

МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП



**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ  
з дисципліни  
“ПІДПРИЄМНИЦТВО В ОХОРОНІ ЗДОРОВ’Я”  
(для бакалаврів)**

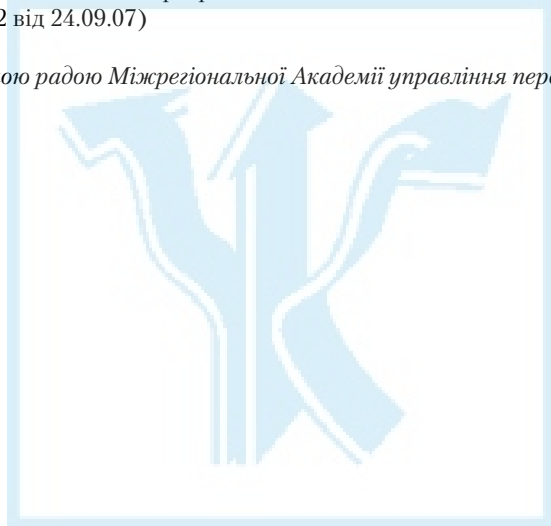
МАУП

Київ 2008

Підготовлено доцентом кафедри медичного та економічного менеджменту  
*Н. І. Фетісовою*

Затверджено на засіданні кафедри медичного та 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 “Підприємництво в охороні здоров’я” (для бакалаврів). — К.: МАУП, 2008. — 36 с.

Методична розробка містить пояснювальну записку, методичні вказівки до самостійної роботи студентів, а також список літератури.

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП),  
2008

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Рекомендації для самостійної роботи з дисципліни “Підприємництво в охороні здоров’я” розроблені для студентів, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій”.

Вони сприятимуть активізації систематичної роботи, індивідуалізації навчання, підвищенню якості засвоєння навчальної дисципліни.

**Мета вивчення дисципліни:** формування сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань з підприємництва в охороні здоров’я, умінь щодо розроблення та здійснення підприємницької діяльності в галузі охорони здоров’я, прийняття адекватних рішень під час створення, започаткування та організації роботи приватних закладів в галузі охорони здоров’я.

**Основними завданнями курсу** є теоретична та практична підготовка 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 та закладів охорони здоров’я;
- формування цінової політики медичних і фармацевтичних фірм;
- підприємницьких ризиків в медичному та фармацевтичному бізнесі;
- розвитку конкуренції в галузі охорони здоров’я;
- маркетингу в закладах охорони здоров’я;
- державного регулювання підприємницької діяльності;
- відповідальності підприємців.

### **Міжпредметні зв’язки:**

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” та передусє вивченню інших профілюючих навчальних дисциплін, таких як “Облік і звітність в охороні здоров'я”, “Медичний та фармацевтичний менеджмент”, “Маркетинг в медицині та фармації”.

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

Самостійна робота з навчальної дисципліни “Підприємництво в охороні здоров'я” включає:

- підготовку до практичних занять (для студентів денної форми навчання);
- письмове виконання контрольної роботи (для студентів заочної форми навчання). Контрольна робота є комплексним завданням, в якому студент має розробити бізнес-план інноваційного, маркетингового або інвестиційного проекту для закладу охорони здоров'я;
- підготовку до підсумкового контролю знань за контрольними питаннями.

### ***МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ***

I. Успішність підготовки до практичних занять і складання заліку значною мірою залежить від організації самостійної роботи. Грунтовне засвоєння програмного матеріалу потребує опрацювання кількох літературних джерел, наведених у списку рекомендованої літератури. Студентам рекомендується ознайомитись з нормативно-правовою базою та навчально-методичною літературою, перелік якої наведено в списку рекомендованої літератури, а також публікаціями періодичних видань, зокрема: “Вісник Національної Академії державного управління при Президентіві України”, “Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України”, “Вісник стоматології”, “Главный врач”, “Главврач”, “Журнал практичного лікаря”, “Здравоохранение Российской Федерации”, “Лікарська справа”, “Медичне страхування”, “Медичні кадри”, “Менеджер здравоохранения”, “Охорона здоров'я України”, “Офіційний вісник України”, “Практична медицина”, “Проблемы социальной гигиены и истории медицины”, “Провизор”, “Фармацевтический журнал”, “Экономика здравоохранения”.

Рекомендовану літературу необхідно вивчати систематично, в такій послідовності:

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

II. За кожною з тем курсу “Підприємництво в охороні здоров’я” студент повинен виконати завдання.

## **Змістовий модуль I. Організація та розвиток підприємницької діяльності**

### ***Тема 1. Поняття та зміст підприємництва в галузі охорони здоров’я***

#### **Теми рефератів**

1. Економічна природа бізнесу.
2. Економічне і соціальне значення бізнесу.
3. Специфіка підприємництва у галузі охорони здоров’я.
4. Процес управління бізнесом: системний підхід.
5. Система забезпечення функціонування бізнесу.

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

Опрацьовуючи питання системного підходу до управління бізнесом, необхідно розглянути такі його складові: місце стратегічного управління в технології бізнесу, маркетинговий підхід в бізнесі, виробнича функція бізнесу, роль управління кадрами в системі бізнесу, фінансовий менеджмент в бізнесі, управління інноваційними процесами в бізнесі.

У процесі підготовки реферату про систему забезпечення функціонування бізнесу слід звернути увагу на такі питання: технологія бізнес-планування, управління бізнес-проектами, інформаційне забезпечення бізнесу, інвестування та бізнес, управління бізнесом у

кризових ситуаціях, роль консалтингу в сучасному бізнесі, безпека бізнесу, державне регулювання розвитку бізнесу.

*Література:* основна [4; 5; 36; 39; 44]  
додаткова [3; 7; 9; 14; 18; 19; 24; 25]

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

### **Дайте відповіді на питання:**

1. У чому полягає специфіка ліцензійних вимог до виробництва стерильної фармацевтичної продукції?
2. У чому полягають основні ліцензійні вимоги до організаційної роботи закладів з роздрібною торгівлі лікарськими засобами?
3. У чому полягають основні ліцензійні вимоги до організаційної роботи закладів з оптовою торгівлі лікарськими засобами?

### **Методичні вказівки до підготовки відповідей на питання**

При розкритті питань необхідно звернути увагу на те, що для здійснення певних видів господарської діяльності суб'єкти підприємницької діяльності мають отримати спеціальний дозвіл — ліцензію. В Законі України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 01.06.2000 визначено види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлено державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування. Специфічні вимоги до ліцензування відбито також у наказі Державного Комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства охорони здоров'я України “Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами” від 12.01.01. № 3/8 наказі Державного Комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства охорони здоров'я України “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.

## Ситуаційне завдання для самостійної роботи

Розробіть статут нового приватного закладу охорони здоров'я, що створюється у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю.

