

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
дисципліни**

“ПІДПРИЄМНИЦТВО В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я”

(для бакалаврів, спеціалістів)

МАУП

Київ 2005



Підготовлено доктором біологічних наук, професором *О. В. Баєвою*

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту
(протокол № 3 від 08.11.04)

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом

Баєва О. В. Навчальна програма дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” (для бакалаврів, спеціалістів). — К.: МАУП, 2005. — 27 с.

Навчальна програма містить пояснювальну записку, навчально-тематичний план, програмний матеріал до вивчення дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я”, вказівки до виконання контрольної роботи, завдання для контрольних робіт, контрольні питання, а також список рекомендованої літератури.

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальна програма дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” розроблена для студентів, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій” професійного спрямування “Медичний та фармацевтичний менеджмент”. Структурно-логічна схема спеціалізації передбачає вивчення навчальної дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” після опанування студентами знань з курсів “Основи менеджменту”, “Основи менеджменту в охороні здоров’я”, “Економіка і фінансування охорони здоров’я” і передуює вивченню таких профілюючих навчальних дисциплін, як “Облік і звітність в охороні здоров’я”, “Медичний та фармацевтичний менеджмент”, “Маркетинг у медицині та фармації”.

Навчальна програма розроблена для студентів заочної форми навчання і поєднує в собі робочу програму курсу і вказівки до виконання семестрової контрольної роботи.

Мета курсу — сформувати сучасне управлінське мислення і опанувати систему спеціальних знань з підприємництва в охороні здоров’я, сформувати вміння щодо розробки та реалізації підприємницької діяльності в галузі охорони здоров’я, прийняття адекватних рішень при створенні, започаткуванні та організації діяльності приватних закладів у галузі охорони здоров’я.

Завдання дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” полягає в теоретичній та практичній підготовці студентів з питань:

- організації та розвитку власної справи в галузі медичного та фармацевтичного бізнесу;
- механізму функціонування приватних, колективних та унітарних закладів охорони здоров’я;
- підприємницької діяльності малого підприємства;
- ролі бізнес-планування в медичному та фармацевтичному бізнесі;
- управління фінансами комерційних підрозділів і закладів охорони здоров’я;
- формування цінової політики медичних і фармацевтичних фірм;

- підприємницьких ризиків у медичному та фармацевтичному бізнесі;
- розвитку конкуренції в галузі охорони здоров'я;
- організації маркетингу в закладах охорони здоров'я;
- державного регулювання підприємницької діяльності;
- відповідальності підприємців.

НАВЧАЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
вивчення дисципліни

“ПІДПРИЄМНИЦТВО В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я”

| № пор. | Назва модуля і теми |
|--------|--|
| | <i>I. Організація і розвиток підприємницької діяльності</i> |
| 1 | Поняття і зміст підприємництва в галузі охорони здоров'я |
| 2 | Організація і розвиток власної справи в галузі медичного та фармацевтичного бізнесу |
| 3 | Розробка техніко-економічного обґрунтування та бізнес-плану закладу охорони здоров'я |
| 4 | Механізм функціонування приватних, колективних та унітарних закладів охорони здоров'я |
| 5 | Підприємницька діяльність малого підприємства |
| | <i>II. Управління фінансово-господарською діяльністю закладу охорони здоров'я</i> |
| 6 | Оцінка фінансового стану закладу охорони здоров'я |
| 7 | Ціна і цінова політика закладу охорони здоров'я |
| 8 | Оподаткування підприємницької діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібно торгівлі лікарськими засобами |
| 9 | Підприємницькі ризики в галузі охорони здоров'я |
| 10 | Конкуренція підприємців у малому та середньому бізнесі |
| 11 | Маркетинг у медичному та фармацевтичному бізнесі |
| 12 | Відповідальність підприємців |

ПРОГРАМНИЙ МАТЕРІАЛ
до вивчення дисципліни

“ПІДПРИЄМНИЦТВО В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я”

Модуль I. Організація і розвиток підприємницької діяльності

Тема 1. *Поняття і зміст підприємництва в галузі охорони здоров'я*

Економічні, соціальні та правові умови, необхідні для підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я. Види і форми підприємництва.

Види підприємницької діяльності. Виробництво як вид підприємницької діяльності: виробництво медичних послуг; виробництво медичної техніки і супутніх медичних товарів; виробництво лікарських засобів. Комерційне підприємництво: торгівля лікарськими засобами, медичною технікою та інструментарієм, торговельно-посередницька і торговельно-закупівельна діяльність. Фінансове підприємництво: страхова діяльність. Консультативне підприємництво: адміністрування; фінансове управління; управління кадрами; маркетинг; виробництво; інформаційна технологія; спеціалізовані послуги.

Фактори виробництва. Основні виробничі фонди. Оборотні виробничі фонди. Робоча сила. Потреба у фінансових коштах та їх розрахунок. Результативність виробничої діяльності. Венчурний бізнес у галузі охорони здоров'я.

