DOI https://doi.org/10.32689/2786-7161-2026-2-9
УДК 61:378:004:616.31

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ЛІКАРІВ-СТОМАТОЛОГІВ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Різник Ю. Б., Чухрай І. Л., Різник С. С., Громовик Б. П.

TRANSFORMATION OF DENTAL PRACTITIONERS' COMPETENCIES IN THE CONTEMPORARY LABOR MARKET

Yuriy Riznyk, Iryna Chukhray, Svitlana Riznyk, Bohdan Hromovyk

Анотація

Мета *дослідження полягала у формуванні професійного профілю сучасного лікаря-стоматолога шляхом зіставлення вимог роботодавців із фактичними компетенціями практикуючих лікарів.* ***Методологія*** *дослідження ґрунтувалася на проведенні контент-аналізу відкритих даних онлайн-ресурсу Work.ua, було опрацьовано 316 вакансій та 1162 резюме стоматологів за період з грудня 2025 року по березень 2026 року.* ***Наукова новизна.*** *Аналіз географічного розподілу вакансій показав високу концентрацію попиту у великих мегаполісах: лідером є Київ (30,4%), далі йдуть Дніпро (8,2%) та Львів (5,4%). Дослідження показало, що ринок праці демонструє гнучкість: попри орієнтацію 89,5% роботодавців на повну зайнятість, понад 60% пропозицій допускають сумісництво. Встановлено, що середня заробітна плата лікарів-стоматологів по Україні становить близько 60 000 грн, хоча у майже половині оголошень вона не вказана. Встановлено, що сучасні вимоги до hard skills лікарів-стоматологів включають обов'язкове володіння цифровою діагностикою (комп'ютерною томографією, ортопантомографом) та малоінвазивними методами лікування. Проте ключовою трансформацією є зміщення акценту на soft skills. Роботодавці пріоритезують міжособистісну взаємодію, емпатію та здатність до командної роботи. Особливої ваги набувають технологічні компетенції: робота з медичними інформаційними системами та електронною документацією. Зіставлення вакансій та резюме виявило «когнітивний розрив»: кандидати часто недооцінюють свої цифрові навички, не вказуючи їх у резюме, попри прямий запит ринку. Водночас зафіксовано високий рівень мотивації лікарів-стоматологів до безперервного професійного розвитку та володіння іноземними мовами й інструментами медичного маркетингу.* ***Висновки.*** *Аналіз вимог сучасного ринку праці свідчить про глибоку трансформацію професійного профілю лікаря-стоматолога, де його конкурентоспроможність тепер визначається інтеграцією високої клінічної майстерності, цифрової грамотності та розвинених soft skills. Разом із тим, знання іноземних мов та опанування медичного маркетингу виступають факторами випереджального розвитку галузі. Виявлені диспропорції між запитами роботодавців і самопрезентацією кандидатів на вакантні посади вказують на необхідність перегляду акцентів у системі підготовки та перепідготовки стоматологічних кадрів.*

Ключові слова: *лікар-стоматолог, безперервний професійний розвиток, професійний профіль, компетентності, ринок праці, телестоматологія, цифровізація, soft skills.*

Abstract

The aim of the study *was to develop the professional profile of the modern dentist by comparing employers' requirements with the actual competencies of practicing doctors.* ***Methodology****. The research methodology was based on conducting a content analysis of open data from the online resource Work.ua. A total of 316 job vacancies and 1,162 CVs of dental practitioners collected between December 2025 and March 2026 were analyzed. Scientific novelty. Geographical distribution analysis confirmed a high concentration of demand in large metropolitan areas, with Kyiv accounting for the highest share (30.4%), followed by Dnipro (8.2%) and Lviv (5.4%). The study showed that the labor market demonstrates flexibility: although 89.5% of employers offer full-time positions, more than 60% of positions allow part-time work. It was established that the average salary is approximately 60,000 UAH, although the actual number was not stated in nearly half of the advertisements. It was established that modern requirements for hard skills include mandatory proficiency in digital diagnostics (computed tomography, orthopantomography) and minimally invasive treatment techniques. However, the most significant shift is toward soft skills. Employers prioritize interpersonal interaction, empathy, and the ability to work as part of a team. Technological competencies are gaining particular importance, including the ability to work with medical information systems and electronic documentation. The comparison of job postings and CVs revealed a "cognitive gap": candidates often underestimate their digital skills, not listing them in their CVs, despite clear market demand. At the same time, a high level of motivation among doctors for continuous professional development, as well as proficiency in foreign languages and medical marketing tools were recorded. Conclusions. The analysis of the modern labor market requirements indicates a profound transformation of the professional profile of a dental practitioner, where their competitiveness is now determined by the integration of high clinical mastery, digital literacy, and well-developed soft skills. At the same time, foreign language proficiency and mastery of medical*