### Методичні вказівки до виконання завдання

У статуті обов'язковими є такі розділи:

1. Загальні положення.
  2. Найменування та місцезнаходження підприємства (повна та скорочена назва українською та російською мовами, місцезнаходження ТОВ).
  3. Відповідальність Товариства та його учасників.
  4. Мета та предмет діяльності Товариства.
  5. Права і обов'язки Товариства та його учасників.
  6. Статутний фонд (обов'язково зазначається його розмір).
  7. Фонди Товариства.
  8. Розподіл прибутків та збитків.
  9. Органи управління Товариством (вищий орган управління, умови проведення зборів, компетенція зборів учасників Товариства, прийняття рішень зборами учасників, скликання зборів учасників, виконавчий орган Товариства, права директора, посадові особи Товариства).
  10. Вихід учасників з Товариства.
  11. Фінансово-господарська діяльність.
  12. Зовнішньоекономічна діяльність.
  13. Облік і контроль.
  14. Вирішення спорів.
  15. Припинення діяльності Товариства.
  16. Інші питання.
- Підписи та реквізити засновників.

*Література:* основна [2–6; 16–25; 37; 39; 44; 46]  
додаткова [3; 7; 9; 14; 18; 19; 24; 25]

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

#### **Ситуаційні завдання для самостійної роботи**

##### **Завдання 1**

Розробіть проект маркетинг-плану для відкриття приватної стоматологічної клініки (кабінету), кабінету ультразвукової діагностики, аптеки.

##### **Завдання 2**

Розробіть проект виробничого плану для приватної стоматологічної клініки (кабінету), кабінету ультразвукової діагностики, аптеки.

##### **Завдання 3**

Розробіть проект організаційного плану для приватної стоматологічної клініки (кабінету), кабінету ультразвукової діагностики, аптеки.

#### **Методичні вказівки до виконання завдання 1**

У цьому розділі бізнес-плану розглядають такі питання:

1. Комплекс маркетингу;
2. Стратегія маркетингу;
3. Спосіб реалізації продукції / надання медичної допомоги, послуг.
4. Передбачувані обсяги реалізації продукції / надання медичної допомоги, послуг.

Обсяг розділу становить максимум 3–4 сторінки і містить інформацію щодо загальної маркетингової стратегії фірми: тип стратегії, на яку орієнтується фірма; специфічні властивості і переваги продукції підприємства, на яких буде зосереджено увагу.

У цьому розділі бізнес-плану наводять основні складові комплексу маркетингу: ціноутворення, система розповсюдження та просування товару/послуги на ринок, спосіб реалізації (свої заклади, згідно з договорами), вартість та види реклами, методи стимулювання продажу, організація обслуговування споживачів / пацієнтів, їх представників, гарантійне обслуговування (для медичної техніки), формування думки громадськості щодо продукції / послуги, а також визначається стратегія ринкового росту.

Маркетинг-план завершується прогнозною оцінкою обсягів продажу.



## Методичні вказівки до виконання завдання 2

У цьому розділі бізнес-плану розглядають такі питання:

1. Основні виробничі операції / технологія надання медичної допомоги, послуги.
2. Медична техніка та обладнання для надання медичної допомоги, послуги.
3. Сировина, матеріали та комплектуючі вироби / лікарські засоби та вироби медичного призначення.
4. Виробничі і невикробничі приміщення.

До складу виробничого плану бізнес-проекту, орієнтованого на *виробництво лікарських засобів*, повинні входити наступні розділи:

1. Технологічний процес
  - основні виробничі операції;
  - патенти, наукові та конструкторські розробки.
2. Основні виробничі фонди
  - будинки і споруди (опис виробничих та невикробничих приміщень);
  - машини й устаткування.
3. Сировина та комплектуючі матеріали.
4. Вплив зовнішніх факторів.

Розділ виробничого плану, що входить у бізнес-проект, орієнтований на *надання медичних послуг чи допомоги*, має складатись з наступних розділів:

1. Технологічний процес
  - основні операції з надання медичних послуг чи допомоги;
  - ліцензії, патенти, наукові розробки.
2. Основні виробничі фонди
  - будинки;
  - медичне устаткування й апаратура.
3. Фармакологічні препарати, медичний інструментарій, матеріали.
4. Вплив зовнішніх факторів.

## Методичні вказівки до виконання завдання 3

В даному розділі бізнес-плану наводять такі параграфи:

1. Організаційна структура управління, розподіл обов'язків, делегування повноважень.
2. Потреби в персоналі та фонд оплати праці.
3. Кадрова політика та стратегія.

По-перше, треба навести схему організаційної структури управління, з якої має бути видно, хто кому підпорядкований, які підрозділи взаємодіють між собою, як планується координувати та контролювати їх діяльність. До схеми додаються пояснення щодо особливостей організаційної структури закладу охорони здоров'я і розкриваються окремі її деталі. Це дасть уявлення про ефективність взаємодії служб організації.

У процесі визначення потреби закладу охорони здоров'я у персоналі складається перелік необхідних видів діяльності, визначається необхідна чисельність персоналу закладу в розрізі фаху та категорій, здійснюються попередні розрахунки оплати праці (з урахуванням усіх видів винагород, відрахувань на соціальне страхування, пенсійні платежі тощо) та конкретні джерела покриття потреб у персоналі. Обов'язково наводиться інформація, як будуть залучені спеціалісти: на постійній основі чи за сумісництвом; чи є можливість скористатися послугами якої-небудь організації, щоб набрати такого роду професіоналів.

Розділ “Організаційний план” містить інформацію щодо термінів комплектування штату, процедур підбору персоналу, мотиваційного механізму.

*Література:* основна [33; 35; 36; 38; 40; 41; 46]  
додаткова [1; 7; 26]

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

##### **Теми рефератів**

1. Корпоративне управління в ринковому секторі економіки.
2. Актуальні питання розвитку медичного бізнесу в Україні.
3. Сучасні проблеми активізації фармацевтичного бізнесу в Україні.

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

Для підготовки реферату слід ознайомитися з публікаціями фахових періодичних видань (“Аптека”, “Бизнес”, “Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України”, “Вісник Національної Академії державного управління при Президентові України”, “Главный врач”, “Медичне страхування”, “Медичні кадри”, “Охорона здоров'я України”, “Фармацевтичний журнал”, “Економіка здравоохранения”).

**Завдання.** Дайте порівняльну характеристику різним організаційно-правовим формам організації медичного та фармацевтичного бізнесу в Україні.

**Методичні вказівки до виконання завдання**

Відповідь слід оформити у вигляді таблиці.