Література [34; 38; 39]

Тема 2. *Організація і розвиток власної справи в галузі медичного та фармацевтичного бізнесу*

Започаткування господарської діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами. Порядок створення нового закладу охорони здоров'я. Визначення складу засновників і розробка засновницьких документів.

Реєстрація господарської діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі

лікарськими засобами: зі створенням та без створення юридичної особи.

Ліцензування діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами.

Ліцензування господарської діяльності з провадження медичної практики.

Література [8; 16–25; 36; 39]

Тема 3. Розробка техніко-економічного обґрунтування та бізнес-плану закладу охорони здоров'я

Техніко-економічне обґрунтування закладу охорони здоров'я. Аналіз попиту на медичну послугу (лікарський засіб, медичну техніку, інструментарій тощо), яку планується надавати. Виробничі показники: наявність технологічної, конструкторської та іншої документації; виробнича програма; перелік необхідного обладнання, інструментарію, інших елементів виробничих фондів; наявність виробничих потужностей (проект їх створення); наявність обладнання та інших елементів основних виробничих фондів; рентабельність окремих видів медичних послуг (лікарських засобів, медичного обладнання та інструментарію); розмір амортизаційних відрахувань. Фінансові показники: запланований дохід від надання медичної послуги (реалізації лікарських засобів, медичної техніки, інструментарію); розмір матеріальних та інших видів затрат; відрахування до бюджету; чистий прибуток; фонд оплати праці; розмір інших фондів, які необхідно створювати. Соціальні показники: чисельність працівників; розмір оплати праці; середня реалізація на одного працюючого; можливості використання праці інвалідів і пенсіонерів.

Зміст бізнес-плану. Цілі й завдання проекту. Загальне резюме; основні параметри та показники бізнес-плану. Характеристика медичних послуг, лікарських засобів, медичної техніки, інструментарію тощо, що мають надаватись споживачеві. Аналіз і оцінка кон'юнктури ринку збуту, попиту та обсягів продажу. Організаційний план. Ресурсне забезпечення проекту. Юридичний план. Оцінка ризику та страхування. Фінансовий план.

Управління новим закладом охорони здоров'я. Стадії розвитку підприємницького закладу. Особливості управління новим закладом. Сутність і переваги франчайзингу.

Література [33; 36; 38; 39]

Тема 4. *Механізм функціонування приватних, колективних та унітарних закладів охорони здоров'я*

Поняття, види, класифікація юридичних осіб. Сутність та особливості організаційно-правових форм господарювання юридичних осіб, які здійснюють господарську діяльність з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами: державні та муніципальні заклади охорони здоров'я. Господарські товариства: з обмеженою відповідальністю; з додатковою відповідальністю; повні господарські товариства. Акціонерні товариства, які здійснюють господарську діяльність з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами. Об'єднання юридичних осіб.

Література [3–5; 36]

Тема 5. *Підприємницька діяльність малого підприємства*

Значення і завдання малого підприємства. Місце малого підприємства в ринковій економіці. Досвід функціонування малих підприємств у різних країнах. Розвиток малого медичного та фармацевтичного бізнесу в Україні. Характеристика економічної діяльності малого підприємства, що здійснює господарську діяльність з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами.

Державна політика підтримки малого бізнесу. Форми державної підтримки малих підприємств. Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу. Проблеми малого медичного та фармацевтичного бізнесу в Україні і шляхи їх подолання.

Література [2; 5; 36]

Модуль II. Управління фінансово-господарською діяльністю закладу охорони здоров'я

Тема 6. Оцінка фінансового стану закладу охорони здоров'я

Аналіз фінансового стану закладу охорони здоров'я: цілі, завдання, джерела інформації. Користувачі бухгалтерської інформації. Джерела інформації для аналізу фінансового стану медичного, фармацевтичного закладу. Актив і пасив балансу. Визначення вартості чистих активів.

Аналіз платоспроможності та ліквідності закладу охорони здоров'я. Чистий оборотний капітал закладу. Ліквідність закладів охорони здоров'я: коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт відновлення платоспроможності; коефіцієнт термінової ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Оцінка структури джерел коштів: власний капітал; позикові кошти. Аналіз оборотності активів. Аналіз дохідності підприємства.

Література [35–39]

Тема 7. Ціна і цінова політика закладу охорони здоров'я

Аналіз ціноутворюючих факторів: попит і пропозиція; еластичність; цінова конкуренція.

Види цін. Джерела інформації про ціни. Система цін. Класифікація.

Етапи та методи встановлення цін на продукцію закладу охорони здоров'я. Етапи процесу ціноутворення. Методи розрахунку ціни на медичну послугу. Управління цінами.

Встановлення цін на експортну та імпорتنу продукцію.

Порядок проведення переговорів щодо укладення торговельної угоди.

