств и психотропных веществ. После проведения анализа выявлено отсутствие аптечных учреждений, имеющих лицензию на реализацию наркотических лекарственных средств в 12 районах из всего 40 районов республики, что составляет 30%.

Чуйская область: Кеминский район.

Иссык-Кульская область: Аксуйский, Тюпский районы. Нарынская область: Ак-Талинский, Джумгалский районы. Таласская область: Бакай-Атинский район.

Ошская область: Араванский, Кара-Кульжинский, Кара-Суйский районы.

Баткенская область: Баткенский район.

Жалал-Абадская область: Чаткальский, Токтогульский районы.

Обсуждение: Как видно из списка, это отдаленные от областных центров или густонаселенные территории страны. Что в результате понижает физическую (географическую) доступность. Наличие разрешительной лицензии у аптечного учреждения также не гарантирует, что НС и ПВ имеется в наличии. Внедрение в НПА, регулирующие контролируемые лекарства, методов исчисления потребности в морфине ВОЗ/МККН, было бы одним из решений данного вопроса [3,4]. Организации здравоохранения не заинтересованы в получении лицензии на амбулаторный отпуск наркотических препаратов из-за нехватки финансовых средств для обеспечения инженерно-технических требований для организации хранения НЛС, а частным аптекам экономически не выгодно осуществлять фармацевтическую деятельность в отдаленных местностях. Но, тем не менее, в районных больницах есть внутрибольничные аптеки, соответствующие всем требованиям, откуда организации здравоохранения получают наркотические средства для обеспечения лечебно–диагностического процесса. Решением данной проблемы явилась бы возможность выдачи разрешения на амбулаторный отпуск НЛС больничным аптекам. Для улучшения доступности в отдаленных селах, где есть только фельдшерско-акушерские пункты, необходимо дать разрешение на получение лицензии по Правилам хранения и учета НС, предусмотренных для аптек, расположенных в отдаленной сельской местности.

Список литературы

1. “О наркотических средствах, психотропных веществах, их аналогах и прекурсорах [текст] от 6 марта 2024 года № 69 // Норматив. акты Кырг. Респ. – 2024г. – № 11. – С. 22–32.
2. О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике [Текст]: закон Кырг. Респ. от 19 окт. 2013 г. № 195 // Норматив. акты Кырг. Респ. – 2013. – № 45. – С. 3–15.
3. Всемирный форум по вопросам местного производства: Расширение доступа к лекарственным препаратам и медицинским технологиям [Текст]: докл. о результатах работы первого ВФМП, 21–25 июня 2021 г. – Женева: ВОЗ, 2021. – VI, 25 с.
4. Клиническое руководство по боли [Электронный ресурс]: приказ Министерства здравоохранения Кыргызской Республики № 461 от 05.08.2013 г. – Режим доступа: http://www.med.kg/images/MyFiles/KP/onkologya/3_kp_hronicheskaya_bol.pdf. – Загл. с экрана.

УДК 615.1

Сламбек Ж.Т., Умирзакова У. Н., Торланова Б. О.

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА УПРАВЛЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ СЛУЖБОЙ

Аннотация

В статье рассматривается влияние цифровизации на управление фармацевтической службой. Акцент сделан на применении технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ) и большие данные (Big Data), для улучшения процессов управления фармацевтическими услугами. Исследуются новейшие разработки и стратегии, направленные на оптимизацию работы фармацевтических организаций, повышения качества обслуживания пациентов и снижения затрат. Анализируются реальные примеры внедрения цифровых технологий в фармацевтическую практику и их влияние на результаты деятельности. Оцениваются основные вызовы и перспективы, связанные с цифровой трансформацией в фармацевтическом секторе.

Ключевые слова: Цифровизация, фармацевтическая служба, искусственный интеллект, большие данные, управление, инновации, автоматизация, оптимизация процессов

Сламбек Ж.Т., Умирзакова У.Н., Торланова Б.О.

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

ЦИФРОВИЗАЦИЯНЫҢ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУҒА ӘСЕРІ

Аңдатпа

Мақалада цифрландырудың фармацевтикалық қызметті басқаруға әсері қарастырылады. Технологияларды, мысалы, жасанды интеллект (ЖИ) және үлкен деректер (Big Data), фармацевтикалық қызметтерді басқару процестерін жетілдіру үшін қолдану акценттелген. Фармацевтикалық ұйымдардың жұмысын оңтайландыру, пациенттерге қызмет көрсету сапасын арттыру және шығындарды азайтуға бағытталған жаңа әзірлемелер мен стратегиялар зерттеледі. Цифрлық технологияларды фармацевтикалық практикаға енгізудің нақты мысалдары мен олардың қызмет нәтижелеріне әсері талданады. Фармацевтикалық сектордағы цифрлық трансформациямен байланысты негізгі сын-қатерлер

Түйін сөздер: Цифрландыру, фармацевтикалық қызмет, жасанды интеллект, үлкен деректер, басқару, инновациялар, автоматтандыру, процестерді оңтай

Slambek Zh.T., Umirzakova U.N., Torlanova B.O.

«South Kazakhstan Medical Academy» JSC , Shymkent, Kazakhstan

THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON PHARMACEUTICAL SERVICE MANAGEMENT

Abstract

This article examines the influence of digitalization on the management of pharmaceutical services. Emphasis is placed on the application of technologies such as artificial intelligence (AI) and big data to improve the management processes of pharmaceutical services. The latest developments and strategies aimed at optimizing the operations of pharmaceutical organizations, enhancing the quality of patient care, and reducing costs are explored. Real examples of the implementation of digital technologies in pharmaceutical practice and their impact on performance outcomes are analyzed. The main challenges and prospects associated with digital transformation in the pharmaceutical sector are evaluated.

Keywords: *Digitalization, pharmaceutical service, artificial intelligence, big data, management, innovation, automation, process optimization.*

Введение

Цифровизация последовательно проникает во все сферы экономики и жизни, включая сферу здравоохранения и фармацевтики. В последние годы внедрение технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ) и большие данные, способствовало радикальному изменению процессов управления фармацевтическими услугами. Это исследование нацелено на анализ влияния цифровизации на управление фармацевтической службой, рассматривая применение передовых технологий для оптимизации процессов.

1. Искусственный интеллект: ИИ становится неотъемлемой частью фармацевтики, включая разработку новых лекарственных средств, анализ клинических данных и прогнозирование потребностей пациентов. Нейронные сети и алгоритмы машинного обучения используются для исследования молекул и ценовой политики.

2. Большие данные: В современном мире фармацевтические компании обладают доступом к огромному количеству данных от клинических испытаний, пациентов и рыночных исследований. Эффективная обработка и анализ этих данных могут снизить затраты и ускорить вывод новых препаратов на рынок [1].

Влияние цифровизации на управление фармацевтической службой

1. Оптимизация цепочки поставок: Технологии IoT (Интернет вещей) могут помочь в отслеживании препаратов на всех этапах цепочки поставок. Это позволит более точно прогнозировать запасы и минимизировать потери.

Пример: Согласно исследованиям, применение IoT в логистике может сократить время доставки препаратов до 25%, что существенно влияет на доступность и стоимость медикаментов.

2. Персонализированная медицина: Использование больших данных позволяет аналитикам глубже понять потребности и предпочтения пациентов. Персонализированные подходы, основанные на анализе генетической информации, шаблонов поведения и клинической истории, улучшают результаты терапии и увеличивают удовлетворенность пациентов.

3. Автоматизация и улучшение качества обслуживания: ИИ-решения могут повысить эффективность работы фармацевтических сотрудников, автоматизируя рутинные задачи. Это позволяет медикам сосредоточиться на более сложных аспектах работы, таких как консультирование пациентов [2].

Доказательство: Исследования показывают, что автоматизация процессов в аптечной практике приводит к снижению ошибок при отпуске препаратов на 40%.

4. Анализ и прогнозирование: Большие данные позволяют быстро обрабатывать информацию о рынке и предсказывать тренды, что делает фармацевтические компании более конкурентоспособными. Такие прогнозы особенно ценны в условиях быстроменяющегося спроса, как это было во время пандемии COVID-19.

Примеры успешного применения

1. Анализ данных клинических испытаний: Одним из ярких примеров является компания IBM Watson, которая использует ИИ для анализа информации из клинических испытаний. Эта платформа способна обрабатывать миллионы научных статей, что позволяет находить новые возможности для лечения различных заболеваний.

2. Модели предсказания на основе ИИ: Такие компании, как GSK (GlaxoSmithKline), внедряют системы предсказания побочных эффектов на основе анализа больших массивов данных. Это помогает не только повысить безопасность препаратов, но и сократить время их утверждения [3].

Заключение

Цифровизация кардинально меняет подходы к управлению фармацевтической службой. Применение современных технологий, таких как ИИ и большие данные, открывает новые

горизонты в разработке, распространении и потреблении фармацевтических услуг. Эти изменения, в свою очередь, могут значительно повысить доступность, безопасность и эффективность лекарственных средств, что в конечном итоге принесёт пользу как пациентам, так и медицинским учреждениям.

С учетом растущей роли цифровизации, фармацевтическим компаниям необходимо адаптироваться к новым условиям и активно использовать эти технологии, чтобы оставаться конкурентоспособными в быстро меняющемся мире.

Список литературы

1. Topol, E. J. (2019). Deep Medicine: How Artificial Intelligence Can Make Healthcare Human Again.
2. Ahuja, A. (2019). The Future of Healthcare: AI, Big Data, and the Internet of Things.
3. Kuo, T. H., & Yang, C. H. (2020). The Impact of Big Data on the Pharmaceutical Industry. Journal of Healthcare Management.

УДК 615.15

Сейдалиева С.К., Шертаева К.Д., Умурзахова Г.Ж.

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия», г. Шымкент, Казахстан

ВЫЯВЛЕНИЕ РАСПРОСТРАНЕННОСТИ ОНЛАЙН ПЛАТФОРМ ДЛЯ РЕКРУТИНГА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В данной статье исследуется текущее состояние вебсайтов для трудоустройства в Казахстане, с акцентом на их значимость в фармацевтическом рынке труда. В работе подчеркивается растущий спрос на фармацевтов, особенно в северных и восточных регионах страны, акцентируя важность эффективных и точных процессов рекрутинга. Для сбора информации был проведен опрос среди работников фармацевтической сферы с целью выявления наиболее часто используемых порталов вакансий. Из 122 респондентов 27,4% предпочли Qyzmet.kz, в то время как Enbek.kz и HeadHunter.kz получили по 23,4%. Остальные респонденты указали альтернативные источники, включая традиционные объявления о работе и социальные сети. Результаты подчеркивают важную роль онлайн-платформ в соединении соискателей с возможностями в фармацевтическом секторе.

Ключевые слова: Фармацевтический рынок труда, вебсайты для трудоустройства, Казахстан, рекрутинг, онлайн-платформы.

Сейдалиева С.К., Шертаева К.Д., Умурзахова Г.Ж.

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

ҚАЗАҚСТАНДА ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ ПЕРСОНАЛДЫ ЖАЛДАУҒА АРНАЛҒАН ОНЛАЙН ПЛАТФОРМАЛАРДЫҢ ТАРАЛУЫН АНЫҚТАУ

Аңдатпа

Бұл мақалада фармацевтикалық еңбек нарығындағы маңыздылығына назар аударатын, Қазақстанда жұмысқа орналасуға арналған веб-сайттардың ағымдағы жағдайы зерттеледі. Жұмыста фармацевтерге, әсіресе елдің солтүстік және шығыс аймақтарында өсіп келе жатқан сұраныс атап өтіліп, рекрутингтің тиімді және дәл процестерінің маңыздылығына баса назар аударылады. Ақпарат жинау үшін фармацевтика саласының қызметкерлері арасында жиі қолданылатын бос жұмыс орындарының порталдарын анықтау мақсатында сауалнама жүргізілді. 122 респонденттің 27,4% - ы таңдады Qyzmet.kz, ал Enbek.kz және HeadHunter.kz 23,4% алды. Қалған респонденттер балама дереккөздерді, соның ішінде дәстүрлі жұмыс туралы хабарландырулар мен әлеуметтік медианы көрсетті. Нәтижелер жұмыс іздеушілерді фармацевтика секторындағы мүмкіндіктермен байланыстырудағы онлайн платформалардың маңызды рөлін көрсетеді.

Түйін сөздер: фармацевтикалық еңбек нарығы, жұмысқа орналасуға арналған вебсайттар, Қазақстан, рекрутинг, онлайн-платформалар.

Seidaliyeva S.K., Shertayeva K.D., Umurzakhova G.J.

«South Kazakhstan Medical Academy» JSC, Shymkent, Kazakhstan

IDENTIFICATION OF THE PREVALENCE OF ONLINE PLATFORMS FOR RECRUITING PHARMACEUTICAL PERSONNEL IN KAZAKHSTAN

Abstract

This article examines the current state of employment websites in Kazakhstan, with an emphasis on their importance in the pharmaceutical labour market. The paper highlights the growing demand for pharmacists, especially in the northern and eastern regions of the country, emphasizing the importance of effective and accurate recruitment processes. To collect information, a survey was conducted among pharmaceutical industry workers in order to identify the most

frequently used job portals. Of the 122 respondents, 27.4% preferred Qyzmet.kz , while Enbek.kz and HeadHunter.kz received 23.4% each. The remaining respondents indicated alternative sources, including traditional job ads and social media. The results highlight the important role of online platforms in connecting job seekers with opportunities in the pharmaceutical sector.

Keywords: *Pharmaceutical labour market, employment websites, Kazakhstan, recruiting, online platforms.*

Введение. С развитием технологий и индустрии цифровизация активно внедряется во все сферы, в том числе и в фармацевтический рынок труда. Цифровизация в этом секторе позволяет быстрее получать доступ к информации, улучшает взаимодействие с кандидатами, повышает производительность, снижает затраты на операции, улучшает процесс принятия решений и обеспечивает безопасность данных. Благодаря этим преимуществам компании активно переходят на полностью цифровые решения для управления персоналом, что способствует автоматизации процессов, гибкости и масштабируемости.

За последние два десятилетия цифровые технологии стали неотъемлемой частью работы кадровых служб фармацевтических компаний, помогая в поиске, найме, обучении и удержании специалистов. Инструменты Web 2.0 уже играют значительную роль в процессе найма и управления кадрами: резюме кандидатов размещаются онлайн, используются платформы для совместного обучения и инструменты для опросов сотрудников. Инновационные компании успешно привлекают сотрудников через платформы, такие как Enbek.kz, Headhunter, Qyzmet, создавая профессиональные сообщества и формируя базы будущих специалистов. Эти цифровые инструменты дают HR-службам возможность становиться связующим звеном между внутренними и внешними рынками труда, включая потенциальных сотрудников, партнеров и поставщиков, что помогает эффективно управлять кадровыми ресурсами [1,2].

Потребность в фармацевтах в Казахстане остается высокой, особенно в северных и восточных областях страны. Для фармацевтических организаций важно быстро и правильно находить компетентных сотрудников, которые смогут эффективно выполнять свои обязанности. С другой стороны, для людей, желающих найти работу в этой сфере, крайне важно иметь доступ к актуальной информации о существующих вакансиях. В этом отношении онлайн-платформы играют значимую роль, обеспечивая удобный и оперативный доступ как к информации о вакансиях, так и к кандидатам [3].

Цель исследования: Изучение существующих рекрутинговых онлайн платформ и их популярности среди фармацевтических организаций.

Методы исследования:

Для определения функциональности, удобства использования и особенностей каждого сайта были изучены три веб-портала по трудоустройству: Enbek.kz, HeadHunter.kz и Qyzmet.kz. Основное внимание уделялось следующим параметрам:

- Тип сайта (государственный, коммерческий или агрегатор вакансий)
- Обновляемость и источники базы вакансий
- Дополнительные функции для соискателей и работодателей
- Целевая аудитория и подход к модерации контента
- Удобство использования и доступность для различных групп пользователей (работодатели и соискатели)
- Стоимость услуг и доступность бесплатных функций

Эти данные позволили провести сравнительный анализ, выявить сильные и слабые стороны каждого портала и оценить их применимость для фармацевтического рынка труда.

Для определения наиболее популярного сайта для поиска работы был проведен онлайн опрос среди сотрудников фармацевтической отрасли. В исследовании участвовали 122 респондента, которые отвечали на вопрос, какой из рассматриваемых веб-сайтов они используют наиболее часто. Данные анкетирования были проанализированы для выявления статистически значимых предпочтений работников данной сферы.

Результаты анализа опроса дополнили сравнительную характеристику сайтов, показав реальную востребованность и удобство каждого ресурса с точки зрения пользователей в фармацевтической сфере.

Результаты исследования:

Enbek.kz, HeadHunter.kz и Qyzmet.kz. платформы были выбраны на основе их популярности и функциональности на казахстанском рынке труда. Сравнительная таблица представлена ниже и позволяет проанализировать каждый из рассматриваемых сайтов по ключевым характеристикам, включая доступность бесплатных сервисов, уровень модерации контента, источник обновления вакансий и специфику целевой аудитории [4-6] (Таблица 1).

Таблица 1 Сравнительный анализ веб-порталов для трудоустройства

Критерий	Enbek.kz	HeadHunter.kz (HH.kz)	Qyzmet.kz
Основной тип	Государственный портал	Коммерческий рекрутинговый сайт	Агрегатор вакансий
База вакансий	Постоянно обновляется из различных источников: работодатели,	Специализированные позиции, высококвалифицированные специалисты	Агрегирует вакансии с казахстанских сайтов

	госцентры занятости, агентства		
Дополнительные функции	Личный кабинет, госсубсидии, учет трудовых договоров, профтестирование и госконсультации	Модерация, автоматизация рекрутинга, интеграция с международной сетью вакансий The Network	Универсальный поиск по ключевым словам и фильтры
Целевая аудитория	Все категории работников по всей стране	Профессионалы, менеджеры среднего и высшего звена, квалифицированные специалисты	Все категории соискателей, включая массовые позиции
Удобство для работодателей	Бесплатная публикация, доступ к государственной базе данных и возможности для госсубсидирования	Платные услуги для более точного и быстрого найма, контроль конфиденциальности резюме	Перенаправление на оригинальные сайты вакансий для отклика
Удобство для соискателей	Бесплатный доступ к вакансиям, возможность откликов, подписка на рассылку вакансий	Удобные инструменты для управления откликами, гибкая настройка конфиденциальности	Упрощенный поиск по всем популярным казахстанским сайтам
Стоимость	Бесплатно	Платные услуги для работодателей	Бесплатно для соискателей

В рамках исследования был проведен опрос среди сотрудников фармацевтического сектора, чтобы выявить их предпочтения по выбору платформ для трудоустройства. Из 122 респондентов 27,4% выбрали платформу Qyzmet.kz как основной ресурс для поиска работы, что свидетельствует о популярности агрегатора вакансий. Enbek.kz и HeadHunter.kz получили одинаковый уровень предпочтений, с показателем 23,4% каждая, указывая на востребованность как государственной, так и коммерческой платформ.

Оставшиеся респонденты отметили, что предпочитают искать вакансии через традиционные объявления в изданиях и социальные сети, такие как Инстаграм, что также подчеркивает их значимость для рынка трудоустройства, особенно в регионах с ограниченным доступом к специализированным сайтам.

Заключение:

Данное исследование выявило ключевые особенности и популярность различных платформ для поиска работы в фармацевтической отрасли Казахстана. Результаты опроса показали, что наибольшее число фармацевтов предпочитают Qyzmet.kz, что указывает на востребованность удобных и доступных агрегаторов вакансий. Платформы Enbek.kz и

HeadHunter.kz также активно используются, особенно в плане надежного подбора персонала и обеспечения прозрачности процесса трудоустройства, что делает их важными инструментами для фармацевтического рынка. При этом значительная часть респондентов продолжает обращаться к традиционным объявлениям и социальным сетям, что подчеркивает необходимость интеграции цифровых решений с более привычными методами поиска вакансий.

Эти данные указывают на важность адаптации и улучшения онлайн-платформ для трудоустройства, а также на необходимость дополнительного информирования фармацевтов о доступных ресурсах. В условиях растущего спроса на квалифицированных специалистов и необходимости оперативного поиска работы эффективное использование цифровых площадок может способствовать повышению уровня занятости и улучшению кадрового обеспечения фармацевтических организаций по всему Казахстану.

Список литературы

1. S. Murugesan, *Understanding Web 2.0. IT professional*, vol. 9, no. 4, pp. 34-41, 2007.
2. H. Lasi, P. Fettke, H.G. Kemper, T. Feld and M. Hoffmann, "Industry 4.0", *Business & information systems engineering*, vol. 6, no. 4, pp. 239-242, 2014.
3. Arruda W (2017) LinkedIn 201: How To Cultivate A Powerful Network. *Forbes*, <https://www.forbes.com/sites/williamarruda/2017/02/05/linkedin-201-how-to-cultivate-a-powerful-network>.
4. Qyzmet.kz. Официальный сайт. URL: <https://qyzmet.kz> (дата обращения: 01.10.2024).
5. Enbek.kz. Официальный сайт. URL: <https://enbek.kz> (дата обращения: 01.10.2024).
6. HeadHunter.kz. Официальный сайт. URL: <https://hh.kz> (дата обращения: 01.10.2024).

ӨОЖ 615.12:615.322

Саламатова С.Қ., Шертаева К.Д., Шмирова Ж.К., Жанбырбаева А.Д.

«Оңтүстік Қазақстан Медицина Академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

КӘДІМГІ ЖЕБІРШӨП ДӘРІЛІК ӨСІМДІК ШИКІЗАТЫ НЕГІЗІНДЕ НАРЫҚТЫ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ

Аңдатпа

Қазіргі дәрілік препараттардың дамыған, нарық шеңберінде елеулі орын алатындығына қарамастан, фитопрепараттардың адам денсаулығындағы рөлі әрқашан

елеулі әрі маңызды. Бұндай фитопрепараттар жылдар бойы өз маңыздылығын жоғалтқан емес. Әсер ету механизімдерінің жоғары болуы, қауіпсіздік деңгейінің өсуі, бағаның қолжетімділігі, ең бастысы синтетикалық, кері әсері бар қосымша заттар мөлшерінің аз болуы адамдарды толық қанағаттандырып келеді. Соның қатарында кәдімгі жебірішөп дәрілік өсімдік шикізаты негізінде нарықты маркетингтік зерттеулер қызығушылық тудырып отыр. Алғаш рет құрамында кәдімгі жебірішөп шөбі бар дәрілік препараттардың аймақтық нарығына маркетингтік талдау жүргізіліп, дәрілік өсімдік шикізаты нарығындағы сұраныс пен тұтынушылық мінез-құлықтары зерттелінді.

Түйінсөздер: Жебірішөп, нарық, маркетинг, дәрілік препарат, фитопрепарат

Саламатова С.Қ., Шертаева К.Д., Шмирова Ж.К., Жанбырбаева А.Д.

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННОГО РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ ТИМЬЯНА ОБЫКНОВЕННОГО

Аннотация

Несмотря на то, что современные лекарственные препараты занимают значительное место в развитых, рыночных рамках, роль фитопрепаратов в здоровье человека всегда значительна. Фитопрепараты с годами не утратили своего значения. Люди полностью удовлетворены высоким уровнем механизмов воздействия, повышением уровня безопасности, доступностью цен, и самое главное, низким содержанием синтетических, побочных веществ. В том числе интерес представляют маркетинговые исследования рынка на основе лекарственного растительного сырья тимьяна обыкновенной. Впервые проведен маркетинговый анализ регионального рынка лекарственных препаратов, содержащих траву тимьяна обыкновенного, изучены спрос и потребительское поведение на рынке лекарственного растительного сырья.

Ключевые слова: Тимьян, рынок, маркетинг, лекарственный препарат, фитопрепарат

Salamatova S.K., Shertaeva K.D., Shimirova Zh.K., Zhanbyrbaeva A.D.

«South Kazakhstan Medical Academy» JSC, Shymkent, Kazakhstan

MARKETING RESEARCH OF THE MARKET OF MEDICINAL PLANT RAW MATERIALS OF THYME

Absrtact

Despite the fact that modern medicines occupy a significant place in the developed market framework, the role of phytopreparations in human health is always significant. Phytopreparations have not lost their importance over the years. People are completely satisfied with the high level of mechanazim exposure, increased safety, affordable prices, and most importantly, low content of synthetic, by-products. In particular, market research based on medicinal herbal raw materials of thyme is of interest. For the first time, a marketing analysis of the regional market of medicines containing thyme herb was carried out, demand and consumer behavior in the market of medicinal plant raw materials were studied.

Key words: *Thyme, market, marketing, medicinal product, herbal medicine*

Негізгі мәтін

Синтетикалық дәрі-дәрмектер мен табиғи препараттарды қолдану арасындағы арақатынастың үнемі өзгеруі, сондай-ақ шөптен жасалған дәрі-дәрмектер ассортиментінің өзгеруі біздің қандай фитопрепараттар, қандай өндірушілер сұранысқа ие екендігі туралы идеямызды жаңарту қажеттілігін тудырады.

Фитопрепараттар жалпы мағынада дәрілік өсімдіктерден алынатын дәрілік құралдар болып табылады. Дәрілік өсімдіктер кептірілген, жаңа фитопрепараттар ретінде пайдаланылатын дәрілік өсімдік шикізатын алу көзі ретінде қызмет етеді. Қазіргі уақытта ғылыми медицинада дәрілік өсімдіктердің 300-ден астам түрі қолданылады, олардың 270-і дәрілік заттардың мемлекеттік тізіліміне енгізілген. Біздің еліміздің халықтық медицинасында қолданылатын өсімдік түрлерінің саны едәуір көп (шамамен 3000 түрі бар)[1,2].

Зерттеуге берілген фитопрепарат: Кәдімгі жебіршөп (*Thymus vulgaris*)

Сипаттамасы: ертеден келе жатқан емдік өсімдік, жиі кездесетін ауру түрлеріне ем. Ерінгүлділер тұқымдасына жататын хош иісті шала бұталар туысы. Биіктігі 1 – 25 см. Сабағы түп жағынан сүректеніп қатайып кеткен. Жапырағы бүтін жиекті, сағақты, кейде сағақсыз. Ұсақ, қызғылт, күлгін кейде ақ түсті гүлдері шоғырбас гүлшоғырын құрайды. Гүлдері қос жынысты, аталығы – 4, аналығы – біреу, тостағанша жапырағы да, күлте жапырақшасы да – бесеу. Мамыр – тамыз айларында гүлдеп, маусым – қыркүйекте жеміс береді. Гүлдеу мерзімі өте ұзақ (мамырдан тамызға дейін) , жемістері ұсақ, кара шар

тәрізді, маусым-қыркүйек айларында піседі. Шикізат-кептірілген сабақтардан, жапырақтардан, гүлдерден тұрады, «чабрец шөбі» деп аталады[3,4,5].

Шикізаты: Кәдімгі жебіршөп шөбі – *Herba Thymi vulgaris*

Тұқымдасы: Тауқалақайлар (*Labiaceae*) – Ерінгүлділер (*Lamiaceae*).

Қолданылуы: Шөбінен алынатын сұйық экстрактысы бронхитте және көк жөтелде қақарық түсіретін дәрмек ретінде пайдаланатын (Пертуссин) препараттарының құрамына кіреді. Эфир майы түрлі ысқылауға пайдаланатын линименттер құрамына енген. Эфир майы тимол алу үшін қолданылады. Бірақ соңғы кездері тимолды м-крезолды синтездеу арқылы алады. Тимолды ауыз қуысының, таңдай мен жұтқыншақтың кілегей қабаттарын дезинфекциялау үшін, тіс тәжірибесінде кариозды қуыстарды дезинфекциялау және дентинді анестезия парфюмерияда тіс пасталары мен шаюға арналған дәрмектер дайындау үшін пайдаланады[6,7].

Кәдімгі жебіршөптен алынатын дәрілік формалар:

- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі фито-шайы
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі шырындар
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі эфир майы
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі пастилкалары
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі спрейлер
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі экстракт

Жобаның мақсатына сәйкес маркетингтік талдау әдісі ретінде әлеуметтік зерттеулер жүргізілді:

Әлеуметтік зерттеулер жүргізу үшін арнайы сауалнамалар құрастырылды. Сауалнама екі бағытта құрастырылды(тұтынушыларға және фармацевттерге).

Тұтынушыларға арналған сауалнама 17 сұрақтар тұрады.

Фармацевттерге арналған сауалнама 10 сұрақтан тұрады.

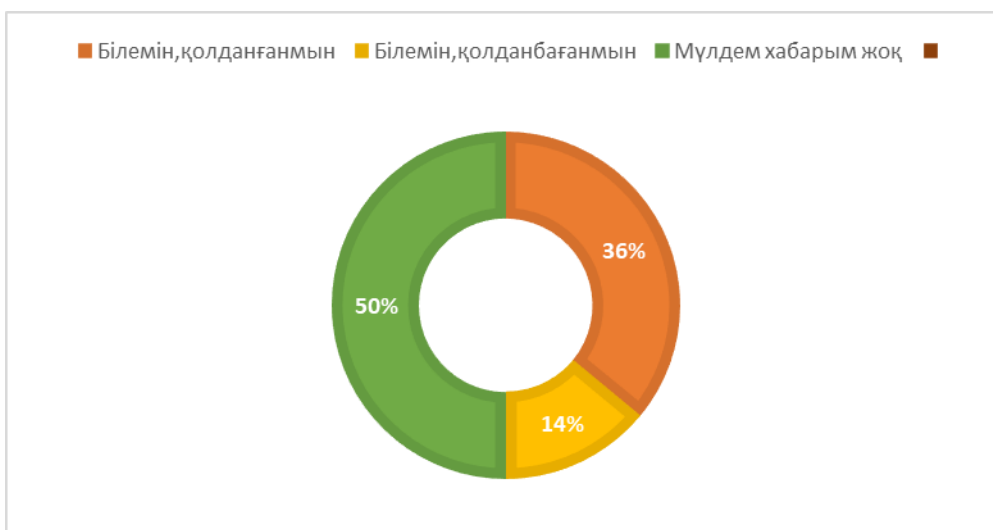
Респонденттер санын есептеу формуласы:

$$n = \frac{Z^2 pq}{\Delta^2}$$
$$n = \frac{0.95^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{4^2} = 384$$

Есептеу нәтижесі бойынша респонденттер саны 384 -ті құрады[8,9,10].

1.Статистикаға сәйкес, (1-диаграмма) фитопрепараттарды респонденттердің 14%-ы жиі, ал 50%-ы мерзімімен қолданса, 36% тұтынушы мүлде қолданбайды

1-диаграмма



2-диаграмма

Сауалнама нәтижелері



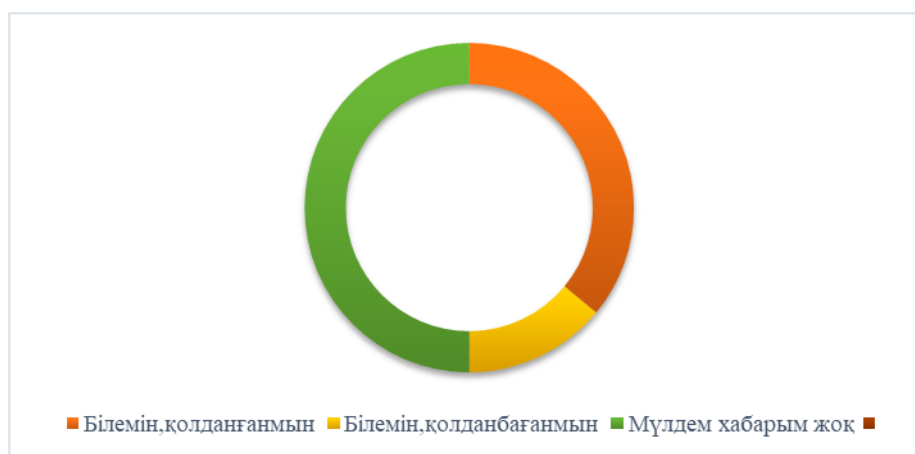
2. Сонымен қатар, Респонденттердің негізгі бөлігі зейнеткерлер мен жұмысшылар құрайтыны шығады. Дәріханаларға келушілер арасында студенттер мен үй шаруасындағы әйелдер айтарлықтай аз. Респонденттердің 16%-ы жұмыссыздар. Осылайша, сауалнамаға әлеуметтік мәртебесі бойынша ерекшеленетін респонденттер қатысты.

3-диаграмма



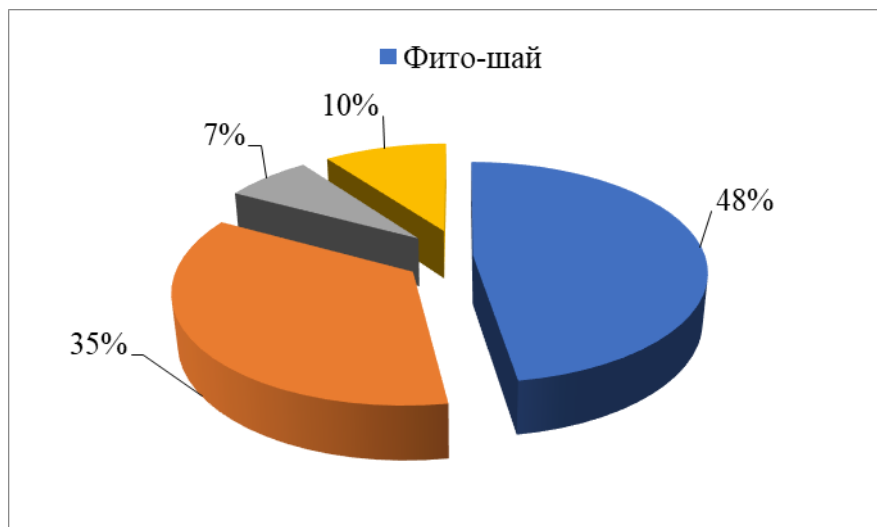
3. Кәдімгі жебіршөп фитопрепаратына тоқталсақ, қазіргі таңда жауап берушілердің (4-диаграмма) 50 пайызға жуығы бұл ДӨШ-ті қолданбаған және ол туралы білмейді. Қолданғандар – 36%-ды, ал қолданып көрмегендер 14%-ды құрады.

4-диаграмма



4. Кәдімгі жебіршөп препаратының қандай дәрілік формаларын халық арасында қолданысқа ие екендігі.