Організаційно-правова форма організації бізнесу	Переваги	Недоліки
Акціонерне товариство	1) широкі можливості формування фінансових ресурсів шляхом емісії акцій і облігацій; 2) ...	1) тривалий період організації АТ; 2) ...
ТОВ		

*Література:* основна [3–5; 37; 39; 44]  
додаткова [3; 9]

**Тема 5. Підприємницька діяльність малого підприємства**

**Теми рефератів**

1. Державна підтримка малого і середнього бізнесу в Україні.
2. Форми і методи державного регулювання підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я.
3. Основні напрями державного регулювання підприємництва в галузі охорони здоров'я.
4. Напрями та етапи формування державної політики підтримки підприємництва в Україні.

**Методичні рекомендації до підготовки реферату**

При розкритті питань необхідно звернутися до законодавчих актів з досліджуваної тематики (див. список основної літератури — нормативно-правової), ознайомитися з публікаціями фахових періодичних видань (“Бизнес”, “Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України”, “Главный врач”, “Главврач”, “Економіка здравоохранения”, “Охорона здоров'я України”, “Вісник Національної Академії державного управління при Президентіві України”, “Фармацевтичний журнал”).

*Література:* основна [2; 5; 37; 39]  
додаткова [3–5; 7; 9; 13; 14; 19; 21; 22; 24; 25]

## **Змістовий модуль II. Управління фінансово-господарською діяльністю закладу охорони здоров'я**

### **Тема 6. Оцінка фінансового стану закладу охорони здоров'я**

#### **Дайте відповіді на питання:**

1. З яких найважливіших елементів складаються витрати медичної організації?
2. За допомогою яких показників аналізуються доходи лікувально-профілактичного закладу?
3. Чи є, на вашу думку, прибуток найважливішим показником, який відображає успішну діяльність медичної організації?
4. Дайте визначення фінансово-стійкого підприємства.
5. Які методи управління вартістю витрат можуть застосовуватися в некомерційних санаторно-оздоровчих закладах?

#### **Методичні вказівки до підготовки відповідей на питання**

При підготовці відповідей слід скористатися джерелами, які наведено в списку основної та додаткової літератури, а також підручниками з дисципліни “Фінанси підприємств”, “Фінансовий менеджмент”, “Фінансовий аналіз”, “Економічний аналіз”. Крім того, доцільно звернутися до публікацій у фахових періодичних виданнях: “Главный врач”, “Главврач”, “Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физической культуры”, “Экономика здравоохранения”.

#### **Ситуаційне завдання для самостійної роботи**

Розрахуйте коефіцієнти поточної і абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт покриття, показник оборотності активів, визначіть поріг рентабельності для конкретної організації охорони здоров'я. Визначіть, чи є обрана вами організація фінансово-стійкою.

#### **Методичні вказівки до виконання завдання**

Коефіцієнт ліквідності розраховується як відношення ліквідних оборотних коштів до суми короткострокової заборгованості. До оборотних коштів відносяться малоцінні та швидкозношувані предмети, витрати на медикаменти, м'який інвентар і інші кошти.

Короткострокові зобов'язання відбиваються в одному з розділів пасиву балансу: це засоби, погашення яких повинно відбутися не

раніше ніж через 12 місяців після звітної дати. Маючи ці дані, ми можемо розрахувати *коефіцієнт поточної ліквідності* ( $K_{п.л}$ ):

$$K_{п.л} = \frac{K_о}{З_к}, \quad (1)$$

$K_п$  — капітал оборотний (або оборотні кошти);

$З_к$  — зобов'язання короткострокові.

*Коефіцієнт абсолютної ліквідності* ( $K_л$ ) розраховується за формулою:

$$K_л = \frac{\Gamma_к + Ц_п}{K_з}, \quad (2)$$

$\Gamma_к$  — додаткові кошти;

$Ц_п$  — цінні папери, або короткострокові фінансові вкладення в депозити й цінні папери (якщо такі вкладення були);

$K_з$  — короткострокова заборгованість, включаючи резерви страхових виплат і короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності не повинен бути нижче 0,5. Падіння ліквідності означає потенційну неплатоспроможність у майбутньому. Цей коефіцієнт є одним з показників фінансової стійкості. Загалом показники фінансової стійкості характеризують:

- достатність сформованих резервних засобів;
- надійність розміщення фінансових ресурсів;
- достатність статутного капіталу.

Іншими показниками фінансової стійкості є коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності та коефіцієнт покриття. Їх розрахунок можна зробити в тому випадку, якщо в організації охорони здоров'я є інформація про елементи, що становлять ці показники. Якщо ж інформації недостатньо, то ці показники не розраховуються, а фінансова стійкість визначається на основі раніше охарактеризованих ознак.

*Коефіцієнт автономії* характеризує питому вагу власного капіталу в підсумковій сумі всіх засобів, авансованих певному закладу охорони здоров'я, і визначає, наскільки ця організація незалежна від запозиченого капіталу. Чим більшими коштами володіє лікувально-профілактичний заклад (ЛПЗ), тим більше він має можливостей вільно реагувати на мінливу кон'юнктуру ринку послуг охорони здоров'я. Цей показник фінансової стійкості розраховується за наступною формулою:

$$K_A = \frac{K_B}{B}, \quad (3)$$

де  $K_A$  — коефіцієнт автономії;

$K_B$  — загальна сума власних коштів, що перебувають у розділі “Капітал і резерви”, без орендних зобов’язань і цільового фінансування;

$B$  — підсумок балансу.

Як показує економічна практика, показник фінансової стійкості повинен перевищувати 0,5. На основі *коефіцієнта маневреності* ( $K_M$ ) визначається, яка частина власних коштів перебуває в мобільній формі, що дозволяє відносно вільно маневрувати ними:

$$K_M = \frac{K_B - HA - I\Phi B}{K_B}, \quad (4)$$

де  $HA$  — нематеріальні активи;

$I\Phi B$  — інвестиції та фінансові вкладення.

Обов’язкових значень цього показника не існує, хоча іноді вважається, що він повинен бути рівним або більше 0,5.

*Коефіцієнт покриття*  $K_{\Pi}$  характеризує відношення мобільних (оборотних) засобів організації охорони здоров’я до її короткострокової заборгованості. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{\Pi} = \frac{Z_{об}}{K_{\Pi}}, \quad (5)$$

де  $Z_{об}$  — мобільні (оборотні) засоби організації охорони здоров’я;

$K_{\Pi}$  — величина короткострокових позик.

Коефіцієнт покриття свідчить про платоспроможність організації охорони здоров’я, оцінюваної за умови не тільки своєчасних розрахунків з дебіторами та сприятливої ситуації для надання медичних послуг, але й продажу, якщо буде потрібно, інших елементів оборотних коштів.

