

УДК 681.5

Кірічков А.А.¹, Миронова Н.О.², Тягунова М.Ю.²

¹ студ. гр. РТ-612м НУ «Запорізька політехніка»

² канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОДАЖУ ЛІКІВ ТА ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Продаж ліків та лікарських засобів є важливою галуззю, що забезпечує здоров'я населення. Однак, традиційні методи продажу відстають від сучасних технологій, що сприяють автоматизації процесу та поліпшенню якості обслуговування [1].

Сучасні технології дозволяють автоматизувати процес продажу ліків та лікарських засобів за допомогою спеціальних автоматів продажу ліків (АПЛ). Вони можуть бути обладнані різними функціями, наприклад, ідентифікацією клієнта за допомогою картки пацієнта, скануванням рецепту або додатковими опціями для видачі порад щодо призначення та вживання ліків чи лікарських засобів.

Автоматизація продажу ліків та лікарських засобів за допомогою АПЛ має ряд переваг: зменшення людського фактору, що знижує ризик помилок при продажу та видачі ліків; автомати можуть працювати цілодобово, що забезпечує доступність ліків та лікарських засобів для пацієнтів у будь-який час доби.

Але автоматизація продажу ліків та лікарських засобів не є безпечним і бездоганним процесом, оскільки має свої виклики та обмеження. Одним з найбільших викликів є забезпечення правильного одержання рецептів, забезпечення захисту персональних даних клієнтів, та запобігання продажу підроблених ліків. Крім того, автоматизація продажу може бути обмежена законодавством, що регулює продаж ліків та лікарських засобів.

Впровадження АПЛ вимагає дотримання певних технологічних вимог. Наприклад, необхідно забезпечити зберігання ліків та лікарських засобів при певних умовах: температурі, вологості тощо. Крім того, потрібно забезпечити належне технічне обслуговування та ремонт АПЛ, їх надіну роботу.

Автоматизація продажу ліків та лікарських засобів може бути успішно використана в різних місцях, наприклад, в аптеках, лікарнях та клініках, торговельних центрах, автозаправках а також на території промислових

підприємств, де необхідно забезпечити безпечність та доступність ліків та лікарських засобів для робітників.

Але, необхідно пам'ятати, що автоматизація продажу ліків та лікарських засобів за допомогою АПЛ є лише одним з можливих інструментів у розвитку галузі. Перед її впровадженням необхідно ретельно проаналізувати всі можливі наслідки та ефекти від впровадження цієї технології.

Ефективне впровадження автоматизації продажу ліків та лікарських засобів за допомогою АПЛ може забезпечити значне поліпшення у продажі ліків та лікарських засобів, збільшити ефективність обслуговування та знизити витрати на продаж. Проте, для досягнення цих цілей необхідно дотримуватися низки вимог, таких як виконання законодавчих норм, захист від зловживань та несанкціонованого доступу до автоматів, забезпечення якості ліків та лікарських засобів, що продаються через автомати, а також вибір оптимального місця розташування автоматів.

Таким чином, можливими напрямками для подальшого дослідження є вплив автоматизації продажу на ринок ліків та лікарських засобів, а також на споживачів; вплив автоматизації на зміну культури споживання ліків та лікарських засобів; а також різні аспекти впровадження автоматів для продажу ліків та лікарських засобів, такі як визначення оптимального місця розташування автоматів, встановлення цін на ліки та лікарські засоби в автоматах тощо [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ю.М. Мельник, Є.О. Голишева. Особливості комплексу маркетингу в системі інноваційного розвитку фармацевтичних підприємств // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 4. С. 29-30.
2. Шульгіна Л.М. Особливості фармацевтичного маркетингу: Стратегічний аспект // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 4 (20). С. 113.