5-диаграмма
 Кәдімгі жебіршөптің препаратының қандай дәрілік формаларын қолданасыз?



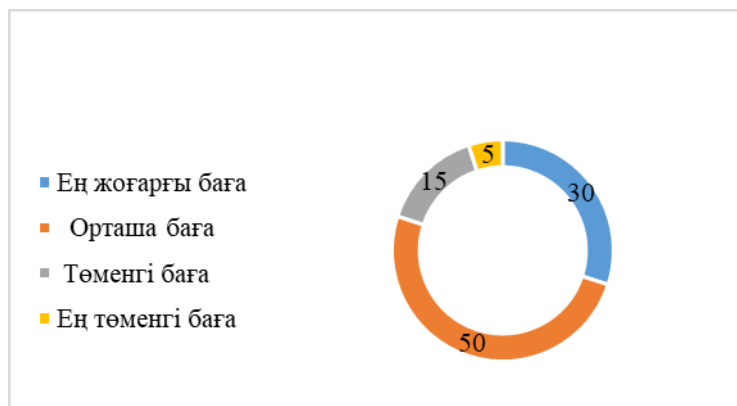
5. Сонымен қатар, кәдімгі жебіршөп фитопрепаратын қолданатын халықтың көпшілігі оның сыртқы безендірілуіне емес, (5-диаграмма) көбіне сапасына, яғни жанама әсерлерінің аз болуы, қарсы көрсетілімдері және емделудің тиімділігіне көптеп мән беретіндігін түсіндік.

6-диаграмма



1. Кәдімгі жебіршөптен алынатын препараттар туралы сауалнама нәтижелері:

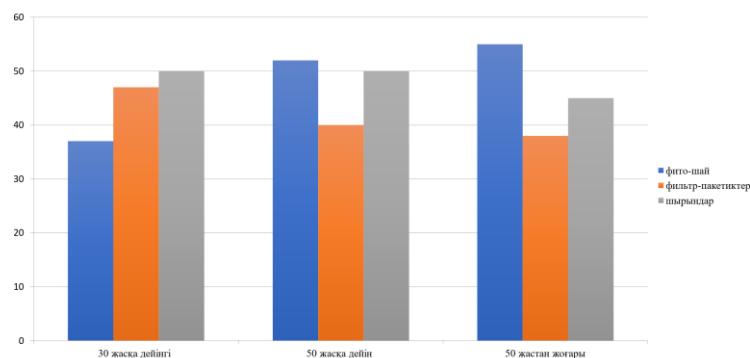
7-диаграмма



2. Білікті маман ретінде кәдімгі жебіршөп негізінде жасалған дәрілік түрлерді қандай күйде қолданған дұрыс?

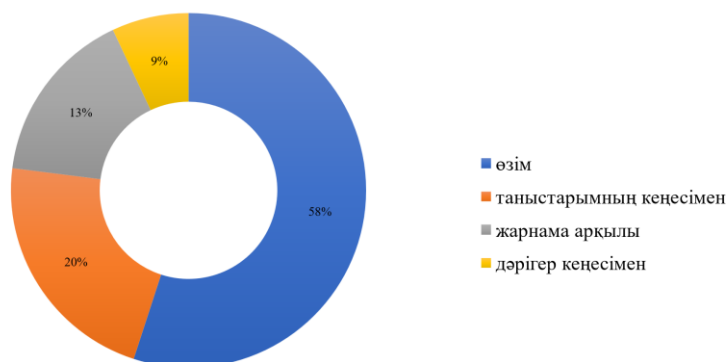
8-диаграмма

Фитопрепаратты қолдану ыңғайлығы бойынша



9-диаграмма

Кәдімгі жебіршөп фитопрепараттарын кімнің кеңесімен сатып аласыз?



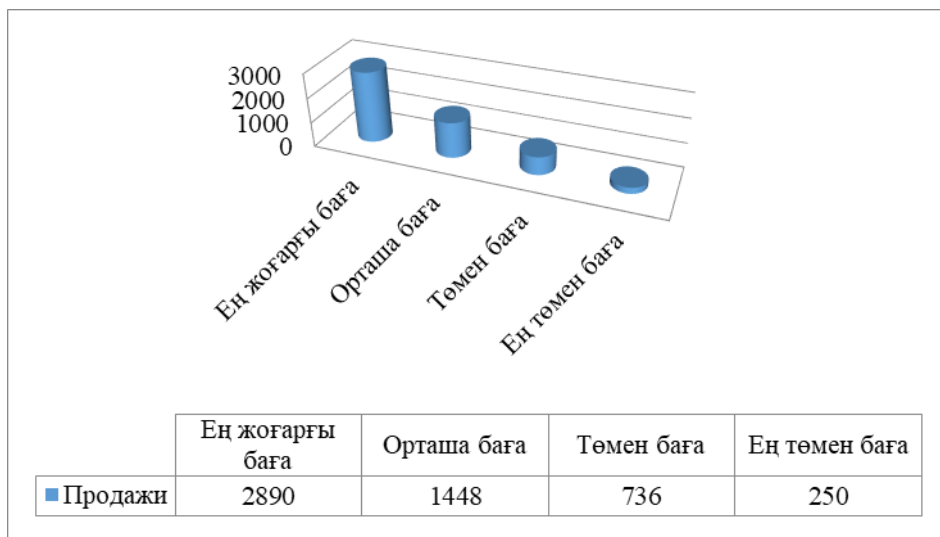
3. Құрамында зерттелетін дәрілік өсімдікті қоса алғанда, шөптен жасалған дәрілік заттардың бағасын зерттеу 1-кестеде көрсетілген:

1-Кесте

Тауар атауы:	Нарықтағы бағасы
Бронхикум С	1890тг
Бронхохелп	1448тг
Пертуссин	450тг
Лазолван	2890тг
Туссамаг	2500тг
Зерде-Фито Чабрец трава 50г	250тг
Ева-Фито ТОО чабрец трафа 30 г	250тг
АТМА эфирное масло чабрец	736тг

10-диаграмма

Кәдімгі жебіршөп фито -препараты бағасының қолжетімділігі бойынша баға деңгейі:



Сауалнама нәтижесі бойынша тұрғындар үшін дәрілік түрлердің нарық шеңберіндегі бағасын зерттей келе , жоғарыда көрсетілген препараттарды тиімді әрі қолжетімді деп санауға болады.

Ең жоғарғы баға-2890 тенге

Орташа баға-1448тенге

Төмен баға-250 тенгені құрады.

4. Тұтынушының сатып алу мінез-құлқының моделін құру:

- Мәдени факторлар: (мәдениет, субмәдениет, әлеуметтік жағдай)
- Жеке факторлар (отбасының өмірлік циклінің жасы мен кезеңі, кәсібі , экономикалық жағдайы, өмір салты, жеке тұлға түрі және өзін-өзі бейнелеу)
- Әлеуметтік фактор: (анықтамалық топтар, отбасы рөлі және мәртебесі)
- Психологиялық факторлар (мотивация, қабылдау, ассимиляция, сенімдер мен көзқарастар

Тұтынушы бейнесі:

11-диаграмма



Сауалнама нәтижелері бойынша:

1.Шымкент қаласы тұрғындары фито-шайларды жиі алатындығы және баға сегменті бойынша басқа дәрілік препараттарға қарағанда айтарлықтай қол жетімділігі туралы нәтиже берді.Дәрілік препаратты жиі егде жастағы қарт адамдар,кейде орташа жас аралығындағы адамдар тұтынатындығы анықталды. Зеттеу кезінде тұрғындар үшін қол жетімді баға сегментінде қарастырылды.

Қорытынды

Шымкент қаласы бойынша жүргізілген маркетингтік зерттеулер нәтижесінде: зерттелген дәрілік өсімдік Кәдімгі жебіршөп шөбінен алынатын сұйық экстрактысы бронхитте және көк жөтелде қақарық түсіретін дәрмек ретінде қолданылады. (Пертуссин» препараттарының құрамына кіреді.) Эфир майы түрлі ысқылауға пайдаланатын линименттер құрамына енген. тәжірибиеде кеңінен қолданылатыны анықталды. Сонымен қатар, тіс тәжірибесінде кариозды қуыстарды дезинфекциялау және дентинді анесезия парфюмерияда тіс пасталары мен шаюға арналған дәрмектер дайындау үшін пайдаланады.

1. Алғаш рет Шымскент қаласы бойынша кәдімгі жебіршөп фитопрепараттарының тұтынушылық бейнесін құрастырылды.

2. Алғаш рет Шымкент қаласы бойынша кәдімгі жебіршөп фитопрепараттар ассортиментін талдау жүргізілді.

Қазіргі таңда Шымкент қаласы бойынша Кәдімгі жебіршөп өсімдігінен келесі дәрілік түрлер нарықта сатылымда:

- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі фито-шайы
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі шырындар
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі эфир майы
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі пастилкалары
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі спрейлер
- Кәдімгі жебіршөп негізіндегі экстракт

Шымкент қаласы бойынша кәдімгі жебіршөп негізіндегі препараттар туралы ақпараттар жиналып, баға көрсеткіштері туралы мағұлматтар ұсынылды. Сауалнамаға әр түрлі жас және жыныс аралығындағы тұрғындар мен фармацевттер қатысты.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. 2021 жылғы ДДТ фармацевтикалық нарығының қорытындылары – Қазақстанның фармацевтикалық хабаршы - https://pharmnewskz.com/ru/analytic/itogi-farmaceuticheskogo-rynka-gls-2021-goda_19779
2. Қазақстан Республикасының мемлекеттік фармакопиясы/Астана 2008 ж/ I том
3. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: Учебное пособие / Арыстанов Ж.М., Токсеитова А.Т. - Алматы: издательство «Эверо», 2016. – 532 с.
4. Гарбузова л.и., Мануилова Л.М., Забалуева Н. И. Фармацевтикалық тауарларды тұтынушылардың мінез-құлқын зерттеу(2002).

5. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг [Электронный ресурс]: оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМА-2016Ж
6. Березин И.С. Маркетингтік зерттеулер қолдану жөніндегі нұсқаулық. 3-ші басылым. және қосымша / И.С. Березин. - Люберцы: Юрайт, 2017. — 383 с.
7. Герасимов, Б. И. Нарықты маркетингтік зерттеу: Оқу құралы / Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов. - М.: Форум, 2018. — 336 с.
8. https://knowledge.allbest.ru/marketing/3c0a65625b3ad78a4d53b89521316d36_0.html
9. «Зерде-Фито» компаниясы- <http://zerde.com.kz/>
10. Grice J. Global Pharmaceutical Marketing. A practical guide to codes and compliance.

УДК 615.038

Раимова Қ.А., Нұрлыбек А.Б., Шертаева К.Д., Шмирова Ж.К., Жанбырбаева А.Д.
«Оңтүстік Қазақстан Медицина Академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

ҚОСҮЙЛІ ҚАЛАҚАЙ МЫСАЛЫНДА ДӘРІЛІК ӨСІМДІКТЕР НАРЫҒЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ

Аннотация

Дәрілік шөптердің адам денсаулығына емдік әсері бұрыннан белгілі және дәстүрлі және дәстүрлі емес медицинада әртүрлі мақсаттарда жиі қолданылады. Сонымен, дәрілік шөптерге негізделген әртүрлі дәрі-дәрмектер үлкен сұранысқа ие: шайлар, бальзамдар, капсула, таблетка және тамшылар. Ең көп таралған дәрілік өсімдіктерге жалбыз жапырақтары, қосүйлі қалақай, тимьян, шайқурай, жусан сондай-ақ олардың комбинациясы жатады. Бүгінде әлемде 12000-ға жуық дәрілік өсімдіктер бар. Алғаш рет құрамында қосүйлі қалақай шөбі бар дәрілік препараттардың аймақтық нарығына маркетингтік талдау жүргізіліп, дәрілік өсімдік шикізаты нарығындағы сұраныс пен тұтынушылық мінез-құлықтары зерттелді.

Түйін сөздер: Қосүйлі қалақай, маркетинг, фитопрепараттар, респондент, жарнама, тұтынушы.

Раимова Қ.А., Нұрлыбек А.Б., Шертаева К.Д., Шмирова Ж.К., Жанбырбаева А.Д.

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ДВУДОМНОЙ КРАПИВЫ

Аннотация

Лечебное действие лекарственных трав на здоровье человека известно давно и часто используется в различных целях как в традиционной, так и в нетрадиционной медицине. Так, большим спросом пользуются различные лекарственные средства на основе лекарственных трав: чаи, бальзамы, капсулы, таблетки и капли. Наиболее распространенные лекарственные растения включают листья мяты, двудомную крапиву, тимьян, чайный гриб, полынь а также их комбинацию. Сегодня в мире насчитывается около 12 000 лекарственных растений. Впервые проведен маркетинговый анализ регионального рынка лекарственных препаратов, содержащих двудомную траву крапивы, изучены спрос и потребительское поведение на рынке лекарственного растительного сырья.

Ключевые слова: Крапива двудомная, маркетинг, фитопрепараты, респондент, реклама, потребитель.

Raimova K.A., Nurlybek A.B.

«South Kazakhstan Medical Academy» JSC, Shymkent, Kazakhstan

MARKETING RESEARCH OF THE MEDICINAL PLANTS MARKET ON THE EXAMPLE OF URTICA DIOICA

Absrtact.

The therapeutic effect of medicinal herbs on human health has been known for a long time and is often used for various purposes in both traditional and alternative medicine. Thus, various medicinal products based on medicinal herbs are in great demand: teas, balms, capsules, tablets and drops. The most common medicinal plants include mint leaves, dioecious nettle, thyme, kombucha, wormwood and their combination. Today there are about 12,000 medicinal plants in the world. For the first time, a marketing analysis of the regional market of medicines containing dioecious nettle grass was carried out, demand and consumer behavior in the market of medicinal plant raw materials were studied.

Key words: *Urtica dioica*, marketing, phytopreparations, respondent, advertising, consumer.

Негізгі мәтін

Қазіргі таңда, Қазақстан Республикасында дәрілік өсімдік шикізаты мен фитопрепараттар сапасын бақылау ҚР МФ XI басылымы бойынша, ал импортталған шикізаттың кіріс бақылауы әлемнің жетекші елдерінің монографиялары бойынша жүргізіледі. Фитопрепараттарды қолдану кезінде жанама әсерлерінің аздығы, фармакологиялық әсер ету тиімділігі, сонымен қатар өсімдік шикізаты құрамындағы ББЗ болуы созылмалы ауруларда ұзақ уақыт қолдануға мүмкіндік беретіндігі қызығушылық тудырып отыр. Қазақстан Республикасының тұңғыш президенті Н.Ә.Назарбаевтің “Қазақстан 2030 стратегиясы” форумның стратегиялық сессиясы «Дәрі-дәрмектер айналымы саласындағы мемлекеттік саясат. Фармацевтикалық нарықтың тұрақтылығын қамтамасыз ету және дәрі-дәрмекке қол жетімділікті қолдау тетіктері» өзекті тақырыбына сәйкес 2025 жылға дейін отандық өндірістің дәрілік заттары мен медициналық бұйымдарының үлесін 50%-ға дейін жеткізуді тапсырды. Осы өзекті форумның стратегиялық сессиясына байланысты Қазақстан Республикасы Шымкент қаласындағы дәріханалар желісіне Қосүйлі қалақай (*Urtica dioica*) өсімдік шикізатын шығаруды жоспарлап отырмыз. Сонымен қатар Қазақстан Республикасының таулы аймақтарында өсетін қосүйлі қалақай дәрілік өсімдік шикізаты негізінде дәрілік шөбінің фармацевтикалық нарығын зерттеу қызығушылық тудыруда.

Қосүйлі қалақай- *Urtica dioica*

Сипаттамасы. Биіктігі 1 метрге жуық. Сабағы төрт қырлы, түзу, жоғарғы жағында бұтақтары көп. Жапырақтары жүрек тәрізді, үш жақтары сүйірлеу, бір-біріне қарама-қарсы орналасады, сағақтары ұзын, шеттері ірі, ара тісті. Жапырақтары мен сабағы тиген жерді дуылдататын күйдіргіш түк басқан. Гүлдері майда, көкшіл түсті. Бір өсімдікте аталық гүлдер өссе, екіншілерінде тек аналық гүлдер ғана өседі, сондықтан қалақайды "қос үйлі" деп атайды. Маусым айынан қыркүйекке дейін гүлдейді. Қосүйлі қалақай үй маңайында, жол жиегінде, бос алаңдарда, егістік жерлерде өседі. **Шикізаты**-тамырлары және гүлдері

Қасиеттері: Медицинада қосүйлі қалақай өкпеден, жатырдан, ішектен, геморрой түйіндерінен, асқазаннан қан кеткенде дәрі ретінде қолданылады. Өсімдіктің құрамындағы хлорофилл денедегі зат алмасуын, жүрек пен өкпенің қызметін жақсартады.

Қолданылуы: Қосүйлі қалақайды көптен жазылмай жүрген жараларды емдеуге, ағзадағы дәруменнің жетіспеуін және қанның құрамын қалпына келтіру үшін пайдаланады. Соңғы кезде өсімдікті диабетті емдеуге де пайдалана бастады. Бауыр және өт жолдарының созылмалы ауруларын қалақаймен емдеуге болады. Қазіргі таңда, қосүйлі қалақайдың жапырақтарымен ревматизмді, іштің қатуын, подаграны, бүйрек пен қуық ауруларын, өкпе

туберкулезін, геморройды, дизентерияны емдейді. Тамыранан жасалған сулы тұнбаны бронх демікпесін, асқазан ауруларын емдеуге қолданады. Сонымен қатар дене сыртындағы жарақаттарды, іріңді жараларды, сүйектің қабынуын емдеуге де болады. Оны шемен ауруын емдеуге, дене қызуын басуға және жөтелге қарсы да пайдаланады.

**Қосүйлі қалақай өсімдік препараттарының номенклатурасы мен құрамын
зерттеу**

№	Дайын дәрілік формалар атауы	Өндіруші	Дәрілік форма	Құны
1	Қосүйлі қалақай фито-чай 30,0	Зерде фито	30 г фито-шай	440 тенге
2	Қосүйлі қалақай фито-чай	Зерде фито	20 фильтр-пакеттер	430 тенге
3	Қосүйлі қалақай фито-чай 50,0	Зерде фито	50 г фито-шай	340 тенге
4	Қосүйлі қалақай майлы экстракты	ФитОлеум	50-100 мл флакондарда	885 тенге
5	Қосүйлі қалақай фито-чай	Ева Фито	20 фильтр пакеттер	390 тенге

Жобаның мақсатына сәйкес маркетингтік талдау әдісі ретінде әлеуметтік зерттеулер жүргізілді.

Әлеуметтік зерттеулер жүргізу үшін арнайы сауалнамалар құрастырылды. Сауалнама екі бағытта құрастырылды(тұтынушыларға және фармацевттерге).

Тұтынушыларға арналған сауалнама 15 сұрақтар тұрады.

Фармацевттерге арналған сауалнама 20 сұрақтан тұрады.

Респонденттер санын есептеу формуласы:

$$n = \frac{Z^2 pq}{\Delta^2}$$

$$n = \frac{0.95^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{4^2} = 384$$

Есептеу нәтижесі бойынша респонденттер саны 384 -ті құрады.

1.Шымкент қаласы тұрғындарына(Europharma) сауалнама жүргізу барысында қосүйлі қалақай өнімдеріне деген сұраныс келесідей:

№	Ең жиі сұранысқа ие	Орташа сұранысқа ие	Төмен сұранысқа ие
1	«Фито Зерде» компаниясы ұсынған Қосүйлі қалақай фито-шай	Қосүйлі қалақай негіндегі сұйық сығындысы	-



Қорытынды:

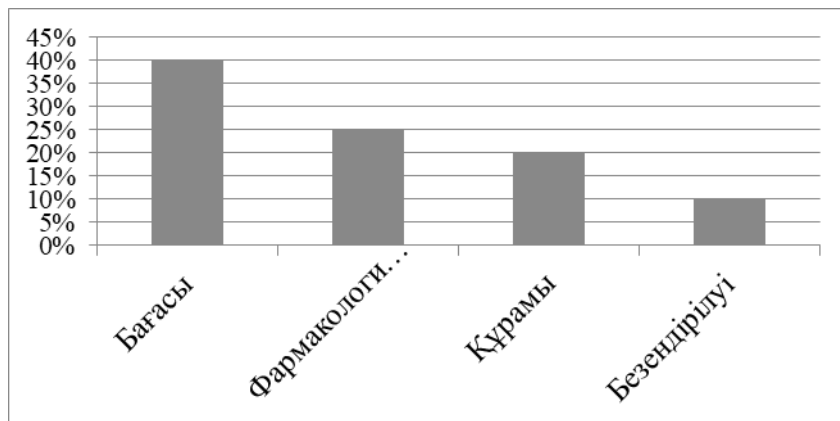
Қосүйлі қалақай мысалында дәрілік өсімдіктер нарығын маркетингтік зерттеу нәтижелеріне қол жеткізу үшін арнайы сауалнама құрастырылды. Сауалнама Шымкент қаласы тұрғындарына және жергілікті дәріхана фармацевттеріне жүргізілді. Сауалнамаға 18-70 жас аралығындағы тұрғындар мен фармацевттер қатысты. Қосүйлі қалақай негізінде алынатын дәрілік препараттар,фито-шай туралы сұрақтарға 95% -ы оң нәтиже көрсетті.

2.Қосүйлі қалақай негізіндегі дәрілік препараттарды жиі қолданасыз ба? деген сұраққа тұрғындар:«жиі аламын» деген жауап қатты. Қазіргі таңда қосүйлі қалақай «Зерде-Фито» компаниясы шығаратын Фито-шайын жиі алатынын атып кетті. Сауалнама нәтижесі бойынша Шымкент қаласы тұрғындары қосүйлі қалақай негізінде алынатын дәрілік препараттардың-20%,дәрілік шайлардың-80% көлемінде сатып алатыны анықталды.



3.Бұл фитопрепаратты қандай критерийлер бойынша тандайсыз? деген сұраққа:

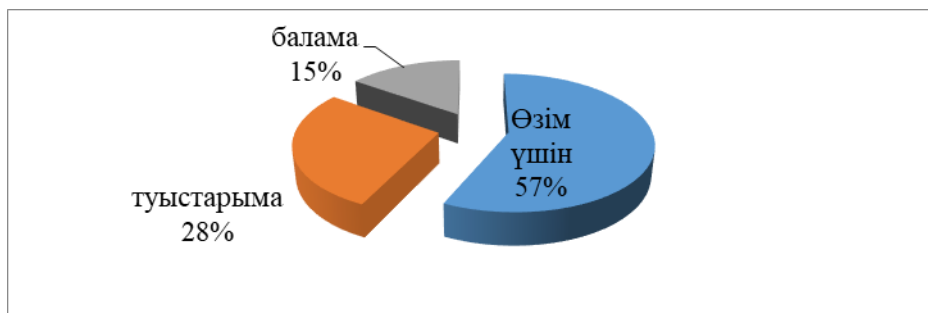
1. Бағасы 40%
- 2.Фармакологиялық әсері 25%
3. Құрамы 20%
4. Безендірілуі 10%



4.Сіз бұл препараттарды кім үшін жиі сатып аласыз? және препаратты кімнің кеңесімен сатып аласыз? деген сұрақ қойылып, жауабы төмендегідей болды:

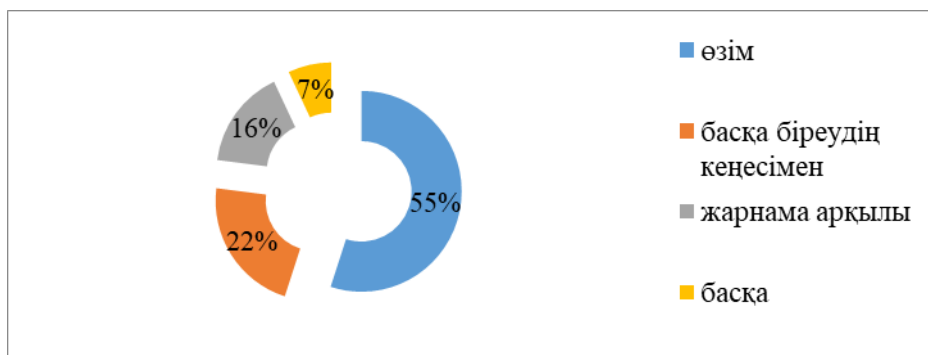
Алдымен кім үшін сатып аласыз деген сұраққа тұрғындар:

Өзім үшін-45%, туыстарыма 22-%, балама-12%

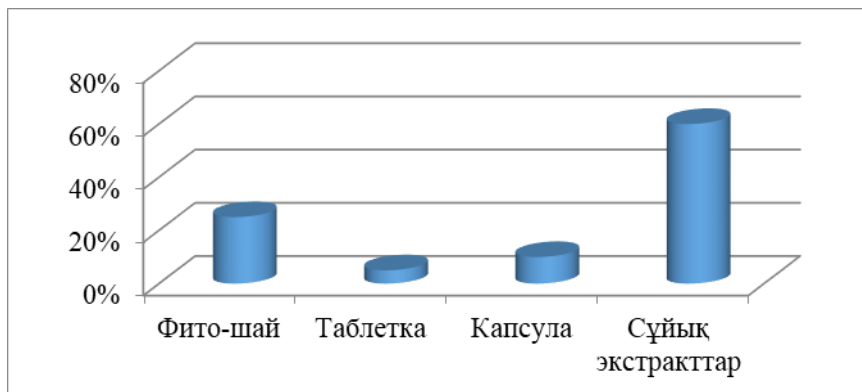


5.Препаратты кімнің кеңесімен сатып аласыз? деген сұраққа:

Өзім-55%,басқа біреудің кеңесімен-52%,жарнама арқылы-36%,басқа-25%

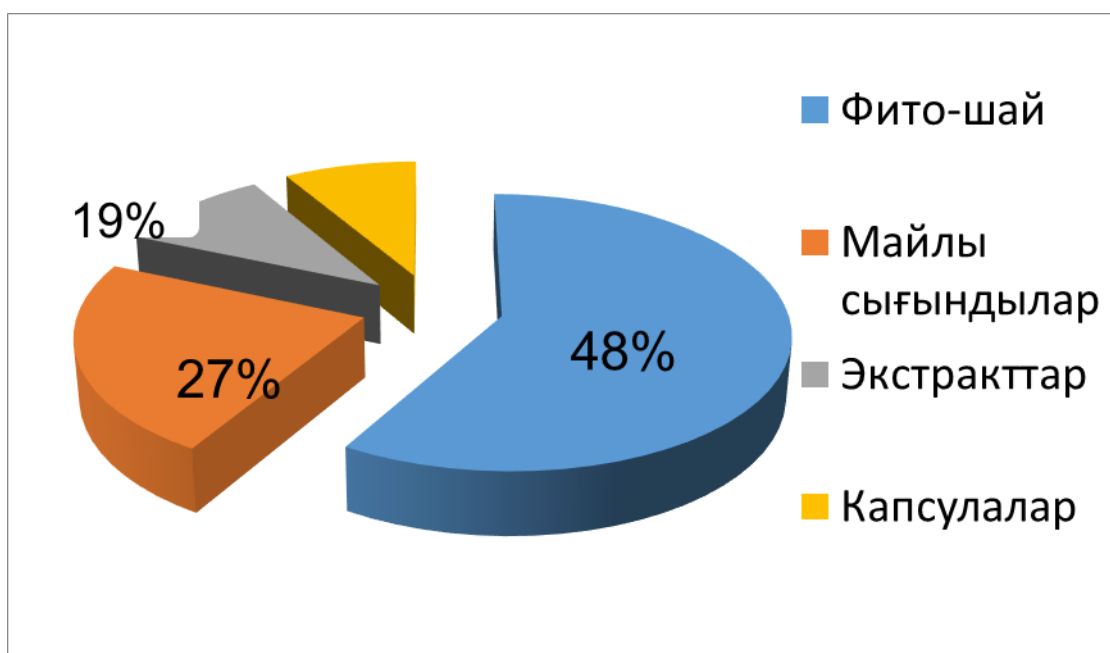


6.Сауалнама бойынша тұтынушыларға:Сізге қандай дәрілік формадағы фитопрепаратты қолданған тиімді? қойылды. Тұтынушылар жауабының нәтижелері бойынша,егде жас аралығындағы респонденттер сұйық дәрілік формадағы фитопрепараттарды тұтынған тиімдірек екендігін айтты.



Фито-препараттар бойынша сауалнама нәтижелері:

1.Қосүйлі қалақай препаратының қандай дәрілік формалары сұранысқа ие? деген сұрақ бойынша:



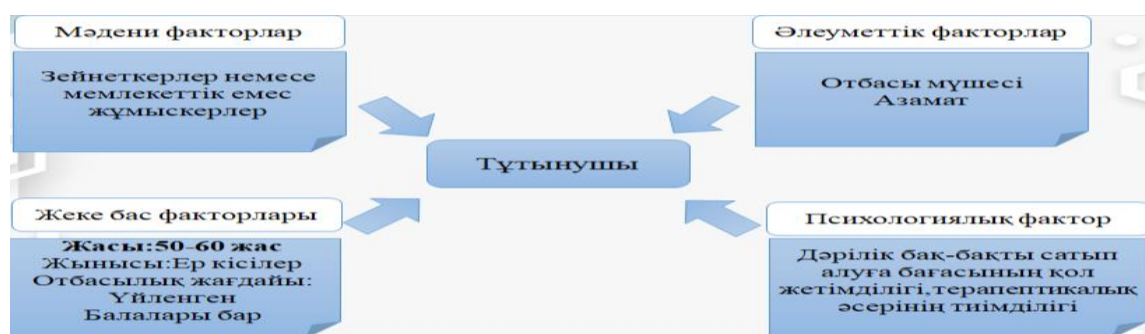
2.Қосүйлі қалақай фито-препараттарының фармакологиялық қасиеттері бойынша бауырдың созылмалы аурулары кезінде (40%) жиі сұранысқа болып табылады.Оны егде жастағы қарттар жиі сатып алады.

Жиі қандай фармакологиялық қасиеті бойынша сұраныс көп?			
Жасы	20 -ден жоғары	30 -ден жоғары	50-ден жоғары
Ішпектен,жатырдан қан кетулерде	2%	12%	15%
бауырдың созылмалы ауруларына	4,5%	10%	40%
Қант диабетінде	-	3,2%	25%

Дәрілік препараттарды тұтынушыға жылжытудың негізгі тәсілдері:

- Маркетингтен кейінгі зерттеулер
- Симпозиумдар өткізу
- Дәрі-дәрмектерді жылжыту мақсатында ақпаратты таратудың ең көп қолданылатын әдістерінің бірі-**жарнама**.
- Медициналық өкілдер арқылс

Тұтынушы бейнесі:



Қорытынды:

Зерттелетін дәрілік өсімдік препараттарын медицинада қолданудың негізгі бағыттары зерттелді. Фармакологиялық әсері,қолданылуы туралы жалпы сипаттамасы берілді.

Қазақстанда және шет елдерде дәрілік заттар нарығының дамуының негізгі тенденциялары мен перспективалары зерттелді. Осыған сүйене отырып, Шымкент қаласы

бойынша қосүйлі қалақай созылмалы бауыр және өт жолдары ауруларын және қан кетулерді емдеу үшін кеңінен қолданылады деген қорытынды жасауға болады.

Салыстырмалы талдау негізінде Шымкент қаласы нарығында фито-шайлар (38,44%) көбірек танымал екендігі анықталды.

Сонымен қатар қазіргі таңда респонденттердің жауабының нәтижесінде қосүйлі қалақай фито-шайларын қабылдауды қалайтындығы анықталды.

1. Алғаш рет Шымкент қаласы бойынша қосүйлі қалақай фитопрепараттардың тұтынушылық бейнесін құрастырылады.

2. Алғаш рет Шымкент қаласы бойынша қосүйлі қалақай фитопрепараттар ассортименттеріне талдау жүргізіледі.

Қазіргі таңда Шымкент қаласы бойынша қосүйлі қалақай дәрілік өсімдігінен келесі дәрілік түрлер нарықта сатылымда:

1. Қосүйлі қалақай шикізаты негізіндегі фито-шайлар
2. Қосүйлі қалақай жапырақтары негізіндегі сұйық сығындысы

Шымкент қаласында «Зерде-Фито» компаниясы қосүйлі қалақай жапырақтары неігінде фито-шай шығарады. Дәрілік препаратты жиі егде жастағы қарт адамдар, кейде орташа жас аралығындағы адамдар тұтынатындығы анықталды.

6. Жергілікті нарықтың маркетингтік талдауының нәтижелеріне сүйене отырып, Шымкент қаласы дәріхана мекемелерінің жергілікті нарығында созылмалы өт және бауыр аурулары дәрі-дәрмектердің ассортименті кеңінен ұсынылған деген қорытынды жасауға болады.

Шымкент қаласы бойынша қосүйлі қалақай негізіндегі фитопрепараттар туралы ақпараттар жиналып, баға көрсеткіштері туралы мағлұматтар ұсынылды. Сауалнамаға әр түрлі жас және жыныс аралығындағы тұрғындар мен фармацевттер қатысты.

Әдебиеттер тізімі:

- 1) Губанов, И. А. Дәрілік заттар : справочник / И. А. Губанов. – М. 1993. – 272 с.
- 2) Қазақстан Республикасының мемлекеттік фармакопеясы/ Астана 2008 ж/ I том
- 3) Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: Учебное пособие / Арыстанов Ж.М., Токсеитова А.Т. - Алматы: издательство «Эверо», 2016. – 532 с.
- 4) Гарбузова Л.И., Мануилова Л.М., Забалueva Н. И. Фармацевтикалық тауарларды тұтынушылардың мінез-құлқын зерттеу(2002).
- 5) Satu.kz- Қазақстан дәріханаларында дәрі-дәрмектерді іздеу [Электрондық ресурс]

<https://satu.kz/>

- 6) <https://provisor.com.ua/archive/2000/N14/gromovik.php>
- 7) Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг [Электронный ресурс]: оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМА-2016Ж
- 8) Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Блинова; М-во здравоохранения РК; ЮКМА- Шымкент: Жасұлан, 2014. - 165 с.
- 9) Березин И.С. Маркетингтік зерттеулер қолдану жөніндегі нұсқаулық. 3-ші басылым. және қосымша / И.С. Березин. - Люберцы: Юрайт, 2017. — 383 с.
- 10) Галицкий, Е. Б. Маркетингтік зерттеулер. теория және практика 2-ші басылым. жоғары оқу орындарына арналған оқулық / Е.Б. Галицкий, Е. г. Галицкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. — 570 с.
- 11) Герасимов, Б. И. Нарықты маркетингтік зерттеу: Оқу құралы / Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов. - М.: Форум, 2018. — 336 с.
- 12) https://knowledge.allbest.ru/marketing/3c0a65625b3ad78a4d53b89521316d36_0.html
- 13) ТОО "СК-Фармация" <https://sk-pharmacy.kz/>
- 14) «Зерде-Фито» компаниясы- <http://zerde.com.kz/>
- 15) Grice J. Global Pharmaceutical Marketing. A practical guide to codes and compliance. - Pharmaceutical Press: London - Chicago, 2018. - 217 p.