Показники ділової активності характеризуються *швидкістю обороту активів*. Чим вище швидкість обороту, тим ефективніше обрана організацією охорони здоров’я стратегія діяльності.

$$\text{Обіг власного капіталу} = \frac{\text{прибуток організації}}{\text{власний капітал}}. \quad (6)$$

Узагальнено коефіцієнт фінансової стійкості можна визначити в такий спосіб:

$$K_{\text{ф.с}} = \frac{\Sigma \text{прибутків} + \Sigma \text{коштів у сформованих резервах}}{\Sigma \text{видатків за той самий період}}. \quad (7)$$

Нормальним вважається значення фінансової стійкості, якщо воно більше одиниці.

Елементом фінансового менеджменту є визначення межі рентабельності платних медичних послуг. Групування витрат на змінні й постійні витрати дозволяють визначити поріг рентабельності, тобто самоокупності ЛПЗ [10].

$$\text{Поріг рентабельності} = \frac{FC}{P_i - VC_i}, \quad (8)$$

де  $FC$  – постійні витрати;

$P_i$  – ціна однієї медичної послуги;

$i$  – одна медична послуга ЛПЗ;

$VC_i$  – змінні витрати.

Показники  $P_i$  та  $VC$  визначаються в розрахунку на 1 медичну послугу.

### Теми рефератів

1. Економічне обґрунтування реформи системи медичної допомоги.
2. Актуальні проблеми державного фінансування закладів охорони здоров'я.
3. Фінансовий менеджмент в організації роботи ЛПЗ.
4. Казначейська система виконання бюджету ЛПЗ.
5. Аналіз фінансової стабільності ЛПЗ.

### Методичні рекомендації до підготовки реферату

Під час добору матеріалу необхідно врахувати, що перед нинішньою українською системою охорони здоров'я стоять дві економічні проблеми: недостатнього фінансування (див. *Парамонов З. М., Шатило В. Й., Хренов В. І.* Досвід економічного господарювання в закладах охорони здоров'я Житомирської області // Вісник соціальної гігієни та органі-

зації охорони здоров'я. — 2002. — № 1. — С. 78–80) та нерационального використання наявних коштів (Голяченко О. М., Голяченко А. О. Економіка української здоровоохорони. — Вінниця, 1996. — 100 с.).

При розкритті питань слід ознайомитися з публікаціями фахових періодичних видань (“Бизнес”, “Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України”, “Главный врач”, “Главврач”, “Менеджер здравоохранения”, “Охорона здоров'я України”, “Вісник Національної Академії державного управління при Президентові України”, “Фармацевтичний журнал”, “Экономика здравоохранения”).

*Література:* основна [42–45]  
додаткова [1; 5; 7; 9; 12; 16; 21–26]

## **Тема 7. Ціна та цінова політика закладу охорони здоров'я**

### **Дайте відповіді на питання:**

1. Чи існує різниця в системі ціноутворення на медичні послуги в країнах Європи?
2. Які складові необхідно враховувати при визначенні ціни на медичні послуги?
3. У чому полягає сутність методу врахування рентабельності інвестицій при розрахунку ціни?
4. У чому полягає сутність методу надбавки до ціни?
5. У чому полягає сутність методів ціноутворення, які базуються на сприйнятливості товару (метод розрахунку економічної цінності товару, метод оцінки максимально прийнятної ціни)?
6. Якою є процедура визначення собівартості медичних послуг приватного стоматологічного кабінету?
7. Якою є процедура визначення орієнтованої вартості лікування хворих із серцево-судинними захворюваннями в амбулаторних умовах?
8. Яким є механізм розрахунку ціни на лікарські засоби з урахуванням норм державного та ринкового регулювання?

### **Методичні вказівки до підготовки відповідей на питання**

При підготовці відповідей слід скористатися джерелами, які наведено в списку додаткової літератури. Крім того, доцільно звернутися до публікацій фахових видань: “Вісник соціальної гігієни та організа-



ції охорони здоров'я України”, “Вісник стоматології”, “Главный врач”, “Главврач”, “Лікарська справа”, “Экономика здравоохранения”.

*Література:* основна [34; 39; 44]  
додаткова [2; 6–10; 15; 19–21; 24; 25]

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

**Дайте відповіді на питання:**

1. Які види виплат не включаються до сукупного оподаткованого доходу медичних та фармацевтичних працівників?
2. Які надаються пільги при оподаткуванні прибутковим податком?
3. Чи існує в Україні пільговий режим оподаткування лікарських засобів (ПДВ, акцизний збір)?

#### **Методичні вказівки до підготовки відповідей на питання**

При підготовці відповідей рекомендовано звернути увагу на нормативно-правові акти: лист Державної податкової адміністрації України “Про оподаткування податком на додану вартість лікарських засобів (лікарської сировини)” від 22.02.99. № 2597/7/16–1201 (на доповнення додатково див. лист Державної податкової адміністрації від 11.02.2000. № 1933/7/16–1201), лист Державної податкової адміністрації України від 10.07.01, № 9189/7/16–1217 Постанову Кабінету Міністрів України “Питання звільнення від обкладення ввізним митом фармацевтичної продукції та сполук, що використовуються для її виготовлення, які не виробляються в Україні” від 17.11.04. № 1568, лист апарату Верховної Ради України “Про ПДВ при реалізації спирту етилового як лікарської сировини” від 01.06.01. № 07/8–291, Закон України “Про податок на додану вартість” від 03.04.97. № 168/97-ВР, лист Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської справи “Щодо застосування окремих норм Закону України “Про податок на додану вартість” від 26.12.01. № 06–10/764, лист Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської справи “Щодо звільнення від оподаткування операцій по продажу лікарських засобів та виробів медичного призначення” № 06–10/818 від 12.11.97. лист Державної податкової адміністрації

України “Щодо оподаткування ПДВ коштів, які одержує лікарня від підприємств як відшкодування витрат на лікування їх співробітників” від 02.11.98. № 12684/10/16–1220–26.

Крім того, доцільно звернутися до Internet-сайтів (www. zakon. rada. gov. ua, www. kmu. gov. ua, www. moz. gov. ua тощо).

Ряд публікацій за темою навчальної дисципліни є в спеціалізованих фахових виданнях: “Налоговий, банківський, таможенний Консультант”, “Баланс”, “Податки та бухгалтерський облік”, “Бухгалтерія”, “Провизор”, “Бізнес”.

*Література:* основна [39, 43–45]

додаткова [3]

## ***Тема 9. Підприємницькі ризики в галузі охорони здоров'я***

### **Ситуаційне завдання для самостійної роботи**

Проведіть оцінку ризику для підприємства, що здійснює свою діяльність в галузі охорони здоров'я (на власний вибір).

### **Методичні вказівки до виконання завдання.**

У процесі дослідження необхідно розглянути та вирішити ключові питання:

- 1) типи можливих ризиків;
- 2) способи реагування на загрози для бізнесу.

