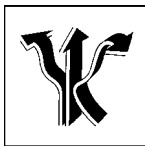


МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОЇ  
РОБОТИ СТУДЕНТІВ**

**з дисципліни**

**“УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ У МЕДИЦИНІ  
ТА ФАРМАКОЛОГІЇ”  
(для бакалаврів, спеціалістів)**

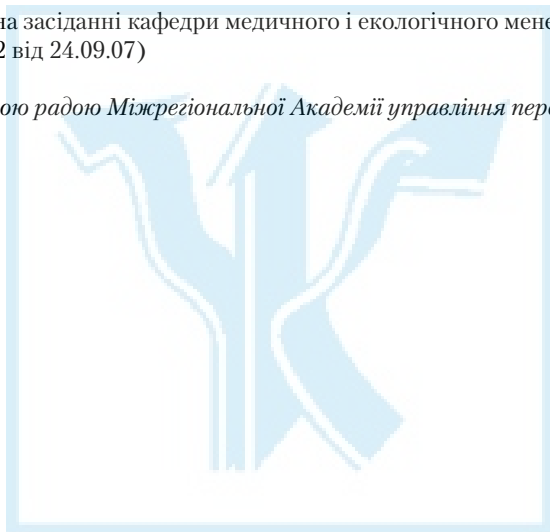
МАУП

Київ 2008

Підготовлено доцентом кафедри медичного і екологічного менеджменту  
*Н. І. Фетісовою*

Затверджено на засіданні кафедри медичного і екологічного менеджменту  
(протокол № 2 від 24.09.07)

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом*



**МАУП**

**Фетісова Н. І.** Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології”. — К.: МАУП, 2008. — 36 с.

Методичні рекомендації містять пояснювальну записку, методичні вказівки до виконання самостійної роботи студентами, тематичний план, зміст дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології”, а також список літератури.

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП), 2008

## **ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

Рекомендації для самостійної роботи з дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології” розроблені для студентів, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій”.

Основною метою самостійної роботи студентів є активізація систематичної роботи студентів, індивідуалізація навчання, підвищення якості засвоєння навчальної дисципліни.

**Мета** вивчення дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології”: формування сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань з технології та управління фармацевтичним та медичним бізнесом; формування умінь щодо технології менеджменту закладів охорони здоров'я, загальних принципів управління фармацевтичним підприємством, планування діяльності аптечної установи та медичного закладу тощо.

**Основними завданнями курсу** є теоретична та практична підготовка студентів з питань:

- загальних принципів управління медичним та фармацевтичним закладом;
- маркетингової служби медичного та фармацевтичного закладу;
- планування діяльності медичного та фармацевтичного закладу;
- впровадження функції контролю в економічному механізмі менеджменту медичних та фармацевтичних закладів;
- бухгалтерської звітності — як основного джерела інформаційного забезпечення господарської діяльності закладів охорони здоров'я та аптек;
- економічних методів управління в медичній та фармацевтичній практиці;
- організаційно-правового забезпечення здійснення діяльності з виробництва, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами;
- товарної політики фармацевтичних фірм;
- організації зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності у фармацевтичному бізнесі.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН**  
**дисципліни**  
**“УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ У МЕДИЦИНІ**  
**ТА ФАРМАКОЛОГІЇ”**

№ пор.	Назва змістового модуля і теми
	<p><b>Змістовий модуль I. Організаційно-правові засади бізнесу в охороні здоров'я</b></p> <p>1 Державне регулювання виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібної торгівлі ними</p> <p>2 Стратегічний аналіз у бізнесі в охороні здоров'я</p> <p>3 Конкурентні переваги в бізнесі в охороні здоров'я</p> <p>4 Організаційно-правові засади виробництва лікарських засобів</p> <p>5 Організаційно-правові засади оптової торгівлі лікарськими засобами</p> <p>6 Організаційно-правові засади роздрібної торгівлі лікарськими засобами</p>
	<p><b>Змістовий модуль II. Управління бізнесом закладу охорони здоров'я</b></p> <p>7 Менеджмент закладів охорони здоров'я</p> <p>8 Основи економіки закладу охорони здоров'я</p> <p>9 Організація бухгалтерського та податкового обліку лікарських засобів</p> <p>10 Товарна політика закладів охорони здоров'я</p> <p>11 Просування та збут лікарських засобів на фармацевтичному ринку</p> <p>12 Менеджмент зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності у бізнесі в охороні здоров'я</p>
	Разом годин: 216

## **МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ**

Успішність підготовки до практичних занять і складання іспиту значною мірою залежить від організації самостійної роботи. Ґрунтовне засвоєння програмного матеріалу потребує опрацювання кількох літературних джерел, наведених у списку рекомендованої літератури. Для здійснення самостійної роботи студентам рекомендується ознайомитись з нормативно-правовою базою та навчально-методичною літературою, перелік якої наведено в списку рекомендованої літератури, а також публікаціями періодичних видань, зокрема: “Аптека”, “Збірник нормативно-директивних документів з охорони здоров’я”, “Здравоохранение Российской Федерации”, “Менеджер здравоохранения”, “Медицинский совет”, газета “Медицинский вестник”, “Охорона здоров’я України”, “Офіційний вісник України”, “Провизор”, “Российские аптеки”, “Фармацевтический журнал”, “Экономика здравоохранения”, щотижневик “Фармацевтическое обозрение”, “Управління закладом охорони здоров’я”, “Юридичні аспекти фармації”.

Рекомендовану літературу необхідно вивчати систематично згідно із списком і в такій послідовності:

- а) ознайомитись за навчальною програмою із змістом кожної теми;
- б) засвоїти навчальний матеріал, що стосується до конкретної теми;
- в) дати відповідь на питання для самостійної роботи студентів з кожної теми;
- г) дати відповідь на контрольні питання до відповідної теми;
- д) виписати всі незрозумілі питання для розгляду їх на консультації.

### ***Міжпредметні зв’язки***

Структурно-логічна схема спеціалізації передбачає вивчення навчальної дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології” після опанування студентами знань з курсів “Основи менеджменту”, “Основи менеджменту в охороні здоров’я”, “Економіка і фінансування охорони здоров’я” та передусім вивченню інших профілюючих навчальних дисциплін, таких як “Облік і звітність

в охороні здоров'я”, “Медичний та фармацевтичний менеджмент”, “Маркетинг у медицині та фармації”.

Рекомендації для самостійної роботи розроблені для студентів денної та заочної форм навчання та поєднують в собі робочу програму курсу, завдання та рекомендації до виконання самостійної роботи.

**ЗМІСТ**  
**дисципліни**  
**“УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ У МЕДИЦИНІ**  
**ТА ФАРМАКОЛОГІЇ**

**Змістовий модуль I. Організаційно-правові засади бізнесу  
в охороні здоров'я**

**Тема 1. Державне регулювання виробництва лікарських  
засобів, оптової та роздрібною торгівлі ними**

**Питання для обговорення**

1. Суб'єкти, принципи державної політики і регулювання лікарського забезпечення.
2. Функції Державного департаменту з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення.
3. Функції Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів МОЗ України.
4. Лабораторний контроль якості лікарських засобів під час оптової та роздрібною торгівлі.
5. Завдання Комітету з контролю за наркотиками МОЗ України.
6. Поняття про наркотичні та психотропні речовини і прекурсори.
7. Мета діяльності Державного фармакологічного центру МОЗ України.
8. Поняття про належну лабораторну і клінічну практику.
9. Завдання Державного науково-експертного фармакопейного центру МОЗ України.