УДК [616.853-085.213:311]:614

Pozdnyakov G. A., Vaskova L.B.

A.P. Nelyubin Institute of Pharmacy, I.M. Sechenov Moscow State Medical University, Moscow,
Russia

PHARMACOEPIDEMIOLOGICAL ASPECTS OF EPILEPSY TREATMENT

Abstract

The present pharmacoepidemiologic study included several stages and was conducted using a specially developed methodology for a comprehensive assessment of the problem. Preliminarily, 8 clinical and statistical groups of patients diagnosed with epilepsy according to the International Classification of Diseases 10th revision were identified, within which the socio-demographic structure was analyzed, the range of drugs used was analyzed, and the volume of consumption of antiepileptic drugs was analyzed. The socio-demographic analysis resulted in a patient portrait:

male, aged 18 to 46 years (70.23% of the total number of patients), married (45.20% of patients), with a permanent job (42.90%). Analysis of the frequency of prescriptions showed that the most frequently prescribed groups of drugs were anticonvulsants (49%), B vitamins (30%) and myorelaxants (3.7%). The study of the volume of consumption within the inpatient department of the University Clinical Hospital No. 3/Clinic of Nervous Diseases named after A.Y. Kozhevnikov using the World Health Organization DDD methodology revealed that the highest consumption of anticonvulsant drugs was observed in groups G40.0, G40.8 and G40.9 with valproic acid and levetiracetam predominating.

Keywords: nervous diseases; epilepsy; pharmacoepidemiology; sociodemographic analysis; consumption volume analysis; ATC/DDD analysis.

Поздняков Г. А., Васькова Л. Б.

А. П. Нелюбин атындағы Фармация институты, Мәскеу, Ресей

ЭПИЛЕПСИЯНЫ ЕМДЕУДІҢ ФАРМАКОЭПИДЕМИОЛОГИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Аңдатпа

Бұл фармакоэпидемиологиялық зерттеу бірнеше кезеңдерді қамтыды және мәселені кешенді бағалау үшін арнайы әзірленген әдістемені қолдану арқылы жүргізілді. Бұрын біз Халықаралық аурулар классификациясына, 10-шы ревизияға сәйкес эпилепсия диагнозы қойылған науқастардың 8 клиникалық-статистикалық тобын анықтадық, оның аясында әлеуметтік-демографиялық құрылымға талдау жасалды, дәрілік заттардың ассортиментіне талдау жасалды. пайдаланылды, сонымен қатар эпилепсияға қарсы препараттарды тұтыну көлеміне талдау жүргізілді. Әлеуметтік-демографиялық талдау нәтижесінде науқастың портреті құрастырылды: 18 бен 46 жас аралығындағы ер адам (науқастардың жалпы санынан 70,23%), некеде (45,20%) тұрақты жұмысы бар (42,90%). %). Рецепттердің жиілігінің талдауы көрсеткендей, ең жиі тағайындалған препараттар тобы құрысуға қарсы препараттар (49%), В тобының витаминдері (30%) және бұлшықет босаңсытқыштары (3,7%). №3 Университет клиникалық ауруханасы/Жүйке аурулары клиникасы ауруханасы ішіндегі тұтыну көлемін зерттеу. А.Я. Кожевников Сеченов атындағы университет Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының DDD әдістемесін қолдана отырып, антиконвульсанттардың ең көп тұтынуы вальпрой қышқылы мен леветирацетам басым G40.0, G40.8 және G40.9 топтарында байқалғанын анықтады.

Түйін сөздер: жүйке аурулары; эпилепсия; фармакоэпидемиология; әлеуметтік-демографиялық көрсеткіштерді талдау; тұтыну көлемін талдау; ATC/DDD талдауы.

Поздняков Г. А., Васькова Л.Б.

Институт Фармации имени А.П. Нелюбина, ПМГМУ им. И.М. Сеченова, Москва, Россия

ФАРМАКОЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛЕЧЕНИЯ ЭПИЛЕПСИИ

Аннотация

Настоящее фармакоэпидемиологическое исследование включало в себя несколько этапов и проводилось с использованием специально разработанной методики для комплексной оценки проблемы. Предварительно были выделены 8 клиничко-статистических групп (КСГ) больных с диагнозом эпилепсия по международной классификации болезней 10 пересмотра (МКБ-10), в рамках которых проводился анализ социально-демографической структуры, анализ используемого ассортимента лекарственных препаратов, а также анализ объема потребления противоэпилептических лекарственных препаратов. В результате социально-демографического анализ был составлен портрет пациента: мужчина в возрасте от 18 до 46 лет (70,23% от общего числа пациентов), состоящий в браке (45,20% пациентов), с постоянным местом работы (42,90%). Анализ частоты назначений показал, что чаще всех назначались такие группы препаратов, как противосудорожные (49%), витамины группы В (30%) и миорелаксанты (3,7%). Исследование объема потребления в рамках стационара Университетской клинической больницы №3/Клиника нервных болезней им. А.Я. Кожевникова Сеченовского университета с использованием DDD-методологии Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ) выявило, что наибольшее потребление противосудорожных лекарственных препаратов отмечено в группах G40.0, G40.8 и G40.9 с преобладанием вальпроевой кислоты и левитирацетама.

Ключевые слова: *нервные болезни; эпилепсия; фармакоэпидемиология; анализ социально-демографических показателей; анализ объема потребления; ATC/DDD-анализ.*

Введение

Эпилепсия до настоящего времени остается одним из наиболее распространенных заболеваний центральной нервной системы. По данным ВОЗ на 2023 год, во всем мире эпилепсией страдают более 50 миллионов человек [1]. Согласно данным официальной статистики Росстата общая распространенность эпилепсии в России в 2020 г. составляла

2,49 больных на 1000 человек, а общее количество зарегистрированных больных эпилепсией в России - 366 134 человека [3]. Активная форма заболевания при этом (повторяющиеся приступы и потребность в лечении) отмечается в диапазоне от 4 до 10 на 1 000 человек [2]. Среди взрослых трудоспособных пациентов эпилепсией 20-30% остаются безработными из-за своего заболевания, хотя их уровень образования и навыков является конкурентоспособным на рынке труда [3].

Цель исследования. Провести комплексную оценку фармакоэпидемиологии эпилепсии, включающую в себя социально-демографический анализ, анализ частоты назначений и анализ объема потребления лекарственных препаратов пациентов с эпилепсией на стационарной ступени оказания помощи с использованием АТC/DDD методологии ВОЗ.

Материалы и методы исследования. Объектами исследования послужили результаты выкопировки 84 историй болезней (сплошная выборка с 2021-2023 гг.) пациентов с диагнозом эпилепсия, которые проходили лечение в Университетской клинической больнице №3/Клиника нервных болезней им. А.Я. Кожевникова Сеченовского университета. Объем потребления ЛП для лечения эпилепсии был рассчитан при помощи АТC/DDD методологии ВОЗ (Anatomical Therapeutic Chemical/ Defined Daily Dose). Критерием для включения в выборку был основной диагноз - эпилепсия (код G.40.X.) по МКБ-10 (международному классификатору болезней-10 пересмотра).

На основе изученных историй болезней был проанализирован ассортимент лекарственных препаратов для лечения эпилепсии с целью определения частоты назначений данных препаратов и составлен социально-демографический портрет пациента.

Результаты исследования и их обсуждение. Для проведения фармакоэпидемиологического анализа были выделены 8 КСГ с учетом основного заболевания и ведущего синдрома:

1. G40.0- Локализованная (фокальная) (парциальная) идиопатическая эпилепсия и эпилептические синдромы с судорожными припадками с фокальным началом;
2. G40.1- Локализованная (фокальная) (парциальная) симптоматическая эпилепсия и эпилептические синдромы с простыми парциальными припадками; 3) G40.2- Локализованная (фокальная) (парциальная) симптоматическая эпилепсия и эпилептические синдромы с комплексными парциальными судорожными припадками;
4. G40.3- Генерализованная идиопатическая эпилепсия и эпилептические синдромы;
5. G40.4- Другие виды генерализованной эпилепсии и эпилептических синдромов;

6. G40.7- Малые припадки [petit mal] неуточненные без припадков grand mal;

7. G40.8- Другие уточненные формы эпилепсии;

8. G40.9- Эпилепсия неуточненная.

В результате ретроспективной обработки данных были получены следующие результаты, представленные в таблице 1 и диаграммах 1-5.

Таблица 1. Объем потребления ЛС в стационаре у больных с эпилепсией за 2021-2023 годы (NDDD/100 койко-дней)

МНН	DD D	Ед. из ме ре ни я	Лек. Фор ма	Ко л- во дн ей пр ие ма	Доз иро вка	G40.0	G40.1	G40.2	G40.3	G40.4	G40.7	G40.8	G40.9
Противоэпилептические препараты:													
Вальпро евая к- та	1,5	мг.	таб.	14	0,5	366,66	66,66	-	-	100	-	-	333,33
Клоназе пам	8	мг.	таб.	14	2	25	-	-	-	25	-	-	-
Леветир ацетам	1,5	мг.	таб.	14	0,5	333,33	-	66,66	-	-	-	266,66	-
Ламотри джин	0,3	мг.	капс	14	0,5	66,66	-	-	33,33	66,66	-	100	-
Карбама зепин	1	мг.	капс	7	0,4	240	40	120	80	-	-	80	-
Оскарб азепин	1	г.	таб.	7	0,15	-	-	-	-	-	-	30	-
Нейролептики:													
Кветиап ин	0,4	г.	капс	14	0,25	-	-	-	62,5	62,5	62,5	125	-
Тералид жен	30	мг.	капс	14	10	-	-	-	-	33,33	-	66,66	-
Витамины:													
Витами н В2	0,3	мг/ мл	амп.	14	4	-	-	-	-	-	-	-	100
Витами н В1	50	мг/ мл	амп.	7	10	1200	200	-	-	400	-	500	300
Витами н В6	0,16	мг/ мл	амп.	7	0,1	562,5	187,5	-	62,5	125	-	187,5	125

Витами н В12	1	мг/ мл	амп.	7	0,5	100	-	-	50	50	-	50	-
Средства, влияющие на нервно-мышечную передачу:													
Баклофе н	50	мг.	таб.	7	100	200	-	-	-	-	-	200	200
Тизанид ин	12	мг.	таб.	7	4	-	-	-	-	-	-	100	-
Антидепрессанты:													
Флуоксе тин	20	мг.	таб.	2	20	-	-	-	-	100	-	-	100
Сертрал ин	50	мг.	таб.	2	50	-	-	-	-	-	-	100	-
Ноотропы:													
Пирацет ам	2,4	г.	таб.	7	0,8	66,66	-	-	-	66,66	-	-	-
Анксиолитики:													
Атаракс	75	мг.	таб.	2	25	33,33	-	-	-	-	-	33,33	-
Прочие препараты для лечения заболеваний нервной системы:													
Мексид ол	1,5	мг.	капс	2	0,5	33,33	33,33	-	33,33	-	-	33,33	33,33
Метуци вел	1,5	мг.	амп.	2	0,5	-	-	-	-	-	-	33,33	-
Σсумма						3227,4 7	527,4 9	186,6 6	321,6 6	1062,4 8	62,5 7	1972,4 7	1191,6 6

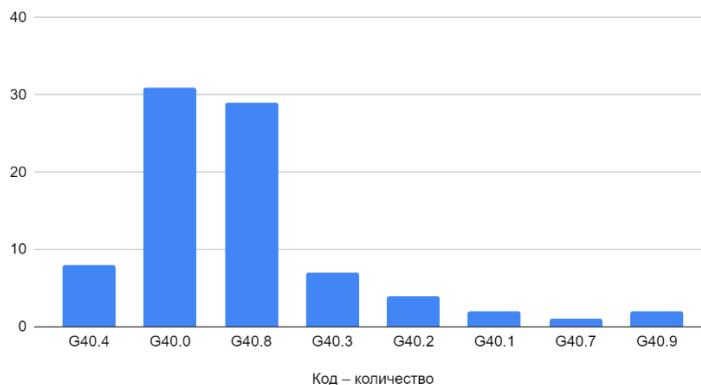
Наибольшее потребление противосудорожных лекарственных препаратов отмечено в группах G40.0, G40.8 и G40.9 с преобладанием вальпроевой кислоты и леветирацетама (табл. 1).

При диагнозе G40.0 выявлено наибольшее потребление противосудорожных средств: преобладают вальпроевая кислота, леветирацетам и ламотриджин.

Анализ пациентов в группе G40.8 показал наибольшее применение нейролептика кветиапина среди других групп диагнозов.

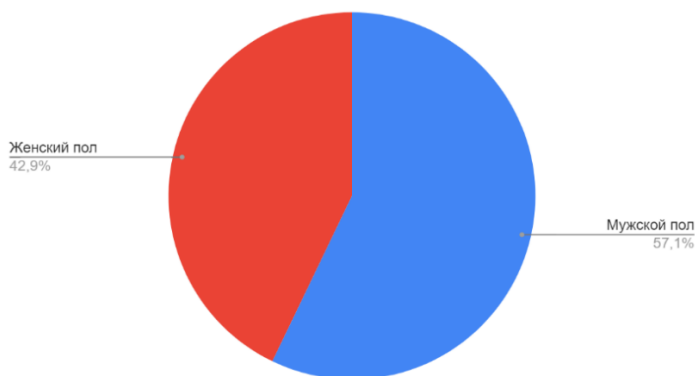
Социально-демографический анализ показал, что в основном пациентам ставили диагнозы G40.0 и G40.8 (диаграмма 1).

Диаграмма 1. Распределение пациентов по КСГ



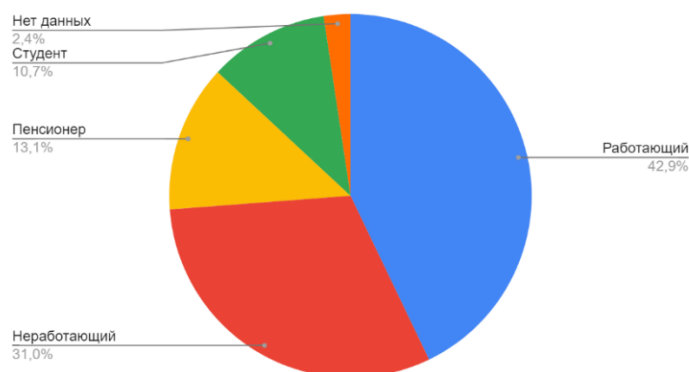
Количество мужчин с эпилепсией превалирует: 57.1% и 42.9% соответственно (диаграмма 2).

Диаграмма 2. Распределение пациентов по половому признаку



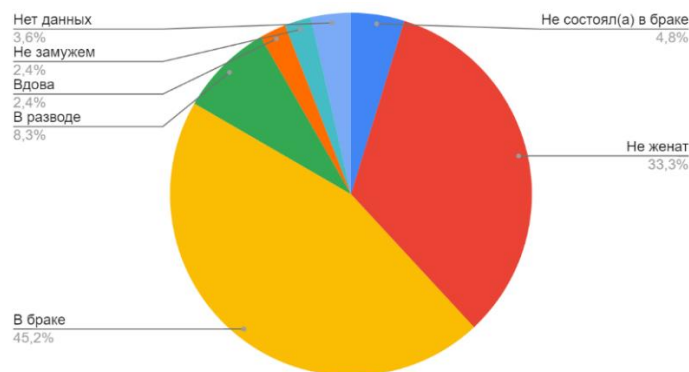
Большинство пациентов с эпилепсией трудоустроены (42,9%), процент неработающих составляет 31,0% (диаграмма 3).

Диаграмма 3. Распределение пациентов по социальному положению



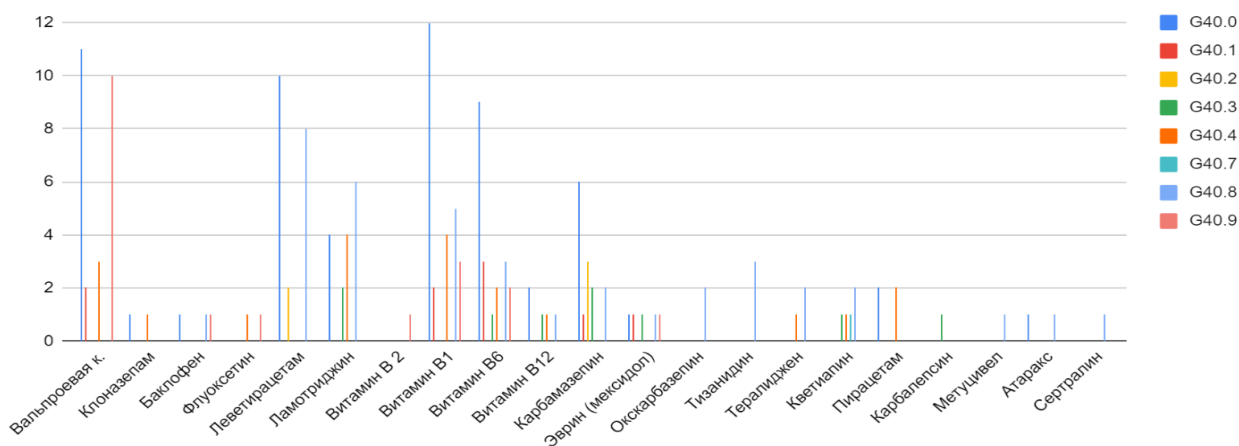
В основном пациенты с диагнозом эпилепсия состоят в браке (45,2%) (диаграмма 4)

Диаграмма 4. Распределение пациентов по семейному положению



Исходя из диаграммы 5 очевидно, что самыми часто назначаемыми препаратами являются: по диагнозу G40.0: Вальпроевая кислота (ЧН=18,3%), Леветирацетам (ЧН=16,6%), Витамины группы В (ЧН=38,3%); G40.1: Вальпроевая кислота (ЧН=22,2%), Витамины группы В (ЧН=55,5%); G40.2: Карбамазепин (ЧН=40%), Леветирацетам (ЧН=60%); G40.3: Карбамазепин (ЧН=22,2%), Ламотриджин (ЧН=22,2%); G40.4: Вальпроевая кислота (ЧН=15%), Ламотриджин (ЧН=20%), Витамины группы В (ЧН=35%); G40.7: Кветиапин (ЧН=100%); G40.8: Леветирацетам (ЧН=20,5%), Витамины группы В (ЧН=23%); G40.9: Вальпроевая кислота (ЧН=52%).

Диаграмма 5. Частота назначений ЛП



Выводы. Была проанализирована социально-демографическая структура больных эпилепсией и составлен портрет больного: в основном больные данным заболеванием – работающие, состоящие в браке мужчины от 18 до 32 лет с диагнозом по МКБ-10 G40.0.

При анализе частоты назначений было отмечено, что самыми используемыми группами препаратов являются противосудорожные препараты (49%) и витамины группы В (30%). Кроме того, применяются и другие группы лекарственных препаратов такие как анксиолитики, антидепрессанты и нейролептики.

Проанализированы результаты анализа объема потребления для каждой КСГ. Установлено, что в КСГ G40.0, G40.8 и G40.9 значение NDDD преобладает у вальпроевой кислоты и леветирацетама. Также анализ объема потребления показал, что в КСГ G40.8 нейролептики кветиапин и тералиджен применяются сравнительно чаще, нежели чем при других диагнозах. В КСГ G40.1, G40.2 и G40.4 применялись следующие ЛП: вальпроевая кислота, леветирацетам и ламотриджин соответственно, и объем потребления данных противосудорожных препаратов (ПЭП) составил 66,66. Витамины группы В составили большой объем потребления среди всех КСГ, за исключением группы G40.2.

Список литературы

- [1]. Парфенова Е. В., Ридер Ф. К., Герсамя А. Г. Социокультурные аспекты и различные виды стигматизации при эпилепсии //Неврология, нейропсихиатрия, психосоматика. – 2018. – Т. 10. – №. 1S. – С. 89.
- [2]. Даирбаева Л. О. Рекомендации по современной терапии пациентов с эпилепсией//Новости медицины и фармации. – 2013. – №. 5. – С. 47-53.
- [3]. Романов А. С., Шарахова Е. Ф. Медико-социальные аспекты эпилепсии (обзор литературы)//Современные проблемы здравоохранения и медицинской статистики.– 2023. – №. 3. – С. 80-103.

УДК:615.15:339.178(048)

Өтеміс А.Е., Байдуллаева Ш.А., Арыстанов Ж.М.

«Астана Медицина Университеті» КеАҚ, Астана,Қазақстан

ДӘРІХАНАЛЫҚ БӨЛШЕК САУДА ЖЕЛІСІНДЕГІ МЕРЧАНДАЙЗИНГ КЕШЕНІНІҢ ӘДІСТЕРІ МЕН ҚҰРАЛДАРЫ

Аңдатпа

Дәріханалық бөлшек сауда желісінде тауарларды сату, тұтынушылардың тауарларға деген қанағаттануын арттыру және бәсекелестік артықшылықтарды жасау мақсатында сауда кеңістігінде фармацевтикалық тауарларды ұсынуды оңтайландыруға бағытталған мерчандайзинг кешенінің әдістері мен құралдары қарастырылған.

Түйін сөздер:дәріханалық бөлшек сауда желісі, мерчандайзинг, көрнекі мерчандайзинг, алтын сөрелер, POS-материалдар, адалдық бағдарламалары.

Otemis A.E., Baidullayeva Sh.A., Arystanov Zh.M.

«Astana Medical University» NJSC, Astana, Kazakhstan

METHODS AND TOOLS OF THE MERCHANDISING COMPLEX IN THE PHARMACY RETAIL NETWORK

Abstract

The methods and tools of the merchandising complex aimed at optimizing the provision of pharmaceutical goods in the trading space in order to sell goods in the pharmacy retail network, increase consumer satisfaction with goods and create competitive advantages are considered.

Keywords: *pharmacy retail chain, merchandising, visual merchandising, gold shelves, POS-materials, loyalty programs.*

Утемис А. Е., Байдуллаева Ш. А., Арыстанов Ж. М.

НАО «Медицинский Университет Астана», Астана, Казахстан

МЕТОДЫ И СРЕДСТВА КОМПЛЕКСА МЕРЧАНДАЙЗИНГА В АПТЕЧНОЙ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

Аннотация

В целях реализации товаров в аптечной розничной сети, повышения удовлетворенности потребителей товарами и создания конкурентных преимуществ предусмотрены методы и средства комплекса мерчандайзинга, направленные на оптимизацию предложения фармацевтических товаров в торговом пространстве.

Ключевые слова: *аптечная розничная сеть, мерчандайзинг, визуальный мерчандайзинг, золотые полки, POS-материалы, программы лояльности.*

Kіріспе

Дәріханалық бөлшек сауда желісіндегі мерчандайзинг - тауарларды сату, тұтынушылардың қанағаттануын арттыру және бәсекелестік артықшылықтарды жасау мақсатында бөлшек сауда кеңістігінде фармацевтикалық тауарларды ұсынуды оңтайландыруға бағытталған стратегиялық әдістер мен құралдар жиынтығын қамтиды. Дәріхана бизнесінде мерчандайзинг ерекше маңызға ие, өйткені ол коммерциялық пайданы фармацевтикалық этика стандарттары мен реттеуші нормаларды сақтаумен біріктіреді. Қазіргі уақытта дәріханалық бөлшек сауда желісіндегі мерчандайзинг кешенінің негізгі әдістері мен құралдарына келесілерді жатқызуға болады:

- рецепт бойынша және рецептсіз сатылатын дәрі-дәрмектер, денсаулық сақтау өнімдері, косметика және медициналық өнімдер бойынша топтастыруды қамтитын санатты басқаруды жүзеге асыру, мұның өзі өз кезегінде тұтынушылар үшін навигацияны және мақсатты сатып алуды жеңілдетеді;

- көрнекі мерчандайзинг - тауарларға назар аудару және дәріханалық бөлшек сауда жүйесі кеңістіктерін қабылдауды жақсарту үшін түсті безендіру, жарықтандыру және витриналарды безендіру сияқты көрнекі құралдарды қолдануды қамтиды;

- тауарларды орналастыруды оңтайландыру, яғни тауарларды «алтын сөрелерге» көз деңгейінде орналастыру және жоғары маржасы немесе сұранысы бар тауарларды ұсыну үшін «ыстық аймақтар» принципін қолдану арқылы жүзеге асырылады. Тауарларды орналастыруды оңтайландыру барысында қосымша тауарларды қамти отыры, ілесіп сатып алуды ынталандыратын логикалық орналасу құрылымын пайдалану маңызды;

- POS-материалдар (сату нүктесіндегі жарнамалық материалдар), соның ішінде жеңілдіктер, акциялар туралы хабарлау үшін плакаттарды, баға белгілерін, дисплейлерді және арнайы стендтерді пайдалану - импульсті сатып алуды ынталандырады және фармацевтикалық тауарлар түрлеріне тұтынушылардың қызығушылықтарын арттырады;

- акциялар және адалдық бағдарламалары - қайта сатып алуды арттыру үшін жеңілдіктер, бонустар және адалдық карталары бағдарламаларын енгізу;

- фармацевтикалық персоналды ынталандыру - персоналды оқыту және ынталандыру, тұтынушылармен сапалы жұмыс істеу стандарттары бойынша ұсыныстарды қолдау бүкіл дәріханалық бөлшек сауда желісінің тиімділігіне тікелей әсер етеді;

- тұтынушыларды тауарлар мен акциялар туралы хабардар ету үшін цифрлық дисплейлерді, интерактивті стендтерді және мобильді қосымшаларды енгізуді, сондай-ақ тауарлар ассортиментін оңтайландыру мен тиімді орналастыру үшін іске асыру аналитикасын пайдалануды қамтитын цифрлық технологиялар.

Зерттеудің мақсаты- дәріханалық бөлшек сауда желілеріндегі мерчандайзинг кешенінің әдістері мен құралдарын зерделеу.

Жұмыстың зерттеу әдістері әдебиеттік талдауды, атап айтқанда ғылыми мақалаларды, монографияларды, нормативтік құжаттарды зерделеп талдауды, дәріханалық бөлшек сауда желісі қызметкерлерімен сауалнамалар мен сұхбаттар жүргізуді, сонымен қатар қолданыстағы түрлі әдістемелік тәсілдерді салыстырмалы түрде талдауды қамтиды.

Қорытынды. Осылайша, дәріханалық бөлшек сауда желісіндегі мерчандайзинг кешені фармацевтикалық тауарлардың көрнекі көрінісін ғана жақсартып қоймай, сонымен қатар тауарларды сату көлемін ұлғайтуға, тұтынушылардың тауарларға деген сенімін арттыруға

және бөлшек сауда нарығында тұрақты бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыруға мүмкіндіктер береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://merchandising.ru/infobank/articles/kak-rabotaet-merchandayzing-v-aptechnykh-setyakh/>
2. <https://leaderteam.ru/merchandizg/instrumenti-merchandayzinga>
3. «Управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли на основе повышения эффективности продаж» Киров-2012 Стр 14-15-16.
4. <https://pharmcourse.com/storage/web/training/description/9.pdf>
5. <https://www.rphonthego.com/pharmacy-resources/how-to-merchandise-pharmacy/>

УДК 615.322: 339.198

Незванова Е.И., Джабаркулова С.К., Утегенова Г.И., Блинова О.В., Шертаева К.Д.

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ
РАСТЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ЗИЗИФОРЫ БУНГЕ**

Аннотация

В статье проведен маркетинговый анализ рынка фитопрепаратов на основе Зизифоры Бунге в Республике Казахстан. Актуальность темы обусловлена ростом спроса на растительные препараты для лечения хронических заболеваний и расширением их ассортимента. Исследование направлено на анализ наличия фитопрепаратов и биологически активных добавок с Зизифорой Бунге в аптеках города Шымкент. Применены методы анкетирования, SWOT-анализа и контент-анализа для изучения спроса и покупательского поведения. Результаты исследования помогают выявить ключевые тенденции и обосновывают необходимость дальнейших исследований.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, анкетирование, Зизифора Бунге, фитопрепараты

Незванова Е.И., Джабаркулова С.К., Утегенова Г.И., Блинова О.В., Шертаева К.Д.

«Оңтүстік Қазақстан медициналық академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

БУНГЕ КИКОТЫ МЫСАЛЫНДА ДӘРІЛІК ӨСІМДЕР НАРЫҚЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасындағы бунге киікоты негізіндегі шөптік препараттар нарығына маркетингтік талдау жасалған. Тақырыптың өзектілігі созылмалы ауруларды емдеуге арналған шөптік препараттарға сұраныстың артуы және олардың ассортиментін кеңейтумен байланысты. Зерттеу Шымкент қаласындағы дәріханаларда бунге киікоты бар шөптік дәрілер мен тағамдық қоспалардың қолжетімділігін талдауға бағытталған. Сұраныс пен сатып алу тәртібін зерттеу үшін сауалнама әдістері, SWOT талдау және мазмұнды талдау қолданылды. Зерттеу нәтижелері негізгі тенденцияларды анықтауға және одан әрі зерттеу қажеттілігін негіздеуге көмектеседі.

Түйін сөздер: маркетингтік зерттеулер, сауалнамалар бунге киікоты, шөптерден жасалған емдік құралдар.

Nezvanova E.I., Dzhabarkulova S.K., Utegenova G.I., Blinova O.V., Shertaeva K.D.

«South Kazakhstan Medical Academy» JSC, Shymkent, Kazakhstan

MARKETING RESEARCH OF THE MEDICINAL PLANTS MARKET USING THE EXAMPLE OF ZIZIPHORA BUNGEANA

Abstract

The article presents a marketing analysis of the market of herbal preparations based on Ziziphora Bunge in the Republic of Kazakhstan. The relevance of the topic is due to the growing demand for herbal preparations for the treatment of chronic diseases and the expansion of their range. The study is aimed at analyzing the availability of herbal preparations and dietary supplements with Ziziphora Bunge in pharmacies in Shymkent. The methods of questionnaires, SWOT analysis and content analysis are used to study demand and consumer behavior. The results of the study help to identify key trends and justify the need for further research.

Key words: marketing research, questionnaire, Ziziphora Bunge, herbal preparations.

Актуальность темы исследования. Лекарственные средства на основе растительного сырья (фитопрепараты) издавна пользуются спросом при лечении хронических заболеваний почти всех органов или систем организма человека (сердечно-сосудистой системы, дыхательных путей, желудочно-кишечного тракта, нервной системы, печени, кожи, десен,

горла и т.д.). Фитопрепараты, испокон веков применяемые в традиционной медицине, имеют, как преимущества, так и недостатки в сравнении с лекарственными средствами на основе синтетических субстанций. Основные преимущества препаратов растительного происхождения – это широкий спектр действия, низкая токсичность, относительная доступность. Недостатки: отсутствие доказанного уровня эффективности с помощью клинических исследований для большинства давно выпускаемых фитопрепаратов, затруднения в стандартизации и непредсказуемость развития нежелательных реакций [1].

Несмотря на перечисленные недостатки, препараты растительного происхождения являются неотъемлемой частью медицинской практики. Во многих странах мира наблюдается рост употребления фитопрепаратов, в связи с чем фармацевтический рынок и ассортимент растительных препаратов непрерывно расширяется. Это определяет необходимость проведения маркетинговых исследований в данной области, являющейся перспективной и актуальной [2].

При этом представляется интересным изучение фармацевтического рынка фитопрепаратов на основе Зизифоры Бунге в Республике Казахстан.

Зизифора Бунге широко известна в народной медицине и издавна применяется как кардиологическое, болеутоляющее и ранозаживляющее средство.

Цель проекта. Анализ ассортимента фитопрепаратов и биологически активных добавок к пище на основе травы Зизифоры Бунге в Республике Казахстан в аптечных организациях города Шымкент.

Материалы и методы. Нами был проведен маркетинговый анализ рынка фитопрепаратов нашего региона, содержащих Зизифору Бунге, а также было проведено исследование спроса и покупательского поведения потребителей в отношении приобретения лекарств растительного происхождения. В работе использованы следующие методы: социологические (анкетирование), SWOT-анализ и контент-анализ.

Результаты и обсуждения. Зизифора Бунге (*Ziziphora bungeana* Juz.) – ароматные полукустарники с деревянистыми корнями. В качестве лекарственного растительного сырья применяется трава. Основными действующими веществами зизифоры являются эфирные масла (пулегон, тимол, лимонен, цинеол и др.), сопутствующие – флавоноиды, жирные кислоты, тритерпены, стеролы и др. Благодаря вышеперечисленным БАВ зизифора бунге обладает антибактериальными, антисептическими, гипохолестеролемическими, антиоксидантными, гипогликемическими свойствами [3].

С целью исследования фармацевтического рынка фитопрепаратов на основе Зизифоры Бунге нами была разработана анкета для социологического опроса фармацевтов и посетителей аптек. В соответствии с выборкой, нами было опрошено 400 респондентов.

$$n = \frac{Z^2 pq}{\Delta^2}, \text{ где } n - \text{объем выборки}$$

Z – коэффициент, зависящий от выбранного исследователем доверительного уровня

p – доля респондентов с наличием исследуемого признака

Δ – предельная ошибка выборки

$$n = \frac{0.95^2 0.5 \cdot 0.5}{4^2} = 400 \text{ респондентов}$$

В результате обработки анкет посетителей аптек были получены следующие данные. Большую часть респондентов составили женщины 70%, мужчины – 30%, наибольшее число опрошенных 55% составили люди в возрасте от 35 лет.