© Різник Ю. Б., Чухрай І. Л., Різник С. С., Громовик Б. П., 2026
Стаття поширюється на умовах ліцензії відкритого доступу (CC BY 4.0)

marketing serve as drivers of further development in the field. The identified discrepancies between employers' demands and how candidates present themselves for vacant positions highlight the need to reconsider priorities in the training and continuing education of dental personnel.

Key words: *dentist, continuous professional development, professional profile, labor market, competencies, teledentistry, digitalization, soft skills.*

1. Вступ

Динаміка сучасного ринку стоматологічних послуг зумовлює необхідність перманентної переоцінки професійних компетенцій лікарів-стоматологів. На сучасному етапі розвитку медичної галузі заклади охорони здоров'я потребують лікарів, які володіють не лише високим рівнем клінічної майстерності, а й адаптивними «м'якими навичками» (soft skills), що стають визначальним фактором їхньої конкурентоспроможності.

Всесвітня стоматологічна федерація (FDI) визначає ефективну комунікацію між лікарями-стоматологами та пацієнтами як фундаментальний компонент високоякісної медичної допомоги та збереження здоров'я загалом [3]. Дані свідчать, що ефективне клінічне спілкування мінімізує ризики професійних помилок, підвищує рівень задоволеності пацієнтів та сприяє стабілізації їхнього психоемоційного стану [11].

Крім того, розвинена комунікативна компетентність лікаря-стоматолога забезпечує високий рівень комплаєнтності хворого, що критично важливо для оптимізації процесів діагностики, профілактики та лікування [11]. Водночас дефіцит інформації та використання складної термінології можуть призвести до неправильної інтерпретації діагнозу й терапевтичних процедур. Це, зі свого боку, закладає підґрунтя для формування стоматологічної тривоги (дентофобії), яка є головним бар'єром для профілактичних оглядів та знижує загальну ефективність лікування через систематичне уникнення пацієнтом візитів до професіонала [1].

Сучасний лікар-стоматолог повинен застосовувати пацієнтоорієнтований підхід, розвиваючи вербальні та невербальні навички для подолання бар'єрів, зумовлених дефіцитом часу чи недостатнім рівнем комунікативної компетенції [5]. Важливими компонентами професійного профілю такого професіонала є емпатія, активне слухання та емоційна регуляція, які дозволяють запобігати конфліктам між лікарями-стоматологами та їх пацієнтами у стресових ситуаціях [7, 9].

Поряд із комунікативними викликами трансформацію професійного профілю лікаря-стоматолога визначають цифрові технології. Інтеграція штучного інтелекту в процеси 3D-діагностики та впровадження цифрових протоколів візуалізації стають галузевими стандартами [2]. Особливої актуальності набуває телестоматологія – напрям медицини, що забезпечує дистанційну профілактику та лікування захворювань ротової порожнини за допомогою інформаційних технологій. Концепція, заснована на використанні відеозв'язку, цифрової візуалізації та електронних медичних записів, дозволяє професіоналам проводити діагностику, надавати рекомендації та координувати маршрути пацієнтів без особистого контакту. Цей підхід суттєво полегшує доступ до кваліфікованої допомоги у віддалених регіонах та оптимізує процес ведення пацієнтів на всіх етапах – від профілактики до терапії [4].

Дослідження свідчать, що цифрові рішення не лише оптимізують клінічні процеси, а й слугують засобом підвищення довіри пацієнта до результатів лікування. Цифрові технології ефективно застосовуються для моніторингу змін у ротовій порожнині, формування впевненості пацієнтів у здоров'ї ротової порожнини та розвитку належних навичок догляду за нею [6].

Зміна інформаційного середовища спричинила появу нового суб'єкта ринку стоматологічних послуг – «інтернет-пацієнта», який звертається за допомогою, маючи сформовані очікування на основі онлайн-джерел. Це явище має дуалістичну природу: з одного боку, воно сприяє партнерським відносинам між лікарем і пацієнтом, з іншого – створює ризики дезінформації, невідповідального самолікування та конфліктних ситуацій [9]. Відтак сучасний лікар-стоматолог повинен володіти навичками конструктивного діалогу з таким типом пацієнтів для мінімізації ризиків невідповідального самолікування.