Для більшості невеликих проектів аналіз ризику проводиться із застосуванням суто експертних методів, тобто шляхом оцінювання. Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій, потрібно так побудувати діяльність, щоб якомога зменшити ризик і залежні від нього втрати в майбутньому.

Необхідно заздалегідь передбачити усі можливі типи ризиків, з якими може зіштовхнутися підприємство, їх джерела та час виникнення. А тому в процесі опрацювання цього завдання слід дати відповідь на питання: як зменшити вплив ризиків на бізнес та скоротити розміри можливих втрат?

Серед ризиків можуть бути: несприятливі тенденції розвитку галузі, до якої належить даний бізнес, реакції конкурентів на зміну ситуації на ринку, циклічність обсягів продажу протягом року, поява нових технічних та технологічних досягнень, труднощі в отриманні кредитів, циклічність потоку готівки, перевищення фактичних вит-

рат над запланованими, природні катаклізми, зниження попиту, вихід з ладу обладнання тощо.

Необхідно показати профілактичні можливості запобігання ризику, а також викласти свою програму страхування від ризику.

*Література:* основна [33; 35; 36; 38; 41; 43; 46]

додаткова [1; 12; 16; 17; 22; 26]

### **Тема 10. Конкуренція підприємців у малому та середньому бізнесі**

**Дайте відповіді на питання:**

1. Які існують види конкурентних стратегій у галузі охорони здоров'я?
2. Визначіть специфічні особливості конкуренції фармацевтичного бізнесу в Україні.
3. У чому полягають особливості конкурентних стратегій фармацевтичних фірм, що виготовляють генеричні лікарські засоби?

#### **Методичні вказівки до підготовки відповідей на питання**

Для розкриття питання необхідно проаналізувати стан фармацевтичного ринку України. Для цього доцільно скористатися даними періодичних видань, статистичних бюлетенів, 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.zdrav.ru](http://www.zdrav.ru), [www.farmoboz.ru](http://www.farmoboz.ru) тощо).

#### **Ситуаційні завдання для самостійної роботи**

##### **Завдання 1**

Визначіть цільовий ринок медичного закладу (його створення передбачається в майбутньому), орієнтуючись на вузьку групу споживачів, тобто здійсніть сегментацію ринку.

##### **Завдання 2**

Здійсніть сегментацію ринку медичних послуг стоматологічної поліклініки державної форми власності. Об'єкт сегментації — споживач.

### Завдання 3

Здійсніть сегментацію ринку медичних послуг стоматологічної клініки (кабінету) приватної форми власності. Об'єкт сегментації — конкуренти.

#### Методичні вказівки до виконання ситуаційного завдання 1

При аналізі сегменту ринку необхідно відповісти на питання:

1. На яких ринках має діяти медичний заклад і які типи ринку будуть використовуватись?
2. Які основні сегменти цього ринку за кожним видом медичних послуг?
3. Які особливості передбачуваних сегментів ринку: рівень потреб в медичних послугах і ступінь їх задоволення з урахуванням демографічних факторів, епідеміологічної ситуації в регіоні, сезонних тенденцій?
4. Що являє собою кожен із сегментів ринку щодо економічної ефективності та інших ринкових показників?
5. Які перспективи розвитку кожного сегмента ринку, у яких має намір діяти лікувально-профілактичний заклад?
6. Які фактори впливають на попит на медичні послуги в кожному сегменті ринку і яка їх динаміка? Яким чином організація має намір реагувати на зміну попиту?
7. Які фактори впливають на Ваш сегмент ринку: законодавство, економічна або демографічна ситуація в країні? Які заходи будуть впроваджуватись у різних ситуаціях: реформи цін; високі темпи інфляції; законодавчі обмеження?
8. Яким чином планується проводити вивчення потреб і попиту?

#### Методичні вказівки до виконання ситуаційного завдання 2

При здійсненні сегментації ринку медичних послуг необхідно визначити групу споживачів, потреби яких і фінансова можливість оплатити за медичні послуги постійно зростатимуть. Лікувально-профілактичний заклад має найповніше задовольнити саме цю категорію споживачів і тим забезпечити зростання прибутку. Такий сегмент ринку називають ринковою нішею. При визначенні ринкової ніші розглядають такі категорії споживачів:

- *пацієнти або їх представники*. Споживачами медичної послуги, лікарського засобу та їх покупцями можуть бути різні люди.

Тобто рішення щодо медичного обслуговування дітей приймають їх батьки, які є їх законними представниками. Складніша ситуація, якщо людина в стані, коли не може прийняти або висловити своє рішення (недієздатні; пацієнти, які знаходяться у непритомному стані, тощо). В цьому випадку рішення може прийматись законним представником, проте використовуватись кошти самого пацієнта за домовленістю або за заповітом, який складається на випадок критичного стану;

- *держава*, яка через систему державних та комунальних закладів охорони здоров'я фінансує медичне обслуговування населення;
- *лікувально-профілактичні заклади* можуть виступати не тільки надавачем послуги, проте і її покупцем. Наприклад, приватний лікувально-профілактичний заклад може не мати власного діагностичного комплексу і купувати його послуги за угодою. З іншого боку, лікувально-профілактичні заклади є споживачами лікарських засобів, медичної техніки, інструментарію тощо.

### **Методичні вказівки до виконання ситуаційного завдання 3**

Для вирішення завдання необхідно звернути увагу на те, що на стан конкуренції на ринку медичних послуг впливають основні конкурентні сили:

- суперництво серед існуючих медичних закладів;
- економічні можливості пацієнтів;
- конкуренція з боку послуг, що замінюють традиційні медичні послуги (нетрадиційна медицина тощо);
- загроза появи нових конкурентів, у тому числі зміни в секторі державної охорони здоров'я.

Для виявлення діючих і потенційних конкурентів на обраному сегменті ринку або на ринку послуг слід використати підхід, пов'язаний з оцінкою основних потреб, що задовольняються на ринку основними конкуруючими фірмами.

Необхідно врахувати, що мета цього підходу полягає в тому, щоб згрупувати усі конкуруючі фірми за піком надання медичних послуг. Основні групи конкурентів можуть бути такі:

- лікувально-профілактичні заклади, що орієнтуються на надання усього комплексу діагностичних, лікувальних і профілактичних послуг в обраному напрямі надання медико-санітарної допомоги (стоматологія, педіатрія, акушерство і гінекологія тощо);

- спеціалізовані лікувально-профілактичні заклади, орієнтовані на надання специфічних медичних послуг: швидка медична допомога; надання медичної допомоги вдома; діагностичний центр і інші;
- медичні заклади, що готуються до надання медичних послуг, аналогічних Вашому бізнес-проекту;
- медичні заклади, що працюють на іншому регіональному ринку з аналогічною медичною послугою. Наприклад, в іншому регіоні є діагностична лабораторія, що придбала обладнання для визначення рівня гормонів або онкомаркерів імуноферментним методом. Завжди є імовірність, що для збільшення прибутку вона прагнучиме вийти на інший регіональний ринок та обслуговувати його з невеликими витратами;
- заклади, що надають нетрадиційні медичні послуги.