Таблица 1. Демографическая структура респондентов

Показатель	Возраст				
	18-25	26-35	36-45	46-55	56 и старше
Показатель	Пол				
Женщины	39,9	63,6	69,2	37,8	48,0
Мужчины	60,1	36,4	30,8	65,2	52,0

Среди ответивших на вопросы анкеты 5% всегда выбирают фитопрепараты, 12,5% часто выбирают фитопрепараты, 37,5% иногда выбирают фитопрепараты, 35% редко выбирают фитопрепараты, 10% никогда не выбирают фитопрепараты вместо синтетических лекарственных средств.

Большинство посетителей аптек предпочитают фитопрепараты в виде травяных чаев и сборов (69%).

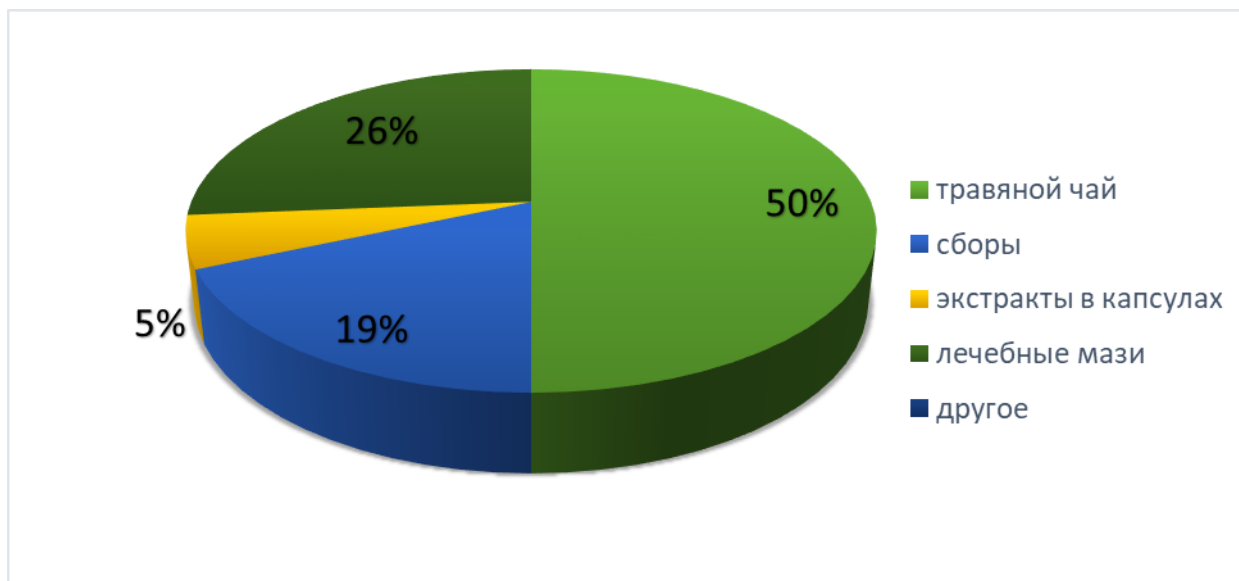


Рисунок 1 – Предпочтения респондентов в отношении фитопрепаратов

Среди заболеваний, при которых пациенты принимают растительные препараты, распространены болезни желудочно-кишечного тракта – 44%, сердечно-сосудистой системы – 16%, мочеполовой системы – 20%, для повышения иммунитета – 16%, для ЦНС – 4%.

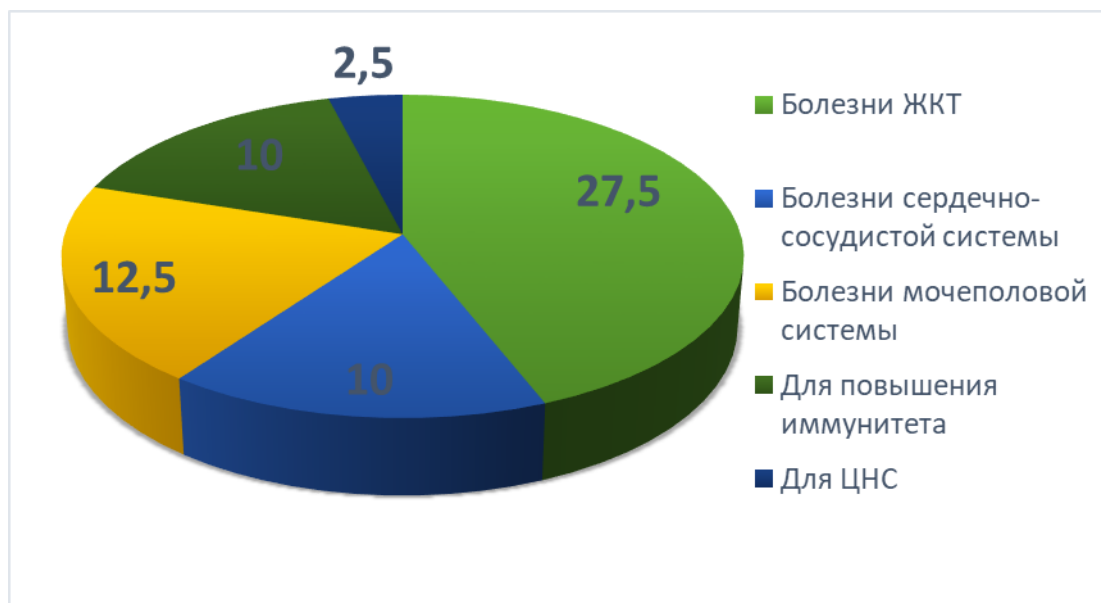


Рисунок 2 – Причины приема фитопрепаратов

Среди наибольших преимуществ фитотерапии респонденты отмечают доступную цену (53%) и отсутствие побочных эффектов (47%), а среди недостатков – продолжительность приема (81%), неудобство применения (9%), аллергические реакции (9%) и недостаток информации (2%).

Основные факторы, влияющие на выбор фитопрепаратов – отзывы и рекомендации от друзей и семьи (22,5%), рекомендации врача (17,5%), стоимость (20%) и другие.

Среди опрошенных 22,5% оказались знакомы с полезными свойствами зизифоры Бунге. Из них 33,3% применяли зизифору Бунге для улучшения сна, 33,3% – для улучшения пищеварения, 22,2% – для снижения уровня стресса и тревожности, 11,1% – для поддержания общего состояния здоровья. Для респондентов препараты зизифоры Бунге оказались достаточно эффективными (66,6%), не очень эффективными (11,1%) и неэффективными вовсе (22,2%).

Основным источником информации о свойствах исследуемого растения для опрошенных является реклама (44,4%), рекомендации знакомых (33,3%) и фармацевтов (11,1%).

Таким образом, портрет потребителя фитопрепаратов представляется следующим: трудоустроенная женщина в возрасте 36-45 лет, замужем и у нее есть дети. Частота обращения в аптеку – раз в месяц. При выборе фитопрепаратов она в основном опирается на отзывы и рекомендации от друзей и семьи и на стоимость. Имеет потребность получения эффективной, доступной и безопасной фитотерапии.

Из результатов анкетирования следует, что значительная часть населения не обладает достаточными знаниями о применении лекарственного растительного сырья зизифоры Бунге. Многие респонденты проявляли неуверенность и затруднялись при ответе на вопросы анкеты, что свидетельствует о недостаточной осведомленности по данному вопросу.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что низкий уровень информированности населения о зизифоре Бунге является одной из причин недостаточного спроса на препараты, производимые на основе данного лекарственного растительного сырья.

Заключение. Таким образом, были изучены основные области применения препаратов лекарственных растений в медицине. Изучены основные тенденции и перспективы развития рынка лекарств в Казахстане и зарубежных странах. На основании этого можно сделать вывод, что в городе Шымкент, фитопрепараты пользуются довольно высоким спросом, в основном используются для лечения заболеваний ЖКТ, сердечно-сосудистой системы, а также для поддержания общего иммунитета. На основании приведенного анализа установлено, что наибольшей популярностью на рынке города Шымкент пользуются фиточаи и травяные сборы (69%).

Выводы. В ходе исследования динамики рынка фитопрепаратов было отмечено увеличение потребительского спроса на лекарственные растительные препараты на 8,02% ежегодно в среднем.

Путем анализа основных принципов маркетинга в сочетании с собственными исследованиями была разработана модель поведения потребителей фитопрепаратов. На

основе этой модели была разработана концепция маркетингового социологического исследования. В состав анкет были включены вопросы, направленные на определение социально-демографического профиля потребителей, их мнения о знаниях в области фитотерапии, опыте использования и приобретения фитопрепаратов, а также их предпочтений в области фитоуслуг.

Список использованной литературы

1. Бойко Н.Н., Бондарев А.В., Жиликова Е.Т., Писарев Д.И., Новиков О.О. Фитопрепараты, анализ фармацевтического рынка Российской Федерации //Научный результат. Медицина и фармация. – Т.3, №4, 2017.
2. Токтоналиев И.У. Маркетинговый анализ фармацевтического рынка фитопрепаратов в Кыргызской республике
3. Диссертация Жапаркуловой К.А. – Фармацевтическая разработка лекарственных средств на основе растительного сырья *Ziziphora bungeana*

УДК 615.322:339.138:582.998.4

Ким Д.А., Шертаева К.Д., Блинова О.В., Утегенова Г.И., Джабаркулова С.К.

«Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ЦИКОРИЯ ОБЫКНОВЕННОГО

Аннотация

*В статье рассматривается актуальность фитопрепаратов, с акцентом на цикорий (*Cichorium intybus*) как источник натурального лечебного средства. Увеличение интереса к фитотерапии связано с расширением ассортимента лекарственных средств в аптечных сетях и их применением при различных заболеваниях. Описаны полезные свойства цикория, включая поддержку микрофлоры кишечника и укрепление иммунной системы.*

Целью проекта является анализ ассортимента фитопрепаратов на основе цикория в аптеках Шымкента и изучение потребительских предпочтений. Методология включает социологическое анкетирование 400 респондентов, результаты которого показали преобладание интереса к профилактическому использованию фитопрепаратов. При этом выявлена низкая осведомленность о медицинских свойствах цикория. Результаты

подчеркивают необходимость повышения информированности потребителей и дальнейших исследований в области фитотерапии.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, анкетирование, Цикорий Обыкновенный, фитопрепараты.

Ким Д.А., Шертаева К.Д., Блинова О.В., Утегенова Г.И., Джабаркулова С.К.
«Оңтүстік Қазақстан медициналық академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

ДӘРІЛІ ӨСІМДІКТЕР НАРЫҒЫНДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕР ЦИКОРИЙ (*Cichorium intybus*) МЫСАЛЫНДА

Аңдатпа

Мақалада фитопрепараттардың өзектілігі қарастырылған, атап айтқанда цикорий (*Cichorium intybus*) табиғи емдік құрал ретінде. Фитотерапияға қызығушылықтың артуы дәрілік құралдардың дәріханалардағы ассортиментінің кеңеюімен және олардың әртүрлі ауруларда қолданылуымен байланысты. Цикорийдің ішек микрофлорасын қолдау және иммундық жүйені нығайту сияқты пайдалы қасиеттері сипатталған.

Жобаның мақсаты — Шымкенттегі дәріханалардағы цикорий негізіндегі фитопрепараттардың ассортиментін талдау және тұтынушылардың талғамдарын зерттеу. Методология 400 респондентті әлеуметтік анкеталау болып табылады, нәтижелері фитопрепараттарды профилактикалық қолдануға қызығушылықтың басым екенін көрсетті. Сонымен қатар, цикорийдің медициналық қасиеттері туралы төмен деңгейде ақпараттандырылу анықталды. Нәтижелер тұтынушылардың ақпараттандырылуын арттыру және фитотерапия саласындағы әрі қарайғы зерттеулердің қажеттілігін көрсетеді.

Түйін сөздер: маркетингтік зерттеулер, анкеталау, Кәдімгі Цикорий, фитопрепараттар.

Kim D. A., Shertaeva K. D., Blinova O. V., Utegenova G. I., Dzhabarkulova S. K.
«South Kazakhstan Medical Academy» JSC, Shymkent, Kazakhstan

MARKETING RESEARCH OF THE MEDICINAL PLANTS MARKET BASED ON COMMON CHICORY (*Cichorium intybus*)

Abstract

*This article addresses the relevance of phytopreparations, focusing on chicory (*Cichorium intybus*) as a source of natural medicinal substances. The growing interest in phytotherapy is linked to the expanding range of medicinal products available in pharmacies and their application for various diseases. The beneficial properties of chicory are described, including support for intestinal microflora and strengthening of the immune system.*

The aim of the project is to analyze the range of chicory-based phytopreparations in the pharmacies of Shymkent and to study consumer preferences. The methodology includes a sociological survey of 400 respondents, the results of which showed a predominance of interest in the preventive use of phytopreparations. Additionally, low awareness of the medicinal properties of chicory was identified. The results underscore the need to enhance consumer awareness and to conduct further research in the field of phytotherapy.

Key words: *marketing research, survey, *Cichorium intybus*, phytopreparations.*

Актуальность. Интерес к фитопрепаратам охарактеризован тенденцией к планомерному росту с годами по мере возрастания ассортимента лекарственных средств данной группы в аптечных сетях. Эти препараты широко применяются при лечении сердечно-сосудистых, дыхательных, желудочно-кишечных, нервных, печеночных и других заболеваний. Несмотря на свои преимущества, такие как широкий спектр действия, низкая токсичность и доступность, у фитопрепаратов есть и недостатки, такие как неопределенность их эффективности без клинических исследований, сложности в стандартизации и возможность нежелательных реакций. Тем не менее, фитопрепараты остаются важной частью медицинской практики, их использование растет во многих странах, что приводит к постоянному расширению ассортимента на рынке фармацевтики. Это подчеркивает необходимость проведения маркетинговых исследований в этой области.

Цикорий (*Cichorium intybus*) — многолетнее травянистое растение с характерными голубыми цветами и массивным корнем, достигающим в длину 12–15 метров. Произрастает в европейском и западно-азиатском регионе в качестве сорняка, сегодня цикорий ценится как источник растворимого напитка, альтернативного кофе. Этот напиток содержит органические кислоты, витамины, и, прежде всего, инулин — пребиотик, способствующий формированию здоровой микрофлоры кишечника.

Инулин, наряду с витаминами группы В, каротином, органическими кислотами и макроэлементами, является ключевым компонентом, сохраняемым в растворимом цикории благодаря его производству из высушенного экстракта без химической обработки. Цикорий рекомендуется в диетах для людей, избегающих кофеин, и обладает рядом полезных свойств,

включая поддержку микрофлоры кишечника, укрепление иммунитета, а также использование в качестве желчегонного, противомикробного и противовоспалительного средства.

Цикорий доказал свою пользу в нормализации уровня сахара в крови, поддержании сердечной функции, обладает успокаивающим эффектом на нервную систему и способствует детоксикации организма, включая очищение печени. Помимо этого, растение используется для лечения панкреатита и цирроза печени, оказывая благотворное воздействие на общее состояние здоровья.

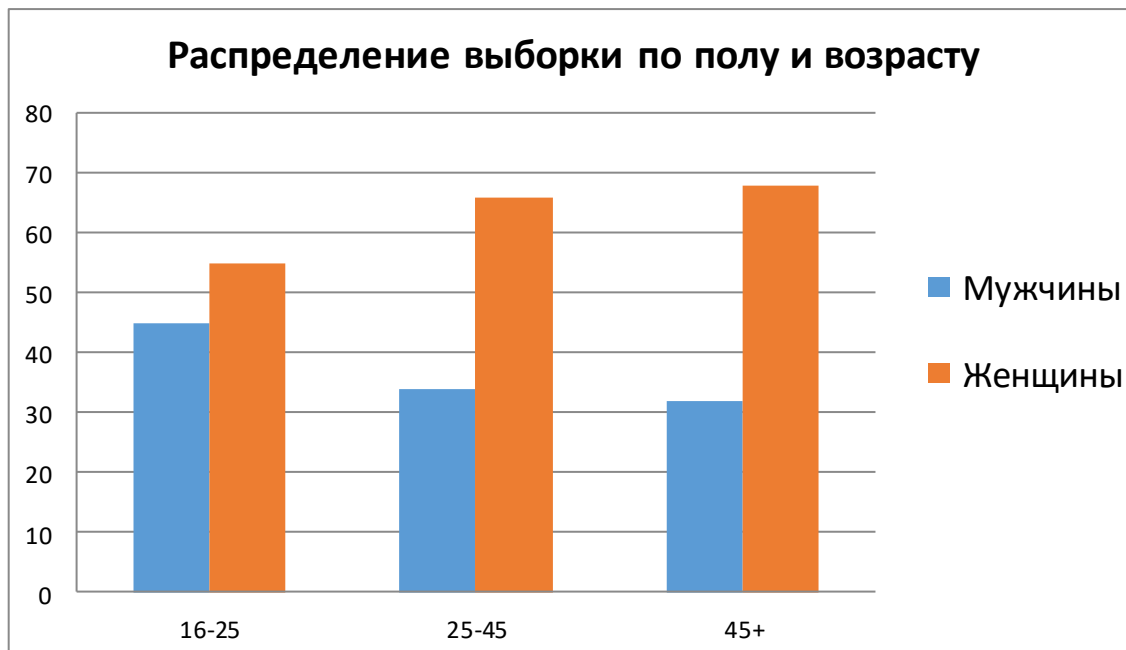
Цель проекта. Анализ ассортимента фитопрепаратов и биологически активных добавок к пище на основе травы Цикория обыкновенного в Республике Казахстан в аптеках города Шымкент.

Задачи проекта. Проведение обзора рынка лекарственных средств на основе травы Цикория обыкновенного. Изучение поведения потребителей на рынке продукции растительного происхождения.

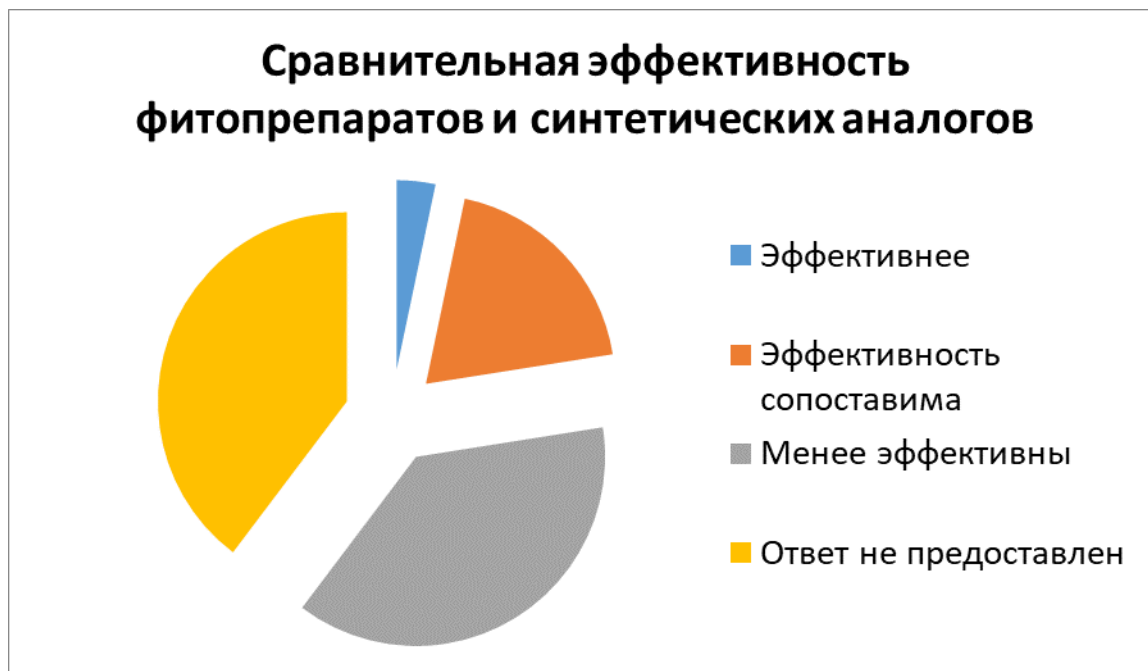
Материалы и методы. Был проведен маркетинговый анализ рынка фитопрепаратов, исследован спрос и покупательское поведение потребителей относительно данной группы лекарств, а также изучен уровень заинтересованности в препаратах на основе Цикория. Для этого использовались методы социологического анкетирования, SWOT-анализа и контент-анализа.

Результаты и обсуждение. С целью исследования фармацевтического рынка фитопрепаратов на основе Цикория нами была разработана анкета для социологического опроса для фармацевтов и посетителей аптек. В соответствии с выборкой, нами было опрошено 400 респондентов.

Результатом анализа данных анкетирования явилась статистика распределения респондентов по группам интереса. 60% опрошенных были женщинами, возраст респондентов широко варьировал в диапазоне от 16 до 88 лет со значительным перевесом в сторону людей старше 50.



Мнения о большей эффективности фитопрепаратов в сравнении с синтетическими аналогами придерживалось 3% опрошенных, при этом более безопасной для здоровья в долгосрочной перспективе фитотерапию посчитало 60%.



Среди причин использования фитопрепаратов лидировали: профилактика и укрепление иммунитета. Также часто препараты на основе лекарственного сырья приобретались

посетителями по рекомендациям знакомых и советам из сети интернет, в обход консультации с врачом.



Среди заболеваний, при которых пациенты принимают растительные препараты, распространены болезни желудочно-кишечного тракта – 32%, сердечно-сосудистой системы – 15%, мочевыделительной системы – 13%, гиповитаминозы – 12%, заболевания ЦНС – 28%.



Опрос об уровне заинтересованности респондентов в препаратах на основе Цикория привел к неоднозначным выводам. С одной стороны диетические свойства настоев и чаев на основе корня Цикория известны обширному пласту опрошенных клиентов, но мало кто осведомлен также о возможности его медицинского применения в качестве источника средств, обладающих желчегонной и гепатопротекторной активностями.



Заключение. Проведенный маркетинговый анализ показал, что интерес к фитопрепаратам, включая препараты на основе цикория, продолжает расти среди населения Республики Казахстан, особенно в возрастной группе старше 50 лет. Несмотря на то что лишь небольшая часть респондентов считает фитопрепараты более эффективными, чем синтетические аналоги, большинство из них видят в них более безопасный вариант для длительного использования. Основные причины применения фитопрепаратов связаны с профилактикой и укреплением иммунной системы, что подчеркивает растущий тренд на здоровье и благополучие среди потребителей. Однако выявленная неосведомленность о медицинских свойствах цикория, таких как его желчегонные и гепатопротекторные эффекты, указывает на необходимость активизации информационных кампаний и образовательных программ, направленных на повышение осведомленности о преимуществах фитопрепаратов.

Выводы. Маркетинговый анализ выявил широкий возрастной диапазон участников (16-88 лет), с доминированием старшей возрастной группы. Интересно, что только 3% респондентов считают фитопрепараты более эффективными, чем синтетические аналоги, тогда как 60% видят в них более безопасную долгосрочную альтернативу.

Большинство потребителей используют фитопрепараты для профилактики и укрепления иммунитета, часто руководствуясь советами знакомых или информацией из интернета. Распространенное использование растительных препаратов отмечено при заболеваниях ЖКТ, мочеполовой и сердечно-сосудистой систем, а также при гиповитаминозах и неврологических расстройствах.

Результаты указывают на неоднозначное восприятие препаратов Цикория: его диетические свойства известны, но медицинское применение в качестве желчегонного и гепатопротекторного средства остается малоизвестным среди опрошенных.

Список использованной литературы

1. Бойко Н.Н., Бондарев А.В., Жиликова Е.Т., Писарев Д.И., Новиков О.О. Фитопрепараты, анализ фармацевтического рынка Российской Федерации //Научный результат. Медицина и фармация. – Т.3, №4, 2017.
2. Pharmaceutical Market Size - Global Industry, Share, Analysis, Trends and Forecast 2023 – 2032.
3. Тарасов Ю.В. Особенности современного фармацевтического продвижения.
4. Мищенко М.А. – Система маркетинговых исследований лекарственных препаратов. Основные маркетинговые стратегии.
5. <https://esputnik.com/blog/swot-analiz-s-primerami>
6. <https://studizba.com/lectures/menedzhment-i-marketing/issledovaniya-marketinga/13701-kontent-analiz.html>
7. <https://www.proclinical.com/blogs/2023-7/the-top-10-pharmaceutical-companies-in-the-world-2023>

УДК 614.273

Исанбаев Р.Р., Ибрагимова Г.Я., Габдулхакова Л.М.

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет», Уфа, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье представлен анализ доступности в Российской Федерации ассортимента импортных лекарственных препаратов за период 2021 – 2024 годы на основе интернет

источников. Выявлено уменьшение ассортимента импортных лекарственных средств (ЛС) в 5 раз на фармацевтическом рынке России, однако наблюдается отсутствие острого дефицита в связи с заменой зарубежных ЛС отечественными производителями. Показаны результаты доступности импортных лекарственных препаратов в аптечных организациях города Уфы с учетом социологических исследований среди населения и фармацевтических работников. Представлена стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года

Ключевые слова: лекарственные препараты, импорт, ассортимент, социологические исследования

Isanbaev R.R., Ibragimova G.Y.Gabdulhakova L.M.

Bashkir State Medical University, Ufa, Russia

PROBLEMS AND OPPORTUNITIES FOR THE IMPORT SUBSTITUTION MEDICINES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract

The article presents an analysis of the availability of imported medicines in the Russian Federation for the period from 2021 to 2024 based on online sources. A fivefold reduction in the range of imported medicines in the Russian pharmaceutical market was identified. However, there is no acute shortage due to the replacement of foreign medicines with domestic manufacturers. The results of the availability of imported medicines in pharmacy organizations in Ufa are shown, taking into account sociological studies conducted among the population and pharmaceutical workers. A development strategy for the pharmaceutical industry of the Russian Federation until 2030 is presented.

Keywords: medicinal products, import, assortment, sociological research

Исанбаев Р. Р., Ибрагимова Г. Я., Ғабдулхакова Л. М.

«Башқұрт мемлекеттік медицина университеті», Уфа, Ресей

РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫНДАҒЫ ДӘРІ-ДӘРМЕКТЕРДІ ИМПОРТТЫ АЛМАСТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН МҮМКІНДІКТЕРІ

Аңдатпа

Мақалада Ресей Федерациясында интернет көздері негізінде 2021-2024 жылдар аралығында импортталған дәрі – дәрмектер ассортиментінің қол жетімділігін талдау

ұсынылған. Ресейдің фармацевтикалық нарығында импорттық дәрілік заттардың (ДЗ) ассортиментінің 5 есе азаюы анықталды, алайда шетелдік ДЗ-ны отандық өндірушілермен алмастыруға байланысты өткір тапшылықтың болмауы байқалады. Халық пен фармацевтикалық қызметкерлер арасындағы әлеуметтанулық зерттеулерді ескере отырып, Уфа қаласының дәріхана ұйымдарында импорттық дәрілік препараттардың қолжетімділік нәтижелері көрсетілген. Ресей Федерациясының фармацевтика өнеркәсібін дамытудың 2030 жылға дейінгі стратегиясы ұсынылған

Түйін сөздер: дәрі-дәрмектер, импорт, ассортимент, әлеуметтанулық зерттеулер

Актуальность: В современном мире, особенно в условиях глобализации и интеграции, фармацевтическая индустрия становится все более международной, а доступ к разнообразным ЛС из разных стран является важным аспектом здравоохранения для многих стран, включая Россию. Однако, в последние годы, вопрос обеспечения ассортимента импортных ЛС в аптеках России становится все более актуальным и требует серьезного внимания со стороны медицинских и правительственных организаций.

В настоящее время Россия сталкивается с рядом вызовов, связанных с обеспечением доступности импортных ЛС. Первоначально, это было связано с глобальной пандемией COVID-19, которая привела к увеличению спроса на фармацевтическую продукцию по всему миру. Это создало дополнительное давление на уже сложившуюся систему поставок ЛС в России, приводя к дефициту ассортимента в некоторых оптовых и розничных фармацевтических организациях. Также санкции и торговые ограничения между Российской Федерацией и некоторыми странами оказывают негативное воздействие на импорт ЛС. Это может привести к снижению доступности определенных лекарств, которые ранее были широко представлены на рынке России.

Кроме того, необходимо учитывать факторы, связанные с изменением политической и экономической обстановки в мире, которые могут оказывать влияние на поставки ЛС в страну. Например, изменения в законодательстве или политические конфликты могут привести к временным или длительным проблемам с поставками.

Таким образом, проблема обеспечения ассортимента импортных лекарств в аптеках России в 2023-2024 годах является крайне актуальной и требует комплексного подхода со стороны фармацевтических организаций, правительства и бизнес-сообщества. Необходимо внедрять стратегии, направленные на производство отечественных лекарственных препаратов, обеспечить надежность их доступа, учитывая текущие вызовы и предвидя возможные будущие трудности. Поэтому исследования текущей ситуации по обеспечению

импортными ЛС, возможности производства отечественной фармацевтической продукции являются актуальными.

Цель работы: анализ текущей ситуации по обеспечению ассортимента импортными ЛС на фармацевтическом рынке России в период с 2021 по 2024 годы, оценка их доступности в аптечных организациях на основе социологических исследований (на примере аптек г. Уфы), а также исследования стратегии развития фармацевтической промышленности в Российской Федерации.

Материалы и методы: контент-анализ, графический, аналитический, логический, социологический с использованием Google Forms, статистический методы анализа. В качестве источников информации служили публикации, посвященные лекарственному обеспечению и интернет ресурсы, результаты социологического опроса фармацевтических работников и посетителей аптек.

Результаты и обсуждение:

Анализ литературных и интернет источников, выявил, что за последние 3 года, в аптеках Российской Федерации уменьшился ассортимент иностранных ЛС примерно в 5 раз и тенденция уменьшения продолжается. Ассортимент иностранных лекарств сокращается как минимум с 2020 года. Это можно связать с ростом востребованности у потребителей более дешевых отечественных аналогов, а также уменьшением реальных доходов населения, снизивший платежеспособный спрос фармацевтической продукции. [1-4]

Например, пропали жизненно необходимые ЛС: противораковые препараты «Мабтера» от компании Roche и «Тамоксифен», производитель Orion Corporation.

Весной 2022 года российские медицинское сообщество отметило дефицит более 80 препаратов. Также в апреле 2022 года в РФ была зафиксирована нехватка жизненно важных лекарств с леводопой, ежедневно необходимых 70% из почти 300 тыс. российских пациентов с болезнью Паркинсона [5].

Также в топ-5 препаратов, которые за последние годы стало трудно приобрести в российских аптеках, попали два зарубежных антикоагулянта прямого действия (химические вещества и ЛС, угнетающие активность свертывающей системы крови) и нестероидные противовоспалительные средства. Первые активно применялись в период пандемии для лечения пациентов, однако сегодня спрос на них заметно упал. Кроме того, существуют многочисленные отечественные аналоги данных препаратов. На фармацевтическом рынке России не зарегистрирован и не выпускается ни один препарат в таблетированной форме с действующим веществом гидрокортизон, хотя у этого ЛС повышенный спрос, имеются только инъекционные и наружные формы[6].

К сожалению, отечественный фармацевтический рынок имеет зависимость от импорта не только в части готовых лекарственных форм, но и различных средств для производства отечественных ЛС. В нашей стране почти нет производственных линий, которые не используют зарубежные активные вещества, сырье, элементы упаковочного материала или обеспечение для ЭВМ[7,8].

С целью обеспечения на территории РФ производства качественных, эффективных и безопасных лекарственных средств, обладающих конкурентоспособностью на внутреннем и внешнем рынках, для удовлетворения потребности системы здравоохранения РФ и реализации экспортного потенциала фармацевтической промышленности распоряжением Правительства РФ от 7 июня 2023 года №1495-р. 1, была утверждена Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2030 года (далее Стратегия) [9].

Стратегия подчеркивает принятие передовых технологий для производства лекарств, в том числе:

- * Производство лекарств и сырья: Это включает в себя реализацию передовых технологий для производства как готовых лекарств, так и их ключевых ингредиентов.

- * Генетическая и целенаправленная терапия: инвестиция в разработку и применение генной терапии и целевых методов лечения, которые считаются высокоэффективными для конкретных заболеваний.

- * Биомедицинские клеточные продукты: Изучение использования клеточной терапии, многообещающая область медицинского прогресса.

- * Цифровая трансформация: Стратегия подчеркивает важность использования цифровых технологий на протяжении всего жизненного цикла лекарств, от исследований и разработок до производства, распространения и мониторинга пострыночного маркетинга. Это может привести к повышению эффективности, анализу данных и персонализированной медицине.

- * Регулирование и контроль: Стратегия подчеркивает необходимость в комплексной регуляторной структуре, которая обеспечивает качество, безопасность и эффективность лекарств на протяжении всего жизненного цикла. Это включает в себя надежные меры контроля качества, пост-рыночное наблюдение и четкие рекомендации по разработке и одобрению лекарств.

Продвижение российской фармацевтической промышленности: Правительство направлено на то, чтобы поднять профиль российского фармацевтического сектора, демонстрируя свои достижения в области инноваций, производства, качества и внедрения

лекарств. Это может включать в себя поддержку отраслевых мероприятий, исследовательский сотрудничество и рекламные усилия.

Потенциальные проблемами внедрения Стратегии являются:

* Финансовые инвестиции: Реализация этой стратегии требует существенных финансовых ресурсов для поддержки исследований, модернизации технологий и развития инфраструктуры.

* Разработка талантов: Привлечение и удержание квалифицированных специалистов имеет решающее значение для успешной фармацевтической промышленности.

* Международная конкуренция: Глобальный фармацевтический рынок является высококонкурентным, и России необходимо будет преодолеть проблемы в получении доли рынка и установления как надежного поставщика.

* Гармонизация регулирования: Обеспечение того, чтобы российские правила соответствовали международным стандартам, имеют жизненно важное значение для получения доступа к мировым рынкам.

Для оценки доступности импортных ЛС в аптечных организациях, нами была разработана анкета социологического опроса среди потребителей этих средств, а также работников аптечных организаций города Уфы.

Данная анкета представлена 16-ю вопросами, в каждом из которых были предложены варианты ответов на выбор:

В опросе участвовало 57% женщин и 43% мужчин, различных возрастных групп.

2. Разброс в возрасте участников опроса представлен на Рис. 1.