Література [34; 36]

Тема 8. Оподаткування підприємницької діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами

Загальна характеристика оподаткування в Україні. Податок на додану вартість. Платники акцизів у галузі виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами. Податок на прибуток закладів, які здійснюють господарську діяльність з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами. Порядок розрахунку податку на прибуток і строки його сплати. Податок на майно закладу. Відповідальність платників податків.

Література [36–38]

Тема 9. Підприємницькі ризики в галузі охорони здоров'я

Ризики і види ризиків у підприємницькій діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами.

Ризики фінансових проектів. Види ризиків плану фінансування проекту. Ризик нежиттєздатності проекту. Податковий ризик. Ризик невиплат заборгованостей. Ризик незавершеного будівництва.

Страхування ризиків. Типи страхових угод. Бізнес-планування і зниження підприємницького ризику.

Література [33; 36]

Тема 10. Конкуренція підприємців у малому та середньому бізнесі

Зміст і види конкуренції. Основні ознаки вільної конкуренції. Розвиток конкуренції на ринку медичних послуг. Стан конкуренції у фармацевтичному бізнесі. Міжгалузєва і міжнародна конкуренція.

Система державного антимонопольного регулювання. Підприємницька таємниця і конкуренція.

Література [34; 36]

Тема 11. Маркетинг у медичному та фармацевтичному бізнесі

Особливості ринку медичних послуг. Характеристика медичних послуг як маркетингового продукту. Ринки збуту медичних послуг. Аналіз конкуренції на ринках збуту медичних послуг. Розробка каналів і прийомів збуту на ринку медичних послуг. Визначення способів реалізації рекламної кампанії на ринку медичних послуг. Формування політики підтримки медичної послуги. Організація рекламної кампанії.

Функціональне забезпечення маркетингової діяльності медичних і фармацевтичних фірм. Принципи маркетингового дослідження фармацевтичного ринку. Вивчення поведінки споживачів.

Моделювання закономірностей фармацевтичного ринку та ринку медичних послуг. Формування маркетингової політики лікарських засобів. Цінова політика фармацевтичних фірм. Збутова політика фармацевтичних фірм. Просування лікарських засобів на ринку. Представництва фармацевтичних підприємств — важливий суб'єкт міжнародного ринку.

Література [29; 34]

Тема 12. Відповідальність підприємств

Відповідальність підприємств перед органами державного управління. Відповідальність підприємств перед партнерами з господарчої діяльності. Відповідальність за дотримання господарчих угод. Відповідальність підприємств за порушення трудових прав працівників. Відповідальність закладу за виникнення ятрогенних захворювань, медичних ускладнень внаслідок медичної недбалості, порушення зберігання лікарських засобів тощо. Відповідальність менеджера перед власником майна закладу охорони здоров'я. Державні органи, які розглядають суперечки підприємств.

Література [2–5; 34; 36]

ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Контрольна робота з курсу “Підприємництво в охороні здоров’я” виконується відповідно до навчальних планів зі спеціальності “Менеджмент організацій” спеціалізації “Медичний та фармацевтичний менеджмент”.

Основна мета контрольної роботи — рубіжний контроль професійно-орієнтованих знань з підприємництва в охороні здоров’я, здобутих при самостійному опрацюванні навчальної літератури та нормативно-правових актів й аналізу діяльності конкретного закладу охорони здоров’я. Це має максимально наблизити теоретичний курс до практичної діяльності, що особливо важливо для працюючих студентів.

З питань виконання і оформлення контрольної роботи передбачене індивідуальне консультування, яке можна отримати у викладача на кафедрі менеджменту відповідно до графіка консультацій та за телефоном 490 95 25.

Загальні вимоги. Контрольну роботу слід виконувати на аркушах паперу А-4 державною мовою. Сторінки необхідно пронумерувати.

Завдання виконується на основі аналізу діяльності закладу охорони здоров’я, в якому працює студент.

Оцінювання виконання завдань. Перевіряючи контрольну роботу, особливу увагу викладач звертатиме на те, як студент розуміє зміст навчальної дисципліни, його здатність узгодити категорії і теорію навчальної дисципліни з реаліями конкретного закладу охорони здоров’я, а також вміння систематизувати матеріал і чітко викладати власні думки. Серед зазначених критеріїв оцінювання найважливішим є здатність до практичного застосування знань у конкретних ситуаціях.

До основних належать такі вимоги:

- ґрунтовність відповідей на поставлені запитання, що свідчить про рівень опанування теоретичного матеріалу;
- розуміння категорій навчальної дисципліни, що виявляється не в переписуванні підручника, а у власному викладенні матеріалу, а також у доречно дібраних прикладах з діяльності закладу охорони здоров’я;

- уміння коментувати наведені ілюстрації (або реальні документи медичної установи);
- оформлення роботи (структура, заголовки, посилання тощо).

ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

У контрольній роботі студент повинен розробити бізнес-план інноваційного, маркетингового або інвестиційного проекту для закладу охорони здоров'я, в якому працює.