**Методичні рекомендації до підготовки обговорення питань**

Слід ознайомитися з основними положеннями нормативно-правових документів. Джерелом інформації можуть бути: “Збірник нормативно-директивних документів з охорони здоров'я”, “Офіцій-

ний вісник України”, “Юридичні аспекти фармації”, internet-сайти ([www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua), [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua), [www.moz.gov.ua](http://www.moz.gov.ua) тощо).

### **Вправа для самостійної підготовки**

1. Доберіть правильні відповіді:

*Державний орган*

*Його роль в галузі охорони здоров'я*

- |   |  |
|---|--|
| 1) Верховна Рада України;   | а) здійснює визначення засад державної політики; |
| 2) Кабінет Міністрів України;   |  |
| 3) МОЗ України;   | б) здійснює державне регулювання;                |
| 4) Державний департамент з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення; | в) реалізує державну політику.                   |
| 5) Державна інспекція з контролю якості лікарських засобів.   |  |

2. Державне регулювання лікарського забезпечення здійснюється шляхом:

- 1) ліцензування ...;
- 2) реєстрації ...;
- 3) сертифікації ...;
- 4) підготовки ...;
- 5) створення системи ...

3. Для зазначених лікарських форм вкажіть додаткові показники якості, які перевіряються у процесі лабораторного контролю:

*Лікарська форма*

*Додаткові показники якості*

- |               |                                  |
|---------------|----------------------------------|
| 1) суспензії; | а) маса (об'єм) вмісту упаковки; |
| 2) сиропи.    | б) рН;                           |
|               | в) питома вага;                  |
|               | г) кількісний вміст цукру.       |

4. Для зазначених лікарських форм вкажіть додаткові показники якості, які перевіряються у процесі лабораторного контролю:

*Лікарська форма*

*Додаткові показники якості*

- |               |                           |
|---------------|---------------------------|
| 1) настоянки; | а) вміст спирту;          |
| 2) екстракти. | б) об'єм вмісту упаковки; |
|               | в) маса вмісту упаковки;  |
|               | г) важкі метали;          |
|               | д) сухий залишок;         |
|               | е) вміст вологи.          |

5. Лабораторний контроль якості ін'єкційних лікарських форм, очних крапель полягає у перевірці:

- 1) – тотожності;
- 2 – ...

6. Для проведення лабораторного контролю лікарського засобу відбирається щонайменше:

- 1) одна упаковка;
- 2) дві упаковки;
- 3) три упаковки;
- 4) чотири упаковки;
- 5) п'ять упаковок.

**Методичні вказівки до виконання вправи**

Для виконання вправи необхідно повторити теоретичний матеріал. Для виконання вправи № 1, 3, 4 необхідно для елемента, зазначеного в першій колонці, підібрати правильну відповідь (їх декілька) з другої колонки. Виконання вправи № 2, 5 потребує продовження наведеного речення. Виконання вправи № 6 потребує здійснення вибору правильного варіанта відповіді із запропонованих.

*Література:* основна [6; 7; 10; 15–24; 26; 28; 30; 34; 35];  
додаткова [3–7; 14–16; 20; 21]



## **Тема 2. Стратегічний аналіз у бізнесі в охороні здоров'я**

### **Ситуаційні завдання та методичні вказівки до їх виконання**

#### **Завдання 1**

Складіть загальну характеристику конкурента діючого медичного закладу (на власний вибір).

#### **Вказівки до виконання завдання**

Виконання завдання передбачає використання результатів опрацювання вправи № 1. За основними складовими функціональної сфери формується загальна характеристика конкурента.

#### **Завдання 2**

Сформулювати коротко місію організації (стоматологічна клініка, мережа аптек, санаторно-курортний заклад), що збирається робити (виконувати) фірма, на кого націлена її продукція чи послуга? У чому вона буде перевершувати (і чим залучати споживачів) існуючих чи можливих конкурентів?

#### **Вказівки до виконання завдання**

Місія — це основна загальна мета організації — чітко виражена причина її існування. Мета виробляється для здійснення її місії. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей, стратегії, тактики і політики та досягненні запланованого результату.

Чітко сформульована місія підприємства повинна містити такі позиції:

1. Завдання фірми з погляду її основних послуг чи товарів, її основних ринків і основних технологій. Простіше кажучи, якою підприємницькою діяльністю займається фірма.
2. Опис зовнішнього стосовно фірми середовища, що визначає параметри фірми.
3. Характеристику культури організації. Який робочий клімат існує всередині фірми? Який тип людей приваблює цей клімат?

Щоб вибрати відповідну місію, слід відповісти на два питання: “Хто є клієнтами?” і “Які потреби клієнтів організація може задовольнити?”. Клієнтом у цьому контексті буде будь-який суб'єкт, що використовує результати діяльності організації.

### Завдання 3

Проведіть внутрішнє управлінське обстеження діючого медичного або фармацевтичного закладу (на власний вибір).

#### Вказівки до виконання завдання

Для визначення того, чи має заклад достатньо внутрішніх сил, щоб скористатися зовнішніми можливостями, виконуються внутрішнє управлінське обстеження і аналізують функції медичного або фармацевтичного закладу (функціональні зони).

Процес, за допомогою якого здійснюється діагноз внутрішніх проблем, називається *управлінським обстеженням*. Управлінське обстеження (аудит) – це методична оцінка системи управління і функціонування організації в цілому, призначена для виявлення її сильних і слабких сторін.

Аналізуючи діючу систему управління, необхідно встановити наступне:

- 1) наскільки її організація відповідає принципам спеціалізації, пропорційності, паралельності, безперервності, ритмічності, прямо-точності тощо;
- 2) чи враховано в системі управління виконання усіх функцій менеджменту;
- 3) наскільки чітко розподілені функції між підрозділами, чи немає функцій, виконання яких не доручене жодному з підрозділів і чи немає дублювання;
- 4) чи немає зайвих ланок у системі управління, чи можна спростити організаційну структуру;
- 5) чи відповідає розподіл функцій менеджменту між підрозділами управлінської структури;
- 6) чи відповідає програма робіт існуючій структурі управління;
- 7) чи досить повно завантажені співробітники у функціональних підрозділах; чи не можна вивільнити декого з них за рахунок поєднання обов'язків;
- 8) за рахунок чого скоротити витрати на кількість управлінського апарату без збитку якості управління;
- 9) чи не перевантажені окремі працівники апарату управління і чи не позначається це на якості управління;
- 10) наскільки точно визначені права, обов'язки і відповідальність керівників і співробітників;

- 11) чи досить чітко розподілені функції, обов'язки і права між керівниками і їхніми заступниками;
- 12) чи відповідають надані працівникам права покладеним на них обов'язкам і відповідальності.