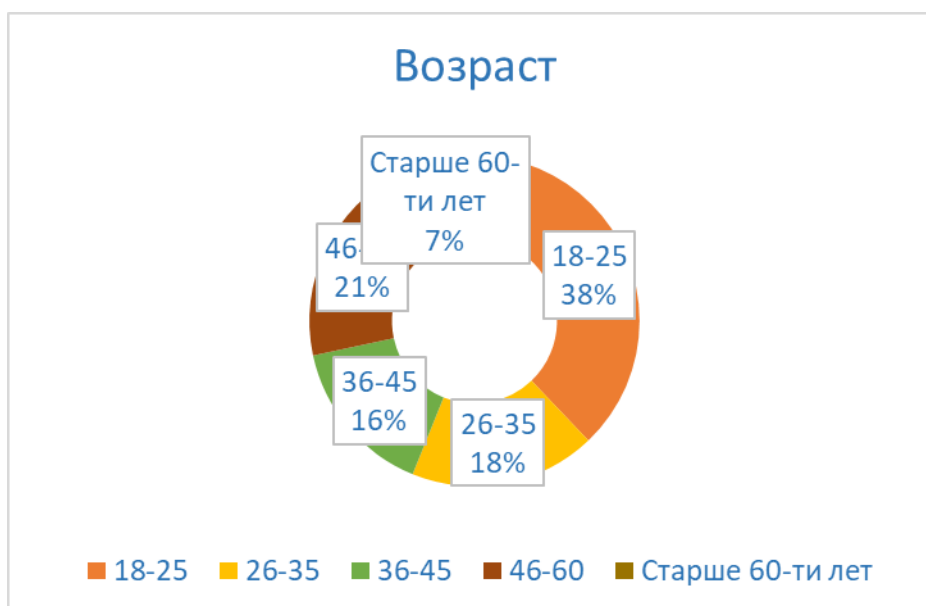


Рис. 1. Возраст опрошенных, соотношение групп в %

Наибольшая доля опрошенных (38%) в возрасте от 18 до 25 лет, что указывает на то, что молодые люди составляют значительную часть аудитории опроса.

3. Социальный статус участников опроса:

Большинство опрошенных (52%) работают, тогда как 29,7% обучаются. Это показывает, что большинство респондентов активно участвуют в профессиональной деятельности или образовании.

4. Оценка здоровья у анкетированных по десятибалльной шкале:

Большинство опрошенных (35,1%) оценивают себя на 7-8 баллов, выше этих значений оценили себя меньшее число респондентов, а 2% считают свое здоровье крайне низким (1-2 балла)



Рис. 2. Оценка здоровья у прошедших опрос по десятибалльной шкале, в%

5. Как часто участники опроса обращаются к врачу:

Большинство опрошенных (56,1%) обращаются к врачу по мере возникновения заболевания или жалобы.



Рис. 3. Как часто обращаются к врачу, в %

6. Если участники исследования обращались к врачу, назначали ли им импортные препараты:



Рис. 4. Назначали ли прошедшим опрос импортные препараты, в%

Высокий процент опрошенных (42,6%) не обращает внимания на страну происхождения препаратов при обращении к врачу, что может указывать на то, что выбор импортных препаратов не зависит от этого фактора.

7. Испытывают ли участники опроса трудности при покупке импортных препаратов:



Рис. 5. Испытывают ли потребители трудности при покупке импортных ЛС, в %

Около трети опрошенных (31,1%) отмечают, что некоторые препараты исчезли из аптек и стали недоступны из-за повышения цен, однако такое же количество участников исследования не испытывают дефицита ассортимента при выборе лекарств.

8. Как обычно анкетированные узнают о наличии или отсутствии импортных лекарств в аптеках:

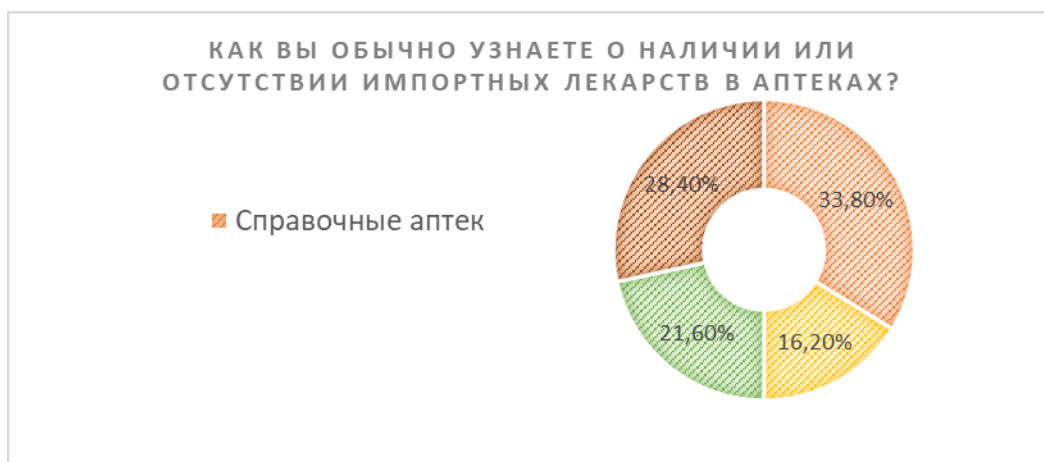


Рис. 6. Каким образом опрошенные узнают о наличии препарата в аптеке в %

Большинство опрошенных получают информацию о наличии или отсутствии импортных лекарств от лечащих врачей или медицинских учреждений (28,4%), а также из справочных аптек (33,8%).

9. По мнению опрошенных, изменится ли аптечный ассортимент импортных препаратов:

Более половины опрошенных (54,7%) считают, что ассортимент аптечных импортных препаратов увеличится за счет появления большего количества отечественных препаратов.

10. Какова стоимость импортных ЛС по сравнению с отечественными по мнению участников исследования:

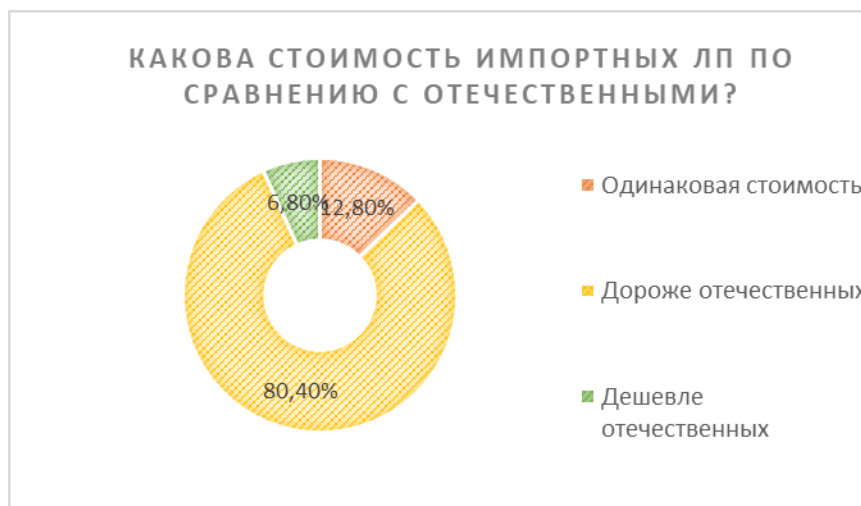


Рис. 7. Какова стоимость импортных препаратов по сравнению с отечественными, в %

Подавляющее большинство опрошенных (80,4%) считают импортные препараты дороже отечественных. Это указывает на то, что среди опрошенных преобладает мнение о том, что импортные препараты обычно стоят дороже, в свою очередь это может влиять на выбор между импортными и отечественными лекарствами при их приобретении.

11. Были ли случаи, когда анкетировемым приходилось обращаться за импортными лекарствами в другие страны или через интернет из-за их недоступности:



Рис. 8. Были ли случаи покупки импортных препаратов за границей в связи с их недоступностью в РФ, в %

Около четверти опрошенных (23,6%) обращались за импортными лекарствами в другие страны или через интернет из-за их недоступности. Это свидетельствует о том, что для некоторых людей доступ к импортным препаратам может быть ограничен, однако острого дефицита ассортимента иностранных ЛП не наблюдается.

11. Считают ли участники исследования, что импортные лекарства должны быть доступнее для потребителей:



Рис. 9. Импортные препараты должны быть доступнее по мнению опрошенных, в%

Подавляющее большинство опрошенных (90,5%) считают, что импортные лекарства должны быть доступнее для пациентов. Это может указывать на запрос общества к расширению доступа к импортным препаратам, возможно, ввиду их перспективных характеристик или эффективности.

13. Какие другие аспекты доступности импортных лекарств анкетировемым кажутся важными:

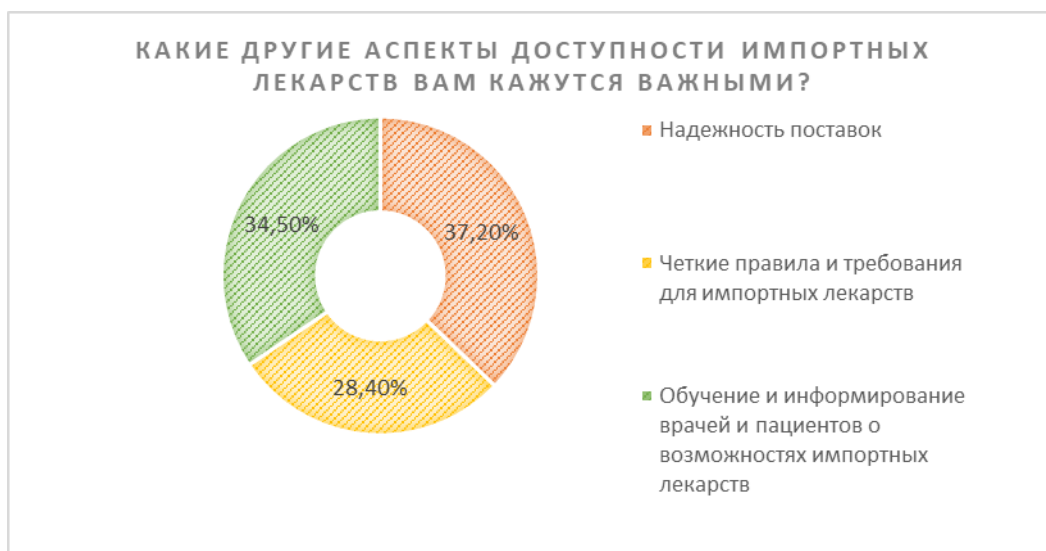


Рис. 10. В каких аспектах импортные ЛС должны быть доступнее по мнению опрошенных, в %
 Надежность поставок (37,2%), четкие правила и требования для импортных лекарств (28,4%)
 и обучение и информирование врачей и пациентов о возможностях импортных лекарств
 (34,5%) считаются важными аспектами доступности импортных лекарств. Это подчеркивает
 необходимость прозрачности и эффективной системы обеспечения доступности импортных
 лекарств для пациентов и медицинских работников.

14. Если импортные лекарства ограничено доступны или недоступны, как это влияет на
 лечение опрашиваемых:

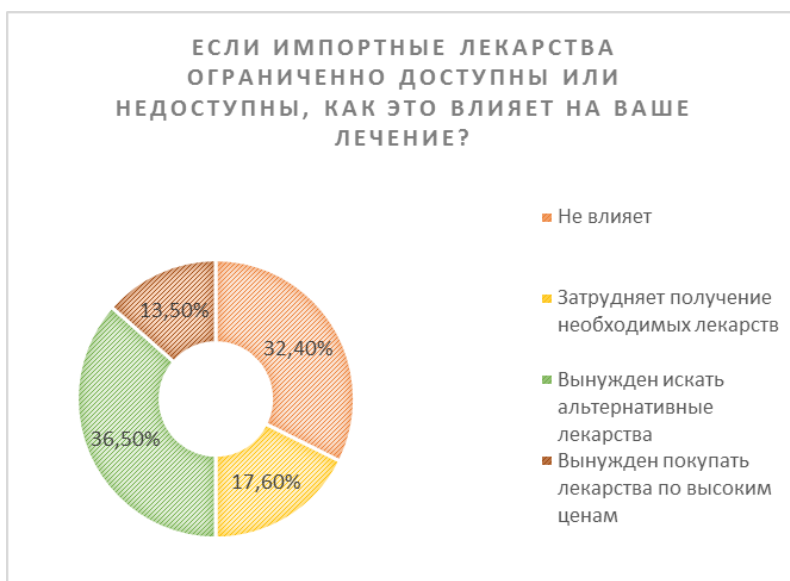


Рис. 11. Как влияет доступность импортных препаратов на ход лечения у опрошенных, в %

Анализ выявил, что доступность импортных препаратов имеет существенное влияние на ход лечения у значительной части опрошенных (36,5%), приводя к необходимости поиска альтернативных лекарств у более чем трети из них. Это подчеркивает важность обеспечения надлежащего доступа к импортным препаратам для эффективного лечения и удовлетворения потребностей пациентов.

15. Каковы основные причины ограничения доступа к импортным лекарствам:

Основными причинами ограничения доступа к импортным лекарствам, по мнению опрошенных, являются высокая стоимость (58,1%) и ограничения ввоза или экспорта (41,9%). Это свидетельствует о значительном влиянии экономических и законодательных факторов на доступность импортных препаратов для пациентов.

16. Какой вариант респонденты предпочли бы для улучшения доступности импортных лекарств:

Большинство опрошенных (56,1%) высказали предпочтение в пользу уменьшения цен на импортные лекарства с целью повышения их доступности. Это подчеркивает значимость экономических мер для улучшения доступа к импортным препаратам.

Полученные данные и анализ могут использоваться для анализа предпочтений и мнений общества относительно доступности импортных лекарств.

Вывод: Проведенные исследования подчеркивает развивающийся ландшафт российского фармацевтического рынка. В то время как внешние события ускорили тенденцию к отечественным лекарствам, важно отметить, что этот сдвиг обусловлен сочетанием факторов, включая доверие к качеству внутреннего, опасения по поводу импортированных подделок и желанием поддержать национальное производство. Стратегические инициативы правительства и постоянный акцент на медицинских рекомендациях будут играть жизненно важную роль в формировании будущего фармацевтического сектора в России.

Список литературы:

1. Проблемы организации внешнеторгового оборота лекарственных средств в Российской Федерации / И.А. Аксенов // <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-organizatsii-vneshnetorgovogo-oborota-lekarstvennyh-sredstv-v-rossiyskoy-federatsii/viewer>
2. Запреты и ограничения внешнеэкономической деятельности при импорте лекарственных веществ в Российскую Федерацию / Д.Н. Афонин // <https://cyberleninka.ru/article/n/zaprety-i-ogranicheniya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-pri-importe-lekarstvennyh-veschestv-v-rossiyskuyu-federatsiyu/viewer>

3. Оборот лекарственных средств в Российской Федерации: таможенный аспект / Тимченко Т.Н., Тонконог В.В., Погарская А.С., Головань Т.В., Конфина К.В. // <https://cyberleninka.ru/article/n/oborot-lekarstvennyh-sredstv-v-rossiyskoy-federatsii-tamozhennyi-aspekt/viewer>
4. Московский экономический журнал №2 / Проблема запрета ввоза импортных лекарств в РФ / Гаджимагомедова Ш.С., Абдулкадиев М.Г., Адухов М.Г. // <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-zapreta-vvoza-importnyh-lekarstv-v-rf/viewer>
5. Эксклюзивы РБК: В аптеках за три года стало вдвое меньше дешевых лекарств. Почему падает ассортимент самых востребованных препаратов // <https://www.rbc.ru/business/29/01/2024/65b3c4459a794782098540a6>
6. Статья из источника - Forbes, 26.01.2024: Новая реальность Российского фармацевтического рынка: ожидания от 2024 года // <https://blogs.forbes.ru/2024/01/26/novaja-realnost-rossijskogo-farmaceuticheskogo-rynka-ozhidaniya-ot-2024-goda/>
7. Публикация из источника – NGS55.RU, 26.12.2023: Не только антибиотики и прививки для детей. Какие лекарства пропали с прилавков аптек в 2023 году // <https://ngs55.ru/text/health/2023/12/26/73057352/>
8. Статья из источника – Forbes, 03.03.2022: Поставщики предупредили о возможных сбоях поставок импортных лекарств Режим доступа // <https://www.forbes.ru/biznes/457865-postavsiki-predupredili-o-vozmozhnyh-sboah-postavok-importnyh-lekarstv>
9. Распоряжение Правительства РФ от 7 июня 2023 года №1495-р. Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2030 года. //HqCzKkoTf7fzVdKSYbhNiZHzWTEAAQ3p.pdf

УДК: 615.15 :614.2: 378.6(048)

Иманалиева Л.Б.¹, Арыстанов Ж.М.², Уразгалиев К.Ш.²

¹«Астана Медицина Университеті» КеАҚ, Астана, Қазақстан

² «Марат Оспанов атындағы Батыс Қазақстан медицина университеті» КеАҚ, Ақтөбе,
Қазақстан

**ДӘРІХАНА ҰЙЫМЫНДАҒЫ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУҒА КОРПОРАТИВТІК
МӘДЕНИЕТТІҢ ӘСЕРІ**

Аңдатпа

Дәріхана ұйымындағы корпоративтік мәдениет ішкі климатты нығайтуға, қызметкерлердің уәждемесін арттыруға және көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартуға ықпал ете отырып, персоналды басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыруда шешуші рөл атқарады. Жалпы құндылықтар, компанияның миссиясы, мінез-құлық нормалары және қарым-қатынас стилі сияқты корпоративтік мәдениеттің негізгі элементтері қызметкерлердің қатысу деңгейіне, олардың адалдығына және кәсіби дамуға дайын болуына әсер етеді. Нақты қалыптасқан корпоративтік мәдениет команданың нәтижелі жұмыс істеуі үшін жағдай жасайды, бұл кадрлар айналымының төмендеуіне және дәріхананың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігінің артуына ықпал етеді.

Түйін сөздер: Корпоративтік мәдениет, дәріханалық ұйымдар, фармацевтикалық персонал, кадр.

Иманалиева Л. Б.¹, Арыстанов Ж. М.², Уразғалиев К. Ш.²

¹НАО «Медицинский Университет Астана» Астана, Казахстан

²НАО «Западно-Казахстанский медицинский университет имени Марата Оспанова», Актобе, Казахстан

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Корпоративная культура в аптечной организации играет ключевую роль в формировании эффективной системы управления персоналом, способствуя укреплению внутреннего климата, повышению мотивации сотрудников и улучшению качества оказываемых услуг. Ключевые элементы корпоративной культуры, такие как общие ценности, миссия компании, нормы поведения и стиль общения, влияют на уровень вовлеченности сотрудников, их лояльность и готовность к профессиональному развитию. Четко сформированная корпоративная культура создает условия для продуктивной работы команды, что способствует снижению текучести кадров и повышению конкурентоспособности аптеки на рынке.

Ключевые слова: корпоративная культура, аптечные организации, фармацевтический персонал, кадры.

Imanalieva L. B.¹, Arystanov Zh. M.², Urazgaliyev K. Sh.²

¹«Astana Medical University» NJSC, Astana, Kazakhstan

²NJSC «West Kazakhstan Medical University» named after Marat Ospanov, Aktobe,
Kazakhstan

INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON PERSONNEL MANAGEMENT IN A PHARMACY ORGANIZATION

Abstract

Corporate culture in a pharmacy organization plays a key role in the formation of an effective personnel management system, contributing to strengthening the internal climate, increasing the motivation of employees and improving the quality of services provided. Key elements of corporate culture, such as common values, company mission, norms of behavior and communication style, affect the level of participation of employees, their loyalty and readiness for professional development. A clearly established corporate culture creates conditions for the effective functioning of the team, which contributes to a decrease in personnel turnover and an increase in the competitiveness of the pharmacy in the market.

Keywords: corporate culture, pharmacy organizations, pharmaceutical personnel, personnel.

Кіріспе

Қазіргі таңда тақырыптың өзектілігі қызметкерлердің ынтасын, адалдығын және кәсіби өсуін арттыруға ықпал ететін тиімді басқару жүйесін құрудың маңыздылығына байланысты.

Фармацевтикалық нарықтағы жоғары бәсекелестік жағдайында корпоративтік мәдениет тұтынушыларға қызмет көрсету сапасы мен ұйымның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын негізгі факторлардың біріне айналады. Күшті корпоративтік мәдениет айналымды азайтуға, командалық өзара әрекеттесуді жақсартуға және жаңа басқару және технологиялық шешімдерді енгізу тиімділігін арттыруға көмектеседі.

Зерттеудің мақсаты - дәріхана ұйымдардағы персоналды басқаруға корпоративтік мәдениеттің әсерін зерттеу.

Жұмыстың зерттеу әдістері - әдебиеттерге талдау жүргізу, ғылыми мақалаларды, монографияларды, нормативтік құжаттарды зерделеп талдауды, фармацевтикалық ұйымдардың қызметкерлерімен сауалнамалар мен сұхбаттар жүргізуді, сонымен қатар түрлі әдістемелік тәсілдерді салыстырмалы түрде талдауды қамтиды.

Қорытынды. Дәріхана ұйымының персоналын басқаруға корпоративтік мәдениеттің әсері оның жұмысының тиімділігін арттыруда шешуші рөл атқарады. Күшті корпоративтік мәдениет қызметкерлерді ынталандыруды дамытуға, айналымды азайтуға және тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын жақсартуға ықпал етеді. Ол сондай-ақ өзгерістерге

бейімделу және инновацияларды енгізу үшін қолайлы жағдайлар жасайды, бұл ұйымның фармацевтикалық нарықтағы бәсекелестік позициясын нығайтады. Демек, оң корпоративтік мәдениетті қалыптастыру және қолдау персоналды басқарудың маңызды стратегиялық құралы болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

- 1) Алексеев, М. П. Корпоративная культура и управление персоналом. — М.: Юрайт, 2020. — 336 с.
- 2) Иванова, Т. А. Формирование корпоративной культуры в аптечных организациях // Управление персоналом. — 2021. — №4. — С. 45–52.
- 3) Кузнецова, Л. И. Корпоративная культура и её влияние на эффективность организации. — СПб.: Питер, 2019. — 287 с.
- 4) Петров, А. В. Управление персоналом в аптечной сети: современный подход // Вестник фармации. — 2020. — №3. — С. 58–64.

УДК 615.15: 614.2(047)

Зейнешова А.Ж.¹, Арыстанов Ж.М.², Уразғалиев К.Ш.²

¹«Астана Медицина Университеті» КеАҚ, Астана, Қазақстан

² «Марат Оспанов атындағы Батыс Қазақстан медицина университеті» КеАҚ, Ақтөбе, Қазақстан

ТИІСТІ ДӘРІХАНАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕ СТАНДАРТЫНА (GPP) СӘЙКЕС ДӘРІХАНАЛЫҚ ҰЙЫМДАРДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ САПАСЫ

Аңдатпа

Тиісті дәріхана тәжірибесі (GPP) қағидаттарына негізделген дәріхана ұйымындағы тиімді менеджмент фармацевтикалық қызмет көрсету сапасын жақсартуға, пациенттердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуге және операциялық қызметті жақсартуға бағытталған. Тәсілдің негізінде процестерді стандарттау, қызметтер мен тауарлардың сапасын бақылау, персоналды басқару және кәсіби дағдыларды дамыту жатыр.

Түйін сөздер: *дәріханалық ұйымдар, менеджмент, дәріхана, тиісті дәріханалық тәжірибе, стандарт, сапа, менеджмент*

Zeyneshova A. Zh. ¹, Arystanov Zh. M. ², Urazgaliyev K. Sh. ²

¹ NJSC «Astana Medical University», Astana, Kazakhstan

² NJSC «West Kazakhstan Medical University named after Marat Ospanov», Aktobe,
Kazakhstan

QUALITY OF MANAGEMENT IN PHARMACY ORGANIZATIONS IN ACCORDANCE WITH THE RELEVANT PHARMACY PRACTICE STANDARD (GPP)

Abstract

Effective management in a pharmacy organization based on the principles of proper pharmacy practice (GPP) is aimed at improving the quality of pharmaceutical services, Ensuring Patient Safety, and improving operational activities. At the heart of the approach is the standardization of processes, quality control of services and goods, Personnel Management and the development of professional skills.

Keywords: pharmacy organizations, management, pharmacy, relevant Pharmacy Practice, Standard, Quality, Management

Зейнешова А. Ж. 1, Арыстанов Ж. М. 2, Уразғалиев К. Ш. 2

¹ НАО «Медицинский Университет Астана», Астана, Казахстан

² НАО «Западно-Казахстанский медицинский университет имени Марата Оспанова»,
Актобе, Казахстан

КАЧЕСТВО МЕНЕДЖМЕНТА В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В СООТВЕТСТВИИ С СООТВЕТСТВУЮЩИМ СТАНДАРТОМ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ (GPP)

Аннотация

Эффективное управление в аптечной организации, основанное на принципах надлежащей аптечной практики (GPP), направлено на улучшение качества фармацевтических услуг, обеспечение безопасности пациентов и улучшение операционной деятельности. В основе подхода лежит стандартизация процессов, контроль качества услуг и товаров, управление персоналом и развитие профессиональных навыков.

Ключевые слова: аптечные организации, менеджмент, аптека, надлежащая аптечная практика, стандарт, качество, менеджмент

Дәріханалық ұйымдардағы менеджменттің сапасы тұтынушыларға көрсетілетін фармацевтикалық қызметтердің тиімділігін, қауіпсіздігін және деңгейін анықтайтын негізгі элемент болып табылады. Дәріханалық ұйымды, оның ішінде дәріхананы сәтті басқару

фармацевтикалық тәжірибе стандарттарына сәйкес келетін басқарудың озық әдістерін, әсіресе дәріханалық тәжірибе практикасы стандарттарын (GPP — Good Pharmacy Practice) енгізуді талап етеді.

Фармацевтикалық нарықтың қазіргі әлемдік даму тенденциялары дәріханалық ұйымдарынан тұтынушыларға ұсынылатын фармацевтикалық қызметтің сапасын арттыруды талап етіп отырғанын ескерсек, дәріханалық ұйымдар, оның ішінде дәріханалар қызметтерінде менеджмент сапасын жақсарту, оларды дәріханалық тәжірибе стандартына негізделген тиімді басқару жүйесінің арқасында мүмкін болады. Сондықтанда, дамудың қазіргі деңгейінде «сапа» ұғымы түпкілікті өнімнің сапасын, жеткізілім немесе жұмыс сапасын, қызметкерлердің және жалпы қоғамның өмір сүру сапасын қамтитын кешенді компонент ретінде қарастырылады.

Сапа менеджменті - бұл ұйымның сенімді және үздіксіз жұмысын қамтамасыз ету мақсатында қалыптастырылып үйлестірілген және өзара байланысты басқару қызметінің құрамды бөлігін құрайтындықтан, дәріханалық ұйымдардағы сапа менеджменті тұтынушыларға көрсетілетін фармацевтикалық қызметтердің деңгейін дәріханалық тәжірибе стандарты талаптарына сәйкестігін қамтамасыз етуі тиіс. Маңызды аспектілерге мыналар жатады:

- Дәрі-дәрмектің дұрыс босатылуын қамтамасыз ету
- Пациенттерге дәрілік заттарды қолдану мәселелері бойынша кеңес беру
- Жанама әсерлер мен дәрілік өзара әрекеттесулердің мониторингі

Фармацевтикалық ұйымдардың барлық буындарының үйлесімді жұмысын қамтамасыз ету үшін дұрыс құрылған менеджмент қажет. GPP стандарты бойынша ұйымды басқарудың нәтижелі жүйесін қалыптастыру барлық ағымдағы операциялардың жұмыс істеуін растайтын құжаттаманы тиісінше жүргізумен, сондай - ақ орындалудың талаптарға сәйкестігіне бақылау мен есепке алу-бағалауды жүргізумен шартталады. Құжаттама бойынша дәріханадағы барлық процестерді жоспарлау, басқару және бақылаудың тиімділігін бағалауға болады. Бұл процесті қалыптастыру кезінде Еуропалық Одақ елдерінің дәріхана ұйымдары стандарттау жөніндегі халықаралық ұйым - ISO (International organization for Standardization) стандартын басшылыққа алады.

Зерттеудің мақсаты - тиісті дәріханалық тәжірибе стандарты талаптарына сәйкес дәріхана ұйымындағы менеджмент сапасы қызметін зерделеу.

Жұмыстың зерттеу әдістері әдебиеттерге талдау жүргізуді, атап айтқанда ғылыми мақалаларды, монографияларды, нормативтік құжаттарды зерделеп талдауды, фармацевтикалық ұйымдардың қызметкерлерімен сауалнамалар мен сұхбаттар жүргізуді,

сонымен қатар қолданыстағы түрлі әдістемелік тәсілдерді салыстырмалы түрде талдауды қамтиды.

Қорытынды. Дәріхана ұйымындағы менеджменттің сапасы оның фармацевтикалық тәжірибе стандарттарын, персонал мен ресурстарды тиімді басқаруды, сондай-ақ қызмет көрсету сапасын үнемі жақсартуды қолдау қабілетімен анықталады. Аталған принциптерге негізделген басқару дәріханаларға қызмет көрсетудің жоғары деңгейіне жетуге және пациенттердің сенімін сақтауға көмектеседі.

Әдебиеттер тізімі

- 1) Тиісті фармацевтикалық практиканы бекіту туралы Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрінің м.а. 2021 жылғы 4 ақпандағы № ҚР ДСМ-15 бұйрығы.
- 2) ИСО 9001: 2008 құжаттама талаптарына Нұсқаулық. «Guidance on the Documentation Requirements of ISO 9001:2008».
- 3) Дәріханалық практика стандартына (GPP) сәйкес дәріхана ұйымындағы тиісті менеджмент: пайда болу тарихы және қазіргі жағдайы

УДК 615.2: 614.3(048)

Жағыпар В.И., Акпаева К.М.

НАО «Медицинский университет Астана», г.Астана, Казахстан

АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ С САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ 2 ТИПА В КАЗАХСТАНЕ

Жағыпар В. И., Акпаева К. М.

«Астана медицина университеті» КЕАҚ, Астана, Қазақстан

ҚАЗАҚСТАНДА 2 ТИПТІ ҚАНТ ДИАБЕТІ БАР ПАЦИЕНТТЕР ҮШІН ДӘРІЛІК ЗАТТАРДЫҢ ҚОЛЖЕТІМДІЛІГІН ТАЛДАУ

Zhagypar V.I., Akpaeva K.M.

Astana Medical University, Astana, Kazakhstan

ANALYSIS OF THE AVAILABILITY OF MEDICINES FOR PATIENTS WITH TYPE 2 DIABETES IN KAZAKHSTAN

Актуальность проблемы

В Республике Казахстан доступность лекарственных средств для пациентов с сахарным диабетом остается значимой социальной и медицинской проблемой. Несмотря на наличие государственных программ по обеспечению инсулина и других жизненно необходимых препаратов, пациенты сталкиваются с периодическими перебоями в поставках, неравномерным распределением лекарств между регионами и недостаточным доступом к новым, более эффективным медикаментам. Кроме того, высокая стоимость некоторых препаратов и ограниченные финансовые возможности пациентов зачастую ограничивают их доступ к полноценному лечению.

Цель: Изучить и оценить текущий уровень доступности лекарственных средств для пациентов с сахарным диабетом 2 типа в Республике Казахстан, выявить основные проблемы и факторы, влияющие на доступ к медикаментам.

Материалы и методы исследования. Повествовательный обзор, основанный на поиске литературы в базе медицинских и биологических публикаций PubMed, Web of Science. Использованы статистические данные Всемирной Организации Здравоохранения.

Результаты обсуждения.

В соответствии с законодательством РК, пациенты с СД, состоящие на диспансерном учете, получают бесплатные и льготные лекарства на амбулаторном уровне в рамках ГОБМП [1]. В медицинских учреждениях, предоставляющих амбулаторно-поликлиническую помощь, лекарственные препараты, входящие в ГОБМП, учитываются в автоматизированных программах или информационной системе лекарственного обеспечения (ИСЛО). Обеспечение бесплатными лекарственными средствами и их выдача осуществляются в соответствии с установленным перечнем [3]. В лечении сахарного диабета 2 типа важную роль играет лекарственная терапия, однако эффективность лечения в значительной степени зависит от уровня приверженности пациентов к назначенным препаратам. Согласно проведенному исследованию, приверженность к лечению соблюдалась лишь у 47% исследуемых, а по данным ВОЗ – у 50%. Низкий уровень приверженности свидетельствует о недостаточном внимании пациентов к своему здоровью [4]. Схожие результаты были получены в исследовании, проведенном среди пациентов с сахарным диабетом в одной из французских больниц, которое показало, что в основном пациенты

трудоспособного возраста не придерживаются назначенного лечения [5]. При этом важно учитывать, что у многих больных сахарным диабетом 2 типа лечение включает сложные схемы медикаментозной терапии [6]. Эффективное управление сахарным диабетом 2 типа тесно связано с образом жизни и лекарственной терапией, однако важным условием для достижения хорошего контроля гликемии является приверженность к лечению [7,8]. В предыдущих исследованиях было установлено, что сложные схемы лечения приводят к плохому гликемическому контролю и повышенному риску госпитализаций и летальности [9]. Результаты исследования подчеркивают необходимость создания механизмов, в рамках которых регулярно собиралась бы информация от пациентов, что позволило бы выбирать лекарства, соответствующие их потребностям, а также регулировать и контролировать их прием, более того улучшить доступность ЛО.

Выводы. Для улучшения доступности лекарственных средств для пациентов с сахарным диабетом 2 типа в Казахстане необходимо предпринять следующие шаги: увеличить финансирование системы здравоохранения и оптимизировать процессы закупок и распределения медикаментов. Важными мерами являются расширение перечня доступных препаратов, повышение качества контроля и проведение образовательных программ для медицинских работников и пациентов. Необходима также активизация частного сектора и внедрение инновационных решений. Регулярная оценка эффективности существующих программ позволит обеспечить стабильность и улучшить доступность лечения, что является ключевым для повышения качества жизни пациентов с сахарным диабетом.