*Література:* основна [34; 39; 44]  
додаткова [5; 14]

## **Тема 11. Маркетинг у медичному та фармацевтичному бізнесі**

### **Ситуаційні вправи**

#### **Вправа 1**

Обґрунтувати концепції фармацевтичного маркетингу, що застосували підприємства виробники в наведених нижче ситуаціях:

- фармацевтична фірма “FF” на 8 % зменшила собівартість виробництва широко розповсюджених галенових препаратів, що уможливило зниження відпускних цін на них;
- фармацевтична фірма “PIT”, яка реалізовувала свою продукцію через місцеві і регіональні оптові фармацевтичні підприємства, разом із національним оптовим посередником (його збутові структурні підрозділи охоплюють усі регіони країни) утворила договірне об’єднання з метою постійної координації господарської діяльності;
- фармацевтична фірма “VIVAT”, яка спеціалізується на виробництві вітамінних препаратів, прийняла рішення провести дослідження потреб різних груп споживачів (різних вікових категорій, роду занять) з метою визначити їх уподобання, задоволення чи незадоволення своєю продукцією, побажання щодо її поліпшення;

- фармацевтична фірма “GRUP”, що виробляла таблетовані форми кислоти ацетилсаліцилової, прийняла рішення про освоєння випуску спеціальної ін’єкційної форми лікарського засобу для лікування злоякісних утворень.

## **Вправа 2**

Фармацевтична фірма з метою проведення активної рекламної кампанії для аптечних фахівців вирішила вивчити рекламно-інформаційну цінність періодичних фахових джерел.

Розробіть анкету, яку можна було б запропонувати фірмі для опитування працівників аптечних закладів.

## **Вправа 3**

Визначити показники управління запасами таблеток ацетилсаліцилової кислоти за умови, що аптека робить кожні десять днів замовлення. Аптека реалізує за день в середньому 27 упаковок. Витрати на поставку однієї упаковки становлять 0,24 грн, а її утримання обходиться аптеці 0,1 коп. / день.

## **Вправа 4**

Зазначте основні підходи до ціноутворення на лікарські засоби в країнах Європи та Північної Америки.

## **Вправа 5**

Визначте і охарактеризуйте рекламну активність фармацевтичних фірм в одному зі спеціалізованих періодичних видань.

## **Вправа 6**

Назвіть спільні та індивідуальні функції і завдання організаторів та учасників спеціалізованої медичної виставки.

№	Назва функцій і завдань	Організатор виставки	Учасник виставки
1	Вибір виставки		
2	Вибір засобів привернення уваги учасників і відвідувачів		
3	Визначення експозиції виставки і плану стенду		
4	Визначення цілей виставки		

5	Добір і підготовка фахівців		
6	Організація проведення (павільйон, розміщення, виставкове обладнання, вартість)		
7	Оцінювання ефективності виставки		
8	Підготовка рекламної кампанії (буклети, листівки тощо)		
9	Планування участі		
10	Прийняття рішення про подальше використання експонатів		
11	Узагальнення матеріалів ЗМІ, присвячених виставці		
12	Укладення кошторису		

### **Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи 1**

Відповідь слід оформити у вигляді таблиці. Приклад заповнення таблиці наведено нижче.

Слід взяти до уваги, що кожній із наведених ситуацій відповідає одна з таких концепцій:

- 1) концепція удосконалення виробництва, головна мета якої – досягнення ефективності виробництва продукції та її оптимальний розподіл;
- 2) концепція удосконалення лікарського засобу – прагнення до поліпшення якості продукту без належного вивчення потреб споживачів (споживачі віддають перевагу лікам із найвищою якістю, ефективністю та безпечністю);
- 3) концепція інтенсифікації комерційних зусиль (концепція збутової орієнтації) – виробники з метою максимізації продажу концентрують свої зусилля на збуті (отримання прибутку за рахунок зростання обсягів продажу);
- 4) концепція інтегрованого маркетингу – запорукою досягнення цілей підприємства є визначення потреб споживачів і задоволення цих потреб ефективнішими і продуктивнішими, в порівнянні



з конкурентами, методами (отримання прибутку за рахунок задоволення потреб споживачів);

- 5) концепція соціально-етичного маркетингу – визначення потреб споживачів та їх задоволення ефективніше, ніж конкуренти, з урахуванням інтересів усіх членів суспільства.

Назва фармацевтичної фірми	Чим займалася	Суть нового проекту	Концепція маркетингу
“FF”	виробництвом галенових препаратів	на 8 % зменшилась собівартість цього виробництва	удосконалення виробництва
...			

### Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи 2

Варіант питань анкети експертної оцінки періодичних видань фармацевтичного профілю.

Запитання 1. Установа, в якій ви працюєте:

- 1) аптека;
- 2) оптова фармацевтична фірма;
- 3) фармацевтичне підприємство;
- 4) інше.

Запитання 2. Вкажіть, дизайн яких періодичних видань:

- 1) повністю задовольняє — ...;
- 2) не зовсім задовольняє — ...;
- 3) взагалі не задовольняє — ....

### Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи 3

Показниками управління запасами конкретного препарату є оптимальний розмір виконання замовлення, інтервал між виконанням замовлення, точка поповнення запасу і денні витрати, пов'язані з утриманням запасу лікарського засобу.

Оптимальний розмір виконання замовлення визначається за формулою:

$$Q_i = \sqrt{\frac{2 \cdot Z_i \cdot A_i \cdot B_i}{B_i}}$$

де  $Q_i$  – оптимальний розмір виконання замовлення  $i$ -го препарату, од.;

$Z_i$  – потреба в препараті на певний період часу, од.;

$A_i$  – витрати на поставку одиниці  $i$ -го препарату, який замовляють, грн.;

$B_i$  – витрати на зберігання одиниці препарату, грн/од.

Інтервал між виконанням замовлень можна розрахувати за формулою:

$$I_i = \frac{NQ_i}{Z_i},$$

де  $I_i$  – інтервал між замовленнями  $i$ -го препарату, днів;

$N$  – кількість робочих днів у певному періоді часу.

Далі необхідно розрахувати *ефективний термін замовлення* ( $J_i$ ) за формулою:

$$J_i = L_i - n - I_i,$$

де  $n$  – найбільше ціле число, що не перевищує  $L_i / I_i$  (якщо  $L_i = 10$ , а  $I_i = 4$ , то  $n = 2$ ).