Якщо буде встановлено, що діюча система управління має серйозні недоліки, то варто вжити заходів до її удосконалення. Однак часто перебудовувати систему не рекомендується, тому що кожна реорганізація на деякий час дезорганізовує процес управління, що може позначитися на господарській діяльності медичного або фармацевтичного закладу.

Ще одним важливим аспектом управлінського обстеження є аналіз існуючих зв'язків між частинами організації — комунікацій, що об'єднують ці частини в одне ціле. Найбільш часто аналізують такі пари зв'язків: вертикальні і горизонтальні; лінійні і функціональні.

Лінійні зв'язки — це відносини, у яких начальник реалізує свої владні права і здійснює пряме керівництво підлеглими у вигляді наказів, розпоряджень, команд. Функціональні зв'язки мають організаційний характер і виступають у формі поради чи рекомендацій.

#### **Завдання 4**

Визначте сильні і слабкі сторони, медичного або фармацевтичного закладу (на власний вибір) можливості і небезпеки. Результати опрацювання вправи оформіть у вигляді таблиці та зробіть відповідні висновки щодо напрямів діяльності медичного або фармацевтичного закладу.

#### **Вказівки до виконання завдання**

*Сила* — це те, що медичний або фармацевтичний заклад робить добре, чи характеристика, що надає йому важливої переваги. Силою може бути майстерність, накопичений досвід, цінний внутрішній ресурс чи конкурентоспроможність, чи досягнення, що ставить компанію в переважаюче становище на ринку (наприклад, наявність якісної продукції, популярність торгової марки, досконала технологія чи краще сервісне обслуговування споживача). Сила може також бути результатом об'єднання чи кооперації підприємств із партнером, що має досвід і здібності, які підвищують конкурентоспроможність медичного або фармацевтичного закладу .

*Слабкі сторони* – це те, що медичний або фармацевтичний заклад втрачає чи виконує погано (порівняно з іншими), чи умови, що приводять до її невідгідного становища (табл. 1).

Таблиця 1

**Сильні і слабкі позиції фармацевтичного підприємства**

Аспект середовища	Сильні позиції	Слабкі позиції
1. Маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> <li>Ефективні канали поширення і просування</li> <li>Цінові переваги на зовнішньому і монополія на внутрішньому ринку</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Великі витрати на створення іміджу за кордоном</li> <li>Відсутність коштів на вивчення конкретних потреб ринку</li> <li>Брак коштів на рекламу</li> </ol>
2. Фінанси	<ol style="list-style-type: none"> <li>Наявність доходів у твердій валюті</li> <li>Можливості бартеру</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Інфляційне знецінювання накопичень (прибутку, амортизації та ін.)</li> <li>Утримання на балансі підприємства недохідних закладів соціального призначення</li> <li>Нестача оборотних коштів</li> <li>Обмежені інвестиційні можливості</li> </ol>
3. Виробництво. НДДКР	<ol style="list-style-type: none"> <li>Можливість розширення виробничих потужностей</li> <li>Світовий рівень якості продукції</li> <li>Ефективна система контролю якості</li> <li>Сприйняття нових розробок</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Велика енергозатратність і матеріалозатратність продукції</li> <li>Швидко старіючі виробничі потужності</li> <li>Наявність шкідливих виробництв</li> <li>Дефіцит коштів і дорогий кредит</li> <li>Орієнтація НДДКР на поточні потреби виробництва</li> </ol>
4. Трудові ресурси	<ol style="list-style-type: none"> <li>Власна база перепідготовки кадрів</li> <li>Обмеження в мобільності населення</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Застаріла система управління персоналом</li> <li>Велика плінність кваліфікованих кадрів</li> </ol>

Поданий у табл. 2 перелік, в принципі, дозволяє розробити заходи щодо згладжування, усунення чи пом'якшення загроз і посилення можливостей медичного або фармацевтичного закладу. Однак ця робота буде більш ефективною, якщо виявити зв'язки між сильними і слабкими сторонами медичного або фармацевтичного закладу та її

загрозами і можливостями. Тому для встановлення цих зв'язків доцільно скласти матрицю SWOT.

Таблиця 2

**Перелік загроз і можливостей фармацевтичного підприємства**

Загрози	Можливості
1. Посилення конкуренції на фармацевтичному ринку	1. Можливість виходу на зовнішній ринок
2. Неплатежі	
3. Складність в залученні фінансових ресурсів	2. Зацікавленість іноземних споживачів фармацевтичної продукції
4. Високі податки	3. Можливість сертифікації лікарських засобів за вимогами міжнародних стандартів
5. Зміни в законодавстві	
6. Зниження курсу національної валюти	
7. Нестабільність у суспільстві	

*Література:* основна [29; 32]; додаткова [1; 4; 7; 8; 10; 17–21]

**Тема 3. Конкурентні переваги в бізнесі в охороні здоров'я**

**Ситуаційне завдання для самостійної роботи**

Визначити інформаційні вимоги для аналізу конкурентів в медичному бізнесі.

**Методичні вказівки до виконання завдання**

Результати опрацювання вправи слід оформити у вигляді таблиці.

Приклад інформаційних вимог для аналізу конкурентів у фармацевтичному бізнесі наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Функціональна сфера	Необхідна інформація
1	2
1. Продаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обсяги продажу</li> <li>• Продаж за групами лікарських засобів</li> <li>• Ринкові частки та їх динаміка</li> </ul>

1	2
2. Споживачі	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Характеристика цільових груп</li> <li>• Мотивація споживчої поведінки</li> <li>• Співвідношення нових і втрачених клієнтів</li> <li>• Лояльність клієнтів (віддання переваги торговій марці)</li> <li>• Наявність особливих взаємостосунків між фірмою-конкурентом та її клієнтами</li> </ul>
3. Продукція	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Диверсифікованість продуктового асортименту</li> <li>• Порівняльні якості характеристики продукції</li> <li>• Загальний бал з іміджу лікарського препарату</li> <li>• Інвестиції в НДР</li> </ul>
4. Реклама та просування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рівень і структура витрат на просування лікарських засобів</li> <li>• Рівень і ефективність витрат на торгових представників (вартість одного візиту)</li> </ul>
5. Товаророзподілення та персонал зі збуту	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Типу каналів розподілу продукції</li> <li>• Ринкова влада</li> <li>• Результативність дистриб'юторів</li> <li>• Чисельність і досвід збутового персоналу</li> <li>• Політика підтримки дилерів</li> <li>• Рівень товарних запасів</li> <li>• Філософія обслуговування</li> <li>• Дислокація складів</li> </ul>
6. Цінова політика	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рівень витрат</li> <li>• Структура витрат</li> <li>• Ціни та знижки, що надаються (за лікарськими препаратами та типами покупців)</li> <li>• Ціна за упаковку лікарського засобу</li> </ul>
7. Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Динаміка фінансової результативності</li> <li>• Наявність вільних фінансових коштів</li> <li>• Залежність від зовнішнього фінансування</li> </ul>
8. Менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Цілі (довго- і короткострокові)</li> <li>• Культура і філософія</li> </ul>

*Література:* основна [29; 32];  
додаткова [1; 3; 4; 7–10; 16–18; 20–21]

## **Тема 4. Організаційно-правові засади виробництва лікарських засобів**

### **Теми рефератів**

1. Поняття про належну лабораторну і клінічні практику.
2. Поняття про виробництво і належну виробничу практику.
3. Характеристика фірм-виробників лікарських засобів в Україні.
4. Технічний та технологічний регламент виробництва лікарських засобів в Україні.