Орієнтовна структура і схема розробки бізнес-плану

1. Титульний аркуш.
2. Резюме.
3. Аналіз стану галузі, до якої належить Ваша справа.
4. Суть запропонованого проекту.
5. Виробничий план.
6. План маркетингу.
7. Організаційний план.
8. Юридичний план.
9. Оцінка ризику і страхування.
10. Фінансовий план.
11. Стратегія фінансування.
12. Додаток.

Зміст розділів бізнес-плану

Титульний аркуш

Подається така інформація:

- повна назва та адреса Вашого підприємства;
- ім'я підприємця та його телефони;
- суть запропонованого проекту (два-три речення);
- загальна вартість проекту;
- заява про те, що зміст проекту не підлягає розповсюдженню.

Якщо студент не має юридичного статусу, він подає особисті відомості.

Резюме

Резюме складається, як правило, після розробки бізнес-плану, але розміщується на початку роботи. Воно повинно бути дуже стислим (3-4 сторінки) і викладене так, щоб зацікавити потенційного партнера чи інвестора.

Резюме є своєрідною візиткою майбутньої справи, а тому потребує чіткого та переконливого викладу основних положень проекту, а саме: чим займатиметься підприємство чи організація, скільки коштів потрібно для його діяльності, який буде попит на його продукцію чи послуги і чому підприємець вважає, що саме його справа буде успішною.

Аналіз стану галузі

Обсяг цього розділу бізнес-плану — 5–6 сторінок тексту. Насамперед необхідно зібрати і опрацювати фактичну інформацію. Типовий процес дослідження ринку передбачає чотири етапи:

- визначення типу даних, потрібних для подальшого аналізу;
- пошук і збирання цих даних;
- аналіз даних;
- реалізація заходів, що сприятимуть використанню цих даних.

Дуже важливо так сформулювати ідею нового закладу (проєкту) з урахуванням наявного стану справ у галузі, щоб інвестор позитивно розцінив шанси нового закладу охорони здоров'я порівняно з іншими. Для цього доцільно здійснити короткий історичний екскурс, проаналізувати поточний стан справ у сфері діяльності, в якій Ви починаєте працювати, і визначити тенденції її розвитку. Рекомендується навести довідку про останні новинки галузі, визначити потенційних конкурентів, висвітлити їх сильні та слабкі позиції, як вони можуть вплинути на Вашу справу.

Найважливішим питанням є виявлення споживачів (пацієнтів та їхніх представників), на яких розраховано товар чи послугу Вашого закладу. Для цього необхідно насамперед визначити

сегмент ринку, який для закладу охорони здоров'я буде головним. Треба визначитись з тим, хто, чому, в якому обсязі й коли саме буде готовий купувати Вашу продукцію (послугу) завтра, післязавтра і найближчі два роки. Для вітчизняного підприємця розробка цього розділу плану становить дуже складне завдання, оскільки важко знайти повною мірою достовірні дані про становище ринку.

Передусім потребують визначення такі питання:

- динаміка продажу продукції (послуги) у галузі Вашого бізнесу за останні 5 років;
- очікувані темпи зростання галузі (або зміни обсягів реалізації);
- кількість нових фірм у цій галузі за останні три роки;
- нові продукти, що вийшли на цей ринок;
- потенційні конкуренти;
- резерви випередження конкурентів;
- стан справ у конкурентів і їхні можливості;
- потенційні споживачі.

Суть пропонованого проекту

Основні питання цього розділу:

- яку продукцію (товар) Ви випускатимете, які послуги надаватимете або яку діяльність здійснюватимете;
- точний опис продукту чи послуги, в тому числі інформація про наявні патенти;
- місце розташування закладу охорони здоров'я (чи то власне приміщення, чи орендоване, що потребує ремонту);
- які потрібні фахівці для роботи;
- яке потрібне обладнання (закупівля чи оренда);
- чи маєте досвід підприємницької діяльності (коротко про Вашу попередню діяльність).

Окрему увагу треба приділити питанню технології, за допомогою якої організовуватиметься виробництво Вашої продукції чи послуг. Важливо написати цю частину мовою, зрозумілою навіть для неспеціаліста. Деталізовану інформацію про майбутнє виробництво можна навести в додатку.

Виробничий план

До виробничого плану бізнесу-проекту, орієнтованого на *виробництво*, повинні входити такі розділи:

1. Технологічний процес:
 - основні виробничі операції;
 - патенти, науково-конструкторські розробки.
2. Основні виробничі фонди:
 - будівлі та спорудження;
 - машини і устаткування.
3. Сировина та комплектуючі матеріали.
4. Вплив зовнішніх факторів.

Виробничий план, орієнтований на надання *медичних послуг*, передбачає такі розділи:

1. Технологічний процес:
 - основні виробничі операції;
 - ліцензії, патенти, наукові розробки.
2. Основні виробничі фонди:
 - будівлі;
 - устаткування і апаратура.
3. Фармакологічні препарати, медичний інструментарій, матеріали.
4. Вплив зовнішніх факторів.