Отже, формування цілісного професійного профілю лікаря-стоматолога, який відповідає сучасним реаліям та гармонійно поєднує клінічну експертність, цифрову грамотність і розвинені комунікативні навички, є стратегічним завданням для забезпечення не лише конкурентоспроможності професіоналів, але й ефективного функціонування закладів охорони здоров'я.

Мета дослідження полягала у формуванні професійного профілю сучасного лікаря-стоматолога шляхом зіставлення вимог роботодавців із фактичними компетенціями практикуючих лікарів.

2. Матеріали та методи

Методологія дослідження ґрунтувалася на проведенні контент-аналізу відкритих даних онлайн-ресурсу Work.ua [8], одного з найбільших агрегаторів вакансій в Україні, що дозволяє відстежувати актуальні запити приватного, комунального та державного секторів стоматологічних послуг. Інформаційною базою слугували 316 вакансій за запитом «Стоматолог» та 1162 резюме професіоналів, розміщених протягом останніх трьох місяців станом на 1 березня 2026 року.

3. Результати та обговорення

Першим етапом дослідження вітчизняного ринку праці став аналіз актуальних вакансій для лікарів-стоматологів. Географічний розподіл показав високу концентрацію пропозицій у великих містах. Лідером за кількістю вакансій було м. Київ (30,4%), далі – м. Дніпро (8,2%) та м. Львів (5,4%). Менша частка пропозицій спостерігалася у м. Черкаси (4,1%), м. Одеса (3,8%), м. Запоріжжя (3,2%), а також у м. Харків та м. Івано-Франківськ (по 2,8%). У містах Вінниця, Хмельницький, Рівне та Луцьк показник варіював в межах 1,6–2,5%.

Аналіз параметрів розширеного пошуку сайту Work.ua дав змогу встановити специфіку трудових відносин у галузі. Переважна більшість роботодавців (89,5%) орієнтована на повну зайнятість професіоналів, водночас значна частка пропозицій (63,3%) передбачає можливість часткової зайнятості, що свідчить про гнучкість ринку та поширеність практики сумісництва. Для окремих вакансій одночасно зазначалися обидва формати зайнятості.

Рівень заробітної плати у 47,2% оголошень не вказано. Середня пропонована зарплата склала 60 000 грн, проте цей показник суттєво варіював залежно від спеціалізації та регіональної належності закладу охорони здоров'я.

Моніторинг додаткових критеріїв показав, що 16,0 % вакансій були доступними для професіоналів без досвіду роботи, що відкриває можливості для професійної адаптації випускників закладів вищої медичної освіти (для яких відкрито 5,2 % позицій). Простежується соціальна орієнтованість бізнесу: роботодавці готові працевлаштовувати осіб з інвалідністю (5,2%), пенсіонерів (5,2%) та ветеранів (2%) Важливо, що значна частина роботодавців (34,7%) готова розглядати кандидатури без попереднього ознайомлення з резюме.

Мовні вимоги в оголошеннях представлені вибірково. Володіння державною мовою як обов'язкова умова зафіксована лише в обмеженій кількості вакансій (що може свідчити про сприйняття цього компонента як очевидного), а запит на знання іноземних мов залишається мінімальним.

У сучасній стоматологічній практиці ключового значення набуває інтеграція фахових знань і клінічних навичок (hard skills) із soft skills, що забезпечують, зокрема, ефективну комунікаційну взаємодію з пацієнтами, колегами та професійною спільнотою загалом.

Аналіз вимог роботодавців дозволив виокремити серед пріоритетних професійних навичок впевнене володіння методами радіологічної діагностики, зокрема роботу з рентгенологічним обладнанням, ортопантомографом (ОПТГ) та комп'ютерною томографією (КТ). Зазначений інструментарій є фундаментальним для виявлення патологій щелепно-лицьової ділянки, планування хірургічних чи ортопедичних втручань, а також об'єктивного контролю ефективності лікування. Важливим компонентом професійної підготовки є опанування сучасних терапевтичних, ендодонтичних, ортопедичних, хірургічних та профілактичних методів, що передбачає застосування малоінвазивних технологій, адгезивних систем, цифрових протоколів та біосумісних матеріалів нового покоління. Такі вимоги часто зазначаються в оголошеннях роботодавців.