Список литературы

1. Об утверждении перечня гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан. Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 октября 2020 года № 672. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2000000672>
2. Об утверждении Правил оказания государственной услуги "Предоставление лекарственных средств, специализированных лечебных продуктов, изделий медицинского назначения отдельным категориям граждан". Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 12 октября 2021 года № ҚР ДСМ -103. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 15 октября 2021 года № 24765. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2100024765>
3. World Health Organization: Adherence to long-term therapies. Evidence for action.

Geneva: World Health Organization; 2003. <http://apps.who.int>

4. Bezie Y., Molina M., Hernandez N., Batista R., Niang S., Huet D. Therapeutic compliance: a prospective analysis of various factors involved in the adherence rate in type 2 diabetes // Diabetes Metab. – 2006. – Vol. 32, № 6. – P.611–616
5. Grant R.W., Pirraglia P.A., Meigs J.B., Singer D.E. Trends in complexity of diabetes care in the United States from 1991 to 2000 // Archives of Internal Medicine. - 2004. – Vol. 164. P.1134–1139
6. Awodele O., Osuolale J.A. Medication adherence in type 2 diabetes patients: study of patients in Alimosho General Hospital, Igando, Lagos, Nigeria. // African Health Sciences. – 2015. – Vol. 15, № 2. P. 513-522
7. Nau D.P. Recommendations for improving adherence to type 2 diabetes mellitus therapy-focus on optimizing oral and non-insulin therapies // American Journal of Managed Care. – 2012. – Vol. 18, № 3. P. 49-54
8. Ho P.M., Rumsfeld J.S., Masoudi F.A., McClure D.L., Plomondon M.E., Steiner J.F., Magid D.J. Effect of medication nonadherence on hospitalization and mortality among patients with diabetes mellitus // Arch Intern Med. – 2006. – Vol. 166, № 17. – P.1836-1841
9. Spain C.V., Wright J.J., Hahn R.M., Wivel A., Martin A.A. Self-reported Barriers to Adherence and Persistence to Treatment with Injectable Medications for Type 2 Diabetes // Clinical Therapeutics. – 2016. – Vol. 38, № 7. – P. 1653-1664

УДК 615.15

Ерсайынова А. Б. Шертаева К.Д

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ерсайынова А. Б. Шертаева К. Д

«Оңтүстік Қазақстан медициналық академиясы» АҚ, Шымкент, Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ ҰЙЫМДАРЫНЫҢ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ ПЕРСОНАЛЫНЫҢ ЕҢБЕК УӘЖДЕМЕСІНІҢ ФАКТОРЛАРЫН ТАЛДАУ

Ersayynova A. B. Shertaeva K.D.

«South Kazakhstan Medical Academy» JSC , Shymkent, Kazakhstan

ANALYSIS OF FACTORS OF LABOR MOTIVATION OF PHARMACEUTICAL PERSONNEL OF PHARMACY ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Аннотация

В данной статье рассматриваются факторы трудовой мотивации фармацевтического персонала аптечных организаций Республики Казахстан. Актуальность темы обусловлена необходимостью повышения эффективности работы в условиях растущей конкуренции на фармацевтическом рынке. В ходе исследования выделяются ключевые материальные и нематериальные стимулы, влияющие на удовлетворенность работников. Анализ показывает, что гармония в коллективе, признание заслуг и возможности карьерного роста играют важную роль в мотивации сотрудников. На основе полученных данных разработаны практические рекомендации по улучшению мотивационной стратегии в аптечных организациях.

Ключевые слова: *трудовая мотивация, фармацевтический персонал, аптечные организации, карьерный рост, психологический климат.*

Введение. В современных условиях глобализации и конкуренции на фармацевтическом рынке эффективность работы аптечных организаций в Республике Казахстан во многом зависит от уровня мотивации их сотрудников. Фармацевтическая отрасль характеризуется преобладанием женского персонала, что требует особого внимания к психофизиологическим аспектам работы женщин[1]. Понимание индивидуальных потребностей и мотивов фармацевтических работников имеет решающее значение для повышения их удовлетворенности трудом и, как следствие, общей продуктивности работы организаций.

Управление трудовой мотивацией фармацевтического персонала является неотъемлемой частью стратегии развития аптечных организаций. Эффективная система мотивации должна учитывать различные аспекты, включая материальные и нематериальные стимулы, которые способствуют созданию положительной атмосферы в коллективе и

повышению вовлеченности сотрудников. Важно понимать, какие факторы наиболее значимы для работников и как они влияют на их трудовую активность.

Цель исследования: провести комплексный анализ факторов трудовой мотивации фармацевтического персонала аптечных организаций Республики Казахстан, выявив основные детерминанты, способствующие повышению удовлетворенности работников.

Задачи исследования:

1. Изучить текущее состояние удовлетворенности трудом среди фармацевтических специалистов, а также основные проблемы, с которыми они сталкиваются.
2. Определить ключевые мотивы трудовой деятельности, включая материальные и нематериальные факторы.
3. Выявить взаимосвязь между удовлетворенностью трудом и уровнями мотивации, а также их влияние на производительность.
4. Разработать практические рекомендации по совершенствованию мотивационной стратегии в аптечных организациях с учетом специфики региона.

Результаты. В результате анализа литературы, посвященной трудовой мотивации в фармацевтической отрасли, были выявлены следующие ключевые факторы, влияющие на мотивацию работников:

- Материальные факторы: Уровень заработной платы, наличие бонусов и других финансовых стимулов являются основными детерминантами мотивации. Работники, как правило, более удовлетворены своей работой, когда их финансовые ожидания удовлетворяются.
- Нематериальные факторы: Признание успехов, возможности для профессионального роста, поддержка со стороны руководства и коллег, а также наличие четкой карьерной лестницы играют важную роль в повышении мотивации. Работники ценят атмосферу сотрудничества и доверия.
- Социальные факторы: Психологический климат в коллективе, межличностные отношения и уровень стресса в рабочей среде существенно влияют на уровень удовлетворенности и мотивации. Создание здоровой рабочей атмосферы способствует более высокой производительности и снижению текучести кадров.
- Индивидуальные факторы: Учитывая преобладание женского персонала в аптечной сфере, важно принимать во внимание специфические потребности и ожидания работников, связанные с их личной жизнью и карьерными амбициями.

Выводы исследования. Анализ показал, что для повышения трудовой активности фармацевтического персонала аптечных организаций Республики Казахстан необходимо

учитывать как гигиенические, так и мотивационные факторы. Создание благоприятных условий труда, эффективная система морального и материального поощрения, а также внимание к индивидуальным потребностям работников способствуют повышению уровня удовлетворенности трудом. Системный подход к мотивации, основанный на понимании личных и профессиональных ожиданий сотрудников, является ключом к повышению эффективности работы аптек и улучшению общего климата в коллективе. Это также поможет снизить текучесть кадров и повысить приверженность сотрудников к своей организации.

Список литературы

1. Бурлакова, Н. И. (2022). Мотивация труда фармацевтических работников: современные подходы и практики. Журнал фармацевтической науки, 14(2), 45-58.
2. Иванов, А. В. (2023). Управление человеческими ресурсами в аптечных организациях: проблемы и решения. Вестник фармацевтической науки, 15(1), 32-39.
3. Скворцов, В. Г., & Петрова, Е. А. (2023). Социальные и психологические факторы, влияющие на удовлетворенность работой фармацевтических специалистов. Международный журнал социальных наук, 10(3), 123-130.
4. Маслова, Т. А. (2022). Влияние организационного климата на мотивацию сотрудников аптек. Проблемы управления и экономики, 8(4), 77-85.
5. Шарипов, С. М. (2023). Психологические аспекты трудовой мотивации фармацевтического персонала. Казахстанский журнал психологии, 12(1), 88-95.

УДК 618.3-06:616.921.51-036.1-037

Грибова Я.В., Андрунь А.С.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации (Сеченовский Университет), Институт фармации им. А.П. Нелюбина, Москва, Россия

ИЗУЧЕНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ РАЗРАБОТКИ АЛГОРИТМА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ БЕРЕМЕННЫХ С ОРВИ

Gribova Ya.V., Andrun A.S.

Federal State Autonomous Educational Institution Of Higher Education I. M. Sechenov First
Moscow State Medical University Of The Ministry Of Health Of The Russian Federation
(Sechenov University), A.P. Nelyubin Institute Of Pharmacy, Moscow, Russia

**TO STUDY THE RELEVANCE OF DEVELOPING AN ALGORITHM FOR
PHARMACEUTICAL COUNSELING OF PREGNANT WOMEN WITH ACUTE
RESPIRATORY VIRAL INFECTIONS**

Грибова Я. В., Андрунь А. С.

Ресей Федерациясының Денсаулық Сақтау Министрлігі И.М. Сеченов Атындағы Бірінші
Мәскеу Мемлекеттік Медицина Университеті (Сеченов Университеті), Фармация
Институты. А. П. Нелюбина, Мәскеу, Ресей

**ЖРВИ БАР ЖҮКТІ ӘЙЕЛДЕРГЕ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ КЕҢЕС БЕРУ
АЛГОРИТМІН ӘЗІРЛЕУДІҢ ӨЗЕКТІЛІГІН ЗЕРТТЕУ**

Аннотация

Для реализации стратегически значимой задачи государства в увеличении рождаемости, крайне важным является поддержание здоровья матери на всем протяжении беременности.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), на долю острых респираторных вирусных инфекций (ОРВИ), приходится около 90–95% всех случаев инфекционных заболеваний [1]. В России за последние годы заболеваемость сохраняется на высоком уровне, при этом удельный вес беременных из числа всех заболевших ОРВИ, достигает 40% [2]. ОРВИ в период беременности наблюдаются у 2–9% женщин, при этом значение заболевания нередко недооценивается и заканчивается трагично для матери и будущего ребенка [3]. В силу гормональных и физиологических изменений в организме беременные подвержены более тяжелому течению и частому развитию осложнений как для самой женщины, так и плода [4]. Вирусы проникая через плаценту, способны вызывать тяжелые нарушения со стороны плода, особенно на этапе эмбриогенеза [5]. Специалисты ВОЗ, на основании анализа результатов эпидемиологических данных за последние несколько десятилетий, включили беременных в группу риска развития тяжелого/осложненного течения ОРВИ [6].

В Национальных клинических рекомендациях «Грипп у беременных» отмечается, что необходимость госпитализации у беременных в 4 раза чаще, чем в целом по популяции; более 8 % требуется интенсивная терапия; наиболее тяжелые состояния наблюдаются в III триместре беременности и показатель летальности составляет 16,9%; преждевременные роды наблюдаются в 3 раза чаще и перинатальная смертность в 5 раз выше [7].

Выявлены неблагоприятные предпосылки течения ОРВИ у беременных: физиологическая иммуносупрессия и повышенная частота развития вторичных бактериальных осложнений; высокая потребность в кислороде у матери и плода и повышенная чувствительность к гипоксии; развитие вирус-ассоциированных осложнений беременности, что на ранних сроках может проявиться патологией плода, а во II–III триместрах преждевременной потерей плода [4;8].

Опасность тяжелых последствий ОРВИ для здоровья беременной и плода, вызванная гормональными и физиологическими изменениями в организме обуславливает необходимость научного обоснования организации фармацевтической помощи беременным с ОРВИ на амбулаторном этапе.

Ключевые слова: *фармацевтическая помощь, беременные, орви, алгоритм, фармацевтическое консультирование.*

Фармацевтическое консультирование, основные этапы и роль.

Современный фармацевтический специалист - это специалист Здравоохранения ответственный за предоставление всесторонней помощи пациенту обратившегося в аптечную организацию и процесс сотрудничества: пациента, медицинского персонала, фармацевтического персонала, направленный на профилактику или выявление и расширения проблем, связанных с применением лекарственного средства (ЛС) или состоянием здоровья пациента, которые обеспечат оптимальные результаты лекарственной терапии при соблюдении назначений врача или ответственного самолечения - фармацевтическая помощь.

Фармацевтическая помощь, кроме отпуска ЛС включает в себя также обеспечение адекватной фармакотерапии и предоставление информативно-консультативных услуг. Основная цель этих услуг в повышении медицинской и фармацевтической осведомленности пациента о важности соблюдения лекарственного режима для терапии - повышение комплаентности пациента, дальнейшей профилактики рецидива и формирования концепции ответственного самолечения до оказания профессиональной врачебной помощи.

Консультирование включает в себя следующую информацию:

- Выявление цели лекарственной терапии;
- Локализация действия;
- Фармакологический эффект;
- Режим применения ЛС;
- Нежелательные эффекты и соблюдение мер предосторожности;
- Взаимодействие с другими ЛС;
- Хранение;
- Особенности режима питания.

Фармацевтический специалист несет повышенную ответственность перед пациентом за рекомендацию ЛС, т.к. прием любого ЛС связан с риском возникновения не желательных эффектов.

Существенная роль в повышении безопасности и эффективности лекарственной терапии отводится фармацевтической опеке, комплекс программ взаимодействия провизора, врача и пациента в течение всего периода лекарственной терапии от отпуска ЛС до полного окончания его действия и выздоровления.

Фармацевтический специалист сталкивается с необходимостью консультативной помощи пациента аптеки по поводу жалоб на симптомы. Симптоматика может быть в комплексе или не зависима друг от друга. Для этого необходимо придерживаться алгоритма, основная цель которого помочь фармацевту определить тяжесть симптомов и выбрать оптимальное ЛС и условия для его рационального применения для каждого конкретного пациента.

Фармацевтическое консультирование беременных. Особенности, требующие внимания фармацевтического специалиста.

Восприимчивость плода к ЛС, применяемых матерью, зависит от: сроков беременности и соответствия стадий развития внутриутробного плода; способности ЛС проникать через плаценту; скорости проникновения и особенностей обмена данного ЛС в организме матери.

Продолжительность беременности составляет примерно 280 календарных дней или 40 акушерских недель от начала последней менструации. Вся беременность условно делится на три этапа (триместры).

I триместр начинается с момента зачатия и длится 14 недель. В это время происходит закладка всех систем органов, формируются легкие, сердце, мозг. Развивается пупочный канатик, который со временем превращается в плаценту. Именно в этот момент будущий малыш подвергается опасности, ЛС может повлиять на рост и функциональность стремительно развивающихся клеток эмбриона. Такое влияние называется

эмбриотоксическим, вызывает гибель эмбриона в первые 6 недель. Также может сказываться тератогенный эффект, приводит к порокам развития именно того органа, закладка которого происходит на данный момент приема ЛС и длительный прием может способствовать развитию множества уродств.

II триместр с 15 по 24 неделю, в этот период формируется окончательно многие органы, также нельзя использовать препараты оказывающие фетотоксическое воздействие.

III последние 16 недель беременности. Плод полностью сформирован и лишь растет. Прием препаратов в этот период могут вызвать в последствии у новорожденных психические и функциональные расстройства, которые намного труднее выявить и-за того, что нельзя, а порой невозможно установить причину.

Проявление тератогенного и фетотоксического действия: хромосомные аномалии, нарушение имплантации плодного яйца, резорбция и выкидыш на стадии раннего эмбриогенеза, структурные аномалии, задержка внутриутробного развития, гибель плода, поведенческие аномалии, задержка умственного развития, функциональные нарушения у новорожденных.

В целом, врожденные аномалии встречаются у 4-6% новорожденных, но не учитывается самопроизвольное прерывание беременности и несчастные случаи: выкидыши, замершая беременность, которые часто подтверждают гистологические аномалии развития плода, а смертность этой категории новорожденных доходит до 40-50% [9]. 65-75% врожденных аномалий возникает по неизвестным причинам (мультифакториальные формы), 20-25% обусловлено генетическими факторами или хромосомными дефектами, 7-10% факторы окружающей среды [10] и 3 % приемом ЛС [11].

Эти 3 % обуславливают врождённые аномалии, но оценить точное воздействие ЛС сложно в силу многих причин. Это связано с отсутствием доступных сведений о применении беременными большого ряда препаратов, представленных на рынке, более 80% [12]. Женщины часто не сообщают врачу о применении антацидов, нестероидных противовоспалительных средств (НПВС), антибиотиков и антигистаминных ЛС. Сложность оценки воздействия ЛС на плод состоит в исключении беременных из клинических исследований, проводимых до регистрации ЛС по этическим соображениям, вследствие чего информация о безопасности ЛС собирается в рамках пост маркетингового исследования ЛС на фармацевтическом рынке.

Основные этапы фармацевтического консультирования беременных:

- При консультировании женщин репродуктивного возраста фармацевтический специалист должен предполагать, что она может быть беременна;



- Пациентки с жалобами на ранних сроках беременности должны быть проинформированы об обязательной консультации врача о приеме ЛС;
- Специалист обязан проинформировать об опасности самолечения для женщины и будущего ребенка;
- Должен обратить внимание беременной на возможность замены ЛС для снижения побочных эффектов;
- Выбор препарата безрецептурного отпуска должен быть основан на знании специалиста системы оценки применения ЛС при беременности.

С целью изучения актуальности разработки алгоритма фармацевтического консультирования беременных с ОРВИ было проведено анкетирование трех групп респондентов процесса оказания фармацевтической помощи (беременные с ОРВИ, фармацевтические специалисты и врачи акушеры-гинекологи).

- Анкетирование беременных

87% фармацевтических специалистов уведомляют беременных с ОРВИ об обязательном посещении врача для назначения терапии.

При выборе препарата 66% беременных отдают предпочтение тем, у которых отсутствует негативное влияние на течение беременности и здоровье будущего ребенка с высокой терапевтической эффективностью. Предпочтение отдано группам аптечного ассортимента: фитопрепараты и биологически активные добавки (БАД).

В 75 % случаев беременные обращаются к фармацевтическим специалистам за консультацией. Перед применением препарата ознакомляются с инструкцией по применению в 80% случаев (рис. 1).

Рис. 1. Мнение беременных о фармацевтическом консультировании и ЛС при ОРВИ

- Анкетирование врачей акушеров-гинекологов

Выявлены состояния, при которых беременные наиболее часто обращаются к врачу: токсикоз беременных, боль в спине и варикозное расширение вен нижних конечностей, в том числе простудные явления во 2 триместре беременности.

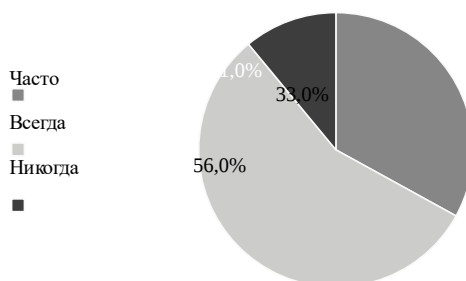
По мнению врачей акушеров-гинекологов, наиболее важной информацией, необходимой для проведения полноценного фармацевтического консультирования является: наличие вредных привычек, семейный анамнез (наличие хронических заболеваний у родственников 1-й линии), срок беременности и её очередность, принимаемые ЛС.

Если фармацевтический специалист принял решение о проведении консультирования, необходимо сосредоточить внимание на проведении симптоматической терапии и монопрепаратах; рекомендовать: фитопрепараты (за исключением душицы, девясила), витамины, солевые растворы для промывания полости носа. При жалобах беременной на температуру препаратом выбора является парацетамол. При желании специалиста аптеки порекомендовать препараты на основе ибупрофена, необходимо уточнить срок беременности, допустимо разовое применение до 20 недели.

- Анкетирование фармацевтических специалистов

Среднее время консультирования составляет 5 мин;

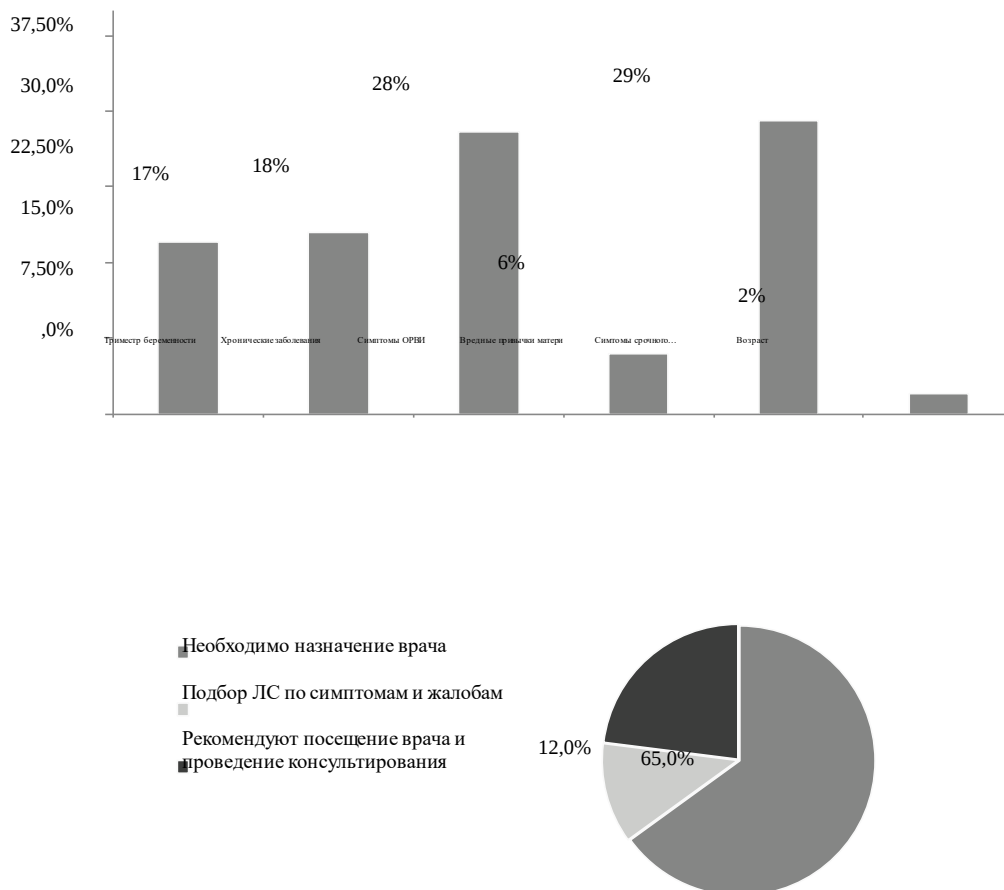
Более половины (56%) от общего числа беременных обращаются за консультативной



помощью к фармацевтическим специалистам (рис.2).

Рис. 2. Частота обращений беременных с ОРВИ к фармацевтическим специалистам за консультацией

Респонденты отметили, что основными моментами, требующим внимания при оказании фармацевтического консультирования беременным, являются: выявление симптомов требующих срочного обращения к врачу, симптомы ОРВИ, наличие хронического заболевания будущей мамы, триместр беременности, наличие вредных



привычек у матери (рис.3).

Рис. 3. Основные моменты, требующие внимания при оказании фармацевтического консультирования беременным

65% опрошенных фармацевтических специалистов не готовы оказывать фармацевтическую помощь беременным с ОРВИ при первом обращении в аптечную организацию и рекомендуют посещение врача без назначения ЛС (рис. 4).

Рис. 4 Готовность фармацевтических специалистов в проведении консультирования беременным с ОРВИ

При опросе готовности рекомендовать беременным с ОРВИ ЛС для снятия симптомов, мнения фармацевтических специалистов разделились: 55% респондентов готовы рекомендовать безрецептурные монопрепараты (парацетамол и ибупрофен) или

комбинированные препараты для снижения температуры; препараты стимулирующие иммунитет (интерферон альфа-2b); витамины в монотерапии (витамин С) или их комплексы, а так же фитопрепараты для лечения кашля (на основе: плюща обыкновенного, мать-и-мачеха, подорожника большого, алтея лекарственного, первоцвета и тимьяна); солевые растворы для снятия заложенности носа; 19 % приверженцы традиционных методов лечения: обильное питье, отдых, постельный режим, сон; 26% остались при своем мнении о настаивании на посещении врача, без консультации (рис. 5).

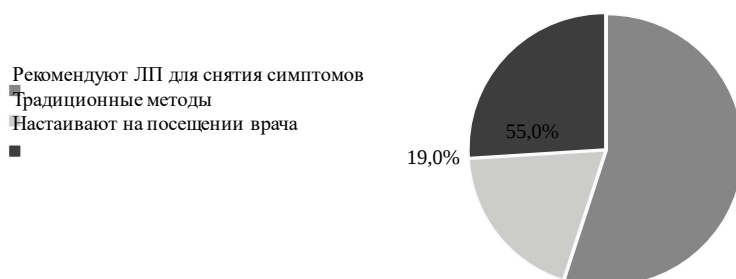


Рис. 5 Готовность фармацевтических специалистов рекомендовать беременным с ОРВИ ЛС

62% специалистов отметили, что будет полезно разработать мобильное приложение для фармацевтического консультирования беременных с ОРВИ (рис. 6).



Рис. 6 Полезность мобильного приложения для смартфонов по фармацевтическому консультированию беременных с ОРВИ

67% из числа опрошенных уверены, что приложение поспособствует облегчению и оптимизации проведения фармацевтического консультированию (рис. 7).



Рис. 7 Оценка упрощения работы по отработанному алгоритму консультирования оформленном в виде мобильного приложения

Заключение.

Установлено, что 65% фармацевтических специалистов сталкиваются с трудностями при проведении фармацевтического консультирования, такой группе населения, как беременные с ОРВИ и отправляют их к врачу без проведения фармацевтического консультирования.

Для решения необходимо придерживаться алгоритма, основная цель которого - помочь определить тяжесть симптомов и выбрать оптимальное ЛС и условия для его рационального применения каждой беременной. Предложенное альтернативное решение - разработка алгоритма консультирования и мобильного приложения на основе оптимального алгоритма для фармацевтического консультирования беременных с ОРВИ, более половины респондентов (специалисты аптечных организаций и врачи акушеры-гинекологи) уверены в том, что оно повысит качество и облегчит процесс оказываемой фармацевтической помощи.

Список литературы

1. Мартынов А.И., Малявин А.Г., Журавлёва М.В., Болиева Л.З., Эсауленко Е.В., Бабак С.Л., Калюжин О.В. Консенсус экспертного совета РНМОТ «Улучшение результатов лечения инфекций дыхательных путей». Профилактическая медицина. 2019;22(4):144-151. Martynov AI, Malyavin AG, Zhuravleva MV, Bolieva LZ, Esaulenko EV, Babak SL, Kalyuzhin

OV. Consensus of the Russian Scientific Medical Society of Therapists (RSMST) Expert Council 'Improving Treatment Outcomes of Respiratory Tract Infections'. Russian Journal of Preventive Medicine. 2019;22(4):144-151. (In Russ.)

<https://doi.org/10.17116/profmed2019220411442> Адамян Л.В., Азнаурова Я.Б., Филиппов О.С., 2020

2. Адамян Л.В., Байбарина Е.Н., Филиппов О.С., Вечорко В.И., Азнаурова Я.Б., Коньшева О.В. Восстановление репродуктивного здоровья женщин после перенесенной новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Некоторые аспекты. Проблемы репродукции. 2020;26(4):6-13.

Adamyan LV, Baibarina EN, Filippov OS, Vechorko VI, Aznaurova YaB, Konysheva OV. Restoration of reproductive health in women who recover from COVID-19. Several aspects. Russian Journal of Human Reproduction. 2020;26(4):6-13. (In Russ.)
<https://doi.org/10.17116/repro2020260416>

3. Загора ОА, Магомедова ММ, Шахмарданова СР. Течение и исход беременности при острых респираторных вирусных инфекциях (ОРВИ). Бюллетень медицинских интернет-конференций. 2014;4(4):259-60.

4. Клинические рекомендации «Грипп у беременных». Рассмотрены и рекомендованы к утверждению Профильной комиссией Минздрава России по специальности «инфекционные болезни» и Пленума правления Национального научного общества инфекционистов от 31 марта 2015г

5. Макаров И. О., Боровкова Е. И. Бактериальные и вирусные инфекции в акушерстве и гинекологии: Учебное пособие / Макаров И. О., Боровкова Е. И. – Москва.: МЕДпресс-информ, 2014. - 256 с. ISBN 978-5-00030-180-7

6. Грипп у беременных/ Баранов И.И., Арсланян К.Н., Нестерова Л.А.// Акушерство и гинекология: Новости. Мнения. Обучения. – 2018.7. Полякова И.Н., Стрюк Р.И., 2020

7. Припутневич Т. В., Ачкасова Е. Н., Чубаров В. В. И др. Острые респираторные заболевания и грипп в современном акушерстве: эпидемиологические особенности и проблемы диагностики: обзор литературы. Эпидемиология и Вакцино-профилактика. 2019; 18 (3): 89–97. <https://doi: 10.31631/2073-3046-2019-18-3-89-97>.

8. Киселев О. И. (д-р биол. наук) Беременность, иммуносупрессия, грипп и плацентарная экспрессия эндогенных ретровирусов / О. И. Киселев. — Санкт-Петербург : Росток, 2014. — 317 с. цв. ил.; 21. — (Итоги пандемии гриппа 2009/11); ISBN 978-5-94668-154-4.

9. Allanson, E., Tuncalp, O., Gardosi, J., Pattinson, R. C., Erwich, J. J. H. M., Flenady, V. J., Froen, J. F., Neilson, J., Chou, D., Mathai, M., Say, L., & Guelmezoglu, M. (2016). Classifying the causes of perinatal death. Bulletin of the World Health Organization, 94(2), 79-79. <https://doi.org/10.2471/BLT.15.168047>

10. Е.У. Куандыков, С.К. Альмухамбетова, М.Ж. Жумагул, А.Ж. Молдакарызова Врожденные пороки развития: классификация, причины, механизмы возникновения - Вестник КазНМУ No1-2018, 2018.

11. Е.В. Ших Клинико-фармакологические аспекты применения лекарственных средств

во время беременности - Справочник поликлинического врача - Общие вопросы клинической фармакологии, вып. № 12. 2014 г.

12. О.С. Кузнецова, А.В. Чернышев Токсическое действие лекарственных средств в пренатальном периоде (по данным литературы) - Вестник ТГУ, т. 1, вып. 2014 г.

УДК 615.1:661.12

**Бесембаева Д.М., Шертаева К.Д., Утегенова Г.И., Блинова О.В., Джабаркулова С.К.,
Сейдалиева С.К., Орынбаева А.Д.**

Южно-Казахстанская медицинская академия, Шымкент, Казахстан

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА РОЗНИЧНОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

**Бесембаева Д. М., Шертаева К. Д., Утегенова Г. И., Блинова О. В.,
Джабаркулова С. К., Сейдалиева С. К., Орынбаева А. Д.**

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы», Шымкент, Қазақстан

БӨЛШЕК ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ НАРЫҚТА ДӘРІЛІК ЗАТТАРДЫ ЖЫЛЖЫТУ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫНЫҢ ЖАЙ КҮЙІН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ

**Besembayeva D.M., Shertaeva K.D., Utegenova G.I., Blinova O.V., Jabbarkulova S.K.,
Seidalieva S.K., Orynbayeva A.D.**

«South Kazakhstan Medical Academy», Shymkent, Kazakhstan

MARKETING RESEARCH ON THE STATE OF TECHNOLOGIES FOR THE PROMOTION OF MEDICINES IN THE RETAIL PHARMACEUTICAL MARKET

Введение

Новые условия требуют от фармпроизводителей и фармацевтических организаций совершенствования классических подходов и освоения новых подходов к продвижению безрецептурных лекарственных препаратов, товаров по поддержанию здорового образа жизни и медицинских изделий среди населения и продвижения рецептурных препаратов среди медицинских работников. В то же время, развитие фармацевтического рынка сопровождается ростом конкуренции в коммерческом сегменте, что приводит к необходимости смены маркетинговых моделей продвижения лекарственных препаратов. Так, наряду с классическими подходами (реклама, медицинские представители) активно начинают использоваться цифровые технологии, которые обеспечивают большую лояльность потребителей ЛС за счет персонализации информации. Однако, в современных условиях необходимо учесть, что с развитием цифровых технологий и расширением информационного пространства возрастает эмоциональная усталость потребителей от перегруженности рекламными сообщениями; использование интернет-платформ и социальных сетей привело к изменению информационных предпочтений потребителей, формированию устойчивых брендовых предпочтений потребителей на фоне большого количества конкурентных товаров со слабо выраженными отличиями и др. Эти и другие тенденции обуславливают снижение эффективности классического продвижения и делают актуальными технологии, позволяющие учитывать потребительские предпочтения, достигать адресность, высокую скорость и интерактивность во взаимодействии с целевой аудиторией и способствующие рациональному использованию лекарственных ресурсов.

Цель исследования: проведение маркетинговых исследований состояния технологий продвижения лекарственных средств на розничном фармацевтическом рынке

Материалы и методы: Объектом исследования явился процесс продвижения лекарственных средств в розничном секторе фармацевтического рынка. Предметом исследования – маркетинговые инструменты и технологии продвижения лекарственных средств.

Результаты

Нами разработан дизайн исследования маркетинговых технологий продвижения лекарственных средств на фармацевтическом рынке Республики Казахстан, включающий Программу научного исследования, состоящую из нескольких взаимосвязанных этапов (рис.1).



Рисунок 1. Программа исследования технологий продвижения лекарственных средств на фармацевтическом рынке Республики Казахстан

Согласно плана, на первом этапе осуществлялся информационно-аналитический поиск по проблеме современного состояния продвижения товаров на фармацевтическом рынке. В результате изучения специальной литературы был составлен перечень основных маркетинговых технологий и инструментов продвижения, применяемых в розничном секторе фармацевтического рынка. Были выявлены специфические черты фармацевтического рынка в Республике Казахстан, определяющие особенности исследования приемов продвижения фармацевтической продукции.

На втором этапе исследования был разработан методический подход к эффективному использованию маркетинговых инструментов продвижения безрецептурных лекарственных средств в розничном секторе фармацевтического рынка на основе выявления и устранения разрывов между их распространенностью и коммуникативной эффективностью. В результате исследования распространенности и коммуникативной эффективности маркетинговых инструментов продвижения были сформулированы основные направления оптимизации процесса продвижения безрецептурных лекарственных средств в розничном секторе фармацевтического рынка на региональном уровне.

На третьем этапе исследования была проведена разработка методического подхода к эффективному использованию в розничном секторе фармацевтического рынка маркетинговых технологий продвижения на основе исследования зависимости их коммуникативной эффективности от фармакотерапевтической группы лекарственных средств и от социально-культурных и демографических характеристик потребителей. В результате были построены модели эффективного использования маркетинговых технологий продвижения безрецептурных лекарственных средств разных фармако-терапевтических групп (ФТГ) с учетом влияния демографических и социально культурных факторов в розничном секторе фармацевтического рынка.