### **Методичні вказівки до підготовки реферату**

Для підготовки реферату можна скористатися навчальними посібниками, перелік яких наведено в списку рекомендованої літератури, а також публікаціями фахових видань, матеріалами internet-сайтів ([www.ksk-market.com.ua](http://www.ksk-market.com.ua), [www.medvin.kiev.ua](http://www.medvin.kiev.ua), [www.apteka.ua](http://www.apteka.ua), [www.sfult.org.ua](http://www.sfult.org.ua), [www.farmoboz.ru](http://www.farmoboz.ru) тощо). Необхідно звернути увагу на основні положення нормативно-правових актів.

*Література:* основна [30; 31];  
додаткова [1; 10; 13; 16]

## **Тема 5. Організаційно-правові засади оптової торгівлі лікарськими засобами**

### **Теми рефератів**

1. Поняття про оптову реалізацію ліків і належну практику дистрибуції.
2. Характеристика оптових фармацевтичних підприємств.
3. Характеристика типової організаційної структури суб'єктів господарювання, які здійснюють оптову реалізацію ліків.
4. Розвиток фармацевтичної дистрибуції в Європі та в Україні.

### **Методичні вказівки до підготовки реферату**

Для підготовки реферату можна скористатися навчальними посібниками, перелік яких наведено в списку рекомендованої літератури, а також публікаціями таких фахових видань, як “Провизор”, “Фармацевтичний журнал”, “Економика здравоохранения”, “Аптека” (№ 3–4 (С. 524–525) від 23.01.06, 30.01.06), “Фармацевтическое обозрение”. Можна використати матеріали internet-сай-

тів ([www.ksk-market.com.ua](http://www.ksk-market.com.ua), [www.medvin.kiev.ua](http://www.medvin.kiev.ua), [www.apteka.ua](http://www.apteka.ua), [www.sfult.org.ua](http://www.sfult.org.ua), [www.farmoboz.ru](http://www.farmoboz.ru) тощо). Необхідно звернути увагу на основні положення нормативно-правових актів.

*Література:* основна [30; 31];  
додаткова [1; 10; 13; 16]

## **Тема 6. Організаційно-правові засади роздрібної торгівлі лікарськими засобами**

### **Теми рефератів**

1. Суть і основні завдання належної фармацевтичної практики.
2. Умови забезпечення основних завдань належної фармацевтичної практики.
3. Основні елементи належної фармацевтичної практики.
4. Аптеки, що здійснюють лікарське забезпечення лікувально-профілактичних закладів.

### **Питання для обговорення**

1. Обов'язки фармацевта лікувально-профілактичного закладу і клінічного провізора.
2. Порядок виписування лікарських засобів і виробів медичного призначення лікувально-профілактичними закладами.
3. Характеристика виробничого процесу серійного виготовлення розчинів для ін'єкцій.
4. Організація і порядок оформлення лабораторних і фасувальних робіт.
5. Вимоги санітарного режиму до виготовлення ліків в асептичних умовах.
6. Нормативи та умови зберігання лікарських засобів у відділеннях і кабінетах лікувально-профілактичних закладів.
7. Особливості предметно-кількісного обліку ліків в аптеках лікувально-профілактичних закладів.

### **Методичні вказівки до підготовки реферату та обговорення питань**

Для підготовки реферату можна скористатися навчальними посібниками, перелік яких наведено у списку рекомендованої літератури, а також публікаціями таких фахових видань, як “Прови-



зор”, “Фармацевтичний журнал”, “Экономика здравоохранения”, “Аптека”, “Фармацевтическое обозрение”. Можна використати матеріали internet-сайтів ([www.ksk-market.com.ua](http://www.ksk-market.com.ua), [www.medvin.kiev.ua](http://www.medvin.kiev.ua), [www.apteka.ua](http://www.apteka.ua), [www.sfult.org.ua](http://www.sfult.org.ua), [www.farmoboz.ru](http://www.farmoboz.ru) тощо). Необхідно звернути увагу на основні положення нормативно-правових актів.

### **Вправа для самостійної підготовки**

1. Для визначення мінімальної кількості препарату певного найменування, необхідного для задоволення попиту, треба мати таку інформацію:
  - 1) ... ;
  - 2) ... .
2. Розрахуйте кількісний обсяг замовлення на бронхікум сироп 100 мл за умови, що залишок на день поставки складає три флакони, середньоденний попит — два флакони, перевірка запасів здійснюється один раз в три дні, період отримання замовлення — один день, резервний запас відповідає середньоденному попиту.
3. Основними критеріями вибору аптекою постачальника є:
  - 1) асортимент лікарських засобів;
  - 2) ... .
4. Групова тара лікарського засобу, зовнішня та внутрішня упаковки, маркування, листок-вкладка, зовнішній вигляд без розкриття упаковки перевіряються на:
  - 1) агрегатний стан;
  - 2) дозування;
  - 3) колір і запах;
  - 4) наявність пошкоджень;
  - 5) однорідність;
  - 6) цілісність;
  - 7) якість пакувальних матеріалів.
5. У разі сумніву у процесі візуального контролю в аптеці щодо якості препарату, який надійшов від оптової фармацевтичної фірми:
  - 1) лікарський засіб повертають оптовій фармацевтичній фірмі;
  - 2) лікарський засіб повертають заводу-виробнику;
  - 3) направляють зразок лікарського засобу у відділ контролю якості фірми-виробника для проходження лабораторних досліджень;

- 4) направляють зразок лікарського засобу у територіальну інспекцію з контролю якості для проходження лабораторних досліджень.
6. Згідно з особливими умовами поставки медичної продукції залишковий термін придатності на лікарські засоби при їх надходженні в аптеку повинен становити не менше \_\_\_\_\_, при цьому лікарських засобів з терміном придатності два і більше років – не менше \_\_\_\_\_.
7. При прийнятті наркотичних і психотропних лікарських засобів, прекурсорів списку № 1 у вигляді порошків, таблеток чи драже (ангро) члени комісії повинні мати на увазі, що ці препарати повинні бути:
- 1 опечатані;
  - 2 на кожній упаковці має бути етикетка із зазначенням:
    - а) ... ;
    - б) ... .
8. Особливо отруйні лікарські засоби повинні зберігатися:
- 1) в дерев'яних шафах під замком;
  - 2) металевих шафах під замком;
  - 3) зачиненому сейфі;
  - 4) внутрішньому відділенні сейфу, яке зачиняється на замок.
9. Під час перевірки в аптеці умов зберігання лікарських засобів, які вимагають захисту від дії підвищеної температури, провідний інспектор обласної Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів зауважив зовнішні зміни бактерійних препаратів. Зазначте, як часто повинен проводитися візуальний огляд бактерійних препаратів у процесі їх зберігання в аптеці:
- 1) не частіше одного разу на тиждень;
  - 2) не частіше одного разу на три місяці;
  - 3) не частіше одного разу на місяць;
  - 4) не частіше одного разу на два тижні;
  - 5) не частіше одного разу на два місяці.