До переліку інших професійних вимог до лікарів-стоматологів, що висуваються роботодавцями, належать:

• володіння стандартами надання стоматологічної допомоги згідно з чинними нормативно-правовими актами МОЗ України та міжнародними рекомендаціями;

• проведення первинної консультації пацієнта, яка включає ретельний збір анамнезу, клінічну оцінку стану ротової порожнини та формулювання попереднього діагнозу;

• розроблення комплексних індивідуальних планів лікування з урахуванням клінічної картини, супутніх патологій, прогностичних ризиків та фінансових можливостей пацієнта.

В умовах інтенсивної цифровізації медичної галузі особливої актуальності набувають технологічні компетенції. Зазначені компетенції є динамічними та залежать від розвитку електронної системи охорони здоров'я. В оголошеннях можна виділити вимоги до:

• володіння навичками ведення медичної документації в електронній формі (електронні картки пацієнтів, звітність, форми статистичної звітності, інтеграція з медичними інформаційними системами – МІС);

• впевнене володіння офісним програмним забезпеченням (MS Office, Excel) та профільним програмним забезпеченням для стоматологічних клінік;

• застосування сучасних цифрових інструментів для діагностики, планування лікування та візуалізації (у тому числі робота з цифровими рентгенівськими системами, КТ, ОПТГ, ведення фотофіксації (фотопротоколу)).

Аналіз вакансій свідчить, що роботодавці трансформують вимоги до лікарів-стоматологів, висуваючи на перший план не лише клінічну майстерність, а й специфічні soft skills (табл. 1).

Отже, сучасний лікар-стоматолог має відповідати комплексним вимогам, які виходять далеко за межі суто клінічних навичок. Роботодавці очікують поєднання практичного досвіду та професійної майстерності з технічною грамотністю, зокрема володінням цифровими технологіями та веденням електронної документації. Водночас значна увага приділяється комунікативним здібностям і особистісним якостям, адже ефективна взаємодія з пацієнтами та командою є важливою умовою забезпечення якості лікування.

Відтак, модель компетентностей сучасного лікаря-стоматолога постає як інтеграція клінічно-технічних та соціально-комунікативних складників, що забезпечує конкурентоспроможність професіонала на сучасному ринку праці.

На наступному етапі дослідження було проаналізовано оголошення лікарів-стоматологів про пошук роботи. Формати зайнятості, які розглядають кандидати, включали повну та неповну зайнятість, а також варіанти гнучкого графіка роботи. При цьому вивчення резюме дозволило виокремити ключові групи компетенцій, які кандидати зазначали як свої конкурентні переваги (табл. 2).

Проведене зіставлення параметрів пропонованих вакансій та змісту резюме лікарів-стоматологів дозволило виявити декілька ключових закономірностей, що визначають сучасний стан ринку стоматологічних послуг в Україні (табл. 3).

4. Висновки

Аналіз вимог сучасного ринку праці свідчить про глибоку трансформацію професійного профілю лікаря-стоматолога, де його конкурентоспроможність визначається інтеграцією високої клінічної майстерності, цифрової грамотності та розвинених soft skills. Разом із тим, знання іноземних мов та опанування медичного маркетингу виступають факторами випереджального розвитку галузі. Виявлені диспропорції між запитами роботодавців і самопрезентацією кандидатів на вакантні посади вказують на необхідність перегляду акцентів у системі підготовки та перепідготовки стоматологічних кадрів. Стратегічним орієнтиром для розвитку галузі має стати формування цілісного профілю лікаря-стоматолога, здатного не лише виконувати високотехнологічні маніпуляції, а й ефективно інтегруватися в цифрові робочі процеси та корпоративну культуру закладів охорони здоров'я. Це забезпечить не лише індивідуальний професійний успіх лікаря-стоматолога, але й підвищить якість та доступність

Таблиця 1

Soft skills у структурі вимог роботодавців до претендентів на вакантні посади лікарів-стоматологів (за даними контент-аналізу вакансій на Work.ua)

Категорія вимог роботодавців	Характеристики (прояви навички)
Міжособистісна взаємодія	Здатність до конструктивного діалогу, аргументація плану лікування, побудова довготривалих довірчих взаємин із пацієнтами різних вікових груп
Командна взаємодія	Ефективна робота в системі «лікар – асистент», координація з медичним персоналом та адміністрацією
Психологічна адаптивність	Мотивація пацієнтів (особливо в дитячій стоматології), стресостійкість в умовах інтенсивного навантаження, вміння вести переговори
Професійна сумлінність	Відповідальність за якість процедур, пунктуальність, орієнтація на кінцевий результат лікування