Тоді *точка поповнення запасу* виникатиме при рівні запасу:

$$Q_i = J_i \cdot Z_i.$$

У свою чергу, *денні витрати, пов'язані з утриманням запасу* лікарського запасу ( $U_i$ ), можна визначити за формулою:

$$U_i = \frac{A_i Z_i}{Q_i} + \frac{B_i Q_i}{2}$$

#### Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи 4

Результати відповіді слід оформити у вигляді таблиці.

№ пор.	Країна	Порядок формування ціни	На які ліки регулюють ціни	Механізм встановлення ціни	Рівень відшкодування	Порядок встановлення еталонних цін
1	Німеччина	Вільне ціноутворення плюс державне регулювання	У процесі оптово-роздрібної реалізації	Непряме регулювання – еталонне ціноутворення	Еталонні ціни	Дещо вище від найдешевших генериків у групі
2	...					

### Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи 5

Для характеристики комунікаційної політики фармацевтичних фірм в спеціалізованих фахових виданнях можна використати будь-який номер щотижневика “Аптека”.

Результати відповіді слід оформити у вигляді таблиці.

№ пор.	Назва фармацевтичної фірми	Назва рекламованого препарату	Де знаходиться (сторінка)	Площа рекламного звернення, см <sup>2</sup>
<i>Кольоровий друк</i>				
1	“Гедеон Ріхтер”, Угорщина	Диротон	1	232,5
2		Верошпірон	2	245,4
3	“Стиролфарм”, Україна	Диклофенак з парацетамолом	88	230,6
	...			
<i>Чорно-білий друк</i>				
8	“Балканфарма”, Болгарія	Фунголон	10	250,8
	...			

### Методичні вказівки до виконання ситуаційної вправи 6

У відповідній графі (організатор, учасник виставки) слід поставити позначку навпроти кожної функції і завдання. Зверніть увагу, що деякі із запропонованих функцій можуть підходити всім суб'єктам виставки (наприклад, “Вибір засобів привернення уваги учасників і відвідувачів”).

#### Теми рефератів

1. Методи і форми виходу на зовнішній фармацевтичний ринок.
2. Управління міжнародним фармацевтичним маркетингом.
3. Ціноутворення у системі міжнародного фармацевтичного маркетингу.
4. Розповсюдження лікарських засобів на міжнародному ринку.
5. Просування лікарських засобів на міжнародному ринку.

#### Методичні рекомендації до підготовки рефератів

У рефераті необхідно розглянути такі питання:

- у першій темі – основні методи виходу фармацевтичної фірми на зовнішній ринок, форми реалізації міжнародного фармацевтичного маркетингу, концепції міжнародного маркетингу;

- в другій — планування маркетингу міжнародної фармацевтичної фірми, базисні елементи плану міжнародного фармацевтичного маркетингу, сегментацію міжнародного фармацевтичного ринку, створення служби маркетингу міжнародної фармацевтичної фірми;
- в третій — проблеми встановлення цін на міжнародному ринку на ліки, процес вироблення міжнародної цінової політики, стандартні цінові стратегії для міжнародного ринку, роль торгових термінів “Інкотермс” у визначенні митної вартості ліків, роль державного управління у регулюванні цін на зовнішніх ринках, основні наслідки державного регулювання цін на зовнішніх ринках;
- в четвертій — особливості каналів міжнародного розподілу, характеристика посередницької мережі фармацевтичних ринків країн Європи, горизонтальну інтеграцію на міжнародному фармацевтичному ринку, вертикальні інтеграцію і диверсифікованість на міжнародному фармацевтичному ринку, організацію збутової логістики міжнародними фармацевтичними фірмами, транспортування лікарських засобів за кордон;
- в п'ятій — напрями і підходи до просування ліків на міжнародному ринку, створення позитивного образу фармацевтичної фірми на зовнішньому ринку, регулювання реклами лікарських засобів для населення в країнах ЄС.

*Література:* основна [29; 34; 40]  
додаткова [7]

## **Тема 12. Відповідальність підприємців**

### **Дайте відповіді на питання:**

1. Які нормативно-правові акти в Україні регулюють питання фінансового забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я?
2. Визначіть правові засади ціноутворення при наданні медичних послуг в Україні.

### **Методичні вказівки до підготовки відповідей на питання**

При підготовці відповідей доцільно скористатися основними положеннями законодавчих актів: Господарський кодекс України, прийнятий 16.01.03 (із змінами станом на 25.03.05.), Закон України “Про

ціни і ціноутворення” (із змінами станом на 20.11.03.), Постанова Кабінету Міністрів України “Перелік платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров’я та вищих медичних закладах освіти” від 17.09.96. № 1138 (із змінами та доповненнями), Постанова Кабінету Міністрів України “Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)” від 25.12.96. № 1548, Постанова Кабінету Міністрів України “Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ” від 28.02.02. № 228 (із змінами станом на 29.04.04.), Кодекс України про адміністративні правопорушення (із змінами станом на 03.03.05.) ([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)).

### **Теми рефератів**

1. Класифікація права у сфері охорони здоров’я.
2. Право на охорону здоров’я в міжнародних нормативно-правових актах.
3. Нормативно-правові основи управління персоналом в медичних закладах.
4. Нормативно-правові основи управління маркетинговою діяльністю фармацевтичних підприємств.
5. Етико-правові основи надання медичної допомоги.
6. Правові основи охорони праці в медицині.
7. Правові основи охорони праці у фармацевції.

### **Методичні рекомендації до підготовки рефератів**

Матеріал для реферату доцільно брати з нормативно-правових актів (див. список основної рекомендованої літератури). Наприклад, нормативно-правове забезпечення трудових взаємовідносин при провадженні медичної практики забезпечується основними положеннями Кодексу законів про працю України (із змінами станом на 03.03.05.), Закону України “Про освіту” (із змінами станом на 25.03.05.), Закону України “Про охорону праці” (із змінами станом на 25.03.05.), Закон України “Про пенсійне забезпечення” (із змінами станом на 10.07.03.), Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” (із змінами станом на 25.03.05.), Закону України “Про відпустки” від 15.11.96. № 504, Постановою Кабінету Міністрів України “Про впорядкування умов оплати праці працівни-

ків установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери” від 07.02.01. № 134, Наказом МОЗ України “Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров’я” від 23.02.2000. № 33 тощо. Матеріали можна знайти на Internet-сайтах Верховної Ради України ([www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)), Кабінету Міністрів України ([www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)), Міністерства охорони здоров’я України ([www.moz.gov.ua](http://www.moz.gov.ua)), в журналі “Офіційний вісник України”, у відповідних збірниках нормативно-правових актів.