В ходе социологического исследования нами было проанкетировано 30 сотрудников аптек-фармацевтов; 5 торговых представителей фармацевтических компаний, 50 потребителей фармацевтических товаров.

В рамках исследования были разработаны 3 вида анкет для опроса участников процесса продвижения (коечных потребителей, фармацевтов и торговых представителей), с целью исследования распространенности и коммуникативной эффективности маркетинговых технологий продвижения лекарственных средств и медицинских изделий. В ходе исследования распространенности маркетинговых инструментов продвижения респондентам предлагалось выбрать из предложенного списка те, которые, по их мнению, применяются в аптеке. При исследовании коммуникативной эффективности продвижения ее степень

определялась достигнутым коммуникативным эффектом инструмента технологии – намерением потребителя купить предлагаемый продукт. В анкетах по исследованию коммуникативной эффективности (КЭ) продвижения респондентом предлагалось оценить КЭ продвижения в зависимости от силы ее влияния на принятие решения о завершении покупки безрецептурного лекарственного средства.

Коммуникативная эффективность инструментов продвижения оценивалась методом балльной оценки (по 5-балльной шкале), по шкале Ликерта со следующей грацией ответов: «всегда» - «часто» - «иногда» - «редко» - «никогда».

Все анкеты содержали блок социально-демографических вопросов, позволяющих охарактеризовать социально-культурный и демографический профиль потребителя.

Таким образом, нами подготовлена программа исследования технологий продвижения лекарственных средств на фармацевтическом рынке Республики Казахстан

Список литературы

1. Бен Саид Юнис Бен Нуреддин. Разработка методических подходов к использованию маркетинговых технологий продвижения лекарственных средств на розничном фармацевтическом рынке Саудовской Аравии//Дисс. 2021. – 235 с.
2. Как фармацевтические компании продвигают лекарства в условиях ограничений [электронный ресурс] // Cosa. - 2015. Режим доступа: <http://www.cossa.ru/articles/149/99037> (дата обращения: 4.08.2020)

УДК 615.1:614.27

Башарова А., К.Д.Шертаева, Г.И.Утегенова, О.В.Блинова

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы», Шымкент, Қазақстан

ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ МЕКЕМЕЛЕРІНІҢ БӨЛІМДЕРІНДЕГІ ДЗ МЕН МЕДИЦИНАЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫҢ АЙНАЛЫМ ЖҮЙЕСІН ТАЛДАУ НӘТИЖЕЛЕРІ

Аңдатпа

Отандық денсаулық сақтауды ұйымдастыру қағидаттарының бірі әртүрлі сатыларда – амбулаториялық емханалық, жартылай стационарлық, стационарлық және

оңалту медициналық және фармацевтикалық көмек көрсетудің сабақтастығы болып табылады.

Қазіргі уақытта стационарлық науқастарға фармацевтикалық қызмет көрсету үшін емдеу-профилактикалық мекеме мен фармацевтикалық ұйымның өзара әрекеттесуінің әртүрлі ұйымдық модельдері қолданылады.

Зерттеудің мақсаты Шымкент қаласындағы облыстық клиникалық аурухананың емдеу мекемесінің бөлімшелерінде дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың айналым жүйесіне талдау жүргізу болды

Шымкент қаласындағы облыстық клиникалық аурухананың емдеу мекемесінің бөлімшелерінде дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың айналым жүйесін талдау нәтижесінде ДП айналым ережелерінің бұзылуы және осы мәселе бойынша медициналық персоналдың білімінің болмауы анықталды. ДП, оның ішінде есірткі және психотроптық заттарды сатып алу, сақтау, есепке алу, пайдалану, жою мәселесін шешу үшін аурухананың орта медициналық персоналы үшін "емдеу ұйымдарында ДЗ және МИ өтініштерінің ерекшеліктері" әдістемелік ұсынымдар әзірленді

Түйін сөздер: аурухана дәріханасы, дәрі-дәрмектерді өңдеу, фармацевтикалық тәртіп

Башарова С.С., Шертаева К.Д., Утегенова Г.И., Блинова О.В.

«Южно-Казахстанская медицинская академия», Шымкент, Казахстан

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ ЛС И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В ОТДЕЛЕНИЯХ ЛЕЧЕБНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация

Одним из принципов организации отечественного здравоохранения является преемственность оказания медицинской и фармацевтической помощи на различных ступенях – амбулаторной поликлинической, полустационарной, стационарной и реабилитационной (санитарной лечебно-трудовой).

В настоящее время для фармацевтического обслуживания стационарных больных используют различные организационные модели взаимодействия лечебно-профилактического учреждения и фармацевтической организации.

Целью исследования явилось провести анализ системы обращения лекарственных средств и медицинских изделий в отделениях лечебного учреждения Областной клинической

больницы г.Шымкент. В результате анализа системы обращения лекарственных средств и медицинских изделий в отделениях лечебного учреждения Областной клинической больницы г.Шымкент выявлены нарушения правил обращения ЛП и недостаток знаний медицинского персонала по данному вопросу. Для решения данной проблемы приобретения, хранения учета, использования, уничтожения ЛП, в том числе наркотических и психотропных веществ разработаны методические рекомендации для среднего медицинского персонала больницы «Особенности обращения ЛС и МИ в лечебных организациях»

Ключевые слова: больничная аптека, обращение лекарств, фармацевтический порядок

S.S.Basharova, K.D. Shertayeva, G.I. Utegenova, O.V.Blinova
«South Kazakhstan Medical Academy» JSC, Shymkent, Kazakhstan

THE RESULTS OF THE ANALYSIS OF THE SYSTEM OF CIRCULATION OF DRUGS AND MEDICAL DEVICES IN THE DEPARTMENTS OF THE MEDICAL INSTITUTION

Abstract

One of the principles of the organization of domestic healthcare is the continuity of medical and pharmaceutical care at various stages – outpatient polyclinic, semi-stationary, inpatient and rehabilitation (sanitary medical and labor).

Currently, various organizational models of interaction between a medical and preventive institution and a pharmaceutical organization are used for pharmaceutical care of inpatient patients.

The purpose of the study was to analyze the system of circulation of medicines and medical devices in the departments of the medical institution of the Shymkent Regional Clinical Hospital

as a result of the analysis of the system of circulation of medicines and medical devices in the departments of the medical institution of the Shymkent Regional Clinical Hospital, violations of the rules for the treatment of medicines and a lack of knowledge of medical personnel on this issue were revealed. To solve this problem of acquisition, storage, accounting, use, destruction of drugs, including narcotic and psychotropic substances, methodological recommendations for the secondary medical staff of the hospital "Peculiarities of treatment of drugs and MI in medical organizations" have been developed

Keywords: hospital pharmacy, drug circulation, pharmaceutical procedure

Кіріспе

Қазіргі кезде амбулаториялық науқастарды өмірлік маңызды дәрі-дәрмектермен қамтамасыз ету басты назарда. Осы уақытта ауруханалық фармация шеттетіліп қалды. Мысалға айтар болсақ: қолданыстағы заңнамаға сәйкес “Фармацевтикалық қызмет”, бұл өз ретінде “көтерме сауда және дәріханалық мекемелерімен дәрілік зат айналымы саласындағы, көтерме және бөлшек саудамен қатар дәрілік заттарды дайындау қызметі”. [1]

Көрсетілген түсінік мазмұны жағынан ауқымды, бірақ оны ЕПМ-дің дәріханасы қызметінде қолдану толық мағынасында қиындықты туғызады, олар көтерме және бөлшек сауданы жүзеге асырмайды. Сонымен қатар, кейбір ауруханалық дәріханалар дәрі дайындаумен айналыспайды.

Емдеу профилактикалық мекемелердегі дәріханалардың қызметінде нақты құқықтық реттеудің болмауы лицензиялауға, сонымен қатар бақылау іс-шараларын жүзеге асыруға қатысты көптеген сұрақтар туғызады. [2,3,4]

95% дәрігерлік тағайындаулар дәрілік заттармен байланысты екендігі белгілі, сол себепті дәрі-дәрмектің сапасын қамтамасыз ету пациенттердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін және қажетті емге қол жеткізу үшін маңызды.

Фармацевтикалық нарықтың аурухана секторын зерттеу бойынша арнайы әдебиеттерді зерттеу негізінде біз медициналық мекемелердің көптеген басшылары өз мекемесінің құрылымына кіретін дәріханалардың қызметіне тиісті көңіл бөлмейтінін айтып өттік.[5] Сондай-ақ басқа да өрескел бұзушылықтар анықталған,мысалы, бірқатар ауруханаларда біраз дәрілік заттар қорының жарамдылық мерзімі өтіп кеткен, ал кейбір ЕПМ құрылымдық бөлімдерінде нормадан тыс дәрі-дәрмек қорлары бар болды, дәрілерді сақтау ережелері орындалмады, жалған және сапасыз тауарларды есептен шығару актілері және де оларды жоюға жасалған шарттар болмаған[6,7,8].

Жалпы алғанда, ҚР-дағы дәріхана мекемелерде ауруханаішілік фармацевтикалық бақылаудың және дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге жауап беретін маманның жоқтығы, дәріхананың материалдық-техникалық базасының осалдығы, дәріханаларда сапалы дәрі-дәрмек шығаруға мүмкіндік бермейтін ескірген құрал-жабдықтардың болуы,мамандарды дайындаудағы кәсіби біліктіліктің төмен болуы , дәріханалар жұмысында автоматтандырудың жеткіліксіз енгізілмеуі, ақпараттық ресурстарға қолжетімділіктің жоқтығы, ал егер соңғысы бар болса, ақпараттық деректер базасымен жұмыс істеуге жауапсыздық. Маңызды қиындық ретінде-дәріханалық мекемелердің рөлін төмен бағалау ,ұтымды фармакотерапияны ұйымдастыруда және денсаулық сақтау мекемелерінің ресурстық сыйымдылығын төмендетуде.

Бірақ соған қарамастан, қазіргі уақытта медициналық ұйымдарда есеп беру, ұтымды пайдалану және дұрыс сақталуын бақылау бойынша бірқатар жұмыстар жүргізілуде. Есірткі құралдарының жарамдылық мерзімін қадағалау жұмыстары ұйымдастырылды, есірткі және психотроптық заттардың айналымына байланысты іс-шаралар жоғары талаптарға сай жүргізілуде

Мақсаты: Медицина қызметкерлерінің әлеуметтік сауалнамасын қолдану негізінде медициналық мекеменің бөлімшелеріндегі дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдардың айналымы жүйесіне талдау жүргізу

Зерттеу әдістері

Зерттеу барысында ғылыми әдебиеттер мен нормативтік-заңнамалық құжаттарға контент-талдау, әлеуметтанулық талдау (сауалнама), статистикалық талдау және сараптамалық бағалау, маркетингтік талдау әдістері жүргізіледі.

Зерттеу объектілері:

Шымкент қаласындағы медициналық ұйымдардың дәріханалары.

Шымкент қаласының обылыстық клиникалық ауруханасы

Нәтижелер:

Медициналық ұйымда дәрілік заттарды және қаржылық ресурстарды ұтымды пайдалануды зерттеу үшін біз аурухана бөлімшелеріндегі дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету процесін талдадық.(Обылыстық клиникалық аурухана)

Біз өзіміз дайындаған сауалнаманы мейірбикелер арасында жүргізген болатынбыз. Анкетадағы сұрақтар үлкен 3 блокқа біріктірілген.

I блок - респондент туралы ақпарат (медицина қызметкері)

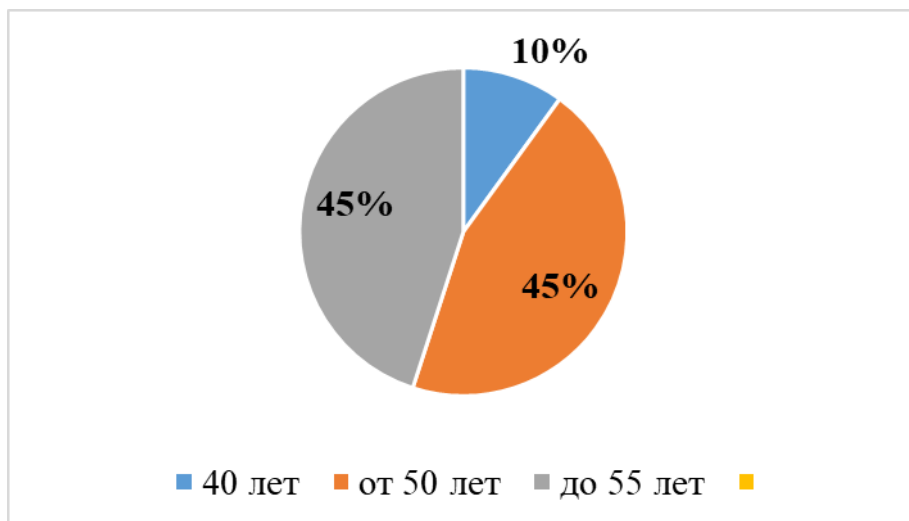
II блок - аурухана бөлімшелеріндегі дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды сақтайтын ұйым туралы ақпарат

III блок – аурухана бөлімшелеріндегі дәрі-дәрмекті қолдану тәртібі туралы ақпарат.

Жоғарыда атап көрсеткендей, көрсетілетін медициналық көмектің сапасы ауруханалардағы медбикелерге, атап айтқанда олардың кәсіби құзыреттілігі мен фармацевтикалық біліміне байланысты. Осыған байланысты респонденттердің әлеуметтік-демографиялық портреті қызығушылық тудырады.

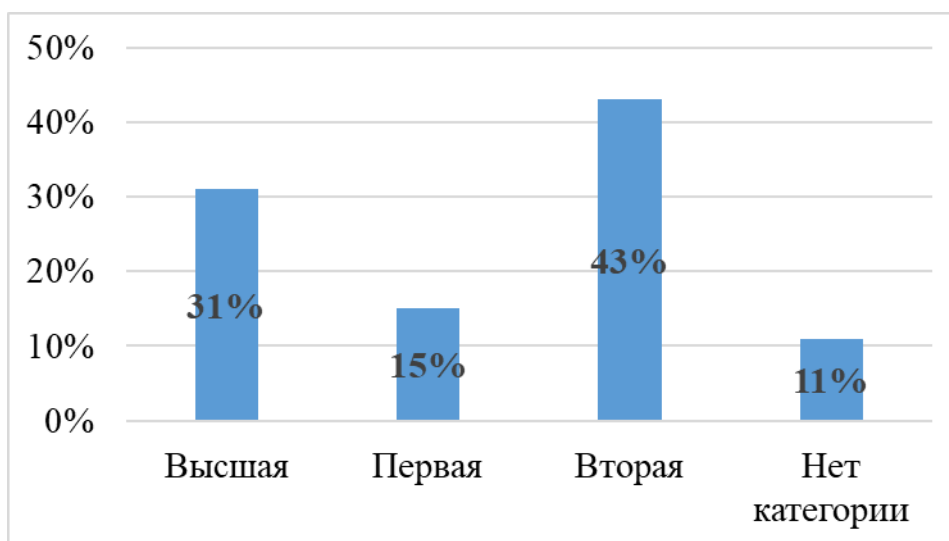
Анкеталарды талдау нәтижесінде респонденттердің бәрі - әйел адамдар екендігі анықталды(100%), аға мейірбикелердің ішінде егде 50-ден 55 жасқа дейінгі егде жастағы адамдар басым(90%), 40 жастағылар 10% ғана құрайды, бәрінің білім деңгейі орташа(100%), квалификация категориясы - жоғары (100%). Жұмыс өтілі: 22 жыл - 20%, 28 жыл - 20%, 32-ден 36ға дейінгі - 60%. Орташа еңбек тәжірибиесі - 30%.

Талдаудан көрініп тұрғандай, аға медбикелерді тағайындау өте қатаң түрде қарастырылады, бұл олардың жұмысының сапасын қамтамасыз етеді (1-сурет).



Сурет 1. Мейірбикелерді жас бойынша бөлу

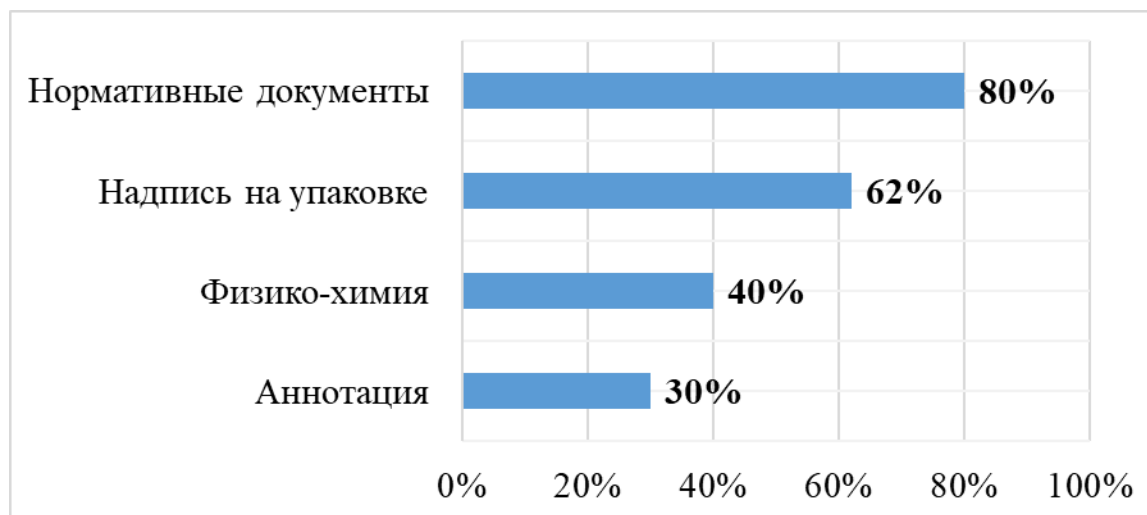
Күзетші мейірбикелер мен киім ауыстыратын бөлмелердегі медбикелер жас ерекшеліктеріне қарай бөлінді: 25 жасқа дейінгілер – 22%; 30-дан 40-қа дейін – 41%; 40-тан 45-ке дейін – 28% және 45-тен 9% жоғары. Олардың ішінде 31% жоғары біліктілік санатына, 15% бірінші санатқа, 43% екінші санатқа ие және +11% медбикелер санаттары жоқ (2-сурет).



Сурет 2. Респонденттердің біліктілік санатының болуы

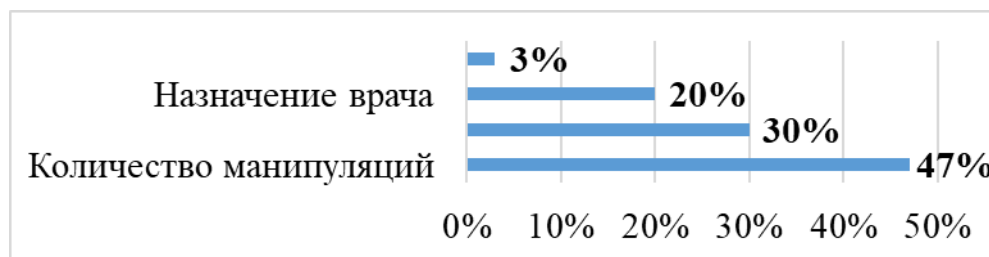
Сұрақтардың II және III блоктарын талдау келесі нәтижелерді берді:

Осылайша, дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды сақтауды ұйымдастыру кезінде мейірбике қызметкерлерінің 80%-дан астамы нормативтік құжаттарды басшылыққа алады; респонденттердің жартысынан көбі (62%)– қаптамадағы жазу, 40%- физикалық және химиялық қасиеттері туралы ақпарат; 30 %- дан астам аннотациялардағы ақпаратты пайдаланады (3-сурет)



Сурет 3. Дәрілік заттарды сақтау орындарын анықтауға арналған ақпарат көздері

Одан әрі қарай талдау нәтижесінде аға медбикелер дәрі-дәрмектің ассортиментіне тапсырыс беру кезінде дәрігердің тағайындамасын (20%), емдеу хаттамаларында болуын (30%), манипуляциялар санын (47%) басшылыққа алатынын анықтадық. 3% - тиімділік туралы білім (.4-сурет)



Сурет 4. Медицина қызметкерлерінің дәрілік заттарға тапсырыс беру себебі

Дәріханадан дәрі-дәрмек алу тәртібі аға медбикелер арасында әртүрлі. Негізінде істердің 90%-ы кесте бойынша қабылданса, 30%-ы аптасына 1 рет, 80%-ы аптасына 2 рет, 40%-ы қажетіне қарай қосымша қабылдау қажеттілігін тудырды. Дәрілік заттардың жарамдылық мерзімін әрдайым аға медбикелер (100%) тексереді.

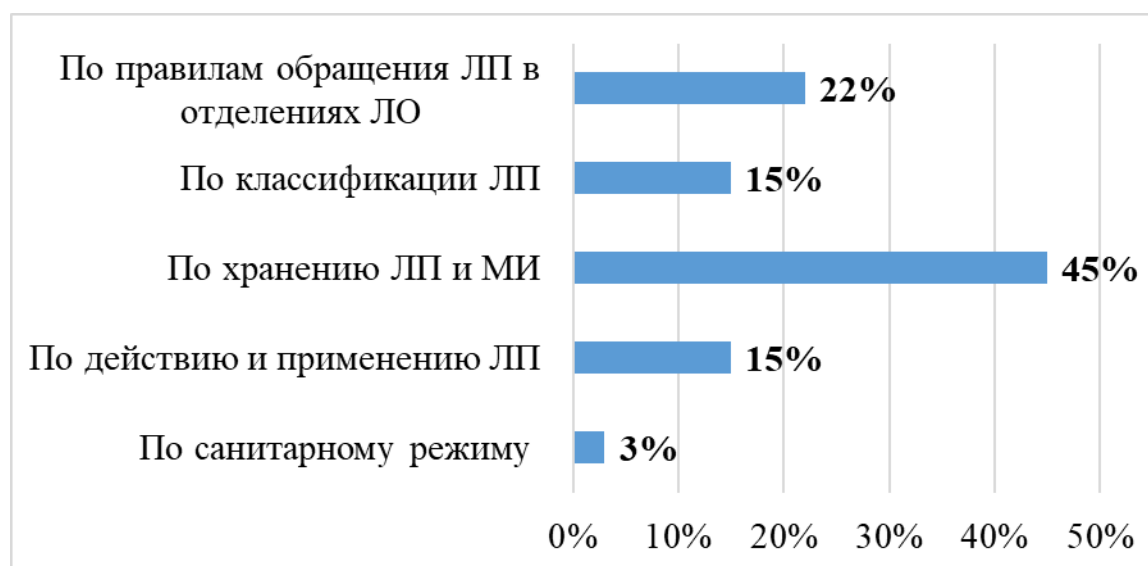
Осылайша, социологиялық сауалнама анкетасын талдау мейірбике қызметкерлерінің 90%-ының өз мамандығы бойынша үлкен тәжірибесі және функционалдық міндеттері

шеңберінде медициналық көмек көрсетуде жеткілікті кәсіби дайындығы бар екені анықталды. Сонымен қатар, біз медициналық мекемеде дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдар айналымының ережелерін сақтау бойынша теориялық білім базасының жеткіліксіздігін біліп анықтадық.

Олар фармацевтикалық құзыреттілік деңгейін практикалық іс-әрекет процесінде ғана алады және оны жеткіліксіз деп сипаттауға болады, өйткені тәжірибе әрқашан нормативтік базаның талаптарына қажетті деңгейде сәйкес келмейді.

Осыған байланысты біз: «Жоғары сапалы жұмыс үшін олардың практикалық қызметінен басқа қандай ақпарат қажет?» деген сұрақ қойдық.

Респонденттердің жауаптары келесідей бөлінді: медициналық ұйымның бөлімшелерінде дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдардың айналымы ережелері бойынша – 22%; дәрілік заттардың жіктелуі бойынша ақпарат қажет («А» және «В» фармакологиялық топтары бойынша және т.б.) – 15%; Дәрілік заттарды және медициналық мақсаттағы бұйымдарды сақтау – 45%, дәрілік заттардың әсері мен қолданылуы – 15%, санитарлық режим – 3% (5-сурет)



5-сурет. Орта буын медицина қызметкерлері үшін қажетті қосымша ақпарат. (жүргізілген сауалнама нәтижесінде)

Суреттерде көрсетілгендей ең керекті ақпарат ЛО бөлімшелерінде дәрілік заттарды сақтау және айналымы ережелері болып табылады.

Шынында да, дәрілік заттардың және медициналық мақсаттағы бұйымдардың айналысы тәртібінің қолданыстағы нормативтік базасы негізінен бөлшек саудадағы дәріханалар мен

көтерме саудаға бағытталған, ұсынымдары медициналық ұйымдарда дәрілік заттардың және медициналық мақсаттағы бұйымдардың айналымы тәртібін реттейтін арнайы құжаттар жоқ;

Осыған байланысты, дәрілік заттарды, оның ішінде есірткі және психотроптық заттарды алудың, сақтаудың, пайдаланудың және жоюдың негізгі ережелерін неғұрлым егжей-тегжейлі зерделеу үшін біз әдістемелік ұсыныстар әзірледік «Қазақстан Республикасында ДЗ мен медициналық мақсаттағы бұйымдар айналымының ерекшеліктері», сондай-ақ ақпараттық материал: «Медициналық ұйымдардың бөлімшелерінде дәрілік заттарды және медициналық мақсаттағы бұйымдарды сақтау туралы жадынама» дайындадық.

Ұсынылып отырған ақпараттық-әдіснамалық материалдар ағымдағы нұсқаулар негізінде әзірленді және де мынадай тармақтарды қамтиды:

- медициналық ұйымның дәрілік заттарды сатып алу тәртібі;
- дәріханаға дәрі-дәрмек алуға өтінім беру тәртібі;
- медициналық ұйым бөлімшелерінің дәрілік заттарды қабылдау тәртібі;
- медициналық ұйымда дәрілік заттарды қолдану тәртібі;
- Наркотикалық заттар және психотропты заттар прекурсорларының айналымына байланысты операциялардың арнайы журналдарын жүргізу және сақтау ережелері;
- жою тәртібі.

«Дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды сақтау жөніндегі жадынамада» біз медициналық ұйымның бөлімшелерінде дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды, оның ішінде есірткі және психотроптық заттарды сақтау ережелерін қарастырамыз. Медицина қызметкерлеріне ыңғайлы болу үшін дәрі-дәрмек пен медициналық мақсаттағы бұйымдар сақталатын барлық кабинеттер мен бөлмелерге нұсқаулықтар ұсынылды.

Қорытынды

Осылайша, «Медициналық ұйымдардағы дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдар айналымының ерекшеліктері» ұсынылған әдістемелік ұсынымдар, сондай-ақ ақпараттық материал: «Медициналық ұйымдардың бөлімшелерінде дәрілік заттарды және медициналық мақсаттағы бұйымдарды сақтау туралы жадынама» бөлімшелерінің медбикелеріне арналған. МО дәрілік заттарды дұрыс сақтауды және есепке алуды ұйымдастыруға мүмкіндік береді, бұл орындалатын фармацевтикалық жұмыстардың сапасын және стационарлық науқастарға көрсетілетін фармацевтикалық көмек деңгейін айтарлықтай арттырады.

Әдебиеттер тізімі

1. О ЗДОРОВЬЕ НАРОДА И СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Кодекс Республики Казахстан от 7 июля 2020 года № 360-VI ЗРК.

2. Диманская О. Опыт рационального лекарственного обеспечения многопрофильного стационара // Ремедиум. – 2013. - № 1-2. – с.46-50

3. Кузнецов, П.П. Организация работы старших медицинских сестер ЛПУ по хранению товаров аптечного ассортимента общей группы Текст. П.П. Кузнецов, Б.М. Крапивская, ОП. Савчук // Главная медицинская сестра. 2009. - № 8.-С. 22-38.

4. Дремова Н.Б. Фармацевтический порядок в отделениях ЛПУ: терминологические аспекты. Тест / Н.Б.Дремова, И.В.Толкачева // Главная медицинская сестра. 2009. - №10 – с.37-41

5. Пономарева, Е.А. Оптимизация работы производственных аптек в современных условиях Текст.: автореф. дис. канд. фармац. наук. Пятигорск, 2012.-25 с.

6. Edwards, R. In struggle to cut expenses, hospitals eye the pharmacy Text. / R. Edwards // Hospit. Health Networks. 2011. - Vol. 85, N 11. - P. 28- 30.

7. Ягудина Р.И. Роль и задачи больничных аптек, трансформация основных направлений деятельности, международные тенденции. Электронный ресурс / Р.И.Ягудина, А.В.Соломина. Режим доступа: <http://www.samsonmed.ru/files/Солонина%20АВ%Ягудина%20РИ.pdf>

8. Ягудина Р.И. Особенности функционирования больничных аптек в странах Европейского союза. Зарубежный опыт формирования современной клинической фармации. Тест / Р.И.Ягудина, М.В.Проценко // Лекарственное обеспечение в России. – 2011. - №2 – с.

УДК 615.1:614.27:004:339.13

Арымбеков А.К., Тулебаев Е.А.

НАО «Карагандинский медицинский университет», Караганда, Казахстан

**СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОНЛАЙН-АПТЕКИ**

Аннотация

Современные информационные технологии играют решающую роль в повышении эффективности интернет-аптек, позволяя оптимизировать процессы и улучшить взаимодействие с клиентами. AI (Artificial intelligence) и машинное обучение становятся важными для персонализации и прогнозирования спроса. Целью данной работы является

анализ различных платформ и технологий, используемых в управлении онлайн-аптекой, таких как CRM-системы (Customer Relationship Management), инструменты для учета запасов (Inventory Management Systems), онлайн-чаты и чат-боты. В ходе исследования были рассмотрены такие платформы, как Salesforce, Zoho CRM, МойСклад, а также BI-инструменты (Business Intelligence), такие как Power BI, Tableau и Intercom. Изучены возможности интеграции данных систем с интернет-магазинами и кассовыми системами, что облегчает процесс учета, планирования и логистики. Также была проведена оценка плюсов и минусов каждой платформы, с учетом их функциональности, доступности и влияния на качество клиентского сервиса. Применение онлайн-чатов и чат-ботов, таких как Zendesk Chat, демонстрирует значительное улучшение в клиентской поддержке и взаимодействии с пользователями. Анализ показал, что технологии позволяют существенно повысить оперативность, точность и удобство работы интернет-аптек. Внедрение бизнес-аналитики и мобильных приложений способствует не только улучшению обслуживания, но и росту вовлеченности клиентов. На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что интеграция современных информационных технологий оказывает положительное влияние на эффективность бизнеса и его конкурентоспособность. Результаты исследования показывают, что использование этих технологий способствует улучшению всех ключевых процессов работы интернет-аптек.

Ключевые слова: Информационные технологии, онлайн-аптека, CRM, автоматизация, бизнес-аналитика

Арымбеков А.К., Тулебаев Е.А.

«Қарағанды медициналық университеті» КеАҚ, Қарағанды, Қазақстан

ОНЛАЙН ДӘРІХАНА БИЗНЕС ПРОЦЕСТЕРІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУҒА АРНАЛҒАН ЗАМАНАУЫ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР ҚҰРАЛДАР

Аңдатпа

Заманауи ақпараттық технологиялар онлайн дәріханалардың тиімділігін арттыруда шешуші рөл атқарады, оларға процестерді оңтайландыруға және тұтынушылармен өзара әрекеттесуді жақсартуға мүмкіндік береді. AI (жасанды интеллект) және машиналық оқыту жекелендіру және сұранысты болжау үшін маңызды болып келеді. Бұл жұмыстың мақсаты – CRM жүйелері (Customer Relationship Management), тауарлық-материалдық қорларды басқару құралдары (Inventory Management Systems), онлайн чаттар мен чат-боттар сияқты онлайн-дәріхананы басқаруда қолданылатын әртүрлі платформалар мен

технологияларды талдау. Зерттеу Salesforce, Zoho CRM, MoySkлад сияқты платформаларды, сондай-ақ Power BI, Tableau және Intercom сияқты BI құралдарын (Business Intelligence) зерттеді. Бұл жүйелерді интернет-дүкендермен және кассалық жүйелермен біріктіру мүмкіндіктері зерттелді, бұл бухгалтерлік есеп, жоспарлау және логистика процесін жеңілдетеді. Сондай-ақ әрбір платформаның функционалдығы, қолжетімділігі және тұтынушыларға қызмет көрсету сапасына әсері ескеріле отырып, оң және теріс жақтарына баға берілді. Zendesk Chat сияқты тікелей чаттар мен чат-боттарды пайдалану тұтынушыларға қолдау көрсету және пайдаланушы тәжірибесінде айтарлықтай жақсартуларды көрсетті. Талдау технологиялардың онлайн дәріханалардың тиімділігін, дәлдігін және ыңғайлылығын айтарлықтай жақсартатынын көрсетті. Бизнес-аналитика мен мобильді қосымшаларды енгізу сервисті жақсартуға ғана емес, сонымен қатар тұтынушылардың қатысуын арттыруға көмектеседі. Талдау негізінде қазіргі заманғы ақпараттық технологияларды интеграциялау бизнестің тиімділігіне және оның бәсекеге қабілеттілігіне оң әсер етеді деген қорытынды жасауға болады. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, бұл технологияларды қолдану онлайн дәріханалардың барлық негізгі процестерін жақсартуға көмектеседі.

Түйін сөздер: Ақпараттық технологиялар, онлайн дәріхана, CRM, автоматтандыру, бизнес-аналитика

Arymbekov A.K., Tulebayev Ye.A.