10. Для перелічених груп лікарських засобів вкажіть розмір нормативу запасу в асистентській кімнаті:

<i>Групи лікарських засобів</i>	<i>Норматив запасу не повинен перевищувати:</i>
1) отруйні;	а) одноденної потреби;
2) сильнодіючі;	б) п'ятиденної потреби;
3) психотропні.	в) тижневої потреби;
	г) двотижневої потреби;
	д) місячної потреби;
	е) не регламентується.

### **Методичні вказівки до виконання вправи**

Для виконання вправи необхідно повторити теоретичний матеріал. Відповідь на питання 1, 3, 6, 7 потребує продовження наведеного речення. Відповідь на питання 4, 5, 8, 9 потребує здійснення вибору правильного варіанта відповіді із запропонованих нижче. Для відповіді на питання 10 для елемента, зазначеного в першій колонці, необхідно підібрати правильну відповідь (їх декілька) з другої колонки.

*Література:* основна [30; 31];  
додаткова [1; 10; 11–13; 16]

## **Змістовий модуль II. Управління бізнесом закладу охорони здоров'я**

### **Тема 7. Менеджмент закладів охорони здоров'я**

#### **Ситуаційні завдання та методичні вказівки до їх виконання**

##### **Завдання 1**

Проаналізуйте основні положення проекту Фармацевтичного етичного кодексу України. Порівняйте його із Етичними критеріями просування лікарських засобів на ринок, який схвалено 13 травня 1988 р. на Сорок першій сесії Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я (Резолюція WHA41.17).

#### **Вказівки до виконання завдання**

З проектом Фармацевтичного етичного кодексу України можна ознайомитися на internet-сайті щотижневика “Аптека” (№ 21 (С. 542)

від 29.05.06), з Етичними критеріями просування лікарських засобів на ринок — там само (№ 4 (С. 575) від 29.01.07, № 32 (С. 553) від 21.08.06).

## **Завдання 2**

Проаналізуйте структуру комерційної служби фармацевтичного підприємства або медичного закладу України.

### **Вказівки до виконання завдання**

Можна виконати завдання на прикладі ЗАТ “Фармак”, використовуючи матеріали мережі Internet (наприклад, <http://www.apteka.ua> — щотижневика “Аптека” № 23 (С. 544) від 12.06.06).

Слід визначити завдання, які виконують функціональні відділи, зв’язки, що існують між ними.

*Література:* основна [23; 28; 32];  
додаткова [1; 3; 7; 10]

## **Тема 8. Основи економіки закладу охорони здоров’я**

### **Ситуаційні завдання та методичні вказівки до їх виконання**

#### **Завдання 1**

Проаналізуйте фінансові показники господарської діяльності приватної стоматологічної клініки за третій квартал 2006 р. — другий квартал 2007 р. Інформаційні дані наведено в табл. 4.

#### **Вказівки до виконання завдання**

Необхідно в динаміці розглянути зміни основних фінансових показників (результати опрацювання завдання можна навести графічно). Слід розрахувати рентабельність діяльності стоматологічної клініки.

#### **Завдання 2**

Проаналізуйте рух персоналу приватної стоматологічної клініки, використовуючи дані табл. 5. Результати розрахунків оформити у вигляді табл. 6.

Таблиця 4

**Фінансові показники господарської діяльності приватної стоматологічної клініки  
за III кв. 2006 р. – II кв. 2007 р., тис. грн.**

Показник	Період				Абсолютне відхилення			
	III кв. 2006 р.	IV кв. 2006 р.	I кв. 2007 р.	II кв. 2007 р.	IV–III кв. 2006 р.	I кв. 2007 р. – 4 кв. 2006 р.	II–I кв. 2007 р.	III кв. 2007 р. – III кв. 2006 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дохід (вручка) від надання медичних послуг	1287,4	1327,4	1421,3	1437,2	40	93,9	15,9	149,8
Податок на додану вартість	214,6	221,2	236,9	239,5	6,6	15,7	2,6	24,9
Чистий дохід від надання медичних послуг	1072,8	1106,2	1184,4	1197,7	33,4	78,2	13,3	124,9
Собівартість реалізованої продукції	862,6	889,4	955,3	962,9	26,8	65,9	7,6	100,3
Валовий прибуток	210,3	216,8	229,1	234,7	6,5	12,3	5,6	24,4
Інші операційні доходи	0,2	0,4	0,4	0,4	0,2	0	0	0,2
Адміністративні витрати	22,1	22,5	23,4	23,7	0,4	0,9	0,3	1,6
Витрати на збув	207,4	211,5	215,2	218,3	4,1	3,7	3,1	10,9
Інші операційні витрати	7,4	9,7	10,9	11,3	2,3	1,2	0,4	3,9
збиток	26,4	26,5	20	18,2	0,1	-6,5	-1,8	-8,2
Фінансові витрати	3,5	2,8	10,5	11,2	-0,7	7,7	0,7	7,7
збиток	29,9	29,3	30,5	29,4	-0,6	1,2	-1,1	-0,5
Матеріальні витрати	1,7	1,7	1,9	1,9	0	0,2	0	0,2
Оплата праці	62,4	65,9	67,4	67,9	3,5	1,5	0,5	5,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Відрахування на соціальні заходи	22,8	24,1	24,6	24,8	1,3	0,5	0,2	2
Амортизація	21,7	23,9	14,9	19,9	2,2	-9	5	-1,8
Інші витрати	128,3	128,1	140,7	-114,5	-0,2	12,6	-255,2	-242,8

Таблиця 5

## Динаміка руху персоналу приватної стоматологічної клініки за I–IV кв. 2007 року

Показник	Значення за період				Абсолютне відхилення, +/-			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Середньооблікова чисельність працівників	65	63	62	62	-2	-1	0	0
Медичний персонал, осіб	48	46	44	45	-2	-2	1	1
Управлінський персонал, осіб	11	10	11	10	-1	1	-1	-1
Висококваліфіковані працівники, осіб	37	37	38	38	0	1	0	0
Кількість працівників, для яких робота в клініці є основним постійним місцем роботи	63	61	60	60	-2	-1	0	0
Кількість прийнятих осіб	2	0	1	1	-2	1	0	0
Кількість звільнених осіб	4	1	2	1	-3	1	-1	-1

## Вказівки до виконання завдання 2

Аналіз руху персоналу передбачає детальне вивчення процесів, пов'язаних з прийомом та звільненням працівників підприємства. З цією метою вивчається загальний обсяг руху персоналу, причини звільнення персоналу (з диференціацією за категоріями персоналу), якість та джерела покриття додаткової потреби в персоналі.

Для проведення аналізу руху персоналу слід використати такі аналітичні показники, як: коефіцієнт оновлення; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт загального обороту.

1. *Коефіцієнт оновлення* розраховується за формулою:

$$K_{\text{он}} = \frac{Ч_{\text{пр}}}{Ч},$$

де  $Ч_{\text{пр}}$  – кількість прийнятих.

2. *Коефіцієнт плинності кадрів* розраховується за формулою:

$$K_{\text{пл}} = \frac{Ч_{\text{зв}}}{Ч},$$

де  $Ч_{\text{зв}}$  – кількість звільнених.