Виробництво медичного устаткування або лікувальних засобів — це насамперед технологічний процес.

Цей підрозділ бізнес-плану, як правило, починається з опису технологічної схеми. Після цього описуються технологічні потоки:

- шляхи надходження комплектуючих, сировини для переробки, інших матеріалів;
- схема розподілу виробничого процесу у просторі й часі;
- обсяг внутрішніх і зовнішніх перевезень;
- споживання енергії, газу тощо.

Якщо на перших етапах виробництва частину робіт виконуватимуть субпідрядники, необхідно коротко охарактеризувати їх і обґрунтувати залучення до виробничого процесу. Бізнес-проект буде привабливішим для інвестора, якщо додати до ньо-

го контракти, договори про співробітництво або угоди про наміри.

У цьому підрозділі зазначається також наявність патенту, ліцензії на виробництво товару, а в разі їх відсутності — необхідність ліцензій, їх вартість і умови використання.

Якщо бізнес-проект орієнтований на принципово новий технологічний процес, то потрібно:

- описати програму науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, необхідних для одержання патенту;
- скласти перелік науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для підтримки конкурентоспроможності продукції;
- розрахувати фінансові витрати.

Далі розглядаються способи правового захисту нової продукції не тільки у формі патентів, ліцензій або авторських посвідчень, а й авторських прав або товарних знаків. При цьому слід проаналізувати стан справ на перспективу у два-три роки, а для великих підприємств — чотири-п'ять років.

У заключній частині виробничого плану наводяться розрахунки витрат на охорону навколишнього середовища, оскільки це обов'язкова умова подальшого перетворення паперового бізнес-плану на діюче виробництво.

План маркетингу

Основні елементи плану:

- схема розповсюдження товарів (послуг);
- ціноутворення;
- реклама;
- методи стимулювання продажу;
- гарантійне обслуговування (для медичної техніки);
- формування громадської думки про Ваші товари (послуги).

У цьому розділі (3–4 сторінки) необхідно викласти: якими каналами продаватиметься товар, визначати його ціну, заходи з реклами, організації служби сервісу.

Якщо товари реалізовуватимуться за кордон, необхідно здійснити відповідні патентні дослідження (оцінку патентної чистоти товару тощо).

Підприємець-початківець повинен навчитись складати план маркетингу, щоб потім звіряти з ним поточні рішення. Це сприятиме оперативному контролю ситуації і швидкому реагуванню на зміни.

Потенційні інвестори вважають ґрунтовну розробку плану маркетингу до найважливіших компонентів успіху нового виробництва.

Організаційний план

Насамперед наводиться організаційна схема (побудова) майбутнього підприємства. Це дасть можливість дістати уявлення про ефективність взаємодії служб підприємства. Після цього необхідно обґрунтувати, скільки і які спеціалісти (за фахом, посадами тощо) потрібні, якою повинна бути їхня заробітна плата.

Якщо Ви вже маєте персонал, необхідно коротко охарактеризувати провідних спеціалістів, якщо хочете створити нове підприємство, організаційний план використовується при спілкуванні з можливими компаньйонами і співробітниками з метою інформування їх про Ваші задуми.

Юридичний план

Якщо в бізнес-плані обґрунтовується необхідність створення підприємства (проекту), насамперед вирішується питання про форму власності й тип майбутнього підприємства: державне, приватне, відкрите акціонерне або товариство з обмеженою відповідальністю, мале, орендне або спільне підприємство тощо.

Залежно від вибраної організаційно-правової форми закладу охорони здоров'я вибудовується зміст цього розділу. Так, якщо Ви маєте намір створити акціонерне товариство, необхідно проінформувати про розміри уставного капіталу, необхідну частку внесків засновників, кількість і номінал акцій тощо.

Відповідні відомості подаються також щодо інших форм власності і юридичного статусу організації.

Оцінка ризику і страхування

Для більшості невеликих проектів аналіз ризику здійснюється із застосуванням суто експертних методів, тобто шляхом оці-

нювання. Важлива не точність розрахунків, а вміння розробника бізнес-плану заздалегідь передбачити всі можливі види ризику. Спектр ризиків доволі широкий — від пожеж, землетрусів, міжнаціональних конфліктів до знеструмлення обладнання чи травмувань персоналу, ятрогенні захворювання. З огляду на повну ймовірність виникнення небажаних ситуацій, потрібно так побудувати діяльність, щоб якомога більшою мірою зменшити ризики і можливі втрати від нього в майбутньому.

У цьому розділі бізнес-плану необхідно показати профілактичні можливості запобігання ризику, а також викласти програму страхування від ризиків.

На жаль, національна система страхування в Україні не відповідає міжнародним стандартам і тому дуже часто цей розділ бізнес-плану не дає надійної інформації для здійснення ефективної оцінки.