*Література:* основна [1–32; 34; 37; 39; 44]  
додаткова [3–5; 13; 14; 18]



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

### Основна

#### *А. Нормативно-правові акти*

1. Конституція України, прийнята Верховною радою України 28 червня 1996 року // 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”.
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 17.03.03 № 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.
33. Агафонова Л. Г., Рога О. В. Підготовка бізнес-плану. — К.: Знання, 2000. — 158 с.
34. Громовик Б. П., Гасюк Г. Д., Левцицька О. Р. Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади. — Вінниця: Нова Книга, 2004. — 464 с.
35. *Бизнес-планирование* / Под. ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 672 с.
36. Богомолов А. Ю. Бизнес-план: методика разработки. — М.: Ось-89, 2000. — 576 с.
37. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: Т-во “Знання”; КОО, 2001. — 277 с.
38. Кобиляцький Л. С. Управління проектами. — К.: МАУП, 2002.
39. *Курс предпринимательства: Учеб. для вузов* / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. — 439 с.
40. Мірошніченко А. В. Діловий успіх і маркетинг. — К.: А. Л. Д., 1997. — 64 с.
41. Покропивний С. Ф., Соболь С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. — 208 с.
42. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные деловые вопросы с анализом деловых ситуаций. — К.: Максимум, 2001. — 598 с.
43. *Страховий та інвестиційний менеджмент: Підручник* / За ред. В. Г. Федоренка. — К.: МАУП, 2002. — 344 с.
44. *Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров’я: Колективна моногр.* / О. В. Баєва, М. М. Білинська, Л. І. Жаліло та ін.; За ред. О. В. Баєвої та І. М. Солоненка. — К.: МАУП, 2007. — 376 с.
45. *Фінанси (теоретичні основи): Підручник* / За ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая. — К.: МАУП, 2002. — 280 с.
46. Щёкин Г. В. Управление бизнесом. — К.: МАУП, 2004.

*Додаткова*

1. *Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента — М.: Финансы и статистика, 1997. — 478 с.
2. *Визначення собівартості і ціноутворення в клінічній медицині (практичні рекомендації).* — Дніпропетровськ: Центр наук. мед. інформації та патентно-ліценз. роботи МОЗ України, 2001. — 27 с.
3. *Волкова А. С., Анашин В. В., Камчатный Г. И.* Организационно-правовые основы частной стоматологической деятельности. — Харьков.: Мегapolis, 2005. — 448 с.
4. *Державна політика з охорони громадського здоров'я в Україні: Навч. посіб. / Кер. авт. кол.: І. М. Солоненко, Л. І. Жаліло.* — К.: Вид-во УАДУ, 2004. — 140 с.
5. *Державна політика та економіка охорони здоров'я. Практикум / М. Білицька, В. Григорович, Л. Жаліло та ін.; За заг. ред. І. Розпуценка, І. Солоненка,* — К.: К. І. С., 2002. — 216 с.
6. *Дорогой А. П., Корнацький В. М., Манойленко Т. С., Прокопишин О. І., Залеський В. М.* Орієнтовна вартість лікування хворих із серцево-судинними захворюваннями в амбулаторних умовах // Лікарська справа. — 2004. — № 5/6. — С. 95–99.
7. *Здравоохранение: экономика, маркетинг, менеджмент: Учеб. пособие / А. А. Чухно, В. И. Крамаренко, Л. К. Дембский и др.* — Симферополь: Таврида, 2001. — 339 с.
8. *Лехан В. М., Ключна О. С., Солодченко І. Г.* Визначення собівартості медичних послуг приватного стоматологічного кабінету на сучасному етапі розвитку ринкової економіки // Вісн. соц. гігієни та орг. охорони здоров'я України. — 2004. — № 1. — С. 77–82.
9. *Магуайр Е., Гендерсон Д., Муні Г.* Економіка охорони здоров'я: Пер. з англ./ Наук. ред. і пер. І. М. Солоненко. — К.: Основи, 1998. — 292 с.
10. *Михайлов Ф. В., Филатов В. Н.* Методика расчета тарифа на медицинские услуги в стационарах // Экономика здравоохранения. — 2000. — № 2.
11. *Мороз В. М., Сегета І. В., Фещук Н. М., Олійник М. П.* Охорона праці у медицині та фармації. — Вінниця: Нова книга, 2005. — 544 с.
12. *Павлова Л. Н.* Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учеб. для вузов. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1995. — 400 с.

13. *Перспектива-2010*. Програма реорганізації медичної допомоги в Україні. — К., 1999. — 96 с.
14. *Регулирование* предпринимательской деятельности в системах здравоохранения европейских стран: Пер. с англ. / Ред. Р. Б. Солтман, Р. Буссе, З. Моссиалос: — М.: Весь мир, 2002. — С. 8, 4359, 63.
15. *Рекомендації* щодо порядку розрахунку середньої вартості утримання одного хворого та відпочиваючого та цін на путівки (курсівки) в санаторно-курортних закладах профспілок України. — К., 1998. — 14 с.
16. *Решетников А. В.* Финансовый менеджмент в системе обязательного медицинского страхования // Экономика здравоохранения. — 2001 — № 10.
17. *Рудень В. В.* Страхова медицина і медичне страхування: Навч. посіб. — Львів, 1999. — 304 с.
18. *Службы* здравоохранения в Европе — 3-е изд.: // ВОЗ, Европейское региональное бюро. — Копенгаген, 1983. — Т. 1. — С. 75–78.
19. *Соціальна медицина та організація охорони здоров'я* / За заг. ред. Ю. В. Вороненка, В. Ф. Москаленка. — Тернопіль: Укрмедкнига, 2000.
20. *Цінова політика санаторно-курортних закладів в умовах ринкової економіки* / Метод. рек. — К.: Упр. екон. аналізу та прогнозування, 2000. — 14 с.
21. *Шамигурина Н. Г.* Экономика лечебно-профилактического учреждения. — М.: МЦФЭР, 2001. — 278 с.
22. *Шамигурина Н. Г.* Экономика лечебно-профилактического учреждения. — М.: МУФЭР, 2001. — 278 с.
23. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа. — М.: Изд-во “Инфра-М.”, 1996. — 172 с.
24. *Шутов М. М.* Экономические основы рыночного здравоохранения / НАН Украины, Ин-т экон.-правовых исслед. — Донецк: ВИК, 2002. — 296 с.
25. *Экономика здравоохранения: Учеб. пособие* / Под общ. ред. А. В. Решетникова. — М.: ГЭОТАР-МЕД, 2003. — 242 с.
26. *Экономика и организация медицинского страхования: Учебник.* — Хабаровск, 1995. — 278 с.

## ***ЗМІСТ***

Пояснювальна записка.....	3
Методичні вказівки до самостійної роботи студентів.....	4
Список літератури .....	31



Відповідальний за випуск	<i>А. Д. Вегеренко</i>
Редактор	<i>О. М. Коваленко</i>
Комп'ютерне верстання	<i>О. М. Каденко</i>

**МАУП**

Зам. № ВКЦ-3334

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