Таблиця 2

Професійний профіль лікаря-стоматолога (за даними аналізу резюме на Work.ua)

Категорія компетенцій	**Характеристики (прояви навички)**
Клінічні навички (hard skills)	Досвід роботи з цифровою діагностикою (КТ, ОПТГ); використання операційного мікроскопа в ендодонтії; ведення фотопротоколу
Освіта та розвиток	Наявність сертифікатів курсів, вебінарів (заходів безперервного професійного розвитку – БПР)
М'які навички	Пацієнтоорієнтованість, емпатія, стресостійкість готовність до навчання та стажування
Цифрові та мовні навички	Володіння англійською мовою, досвід у медичному маркетингу та соціальних мережах

Таблиця 3

Результати зіставлення очікувань роботодавців та професійних компетенцій лікарів-стоматологів

№ з.п.	Ключовий аспект	Опис	Інтерпретація результатів
1.	Орієнтація на БПР	Обидві сторони приділяють значну увагу постійному вдосконаленню знань. Кандидати активно підтверджують свою кваліфікацію, зазначаючи в резюме проходження спеціалізованих курсів, участь у програмах БПР та готовність до стажування	Демонструє високий рівень культури навчання в професійному середовищі
2.	Відповідність hard skills	Найбільше співпадіння між очікуваннями роботодавців та компетентностями стоматологів спостерігається в клінічних навичках. Більшість стоматологів володіють сучасними методами лікування, таким як робота з мікроскопом чи аналіз КТ, на які є прямий запит роботодавців	Свідчить про те, що лікарі-стоматологи пропонують саме ті послуги, на які зараз є попит
3.	Когнітивний розрив у цифрових компетенціях	Більшість оголошень містять вимогу щодо впевненого володіння ПК та спеціалізованими МІС, проте лише невелика частина претендентів акцентують на цьому увагу в резюме	Професіонали часто недооцінюють цифрові навички як конкурентну перевагу в резюме
4.	Дефіцит навичок командної взаємодії	Лише менше половини кандидатів згадують про вміння працювати в команді, попри високий запит ринку	Розрив між вимогами ринку та самопрезентацією кандидатів свідчить про необхідність зміщення акцентів у підготовці професіоналів з індивідуальної майстерності на навички міжособистісної кооперації
5.	Мовна компетенція як фактор проактивної самоосвіти	Пропозиція знання іноземних мов з боку лікарів-стоматологів перевищує вимоги вакансій	Вказує на високу мотивацію лікарів до використання англомовних наукових джерел, що підвищує їхній загальний інтелектуальний капітал
6.	Маркетингова активність як нова компетенція	Особливістю сучасних професіоналів є досвід у медичному маркетингу та веденні професійних сторінок у соціальних мережах	Навички особистого брендингу та створення контенту стають додатковою перевагою, оскільки можуть бути ефективно використані для просування клініки та залучення нових пацієнтів

стоматологічної допомоги в умовах мінливого ринкового середовища.

Конфлікт інтересів

Автори декларують, що не мають конфлікту інтересів стосовно даного дослідження, зокрема фінансового, особистісного характеру, авторства чи іншого характеру, що міг би вплинути на дослідження та його результати, представлені у цій статті.

Фінансування

Дослідження проводилося без фінансової підтримки.

Доступність даних

Рукопис не має пов'язаних даних.

Використання штучного інтелекту

Під час підготовки рукопису автори використовували модель штучного інтелекту Gemini 3.6 Flash від Google виключно для лінгвістичного редагування тексту, виправлення граматичних помилок у всіх розділах статті без зміни його змісту. Усі запропоновані текстові виправлення були критично переглянуті та верифіковані авторами. Технології ШІ не використовувалися для збору, обробки чи інтерпретації результатів дослідження та формування наукових висновків.

Внесок авторів

Юрій Різник – аналіз наукової літератури, збір та обробка даних, написання статті; Ірина Чухрай – ідея, методологія та дизайн дослідження, написання та редагування тексту статті; Світлана Різник – збір, систематизація та первинна обробка даних; Богдан Громовик – концептуалізація дослідження, критичний перегляд та остаточне редагування тексту рукопису.