Фінансовий план

Цей розділ бізнес-плану дає узагальнюючу картину попередніх його складових, але у вартісному вираженні. Він передбачає кілька документів:

- прогноз обсягу реалізації;
- баланс грошових витрат і прибутків;
- таблицю витрат і прибутків;
- зведений баланс активів і пасивів підприємства.

Ці документи тільки-но входять в обіг, тому розглянемо їх детальніше.

Прогноз обсягу реалізації дає уяву про ту частку ринку, на яку Ви розраховуєте. Найчастіше цей прогноз робиться на три роки, причому на перший рік дається помісячна розбивка, на другий — квартальна, на третій рік наводяться загальні обсяги за 12 місяців.

Розглянемо баланс грошових витрат і прибутків. За допомогою цього документа можна оцінити, скільки грошей потребує реалізація проекту з розбивкою за часом отримання, а саме: скільки до початку реалізації і скільки й коли під час виконання роботи. Основна мета грошового балансу — упевнитись щодо можливості забезпечення синхронності надходжень і витрат гро-

шей, а також перевірити можливість ліквідності справи в разі необхідності. Наприклад, якщо продаж Вашої продукції буде пов'язаний із значним проміжком часу у розрахунках з покупцями (йдеться про дебіторську заборгованість), то для підтримки Вашої ліквідності доведеться на першому етапі додатково “впорскувати” грошові кошти, сума яких збільшить Вашу початково розраховану потребу. Таблиця прибутків і витрат включає:

- надходження від продажу товарів (реалізації послуг);
- витрати на виробництво товарів;
- загальний прибуток від продажу;
- загальновиробничі витрати (за видами);
- чистий прибуток.

Розрахунки таблиці прибутків і витрат повинні дати уявлення, як формуватимуться та змінюватимуться Ваші прибутки (для першого року помісячно, для другого — поквартально, для третього — у розрахунку на рік).

Зведений баланс активів і пасивів підприємства рекомендується складати на початок і кінець першого року реалізації проекту. Цей документ має значення для відносин з комерційними банками, тому що вони зможуть оцінити, які суми намічено вкласти в активи різних коштів і за рахунок яких пасивів підприємства збирається фінансувати створення чи придбання цих активів.

Стратегія фінансування

У цьому розділі необхідно викласти план отримання коштів для створення чи розширення закладу (проекту). Перше питання — скільки взагалі необхідно коштів для реалізації проекту. Друге питання — з яких джерел надходитимуть ці кошти і в якій формі. І третє питання — коли можна очікувати повного повернення вкладених коштів і отримання інвесторами прибутку.

Додаток

У додаток до бізнес-плану найчастіше включають:

- технічні характеристики продукції;
- патентні документи (в разі потреби);

- відомості про керівні кадри;
- організаційну схему підприємства;
- звіт з ревізії бухгалтерських документів;
- прізвища бухгалтерів, юридичних консультантів.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Економічні, соціальні та правові умови підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я.
2. Види і форми підприємництва.
3. Види підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я.
4. Виробництво як вид підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я.
5. Комерційне підприємництво в галузі охорони здоров'я.
6. Фінансове підприємництво в галузі охорони здоров'я. Страхова діяльність.
7. Консультативне підприємництво в галузі охорони здоров'я.
8. Основні виробничі фонди в галузі охорони здоров'я.
9. Оборотні виробничі фонди в галузі охорони здоров'я.
10. Робоча сила в галузі охорони здоров'я.
11. Потреба у фінансових коштах та їх розрахунок. Результативність виробничої діяльності.
12. Венчурний бізнес у галузі охорони здоров'я.
13. Започаткування господарської діяльності з медичної практики.
14. Започаткування господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами.
15. Порядок створення нового закладу охорони здоров'я.
16. Визначення складу засновників і розробка засновницьких документів.
17. Реєстрація господарської діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами зі створенням юридичної особи.
18. Реєстрація господарської діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами без створення юридичної особи.
19. Ліцензування господарської діяльності з медичної практики.

20. Ліцензування господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
21. Аналіз попиту на медичну послугу (лікарський засіб, медичну техніку, інструментарій тощо).
22. Виробничі показники в техніко-економічному обґрунтуванні закладу охорони здоров'я.
23. Фінансові показники в техніко-економічному обґрунтуванні закладу охорони здоров'я.
24. Соціальні показники в техніко-економічному обґрунтуванні закладу охорони здоров'я.
25. Зміст бізнес-плану.
26. Цілі та завдання проекту, загальне резюме як розділи бізнес-плану.
27. Характеристика медичних послуг, лікарських засобів, медичної техніки, інструментарію як розділ бізнес-плану.
28. Аналіз і оцінка кон'юнктури ринку збуту, попиту та обсягів продажу як розділ бізнес-плану.
29. Організаційний план як розділ бізнес-плану.
30. Ресурсне забезпечення проекту як розділ бізнес-плану.
31. Оцінка ризику і страхування як розділ бізнес-плану.
32. Фінансовий план як розділ бізнес-плану.
33. Стадії розвитку підприємницького закладу.
34. Особливості управління новим закладом. Сутність і переваги франчайзингу.
35. Сутність і особливості організаційно-правових форм господарювання юридичних осіб, які здійснюють господарську діяльність з медичної практики.
36. Державні та муніципальні заклади охорони здоров'я.
37. Господарські товариства.
38. Акціонерні товариства, які здійснюють господарську діяльність з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
39. Об'єднання юридичних осіб.
40. Значення і завдання малого підприємства. Місце малого підприємства в ринковій економіці.
41. Досвід функціонування малих підприємств у різних країнах.