«Karaganda Medical University» NJSC, Karaganda, Kazakhstan

MODERN INFORMATION TECHNOLOGY TOOLS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ONLINE PHARMACY BUSINESS PROCESSES

Abstract

Modern information technologies play a crucial role in increasing the efficiency of online pharmacies, allowing to optimize processes and improve interaction with customers. AI (Artificial intelligence) and machine learning are becoming important for personalization and demand forecasting. The purpose of this work is to analyze various platforms and technologies used in online pharmacy management, such as CRM systems (Customer Relationship Management), inventory management tools (Inventory Management Systems), online chats and chatbots. The study considered such platforms as Salesforce, Zoho CRM, MoySkлад, as well as BI tools (Business Intelligence) such as Power BI, Tableau and Intercom. The possibilities of integrating these systems with online stores and cash register systems were studied, which facilitates the process of accounting, planning and logistics. An assessment of the pros and cons of each platform was also

made, taking into account their functionality, availability and impact on the quality of customer service. The use of online chats and chatbots, such as Zendesk Chat, demonstrates a significant improvement in customer support and user interaction. The analysis showed that technologies can significantly improve the efficiency, accuracy and convenience of online pharmacies. The implementation of business analytics and mobile applications contributes not only to improved service, but also to increased customer engagement. Based on the analysis, it can be concluded that the integration of modern information technologies has a positive impact on business efficiency and its competitiveness. The results of the study show that the use of these technologies helps improve all key processes in the work of online pharmacies.

Key words: *Information technology, online pharmacy, CRM, automation, business analytics*

Введение

Современные информационные технологии играют ключевую роль в повышении эффективности интернет-аптек, позволяя оптимизировать процессы и улучшать взаимодействие с клиентами. Использование CRM-систем, таких как Salesforce и Zoho CRM, позволяет управлять клиентскими данными и строить долгосрочные отношения, что особенно важно в условиях высокой конкуренции на рынке фармацевтических услуг [1-2]. Платформы для управления запасами (Inventory Management Systems), например TradeGecko, помогают автоматизировать логистические процессы и снизить ошибки при учете продукции, что критично для аптек, так как поддержание актуального запаса лекарств является залогом успешной работы [3]. BI-инструменты (Business Intelligence), такие как Power BI и Tableau, позволяют анализировать поведение пользователей, прогнозировать спрос и оптимизировать бизнес-процессы, что значительно улучшает планирование и управление продажами [4-5].

Особое внимание уделяется онлайн-чатам и чат-ботам, таким как Intercom и Zendesk Chat, которые обеспечивают мгновенную поддержку клиентов и автоматизируют многие процессы взаимодействия, сокращая время ожидания и улучшая пользовательский опыт [6]. Автоматизация маркетинга через эти системы способствует увеличению лояльности и конверсий за счет персонализированных предложений [7]. Применение искусственного интеллекта и машинного обучения в интернет-аптеках позволяет персонализировать рекомендации для клиентов и прогнозировать спрос, что важно для эффективного управления запасами и повышения продаж [4-5].

Использование мобильных приложений и систем управления контентом (CMS) также является актуальным, так как они упрощают взаимодействие с клиентами, позволяют

получать актуальную информацию о лекарствах и оформлять заказы онлайн [8]. Мобильные приложения помогают увеличить вовлеченность пользователей, предоставляя удобный доступ к услугам аптеки в любое время [8]. Кибербезопасность остается важным аспектом, так как интернет-аптеки обрабатывают чувствительные данные клиентов, включая медицинскую информацию и данные платежных карт [9]. Защита данных позволяет избежать утечек и повысить доверие пользователей. Таким образом, информационные технологии становятся важным элементом стратегии интернет-аптек, способствуя повышению их эффективности и конкурентоспособности на рынке.

Цель работы: исследование современных информационных технологий, способствующих повышению эффективности интернет-аптек, и их влияния на оптимизацию процессов и улучшение обслуживания клиентов.

Материалы и методы работы. В работе использовались аналитические обзоры на современные платформы информационных систем: современных CRM-систем (Salesforce, Zoho CRM, Bitrix24), систем управления запасами (TradeGecko, InFlow Inventory), (Google Analytics, Power BI, Tableau), а также методологические подходы по применению AI и машинного обучения в электронной коммерции, которые могут увеличить эффективность деятельности аптеки, в том числе интернет-аптеки (таблица 1). Изучены перспективные платформы онлайн-чатов и чат-ботов (Intercom, LiveChat, Zendesk Chat), которые позволяют сократить время ответа клиентам / продолжительность время-затрат и улучшать взаимодействие с пользователями.

Таблица 1. Современные бизнес-платформы информационных систем

№	Бизнес-платформа	URL-ссылка
1	Современные CRM-системы (Customer Relationship Management)	
1.1	Salesforce	www.zoho.com/crm
1.2	Zoho CRM	www.salesforce.com
1.3	Bitrix24	www.bitrix24.kz
2	Системы управления запасами (Inventory Management Systems)	
2.1	TradeGecko	www.tradegecko.com
2.2	InFlow Inventory	www.inflowinventory.com
2.3	МойСклад	www.moysklad.kz
3	BI-платформы (Business Intelligence)	
3.1	Google Analytics	analytics.google.com

3.2	Power BI	www.microsoft.com
3.3	Tableau	www.tableau.com
4	Платформы чат-ботов	
4.1	Intercom	www.intercom.com
4.2	LiveChat	www.livechat.com
4.3	Zendesk Chat	www.zendesk.com

Осуществлен анализ данных, представленных в научных статьях и специализированных источниках за последние 10 лет [4-5]. Применялся метод системного анализа для исследования влияния IT-инструментов на бизнес-процессы интернет-аптек.

Результаты и обсуждение. Результаты проведенного анализа сильных и слабых сторон бизнес-платформ показали, что, несмотря на их оптимизационную мощностъ и эффективность, они могут иметь ряд преимуществ (сильных сторон) и недостатков (слабых сторон) в зависимости от деятельности интернет-аптеки (таблица 2).

Таблица 2. Результаты анализа сильных и слабых сторон бизнес-платформ

Платформа/Инструмент	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Современные CRM-системы		
Salesforce – мощная CRM-система с широкими возможностями кастомизации и интеграций для управления клиентскими взаимодействиями	- широкие возможности кастомизации; - интеграция с множеством сторонних сервисов; - отличная аналитика и отчетность.	- высокая стоимость лицензий; - сложность внедрения для малого бизнеса; - требуются квалифицированные специалисты для настройки.
Zoho CRM - доступная и простая в использовании CRM для малого и среднего бизнеса с базовыми инструментами автоматизации	- доступная стоимость; - легкость в использовании и настройке; - поддержка малого и среднего бизнеса; - интеграция с другими	- меньший функционал по сравнению с конкурентами; - ограниченные возможности аналитики; - неудобство при

	продуктами Zoho.	масштабировании на крупные бизнесы.
1	2	3
Bitrix24 – многофункциональная платформа с инструментами для управления проектами, задачами и клиентами, интегрированная с мессенджерами	- интеграция с мессенджерами и социальными сетями; - удобные инструменты для работы с проектами и задачами; - низкая стоимость.	- нестабильная работа и баги в функционале; - ограниченные возможности кастомизации; - запутанный интерфейс для новичков.
Системы управления запасами		
TradeGecko – система управления запасами, автоматизирующая складские операции и интегрируемая с платформами электронной коммерции	- автоматизация управления запасами; - удобная интеграция с платформами электронной коммерции; - поддержка мультискладских операций.	- ограниченные возможности кастомизации отчетов; - высокая цена для небольших аптек; - ограниченный функционал в базовой версии.
InFlow Inventory – простая в использовании платформа для учета запасов с возможностью работы в офлайн-режиме	- простота использования и настройки; - автоматизация процессов учета запасов; - поддержка работы в офлайн-режиме.	- ограниченный функционал для крупных компаний; - меньше возможностей интеграции с другими платформами, нет мобильного приложения.
МойСклад – это облачная платформа для управления торговлей, складом и финансами, ориентированная на малый и средний бизнес	- удобный и интуитивный интерфейс; - облачный доступ с любого устройства; - интеграции с интернет-магазинами и кассовыми системами, широкий	- ограниченный функционал в базовом тарифе; - зависимость от стабильного интернет-соединения; - сложности для новичков

	функционал для управления торговлей и складом; - доступные тарифы для малого бизнеса.	при освоении; - локальная ориентация на рынок СНГ.
1	2	3
BI-платформы		
Google Analytics – мощная бесплатная платформа для анализа пользовательского поведения и эффективности рекламных кампаний	- глубокая аналитика пользовательского поведения; - бесплатная версия с достаточным функционалом; - интеграция с рекламными платформами Google.	- не отслеживает всех аспектов электронной коммерции (ограниченный функционал для работы с заказами); - потребность в настройке целей и фильтров.
Power BI – инструмент визуализации данных и построения отчетов с интеграцией разных источников данных	- визуализация данных высокого уровня; - интеграция с разными источниками данных; - удобный инструмент для построения отчетов.	- платный функционал для расширенных возможностей; - требуется обучение для работы с платформой; - ограниченные функции в бесплатной версии.
Tableau – профессиональная платформа для работы с большими объемами данных и визуализации бизнес-аналитики	- возможность работы с большими объемами данных; - широкие возможности кастомизации визуализаций; - поддержка различных интеграций.	- высокая стоимость лицензий; - сложный интерфейс для новых пользователей; - требуется мощное железо для обработки больших объемов данных.
Платформы чат-ботов		
Intercom – платформа для персонализированной поддержки клиентов с интеграцией CRM и аналитики	- быстрый отклик на запросы клиентов; - интеграция с CRM и аналитическими платформами; - персонализация	- высокая стоимость для малого бизнеса; - сложности в настройке и поддержке больших потоков сообщений;

	взаимодействий с клиентами.	- ограниченный функционал в базовой версии.
1	2	3
LiveChat – инструмент для мгновенной связи с клиентами, поддерживающий интеграции с CRM и аналитикой	- простота настройки и использования; - мгновенная связь с клиентами; - множество интеграций с CRM и аналитическими платформами.	- дорогие тарифные планы для расширенного функционала; - ограниченные возможности кастомизации без программирования; - отсутствие бесплатной версии.
Zendesk Chat – чат-платформа для автоматизации поддержки клиентов с интеграцией в экосистему Zendesk	- интеграция с другими продуктами Zendesk; - удобные инструменты для поддержки клиентов; - возможности автоматизации взаимодействия с клиентами.	- высокая стоимость для полного пакета услуг; - сложная настройка для начинающих пользователей; - ограниченный функционал в базовой версии.

Результаты исследования показали, что использование CRM-систем, систем управления запасами и BI-платформ способствует повышению эффективности интернет-аптек за счет автоматизации процессов и повышения точности аналитики. Применение AI и машинного обучения позволяет персонализировать предложения и прогнозировать спрос, что способствует росту продаж. Мобильные приложения и системы управления контентом увеличивают вовлеченность клиентов и упрощают их взаимодействие с платформой.

Заключение. Информационные технологии играют решающую роль в автоматизации процессов интернет-аптек, повышая их эффективность и конкурентоспособность. Использование облачных платформ, таких как МойСклад, Salesforce, и других CRM и BI-инструментов, позволяет оптимизировать управление запасами, взаимодействие с клиентами и анализ данных. Внедрение онлайн-чатов и чат-ботов сокращает время ответа клиентам, что

улучшает взаимодействие с пользователями. Онлайн-чаты и чат-боты, например, Intercom и Zendesk, улучшают клиентский сервис и поддерживают персонализированное общение. Несмотря на некоторые ограничения, большинство платформ предлагают достаточный функционал для малого и среднего бизнеса. Интеграция технологий способствует росту бизнеса и улучшению взаимодействия с клиентами.

Список литературы

1. Соколов А.В. Информационные технологии в интернет-аптеках: новые решения для повышения эффективности // Вестник экономики и бизнеса. – 2018. – № 5 (63). – С. 112-118.
2. Петрова Л.И. Интеграция CRM-систем в интернет-аптеках для управления клиентскими отношениями // Журнал "Электронная коммерция". – 2020. – № 3. – С. 41-46.
3. Иванов П.П., Смирнов А.С. Системы управления запасами: современный подход к логистике // Логистика и управление цепями поставок. – 2019. – Т. 4. – № 1. – С. 23-29.
4. Голубев М.Н., Зайцева О.В. Применение AI в прогнозировании спроса в электронной коммерции // Современные технологии и инновации. – 2021. – № 2 (24). – С. 90-96.
5. Андреев А.А. Автоматизация маркетинга и персонализация предложений в интернет-аптеках // Маркетинг и реклама. – 2022. – № 1. – С. 67-72.
6. Никитин С.В. Онлайн-чаты и чат-боты как инструмент повышения клиентского сервиса // Инновационные технологии и решения. – 2021. – № 4. – С. 78-82.
7. Сидоров А.И. Автоматизация маркетинга в интернет-аптеках // Вестник современной экономики. – 2020. – № 5. – С. 34-39.
8. Кузнецова Е.А. Роль мобильных приложений в электронной коммерции // Управление и бизнес-аналитика. – 2019. – Т. 2. – № 3. – С. 12-16.
9. Воробьев Д.Н. Кибербезопасность интернет-аптек: вызовы и решения // Журнал информационной безопасности. – 2021. – № 2 (7). – С. 47-53.

УДК 614.35

Алимбатыров М.Р. , Тулебаев Е.А.

НАО «Карагандинский медицинский университет», Караганды, Казахстан

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ РЕАЛИЗАЦИИ БАД В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Alimbatyrov M.R. , Tulebaev E.A.

«Karaganda Medical University» NJSC, Karaganda, Kazakhstan

ABOUT SOME ISSUES OF DIETARY SUPPLEMENTS IMPLEMENTATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Әлімбатыров М. Р., Төлебаев Е. А.

«Қарағанды медициналық университеті» КеАҚ, Қарағанды, Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ББҚ ІСКЕ АСЫРУДЫҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ ТУРАЛЫ

Рынок биодобавок во всем мире показывает устойчивый рост уже более 6 лет. Эта тенденция привлекла внимание крупных игроков и стала обязательной темой для дискуссий экспертов фармации. Ежегодно в Казахстане реализуется более 90 млн упаковок БАД. Национальные статистические данные показывают, что 45% продукции на рынке производства США, далее 32% рынка за европейцами – Германией, Францией, Нидерландами и т.д. Япония занимает третье место с долей рынка 18%, оставшаяся часть за БАД из России, Турции и других стран. На казахстанском рынке сегодня представлено более 400 производителей, это указывает на то, что наш регион является довольно перспективным и имеет хороший потенциал для развития. Отчасти это обусловлено благоприятной регуляторной средой [1].

По закону «О безопасности пищевой продукции» все БАД подлежат обязательной государственной регистрации в Казахстане. Она осуществляется Комитетом санэпидконтроля на основании экспертного заключения Казахской Академии питания и других научных организаций государств-членов ЕАЭС [2].

Также в 2024 году вводится новый функционал госконтроля за оборотом – это профконтроль без посещения объекта контроля в рамках проведения экспертизы продукции. По итогам данного мониторинга с субъектами проводится профилактическая работа с указанием нарушений и разъяснением, как их устранить. Производители БАД в настоящее время активно осваивают интернет-ресурсы, продажи идут на крупнейших маркетплейсах: Kaspi.kz, Wildberries, Satu.kz и других. Как было установлено, четвертая часть добавок, реализованных через Интернет, не имеет государственной регистрации. В каждой второй добавке была превышена доза действующих элементов, были выявлены БАД, содержащие в

своем составе опасные вещества. Мониторинг 15.000 распространителей рекламы выявил более 5.000 профилей, реализующих БАД без государственной регистрации[3].

Применение биологически активных добавок (БАД) и бесконтрольная продажа этих продуктов могут представлять несколько вопросов и рисков как для здоровья потребителей, так и для их прав.

Вопрос о потреблении БАД в неправильной дозировке и нерациональных количествах может привести к передозировке или недостаточному терапевтическому эффекту. Некоторые БАД могут вызывать побочные эффекты, включая аллергические реакции, расстройства пищеварения или взаимодействие с другими лекарственными средствами, что может усугубить сопутствующие заболевания. Многие БАД не проходят клинические испытания, которые бы подтвердили их безопасность и эффективность. Это может привести к тому, что потребители не получают ожидаемых результатов или, что еще хуже, страдают от использования неэффективных или вредных продуктов. Недостоверная реклама, обещающая «чудодейственные» результаты, может вводить потребителей в заблуждение и побуждать их использовать БАД вместо проверенных методов лечения и лекарственной терапии. Так же существуют риски для уязвимых групп, например, беременные женщины, дети и пожилые люди могут быть особенно чувствительны к ингредиентам БАД и подвержены рискам из-за отсутствия адекватной информации о безопасности для их конкретной группы. Вопросы о сроках годности продукции БАД производителями и их хранении в домашних условиях, сокращения срока хранения после вскрытия продукта недостаточно изучены [4].

Отсутствие надлежащего контроля может привести к тому, что на рынке появятся подделки или продукты с неуказанными ингредиентами, которые могут быть вредными или даже опасными для здоровья. Без контроля за качеством и источниками, БАД могут поступать от ненадежных производителей, что увеличивает риск использования продуктов, которые не соответствуют заявленным стандартам. Продавцы могут не предоставлять полную информацию о составе и возможных рисках продукта, что делает потребителей уязвимыми к потенциальным вредным эффектам. Нерегулируемая продажа может привести к юридическим и этическим проблемам, включая нарушения прав потребителей и нарушение законодательных норм, что может вызвать проблемы с репутацией и штрафы для компаний. Отсутствие контроля и проверок может привести к тому, что продукты будут содержать вредные или запрещенные ингредиенты, которые могут негативно воздействовать на здоровье потребителей[5].

Для минимизации вышеперечисленных рисков и решения вопросов и поддержания требований по регулированию и контролю качества всеми участниками рынка, начиная от

производителя, посредников и специалистов по отпуску БАД до потребителей, необходимо постоянное обеспечения достаточного уровня информированности и комплаенсности.

Список литературы

- 1) Регулирование рынка БАД – за и против // Казахстанский фармацевтический вестник, дата публикации: 15.04.2024, URL: https://pharmnewskz.com/ru/article/regulirovanie-rynka-bad--za-i-protiv_22750 (Дата обращения: 20.09.2024)
- 2) Закон Республики Казахстан №301 «О безопасности пищевой продукции» от 21 июля 2007 года (с изм. и доп. от 08.06.2024). URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000301> (Дата обращения: 20.09.2024)
- 3) Докучаева Г.Н., Гуркин В.А. Биологически активные добавки - СПб.:Питер, 2003 - 320
- 4) Приказ и.о. Министра здравоохранения РК от 27 октября 2020 года № ҚР ДСМ-160/2020 «Об утверждении правил осуществления рекламы биологически активных добавок к пище» <https://pharmnewskz.com/ru/legislation/prikaz-mz--r-dsm-1602020-ot->
- 5) Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 30 июня 2016 года № 297. «Об утверждении Правил оборота биологически активных добавок к пище» https://online.zakon.kz/Document/?doc_id

ӘОЖ 615.1

Ажғалиева С.А. Анарбекова Д.Е

«М.Оспанов атындағы Батыс Қазақстан медициналық университеті» КеАҚ, Ақтөбе,
Қазақстан

ҚАЗАҚСТАНДА РЕЦЕПТ ЖАЗУ ЖӘНЕ ЕМДЕУДІ БАҚЫЛАУ ҮШІН ЭЛЕКТРОНДЫ МЕДИЦИНАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ЕНГІЗУ МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫН ЗЕРТТЕУ

Аңдатпа

Қазақстан Республикасында халыққа рецепт жазып беру мен емдеуді есепке алу үшін электронды медициналық жүйелерді енгізу мүмкіндіктері мен перспективаларын зерттеу.

Түйін сөздер: *электронды рецепт, электрондық жүйе, дәрі-дәрмек, медициналық цифрландыру, медициналық жүйе.*

Ажгалиева С.А. Анарбекова Д.Е.

НАО «Западно-Казахстанский медицинский университет имени Марата Оспанова», Актобе,
Казахстан

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПЕРСПЕКТИВ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ МЕДИЦИНСКИХ СИСТЕМ ДЛЯ НАПИСАНИЯ РЕЦЕПТОВ И МОНИТОРИНГА ЛЕЧЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Исследование возможностей и перспектив внедрения электронных медицинских систем для выписывания рецептов и учета лечения в Республике Казахстан.

Ключевые слова: *электронный рецепт, электронная система, лекарственные средства, медицинская цифровизация, медицинская система.*

Azhgalieva S.A. Anarbekova D.E.

«West Kazakhstan Marat Ospanov Medical University» NJSC, Aktobe, Republic of Kazakhstan

RESEARCH ON THE POSSIBILITIES AND PROSPECTS OF IMPLEMENTING ELECTRONIC MEDICAL SYSTEMS FOR PRESCRIPTION WRITING AND TREATMENT MONITORING IN KAZAKHSTAN

Abstract

Research on the Opportunities and Prospects for Implementing Electronic Medical Systems for Prescription Writing and Treatment Monitoring in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: *electronic prescription, electronic system, medications, medical digitalization, medical system.*

Кіріспе: Соңғы жылдары Қазақстан цифрландыру бағытында, соның ішінде денсаулық сақтауды цифрландыру саласында белсенді дамып келеді. Халық санының үздіксіз өсуі, медициналық қызметтерге сұраныстың артуы және емдеу сапасына қойылатын талаптардың көтерілуі елімізде рецепт жазып беру мен емдеуді есепке алу үшін электронды медициналық жүйелерді енгізу өмірлік қажеттілікке айналууда. Электронды медициналық жүйелердің өзектілігі құжаттарды рәсімдеуге кететін уақытты айтарлықтай қысқартуда, медициналық кателіктердің санын азайтудан, дәрі-дәрмек айналымын бақылауды жақсартудан және медициналық мекемелер жұмысының жалпы тиімділігін арттырудан көрінеді. [1]

Әлемдік әдебиеттерді талдай отырып, дәстүрлі қағазға жазылатын рецепт жазу әдістері жылдамдық, дәлдік және ашықтық бойынша заманауи талаптарға сәйкес келмейтіні туралы қорытындыға келдік. Сондай-ақ пандемия жағдайында және телемедицинаның танымалдылығының артуымен пациенттер, дәрігерлер мен фармацевтер арасындағы өзара байланыстың тиімдірек тәсілдеріне қажеттілік туындауда, бұл электронды жүйелерді енгізуді медициналық көмектің қолжетімділігі мен сапасын арттыру үшін стратегиялық маңызды етеді.

Зерттеу мақсаты: Осы жұмыстың мақсаты – Қазақстан Республикасында халыққа рецепт жазып беру мен емдеуді есепке алу үшін электронды медициналық жүйелерді енгізу мүмкіндіктері мен перспективаларын зерттеу. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін келесі міндеттер қойылды:

- Денсаулық сақтау саласындағы электронды жүйелерді қолданудың халықаралық тәжірибесін талдау (Финляндия, Эстония және Ұлыбритания мысалында).
- Қазақстандағы медицина саласының цифрландырудың ағымдағы жағдайын, соның ішінде қолданыстағы рецепт жазып беру және есепке алу жүйелерін зерттеу.

Материалдар мен әдістер: Зерттеу материалдарында Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы мен Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің есептері сияқты түрлі дереккөздерден алынған шынайы ақпарат пайдаланылды. Денсаулық сақтау жүйесінде цифрландыруы дамыған елдерде электронды медициналық жүйелерді енгізу бойынша қолданыстағы стратегиялар, сондай-ақ Қазақстан Республикасындағы телемедицина және электронды тағайындаулар саласындағы пилоттық жобалар мен заңнамалық бастамалар зерттелді.

Зерттеу нәтижелері: Электронды медициналық жүйелерде рецепттерді жазып беру мақсатында енгізудің халықаралық тәжірибесін талдай отырып, Қазақстанда денсаулық сақтаудың бірнеше аспектілерінде жоғары перспективалар мен оң әсерлердің байқалатынын көруге болады.

Ел	Енгізу деңгейі	Жүйенің ерекшеліктері	Артықшылықтары	Техникалық кедергілер
Ұлыбритания	NHS жүйесінде толық енгізу	National Health Service (NHS) барлық мемлекеттік	Әкімшілік шығындарды азайту, дәрігерлер мен дәріханалар	Кейбір мекемелерде ескі жабдықты жаңарту

		клиникалар мен дәріханалар үшін электронды рецепт жүйесін қолданады	арасында деректер алмасуды жақсарту	қажеттілігі
Финляндия	Толық енгізу	Kanta Services жүйесі, дәріханалық желілермен және медициналық мекемелермен интеграция, науқастарға деректер онлайн қолжетімді	Науқастар мен дәрігерлер арасындағы өзара әрекеттесуді жақсарту, рецепттерді орталықтандырылған бақылау	Техникалық қызмет көрсету және деректер қауіпсіздігіне жоғары шығындар
Эстония	Толық енгізу	eHealth жүйесі, e-рецепттерді қолдану, деректерге ID-карталар арқылы қол жеткізу	Медициналық ақпаратқа жедел қол жеткізу, деректердің қауіпсіздігі, науқастар мен дәрігерлер үшін ыңғайлылық	Жүйемен жұмыс істеу үшін жоғары біліктілік қажет
Қазақстан	Жартылай енгізу (пилоттық кезеңде)	Электронды рецепттер мен медициналық карталарды пайдалану бойынша пилоттық жобалар, мемлекеттік цифрлық денсаулық сақтау платформаларымен интеграция	Қызмет көрсету сапасын жақсарту және қағазбастылықты азайту перспективасы	Техникалық инфрақұрылым мен медициналық персоналды дайындаудың жеткіліксіздігі

Электронды рецепттердің жоғары цифрландыру деңгейіне ие елдерде сәтті енгізілуі медициналық мекемелердің жұмыс тиімділігін арттыратынын, қателіктер санын азайтып, медициналық қызметтердің қолжетімділігі мен сапасын арттыратынын көрсетеді. Дүниежүзілік тәжірибе электронды рецепттердің сәтті интеграциясының негізгі факторлары:

1. Айқын нормативтік-құқықтық база болуы.
2. Басқа медициналық жүйелермен интеграция.
3. Деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету.[2,3,4]

Біздің елде медициналық салада цифрлық технологияларды белсенді енгізу жүргізілуде. Мұны 2013-2020 жылдарға арналған Қазақстан Республикасының электронды денсаулық сақтауын дамыту тұжырымдамасы растайды, ол медициналық қызметтердің сапасын арттыру үшін заманауи ақпараттық технологияларды енгізуді көздеді[5]. Қазіргі уақытта «Дәрілік қамтамасыз ету ақпараттық жүйесі» атты электронды портал жұмыс істейді, бұл портал дәрігерлердің тегін дәрілік қамтамасыз ету үшін электронды рецепт жазуына арналған. Сонымен қатар, Қазақстанда «Damumed» порталы да жұмыс істейді. Бұл медициналық портал пациенттерге онлайн-консультация, жеке кабинет жүргізу, ауру тарихтарын қарау және емдеу тағайындау мүмкіндігін ұсынады. Портал мемлекеттік денсаулық сақтау жүйесімен интеграцияланған. Бар жетістіктерге қарамастан, медициналық мекемелер мен дәріхана ұйымдарын интеграциялауды белсенді түрде жүзеге асыру қажет, сондай-ақ техникалық инфрақұрылымды және нормативтік-құқықтық базаны жақсарту маңызды[6]. Осылайша, электронды рецепттердің енгізілуіне кедергі келтіретін негізгі факторлар ретінде халықтың цифрлық сауаттылығының төмендігі мен техникалық инфрақұрылымның жеткіліксіздігін атап өтуге болады.

Қорытынды: Денсаулық сақтау жүйесіндегі цифрландыру Қазақстанда белсенді даму кезеңінде, алайда электронды рецепт жүйесін енгізу елеулі жұмыстарды талап етеді. Дегенмен, алғашқы пилоттық жобалар оң нәтижелер көрсетіп, бұл бағыттың біздің елдегі медициналық қызметтердің сапасы мен қолжетімділігін арттыру үшін жоғары перспективалы екенін растайды.

Зерттеулер жүргізе отырып, Қазақстандағы электронды рецепт жүйесін жетілдіру үшін келесі қадамдарды ұсынамыз:

1. Медициналық мекемелер мен дәріхана ұйымдары арасында интеграцияны қамтамасыз ету. Дәріхана ұйымдарымен байланыс орнатып, олардың электронды рецепттерді тікелей қабылдап, тексере алуы.

2. Пациенттер үшін арнайы мобильді қосымша әзірлеу. Мұнда олар өз рецептерін, дәрілік заттар туралы ақпаратты қарап, рецептті немесе дәрі қабылдауды ұзарту қажеттілігі туралы хабарламалар алуы мүмкін.
3. Медициналық персоналды қайта даярлау.
4. Деректердің қорғауын күшейту.
5. Нормативтік базаны оңтайландыру.

Әдебиеттер тізімі

1. Инновационные технологии, электронная документация и сокращение расходов: как развивается цифровизация в сфере здравоохранения. 20.11.2020. Официальный информационный ресурс премьер-министра Республики Казахстан. <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/innovacionnye-tehnologii-elektronnaya-dokumentaciya-i-sokrashchenie-rashodov-kak-razvivaetsya-cifrovizaciya-v-sfere-zdravoohraneniya-20103932>
2. Digital prescriptions – good for patients, good for prescribers and good for dispensers. <https://www.who.int/europe/news/item/02-05-2024-digital-prescriptions---good-for-patients--good-for-prescribers-and-good-for-dispensers>
3. Jormanainen V. Large-scale implementation and adoption of the Finnish national Kanta services in 2010–2017: a prospective, longitudinal, indicator-based study. FinJeHeW [Internet]. 2018Dec.4 [cited 2024Oct.8];10(4):381–395. Available from: <https://journal.fi/finjehew/article/view/74511>
4. European Observatory on Health Systems and Policies, Könd, Karin & Lilleväli, Anett. (2019). E-prescription success in Estonia: the journey from paper to phamacogenomics. *Eurohealth*, 25 (2), 18 - 20. World Health Organization. Regional Office for Europe. <https://iris.who.int/handle/10665/332593>
5. European Observatory on Health Systems and Policies, Abishev, Olzhas & Spatayev, Yerbol. (2019). The future development of digital health in Kazakhstan. *Eurohealth*, 25 (2), 24 - 26. World Health Organization. Regional Office for Europe. <https://iris.who.int/handle/10665/332524>
6. Арынова З. А., Базарбек С. Е. Цифровизация сферы здравоохранения Казахстана: основные этапы, проблемы и перспективы //ИННОВАЦИОННО-ЕУРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ. – 2018. – С. 9.

Содержание

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ Шевейко А. А., Тихонова Ю. А.	2
МЕДИКО-СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ПАЦИЕНТА С ЗАБОЛЕВАНИЯМИ ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ Чолпонбаев К.С., Усупбаева А.А.	3
АНАЛИЗ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ НАРКОТИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА АМБУЛАТОРНОМ УРОВНЕ Чолпонбаев К.С. Урмамбетова Ж.С., Тургуналиева М.А., Усупбекова А.Р.	6
ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА УПРАВЛЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ Сламбек Ж.Т., Умирзакова У. Н., Торланова Б. О.	11
ВЫЯВЛЕНИЕ РАСПРОСТРАНЕННОСТИ ОНЛАЙН ПЛАТФОРМ ДЛЯ РЕКРУТИНГА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В КАЗАХСТАНЕ Сейдалиева С.К., Шертаева К.Д., Умурзахова Г.Ж.	15
КӘДІМГІ ЖЕБІРШӨП ДӘРІЛІК ӨСІМДІК ШИКІЗАТЫ НЕГІЗІНДЕ НАРЫҚТЫ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ Саламатова С.Қ., Шертаева К.Д., Шмирова Ж.К., Жанбырбаева А.Д.	20
ҚОСҮЙЛІ ҚАЛАҚАЙ МЫСАЛЫНДА ДӘРІЛІК ӨСІМДІКТЕР НАРЫҒЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ Раимова Қ.А. ,Нұрлыбек А.Б., Шертаева К.Д. , Шмирова Ж.К., Жанбырбаева А.Д.	31

ФАРМАКОЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛЕЧЕНИЯ ЭПИЛЕПСИИ Поздняков Г. А., Васькова Л.Б.	40
ДӘРІХАНАЛЫҚ БӨЛШЕК САУДА ЖЕЛІСІНДЕГІ МЕРЧАНДАЙЗИНГ КЕШЕНІНІҢ ӘДІСТЕРІ МЕН ҚҰРАЛДАРЫ Өтеміс А.Е., Байдуллаева Ш.А., Арыстанов Ж.М.	48
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ЗИЗИФОРЫ БУНГЕ Незванова Е.И., Джабаркулова С.К., Утегенова Г.И., Блинова О.В.	51
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ЦИКОРИЯ ОБЫКНОВЕННОГО Ким Д.А., Шертаева К.Д., Блинова О.В., Утегенова Г.И., Джабаркулова С.К.	57
ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Исанбаев Р.Р., Ибрагимова Г.Я., Габдулхакова Л.М.	64
ДӘРІХАНА ҰЙЫМЫНДАҒЫ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУҒА КОРПОРАТИВТІК МӘДЕНИЕТТІҢ ӘСЕРІ Иманалиева Л.Б., Арыстанов Ж.М., Уразғалиев К.Ш.	77
ТИІСТІ ДӘРІХАНАЛЫҚ ТӘЖІРІБЕ СТАНДАРТЫНА (GPP) СӘЙКЕС ДӘРІХАНАЛЫҚ ҰЙЫМДАРДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ САПАСЫ Зейнешова А.Ж., Арыстанов Ж.М., Уразғалиев К.Ш.	80
АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ С САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ 2 ТИПА В КАЗАХСТАНЕ Жағышар В.И., Акпаева К.М.	83
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Ерсайынова А. Б. Шертаева К.Д	86

ИЗУЧЕНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ РАЗРАБОТКИ АЛГОРИТМА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ БЕРЕМЕННЫХ С ОРВИ Грибова Я.В., Андрунь А.С.	89
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА РОЗНИЧНОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ Бесембаева Д.М., Шертаева К.Д., Утегенова Г.И., Блинова О.В., Джабаркулова С.К., Сейдалиева С.К., Орынбаева А.Д.	100
СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ ОНЛАЙН-АПТЕКИ Арымбеков А.К., Тулебаев Е.А.	113
О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ РЕАЛИЗАЦИИ БАД В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Алимбатыров М.Р. , Тулебаев Е.А.	122
ҚАЗАҚСТАНДА РЕЦЕПТ ЖАЗУ ЖӘНЕ ЕМДЕУДІ БАҚЫЛАУ ҮШІН ЭЛЕКТРОНДЫ МЕДИЦИНАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ЕНГІЗУ МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫН ЗЕРТТЕУ Ажғалиева С.А. Анарбекова Д.Е	125