REFERENCES

1. Barkovska, A., & Kostenko, V. (2023). The state of patient-dentist communication among the adult population of Ukraine. *Ukrainian Scientific Medical Youth Journal*. 141(3), 7–13. https://doi.org/10.32345/USMYJ.3(141).2023.7-13

2. Dentist workforce statistics: 2026 trends and insights. https://hellopearl.com/blog/dentist-workforce-statistics-2026-trends-and-insights-pearl-ai/

3. FDI World Dental Federation. (2020). FDI Vision 2030: Delivering optimal oral health for all. https://www.fdiworlddental.org/vision2030

4. Foïrnaini, C., & Rocca, J. P. (2022). Relevance of teledentistry: Brief report and future perspectives. Frontiers in Dentistry, 19, 25. https://doi.org/10.18502/fid.v19i25.10596.

5. Ho, J. C. Y., Chai, H. H., Luo, B. W., Lo, E. C. M., Huang, M. Z., & Chu, C. H. (2025). An overview of dentist-patient communication in quality dental care. *Dental Journals (Basel)*, 13(1), 31. https://doi.org/10.3390/dj13010031

6. Németh, O., Uhrin, E., Girasek, E., Boros, J., & Győrffy, Z. (2023). The impact of digital healthcare and teledentistry on dentistry in the 21st Century: A survey of Hungarian dentists. *BMC Oral Health*, 23(1), 1025. https://doi.org/10.1186/s12903-023-03770-w

7. Tsimbolynets, V. O. (2025). Psychological determinants of effective communication between a dentist and a patient. *Scientific notes of Taurida National Vernadsky University series Psychology*, 35(5), 39–45. https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.5/07

8. Work.ua: Job search website. https://www.work.ua/

9. Yermakova, L. H., & Savchenko, M. V. (2025). Psychological determinants of conflict situations in dentist-patient communication. *Oral and General Health*, 6(3), 160–162. https://doi.org/10.22141/ogh.6.3.2025.257

10. Yermakova, L., & Mirza, R. (2025). Dentists' view of the Internet patient phenomenon in modern dental practice: challenges and prospects for communication. *Oral and General Health*, 6(3), 146–148. https://doi.org/10.22141/ogh.6.3.2025.255

11. Zhdan, V., Shylkina, L., & Bieliaieva, O. (2021). Clinical communication skills in the professional activity of a doctor. *The Medical and Ecological Problems*, 25(3–4), 18–23. https://doi.org/10.31718/mep.2021.25.3-4.04

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Yuriy Riznyk
PhD,
Department of Therapeutic Dentistry,
State Nonprofit Company "Danylo Halytsky Lviv National Medical University"
E-mail: prodental24@gmail.com
ORCID: 0000-0001-9611-1175

Iryna Chukhray
PhD, Associate Professor at the Department of Organization and Economics of Pharmacy,
State Nonprofit Company "Danylo Halytsky Lviv National Medical University"
E-mail: iryna_chukhray@ukr.net
ORCID: 0000-0002-4122-2182

Svitlana Riznyk
PhD, Associate Professor at the Department of Therapeutic Dentistry,
Private higher education institution "Lviv medical university"
E-mail: rizsvit@gmail.com
ORCID: 0000-0002-3557-1984

Різник Юрій Богданович
кандидат медичних наук, асистент кафедри терапевтичної стоматології
ДНТ «Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького»
prodental24@gmail.com
ORCID: 0000-0001-9611-1175

Чухрай Ірина Любомирівн
кандидат фармацевтичних наук, доцент, доцент кафедри організації і економіки фармації
ДНТ «Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького»
iryna_chukhray@ukr.net
ORCID: 0000-0002-4122-2182

Різник Світлана Степанівна
кандидат медичних наук, завідувач кафедри терапевтичної стоматології
ВПНЗ «Львівський медичний університет»
rizsvit@gmail.com
ORCID: 0000-0002-3557-1984

Bohdan Hromovyk
DSc, Professor at the
Department of Organization and Economics
of Pharmacy,
*State Nonprofit Company "Danylo Halytsky
Lviv National Medical University"*
E-mail: hromovyk@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6459-6021

Громовик Богдан Петрович
доктор фармацевтичних наук, професор,
завідувач кафедри організації і економіки
фармації
*ДНТ «Львівський національний медичний
університет імені Данила Галицького»*
hromovyk@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6459-6021

Дата надходження статті: 08.05.2026
Дата надходження виправленої версії статті: 02.06.2026
Дата прийняття статті: 16.06.2026
Дата публікації статті: 02.11.2026