42. Розвиток малого медичного та фармацевтичного бізнесу в Україні.
43. Характеристика економічної діяльності малого підприємства.
44. Державна політика підтримки малого бізнесу. Форми державної підтримки малих підприємств.
45. Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу.
46. Проблеми малого медичного та фармацевтичного бізнесу в Україні і шляхи їх подолання.
47. Аналіз фінансового стану закладу охорони здоров'я: цілі, завдання, джерела інформації.
48. Користувачі бухгалтерської інформації.
49. Джерела інформації для аналізу фінансового стану медичного, фармацевтичного закладу. Актив і пасив балансу. Визначення вартості чистих активів.
50. Аналіз платоспроможності та ліквідності закладу охорони здоров'я. Чистий оборотний капітал закладу.
51. Ліквідність закладів охорони здоров'я.
52. Оцінка структури джерел коштів закладу охорони здоров'я.
53. Аналіз ціноутворюючих факторів: попит і пропозиція; еластичність; цінова конкуренція.
54. Види цін. Джерела інформації про ціни.
55. Система цін. Класифікація.
56. Етапи і методи встановлення цін на продукцію закладу охорони здоров'я.
57. Етапи процесу ціноутворення.
58. Методи розрахунку ціни на медичну послугу.
59. Управління цінами.
60. Встановлення цін на експортну та імпорتنу продукцію.
61. Порядок проведення переговорів щодо укладення торговельної угоди.
62. Загальна характеристика оподаткування в Україні.
63. Податок на додану вартість.
64. Платники акцизів у галузі виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібно торгівлі лікарськими засобами.
65. Податок на прибуток закладів, які здійснюють господарську діяльність з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібно торгівлі лікарськими засобами.

66. Порядок розрахунку податку на прибуток і строки його сплати. Відповідальність платників податків.
67. Ризики і види ризиків у підприємницькій діяльності з медичної практики, виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
68. Ризики фінансових проектів. Види ризиків плану фінансування проекту.
69. Ризик нежиттєздатності проекту. Податковий ризик.
70. Ризик невиплат заборгованостей. Ризик незавершеного будівництва.
71. Страхування ризиків. Типи страхових угод.
72. Бізнес-планування і зниження підприємницького ризику.
73. Зміст і види конкуренції. Основні ознаки вільної конкуренції.
74. Розвиток конкуренції на ринку медичних послуг.
75. Стан конкуренції у фармацевтичному бізнесі. Міжгалузєва та міжнародна конкуренція.
76. Система державного антимонопольного регулювання. Підприємницька таємниця і конкуренція.
77. Особливості ринку медичних послуг.
78. Характеристика медичних послуг як маркетингового продукту.
79. Ринки збуту медичних послуг.
80. Аналіз конкуренції на ринках збуту медичних послуг.
81. Розробка каналів і прийомів збуту на ринку медичних послуг.
82. Визначення способів реалізації рекламної кампанії на ринку медичних послуг.
83. Формування політики підтримки медичної послуги. Організація рекламної кампанії.
84. Функціональне забезпечення маркетингової діяльності медичних і фармацевтичних фірм.
85. Принципи маркетингового дослідження фармацевтичного ринку. Вивчення поведінки споживачів.
86. Моделювання закономірностей фармацевтичного ринку та ринку медичних послуг.
87. Формування маркетингової політики лікарських засобів.
88. Цінова політика фармацевтичних фірм.

89. Збутова політика фармацевтичних фірм. Просування лікарських засобів на ринку.
90. Представництва фармацевтичних підприємств — важливий суб'єкт міжнародного ринку.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Нормативно-правова

1. Конституція України, прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 3.
2. Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров'я”.
3. Закон України “Про господарські товариства”.
4. Закон України “Про підприємства в Україні”.
5. Закон України “Про підприємництво”.
6. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності”.
7. Закон України “Про захист прав споживачів”.
8. Закон України “Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення”.
9. Закон України “Про захист населення від інфекційних хвороб”.
10. Закон України “Про запобігання захворюванню на синдромом набутого імунodefіциту (СНІД) та соціальний захист населення”.
11. Закон України “Про лікарські засоби”.
12. Закон України “Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів”.
13. Закон України “Про заходи протидії незаконному обігу наркотичних засобів психотропних речовин і прекурсорів та зловживанню ними”.
14. Закон України “Про психіатричну допомогу”.
15. Закон України “Про трансплантацію органів та інших анатомічних матеріалів людині”.