3. *Коефіцієнт загального обороту* розраховується за формулою:

$$K_{\text{з.о}} = \frac{Ч_{\text{пр}} + Ч_{\text{зв}}}{Ч}.$$

Таблиця 6

Аналіз руху персоналу приватної стоматологічної клініки  
за I–IV кв. 2007 року

Показники	Значення за період			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Коефіцієнт оновлення				
Коефіцієнт плинності кадрів				
Коефіцієнт загального обороту				

## Завдання № 3

Проаналізуйте складу персоналу приватної стоматологічної клініки, використовуючи дані таблиці 5. Результати розрахунків подати у вигляді табл. 7.

## Вказівки до виконання завдання

Для оцінки складу персоналу слід використати коефіцієнти співвідношення чисельності окремих категорій персоналу:

- 1) *Коефіцієнт співвідношення оперативного та управлінського персоналу* визначається за наступною формулою

$$A_{сп} = \frac{Ч_{м.п}}{Ч_{у.п}},$$

де  $Ч_{м.п}$  – чисельність медичного персоналу;  
 $Ч_{у.п}$  – чисельність управлінського персоналу.

- 2) *Коефіцієнт кваліфікованості персоналу* визначається за наступною формулою

$$K_{кв} = \frac{Ч_{кв.п}}{Ч},$$

де  $Ч_{кв.п}$  – чисельність висококваліфікованих працівників;  
 $Ч$  – середньооблікова чисельність.

- 3) *Коефіцієнт стабільності забезпечення персоналом* визначається за наступною формулою

$$K_{с} = \frac{Ч_{п}}{Ч},$$

де  $Ч_{п}$  – кількість працівників, для яких робота на підприємстві є основним постійним місцем роботи.

*Таблиця 7*

**Аналіз руху персоналу приватної стоматологічної клініки  
за I–IV кв. 2007 року**

Показник	Значення за період			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Коефіцієнт співвідношення оперативного та управлінського персоналу				
Коефіцієнт кваліфікованості				
Коефіцієнт стабільності забезпечення персоналом				

*Література:* основна [29–31];  
 додаткова [2; 3; 6; 9]



**Тема 9. Організація бухгалтерського та податкового обліку лікарських засобів**

**Ситуаційно-розрахункове завдання**

Необхідно заповнити пропущені значення у звітному документі. Вихідні дані наведено в Балансі ф.1 (табл. 8).

*Таблиця 8*

**БАЛАНС  
на 1 вересня 2008 р.**

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершене будівництво	020	–	
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	?	?
первісна вартість	031	22,0	23,0
знос	032	2,6	3,1
Довгострокові фінансові інвестиції			
Інші необоротні активи	070	?	?
<b>Усього за розділом I</b>	<b>080</b>	<b>22,8</b>	<b>23,3</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Виробничі запаси	100	0,7	0,6
Товари	140	?	?
Дебіторська заборгованість за товари	160	1,5	0,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	–	
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	–	0,3
Поточні фінансові інвестиції	220	–	
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	2,3	1,9
в іноземній валюті	240	–	–

Закінчення табл. 8

1	2	3	4
Інші оборотні активи	250	–	–
<b>Усього за розділом II</b>	260	28,5	27,1
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	270	?	?
<b>Баланс</b>	280	51,9	50,7

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	9,4	9,4
Додатковий капітал	320	?	?
Резервний капітал	340	2,2	2,3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	8,7	14,4
Неоплачений капітал	360	–	–
Усього за розділом I	380	22,6	28,4
<b>II. Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування</b>	430	–	
<b>III. Довгострокове зобов'язання</b>	480	–	–
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	–	–
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	–	–
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	?	?
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом	550	3,1	3,1
зі страхування	570	–	–
з оплати праці	580	1,5	1,5
Інші поточні зобов'язання	610	0,9	0,9
<b>Усього за розділом IV</b>	620	29,3	22,3
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>	630	–	
<b>Баланс</b>	640	?	?

## **Методичні вказівки до виконання ситуаційно-розрахункового завдання**

Залишкова вартість основних засобів дорівнює різниці між первісною вартістю та зносом; сума товару дорівнює різниці між рядком 260 і рештою оборотних активів; сума третього розділу розраховується як різниця рядків 280 і 080. Сума додаткового капіталу дорівнює різниці між власним капіталом і значеннями рядків 300, 340, 350. Сума кредиторської заборгованості дорівнює різниці рядка 620 і рядків 550, 580, 610. Валюта пасиву дорівнює валюті активу.

*Література:* основна [30; 31; 33];  
додаткова [4–8; 13; 17–21]

### **Тема 10. Товарна політика закладів охорони здоров'я**

#### **Теми рефератів**

1. Асортиментна політика медичного та фармацевтичного закладу.
2. Розробка нових лікарських засобів та медичних послуг.
3. Життєвий цикл лікарського засобу та медичної послуги.
4. Конкурентоспроможність лікарського засобу та медичної послуги.
5. Товарні знаки, бренди й упаковка лікарських засобів.

#### **Методичні вказівки до підготовки реферату**

Слід ознайомитися з основними положеннями нормативно-правових документів. Джерелом інформації можуть бути: “Збірник нормативно-директивних документів з охорони здоров'я”, “Офіційний вісник України”, “Юридичні аспекти фармації”, internet-сайти ([www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua), [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua), [www.moz.gov.ua](http://www.moz.gov.ua) тощо).

Для підготовки реферату треба ознайомитися з основними положеннями нормативно-правових документів ([www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua), [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua), [www.moz.gov.ua](http://www.moz.gov.ua)), можна скористатися матеріалами навчальних посібників, перелік яких наведено в списку рекомендованої літератури, а також публікаціями фахових видань, аналітичними матеріалами internet-сайтів ([www.ksk-market.com.ua](http://www.ksk-market.com.ua), [www.medvin.kiev.ua](http://www.medvin.kiev.ua), [www.apteka.ua](http://www.apteka.ua), [www.sfult.org.ua](http://www.sfult.org.ua), [www.farmoboz.ru](http://www.farmoboz.ru) тощо).

*Література:* основна [25; 29; 30]  
додаткова [4; 10–12; 16–18; 20–21]

## **Тема 11. Просування та збут лікарських засобів на фармацевтичному ринку**

### **Теми рефератів**

1. Ефективність телереклами лікарських засобів та медичних послуг.
2. Організація роботи служби маркетингових комунікацій.
3. Організація роботи з дистриб'юторами.
4. Комплексний підхід до використання рекламних комунікацій у спілкуванні з кінцевим споживачем.
5. Національні особливості юридичного і фіскального супроводження просування лікарських засобів.

### **Методичні вказівки до підготовки реферату**

Для підготовки реферату доцільно скористатися публікаціями періодичних видань (наприклад, еженедельник “Аптека” № 24 (С. 445) від 21.06.04, № 29 (С. 550) від 31.07.06) та інформацією з internet-сайтів (<http://www.ana.net>, <http://www.berator.ru>, <http://www.apteka.ua>).

### **Ситуаційна вправа**

Розробіть проект комплексної програми рекламних заходів для мережі аптек, приватного медичного центру, дитячої стоматологічної клініки.

### **Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи**

Для прикладу можна використати проект, який розроблений для виробничого фармацевтичного підприємства.

#### *Проект комплексної програми рекламних заходів виробничого фармацевтичного підприємства на 2008 рік*

1. Реклама в комп'ютерних мережах.
  - 1.1. Підключення до мережі Internet з придбанням програмного забезпечення web-браузер для отримання доступу до World Wide Web та розробка власного web-сервера (home page) підприємства.
  2. Реклама в засобах масової інформації (ЗМІ).
    - 2.1. Реклама на телебаченні;
      - 2.1.1. ТРК “Україна”;
      - 2.1.2. НТН.

- 2.2. Реклама в газетах:
    - 2.2.1. “Медицинский вестник”;
    - 2.2.2. Еженедельник “Аптека”;
    - 2.2.3. “Провизор”;
    - 2.2.4. “Фармацевтическое обозрение”;
  - 2.3. Реклама в журналах загального призначення:
    - 2.3.1. “Деловые люди”;
    - 2.3.2. “Бизнес”.
  - 2.4. Розміщення інформаційних матеріалів в довіднику “Весь Київ-2008” та у фахових каталогах
3. Виставкова діяльність, участь у культурних і спортивних заходах, спонсорська діяльність.
- 3.1. Проведення прес-конференцій за підсумками роботи підприємства за минулий рік для представників центральних і місцевих ЗМІ.
  - 3.2. Проведення презентацій нових зразків продукції.
  - 3.3. Участь у Міжнародній виставці “Охорона здоров’я. — 2007”.
  - 3.4. Участь у другій виставці-конгресі “Високі технології. Інновації. Інвестиції — 2007” і другій виставці “Фармацевтична промисловість”.
  - 3.5. Організація виставки продукції, що випускається, на святі “День заводу”.
  - 3.6. Участь у галузевих спеціалізованих виставках (за окремим планом).
  - 3.7. Надання спонсорської підтримки Дитячому будинку “Малютко”.
  - 3.8. Надання спонсорської підтримки у проведенні фестивалю феєрверків “Київський зорепад”.
4. Видання представницьких, інформаційних і рекламних матеріалів:
- 4.1. Підготовка проспекту фармацевтичного підприємства англійською мовою (кольоровий, 60 стор., наклад 1500 екз.).
  - 4.2. Видання “Каталогу продукції, що випускається — 2008” (одноколірний, з кольоровою обкладинкою, 120 стор., наклад 3000 екз.).
  - 4.3. Випуск інформаційного бюлетеня “Директор” (одноколірний, 16 стор.).
  - 4.4. Видання рекламних матеріалів за окремими видами продукції, що випускається, (кольоровий друк, формат А4, А3, наклад 25–50 екз.).

4.6. Підготовка річного звіту до зборів акціонерів (30 стор., наклад 500 екз.).

5. Підготовка представницьких ділових матеріалів, канцтоварів і сувенірів:

5.1. Друкування бланків для ділових листів (формат А5, А4, кольоровий трафаретний друк, наклад 1500 екз.).

5.2. Виготовлення фірмових конвертів для листів і супровідної документації (формат 35, 34; трафаретний друк — 500 екз., офсетний друк, наклад — 2500 екз.).

5.3. Виготовлення папок для ділової документації (картон; пластик; трафаретний друк; 1000 екз.).

5.4. Друк візиток і фірмових бейджів для офіційних представників підприємства (кольоровий трафаретний друк, 2000 екз.).

5.5. Виготовлення фірмових значків підприємства (метал, емаль, 2000 екз.).

5.6. Друк вітальних листівок (кольоровий трафаретний друк, з тисненням фольгою, 250 екз.).

5.7. Виготовлення представницьких ділових сувенірів з фірмовою символікою (авторучки, блокноти, маркери, запальнички, настільні календарі, щотижневики, по 150 екз.).

5.8. Виготовлення фірмового упакування для представницьких сувенірів.

5.9. Друк фірмових настінних ділових календарів на 1998 рік (кольорові, типу “тріо”, з відривними сторінками, 400 екз.).

5.10. Виготовлення фірмового сувеніра (3 медальйони із сюжетами на тему історії заводу; томпак; підставка — дерево; 100 комплектів).

6. Оформлення території підприємства, периметра і прилягаючих територій:

6.1. Розробка проекту реконструкції головних в'їзних воріт і прилягаючої території підприємства.

6.2. Виготовлення і монтаж світлової установки назви підприємства.

6.3. Будівництво виставкового комплексу фармацевтичного підприємства.

6.4. Розробка і виготовлення відповідно до фірмового стилю вивісок і покажчиків по зовнішньому периметру підприємства.

6.5. Розробка проекту і виготовлення рекламного стенду фармацевтичного підприємства біля головних воріт.

6.6. Розробка, виготовлення і монтаж сучасних рекламних стендових конструкцій на території фармацевтичного підприємства.

*Література:* основна [25; 29; 30];  
додаткова [4; 10–12; 16–18; 20; 21]

## **Тема 12. Менеджмент зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності у бізнесі в охороні здоров'я**

### **Теми рефератів**

1. Особливості ринкових відносин у галузі охорони здоров'я України та за кордоном.
2. Специфічність ринку в галузі охорони здоров'я України та за кордоном.
3. Потреба в медичному обслуговуванні, попит на нього і ступінь його використання у в різних країнах світу.
4. Міжнародний досвід управління зовнішньоекономічною діяльністю фармацевтичного підприємства.
5. Інформаційні потреби закладу охорони здоров'я у зв'язку з інтерналізацією.

### **Методичні рекомендації до підготовки реферату**

Підготовка рефератів вимагає ознайомлення з фаховими публікаціями та аналітичними оглядами. В такому разі доцільно звернутися до переліку фахових видань, який наведено вище і скористатися інформацією з internet-сайтів.

*Література:* основна [25; 29; 30];  
додаткова [4; 10; 16–18; 20–21]

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

### *Основна література*

#### *А. Нормативно-правові акти:*

1. Конституція України, прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 3.

*Закони України:*

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 синдром 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”.

*Постанови Кабінету Міністрів України:*

14. “Про порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення” від 08.02.95 № 108.
15. “Про затвердження Положення про порядок здійснення діяльності у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів” від 03.01.96 № 6.
16. “Про затвердження Положення про контроль за відповідністю імунобіологічних препаратів, що застосовуються в медичній практиці, вимогам державних та міжнародних стандартів” від 15.01.96 № 73.
17. “Про впорядкування діяльності аптечних закладів та затвердження Правил роздрібної реалізації лікарських засобів” від 12.05.97 № 447.
18. “Положення про державну реєстрацію суб’єктів підприємницької діяльності” від 25.05.98 № 740.
19. “Про затвердження переліку органів ліцензування” від 14.11.2000 № 1698; Накази Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва та Міністерства охорони здоров’я України.



20. *“Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі засобами”* від 12.01.01 № 3/8.

*Накази Міністерства охорони здоров'я України*

21. *“Про затвердження Інструкції по санітарно-протиепідемічному режиму аптек”* від 14.06.93 № 139.
22. *“Про порядок виписування рецептів та відпуску лікарських засобів і виробів медичного призначення з аптек”* від 30.06.94 № 117.
23. *“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);
24. *“Про затвердження Правил проведення утилізації та знищення неякісних лікарських засобів”* від 08.07.96 № 199.
25. *“Про затвердження нормативних актів з питань реклами лікарських засобів”* від 10.06.97 р. № 177.
26. *“Про затвердження Переліків лікарських засобів, зареєстрованих в Україні”* від 25.07.97 № 233.
27. *“Про затвердження Порядку обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів в державних і комунальних закладах охорони здоров'я”* від 18.12.97 № 356.
28. *“Про вдосконалення атестації провізорів та фармацевтів”* від 31.07.98 № 231.

*Б. Підручники та навчально-методичні посібники*

29. *Громовик Б. П., Гасюк Г. Д., Левицька О. Р.* Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади. — Вінниця: Нова Книга, 2004. — 464 с.
30. *Громовик В. П.* Організація роботи аптек. — Вінниця: Нова Книга, 2003. — 240 с.
31. *Матвеева В.* Аптечные учреждения: особенности организации и учета. — Х.: Фактор, 2001. — 248 с.
32. *Кузьмін Б. Є., Громовик Б. П.* Менеджмент у фармації. — Вінниця: Нова Книга, 2004. — 464 с.

33. *Терещук С. І., Новикевич А. М., Чухрай І. Л.* Система бухгалтерського обліку в аптеках: Навч. посіб. — Вінниця: Нова Книга, 2003. — 280 с.
34. *Усенко В., Спасокукоцький А.* Лицензирование в Европейском союзе: фармацевтический сектор. — К.: Морион, 1998.
35. *Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров'я: Кол. монограф. / О. В. Баєва, М. М. Білинська, Л. І. Жаліло та ін.; За ред. Баєвої О. В. та Солоненка І. М.* — К.: МАУП, 2007. — 376 с.

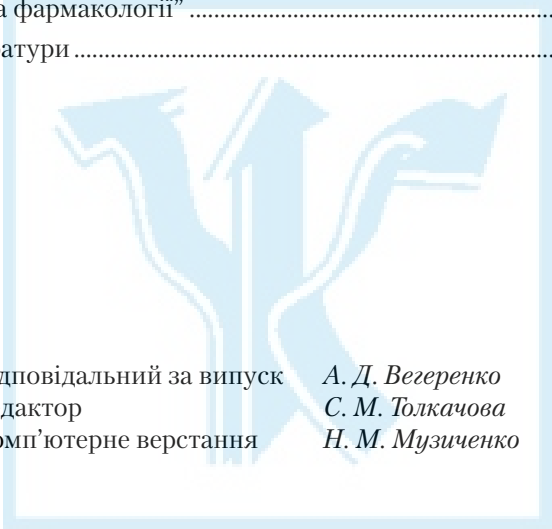
#### *Додаткова*

1. *Белашатка В. А., Загорий Г. В., Усенко В. А.* Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм: Учеб. изд. — К.: РИА “Триумф”, 2001. — 368 с.
2. *Визначення собівартості і ціноутворення в клінічній медицині (практичні рекомендації).* — Дніпропетровськ: Центр наукової медичної інформації та патентно-ліцензійної роботи МОЗ України, 2001. — 27 с.
3. *Волкова А. С., Анашин В. В., Камчатный Г. И.* Организационно-правовые основы частной стоматологической деятельности. — Х.: Мегаполис, 2005. — 448 с.
4. *Гацан В. В.* Менеджмент фармацевтического предприятия. — Ростов н/Д: Феникс, 2002. — 346 с.
5. *Державна політика з охорони громадського здоров'я в Україні: Навч. посіб. / І. М. Солоненко, Л. І. Жаліло — кер. автор. кол. — К.: Вид-во УАДУ, 2004. — 140 с.*
6. *Державна політика та економіка охорони здоров'я: Практикум / М. Білицька, В. Григорович, Л. Жаліло та ін.; За заг. ред. І. Розпутенка, І. Солоненка.* — К.: К.І.С., 2002. — 216 с.
7. *Здравоохранение: экономика, маркетинг, менеджмент: Учеб. пособие / А. А. Чухню, В. И. Крамаренко, Л. К. Дембский и др. — Симферополь: Таврида, 2001. — 339 с.*
8. *Магуайр Е., Гендерсон Д., Муні Г.* Економіка охорони здоров'я: Пер. з англ.: Наук. ред. пер. І. М. Солоненко. — К.: Основи, 1998. — 292 с.
9. *Мороз В. М., Сегета І. В., Фещук Н. М., Олійник М. П.* Охрана праці у медицині та фармації. — Вінниця: Нова Книга, 2005. — 544 с.

10. *Мушко З. М., Діхтярєва Н. М.* Менеджмент і маркетинг у фармацевції. — Х.: Основи, 1999. — 288 с.
11. *Немченко А. С.* Фармацевтическое ценообразование. — Х.: Радар, 1999. — 290с.
12. *Немченко А. С.* Учет товарных запасов аптеки и фармацевтической фирмы в соответствии с национальными стандартами // Провизор. — 2000. — № 18. — С. 12–15.
13. *Немченко А. С., Шульженко Л. Е.* Основы управлеческого учета в аптеках и фирмах // Провизор. — 2002. — № 7. — С. 33–36.
14. *Регулирование* предпринимательской деятельности в системах здравоохранения европейских стран / Ред. Р. Б. Солтман, Р. Буссе, З. Моссиалос: Пер. с англ. — М.: Весь мир, 2002.
15. *Соціальна медицина та організація охорони здоров'я* / Під заг. ред Ю. В. Вороненка, В. Ф. Москаленка. — Тернопіль: Укрмедкнига, 2000.
16. *Управление и экономика фармации: В 4 т. — Т. 1: Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование* / И. В. Косова, Е. Е. Лоскутова, Т. П. Лагуткина и др. — М.: Издат. центр “Академия”, 2003. — 384 с.
17. *Шамшурина М. Г.* Экономика лечебно-профилактического учреждения. — М.: МЦФЭР, 2001. — 278 с.
18. *Шамшурина Н. Г.* Экономика лечебно-профилактического учреждения. — М.: МУФЭР, 2001. — 278 с.
19. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 172 с.
20. *Шутов М. М.* Экономические основы рыночного здравоохранения / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. — Донецк: ВИК, 2002. — 296 с.
21. *Экономика здравоохранения: Учеб. пособие* / Под общ. ред. А. В. Решетникова. — М.: ГЭОТАР-МЕД, 2003. — 242 с.

## ***ЗМІСТ***

Пояснювальна записка.....	3
Тематичний план дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології” .....	4
Методичні вказівки до виконання самостійної роботи студентів.....	5
Зміст дисципліни “Управління бізнесом у медицині та фармакології” .....	6
Список літератури .....	31



Відповідальний за випуск	<i>А. Д. Вегеренко</i>
Редактор	<i>С. М. Толкачова</i>
Комп'ютерне верстання	<i>Н. М. Музиченко</i>

**МАУП**

Зам. № ВКЦ-3583

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