Постанови Кабінету Міністрів України

16. Про порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення від 08.02.95 № 108.

17. *Про затвердження* Положення про порядок здійснення діяльності у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів від 03.01.96 № 6.
18. *Про затвердження* Положення про контроль за відповідністю імунобіологічних препаратів, що застосовуються в медичній практиці, вимогам державних та міжнародних стандартів від 15.01.96 № 73.
19. *Про впорядкування* діяльності аптечних закладів та затвердження Правил роздрібної реалізації лікарських засобів від 12.05.97 № 447.
20. *Про порядок* державної акредитації закладу охорони здоров'я від 15.07.97 № 765.
21. *Положення* про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності від 25.05.98 № 740.
22. *Про затвердження* переліку органів ліцензування від 14.11.2000 № 1698.

Накази Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства охорони здоров'я України

23. *Про затвердження* Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з переробки донорської крові та її компонентів, виготовлення з них препаратів, господарської діяльності з медичної практики та проведення дезінфекційних, дезінсекційних, дератизаційних робіт від 16.02.01 № 38/63.
24. *Про затвердження* Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі засобами від 12.01.01 № 3/8.

Накази Міністерства охорони здоров'я України

25. *Про затвердження* Інструкції по санітарно-протиепідемічному режиму аптек від 14.06.93 № 139.
26. *Про порядок* виписування рецептів та відпуску лікарських засобів і виробів медичного призначення з аптек від 30.06.94 № 117.

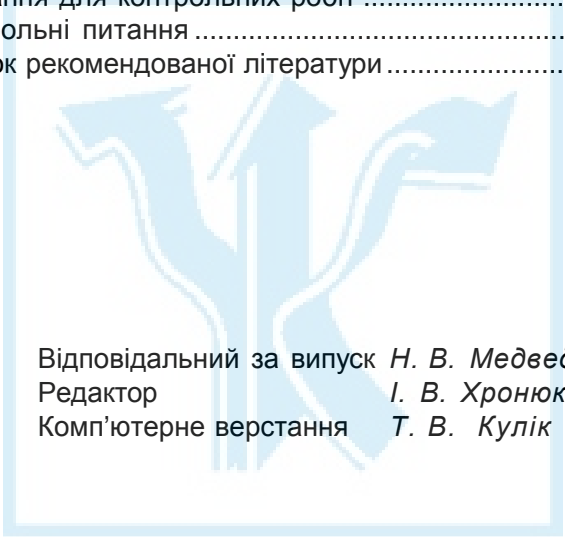
27. *Про затвердження* переліків закладів охорони здоров'я, лікарських, провізорських посад та посад молодших спеціалістів з фармацевтичною освітою у закладах охорони здоров'я від 12.11.02 № 385 (із змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства охорони здоров'я України від 17 березня 2003 р. № 114).
28. *Про затвердження* Правил проведення утилізації та знищення неякісних лікарських засобів від 08.07.96 № 199.
29. *Про затвердження* нормативних актів з питань реклами лікарських засобів від 10.06.97 № 177.
30. *Про затвердження* Переліків лікарських засобів, зареєстрованих в Україні від 25.07.97 № 233.
31. *Про затвердження* Порядку обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів в державних і комунальних закладах охорони здоров'я від 18.12.97 № 356.
32. *Про вдосконалення* атестації провізорів та фармацевтів від 31.07.98 № 231.

Навчальна

33. *Агафонова Л. Г., Рога О. В.* Підготовка бізнес-плану. — К.: Знання, 2000. — 158 с.
34. *Громовик Б. П., Гасюк Г. Д., Левицька О. Р.* Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади. — Вінниця: Нова Книга, 2004. — 464 с.
35. *Кобиляцький Л. С.* Управління проектами. — К.: МАУП, 2002.
36. *Курс предпринимательства: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара.* — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 440 с.
37. *Страховий та інвестиційний менеджмент: Підручник / За ред. В. Г. Федоренка.* — К.: МАУП, 2002. — 344 с.
38. *Фінанси (теоретичні основи): Підручник / За ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая.* — К.: МАУП, 2002. — 280 с.
39. *Щёкин Г. В.* Управление бизнесом. — К.: МАУП, 2004.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Пояснювальна записка | 3 |
| Навчально-тематичний план вивчення дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” | 4 |
| Програмний матеріал до вивчення дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” | 5 |
| Вказівки до виконання контрольної роботи | 11 |
| Завдання для контрольних робіт | 12 |
| Контрольні питання | 20 |
| Список рекомендованої літератури | 24 |



Відповідальний за випуск *Н. В. Медведєва*
Редактор *І. В. Хронюк*
Комп'ютерне верстання *Т. В. Кулік*

МАУП
Зам. № ВКЦ-2028

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП