

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
дисципліни
“УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ У ФАРМАКОЛОГІЇ”
(для бакалаврів)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2011

МАУП

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

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

Мета вивчення дисципліни: формування сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань з технології та управління фармацевтичним бізнесом, умінь щодо технології менеджменту аптечних установ, загальних принципів управління фармацевтичним підприємством, планування діяльності фармацевтичних закладів.

Завданнями навчальної дисципліни “Управління бізнесом у фармакології” є теоретична та практична підготовка студентів з питань:

- загальні принципи управління фармацевтичним закладом;
- організаційно-правове забезпечення здійснення діяльності з виробництва, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами;
- організація роботи маркетингової служби фармацевтичного закладу;
- планування діяльності фармацевтичного закладу;
- впровадження функції контролю в економічному механізмі менеджменту фармацевтичних закладів;
- бухгалтерська звітність — як основне джерело інформаційного забезпечення господарської діяльності фармацевтичних закладів;
- економічні методи управління в фармацевтичній практиці;
- товарна політика фармацевтичних фірм;
- організація зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності у фармацевтичному бізнесі.

Вивчення дисципліни “Управління бізнесом у фармакології” передбачає тісні зв’язки з іншими навчальними курсами: “Економіка підприємства”, “Бухгалтерський облік та аудит”, “Мікроекономіка”,

Підготовлено кандидатом економічних наук, доцентом кафедри управління персоналом та медичного менеджменту *Л. О. Згалат-Лозинською*

Затверджено на засіданні кафедри управління персоналом та медичного менеджменту (протокол № 3 від 18.02.09)

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом

Згалат-Лозинська Л. О. Навчальна програма дисципліни “Управління бізнесом у фармакології” (для бакалаврів). – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. – 26 с.

Навчальна програма містить пояснювальну записку, тематичний план, зміст дисципліни, методичні вказівки до виконання контрольної роботи, варіанти контрольних робіт, питання для самоконтролю, а також список літератури.

- © Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2011
- © ДП «Видавничий дім «Персонал», 2011

“Макроекономіка”, “Основи менеджменту”, “Маркетинг у медицині та фармації (фармакології)”, “Облік і звітність в охороні здоров’я”, “Організаційно-правові засади охорони здоров’я”, “Підприємництво в охороні здоров’я” тощо.

Семестровий контроль знань проводиться у формі екзамену. Екзамен з дисципліни має за мету перевірку знань студентів з теорії і виявлення навичок застосування отриманих знань при вирішенні практичних завдань, а також навичок самостійної роботи з навчальною і науковою літературою. Екзаменаційний білет складається з трьох теоретичних питань.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
дисципліни
“УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ У ФАРМАКОЛОГІЇ”

№ пор.	Назва змістового модуля і теми
1	2
	Змістовий модуль I. Організаційно-правове забезпечення здійснення діяльності з виробництва, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами
1	Державне регулювання виробництва, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами
2	Стратегічний аналіз у фармацевтичному бізнесі
3	Конкурентні переваги у фармацевтичному бізнесі
4	Організаційно-правові засади виробництва лікарських засобів
5	Організаційно-правові засади оптової торгівлі лікарськими засобами
6	Організаційно-правові засади роздрібною торгівлі лікарськими засобами
	Змістовий модуль II. Менеджмент аптечних закладів
7	Менеджмент фармацевтичних фірм
8	Основи економіки аптечного закладу
9	Організація бухгалтерського та податкового обліку лікарських засобів
10	Товарна політика фармацевтичних фірм

1	2
11	Просування та збут лікарських засобів на фармацевтичному ринку
12	Менеджмент зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності у фармацевтичному бізнесі
Разом годин: 108	

ЗМІСТ
дисципліни
“УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ У ФАРМАКОЛОГІЇ”

Змістовий модуль I. Організаційно-правове забезпечення здійснення діяльності з виробництва, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами

Тема 1. Державне регулювання виробництва, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами

Загальноорганізаційні вимоги до здійснення діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі.

Структура та напрями державного регулювання фармацевтичного ринку. Започаткування господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами. Ліцензування діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами.

Розробка законів, які регулюють порядок обігу лікарських засобів. Державний контроль діяльності з порядку реалізації лікарських засобів. Загальні вимоги до реалізації лікарських засобів. Загальні принципи реалізації (відпуску) лікарських засобів громадянам. Державний контроль щодо забезпечення населення лікарськими засобами на випадок стихійного лиха, катастроф, епідемічних захворювань. Нормативно-правова база утилізації та знищення лікарських засобів.

Державне регулювання допуску до фармацевтичної діяльності.

Регулювання експорту та імпорту фармацевтичної продукції, засноване на законодавчих та нормативних актах.

Правила реєстрації лікарських засобів. Система державного контролю якості лікарських засобів Сертифікація лікарських засобів.

Література: основна [2; 6; 8];
додаткова [12; 16–23; 29; 31; 32; 34; 44–46; 49; 53; 54]

Тема 2. Стратегічний аналіз у фармацевтичному бізнесі

Аналіз макросередовища фармацевтичного бізнесу. Специфічні фактори аналізу макросередовища фармацевтичного бізнесу.

Аналіз мікросередовища фармацевтичного бізнесу. Аналіз галузі. Аналіз конкурентів. Аналіз споживачів фармацевтичної продукції.

Аналіз стейкхолдерів. Ключові фактори успіху на фармацевтичних ринках.

Внутрішньоорганізаційний аналіз фармацевтичної фірми. Оцінка матеріальних ресурсів фармацевтичної фірми. Оцінка нематеріальних ресурсів фармацевтичної фірми. Оцінка людських ресурсів. Функціональна оцінка організаційного потенціалу.

Бенчмаркінг.

SWOT-аналіз фармацевтичної фірми.

Література: основна [1; 3; 5];
додаткова [53; 55]

Тема 3. Конкурентні переваги у фармацевтичному бізнесі

Дослідження кон'юнктури фармацевтичного ринку. Сегментація фармацевтичного ринку і позиціонування лікарських засобів. Аналіз і оцінка ринкових можливостей фармацевтичних підприємств. Природа конкурентних переваг. Моделювання конкурентних стратегій фармацевтичних підприємств. Конкурентні переваги та стратегія низьких видатків. Умови реалізації стратегії низьких видатків. Переваги низьких видатків та конкурентні сили у фармацевтичному бізнесі. Ризики стратегії низьких видатків у фармацевтичному бізнесі. Бенчмаркінг у діяльності фармацевтичних фірм.

Конкурентні переваги та стратегія диференціації у фармацевтичному бізнесі. Конкурентна стратегія концентрації у фармацевтичному бізнесі. Роль науково-дослідних розробок у конкурентній стратегії фармацевтичної фірми, що виготовляє спеціалізовані лікарські засоби.

Особливості конкурентних стратегій фармацевтичних фірм, що виготовляють генеричні лікарські засоби. Міжнародні ринки пре-

паратів-генериків. Планування асортименту фармацевтичних фірм. Ключові фактори успіху на ринку генериків.

Література: основна [1; 5];
додаткова [40]

Тема 4. Організаційно-правові засади виробництва лікарських засобів

Нормативно-технічні документи, які встановлюють вимоги до лікарського засобу, його упаковки, умов і термінів зберігання, методів контролю якості лікарського засобу. Технічний та технологічний регламент виробництва лікарських засобів.

Організація діяльності фармацевтичних оптових закладів. Загальні вимоги до приміщень для виробництва лікарських засобів. Вимоги до виробничих зон. Вимоги до складських зон. Вимоги до зон контролю якості. Загальні вимоги до допоміжних зон: адміністративні та побутові приміщення аптечних складів. Спеціальні вимоги до стерильного виробництва.

Обладнання аптечного складу. Поняття про консигнаційний склад.

Управління персоналом аптечного складу.

Організація руху товарів на аптечному складі. Основні фармацевтичні вимоги до організації робіт з фасування на аптечному складі.

Література: основна [2; 3; 8];
додаткова [17; 31; 34; 35; 45; 46; 49; 53]

Тема 5. Організаційно-правові засади оптової торгівлі лікарськими засобами

Поняття аптеки, аптечного складу (бази), аптечного кіску та аптечного пункту. Порядок заняття торговою діяльністю. Правила роздрібною реалізації лікарських засобів, затверджені постановою Кабінету Міністрів України. Вимоги до аптечних закладів, які займаються роздрібною реалізацією лікарських засобів та імунобіологічних препаратів.

Організаційно-правові засади оптової торгівлі лікарськими засобами. Вимоги до приміщень аптечних баз: виробничі приміщення; службово-побутові приміщення. Забезпечення умов зберігання лікарських засобів у складських приміщеннях. Устаткування та обладнання складських приміщень. Забезпечення санітарного стану

приміщень та устаткування аптечної бази (складу). Вимоги до документації аптечної бази: нормативно-правова документація; нормативно-технічна документація.

Література: основна [2];
додаткова [17; 31; 34; 37; 42]

Тема 6. Організаційно-правові засади роздрібної торгівлі лікарськими засобами

Організаційно-правові засади роздрібної торгівлі лікарськими засобами. Здійснення роздрібної торгівлі лікарськими засобами через аптеки, аптекарські кіоски. Аптекарські пункти, фельдшерсько-акушерські пункти, що організовані в сільських населених пунктах. Вимоги до приміщень аптеки. Умови до зберігання та реалізації лікарських засобів в аптеках. Вимоги до складу виробничих та допоміжних приміщень, обладнання аптек. Паспорт структурного підрозділу аптеки.

Вимоги до персоналу аптеки.

Використання електронно-касових апаратів в аптеках. Реєстрація продажу з використанням режиму програмування аптечного товару за групами.

Порядок документального оформлення операцій з лікарськими засобами. Порядок операцій, пов'язаних із придбанням, зберіганням, виготовленням та реалізацією наркотичних, психотропних лікарських засобів. Порядок отримання, проведення контролю за ціловим використанням етилового спирту.

Виготовлення лікарських препаратів в аптеках. Організація виготовлення лікарських препаратів за рецептами лікаря. Форми рецептурних бланків. Контроль робітниками аптечного закладу правильності оформлення рецептів. Виготовлення лікарських засобів за замовленням лікувально-профілактичних закладів. Облік робіт з виготовлення, фасування лікарських засобів. Облік лабораторних робіт.

Зберігання лікарських засобів та товарів медичного призначення. Зберігання лікарських засобів, які вимагають захисту від світла, захисту від вологи, захисту від випаровування, захисту від дії високих та низьких температур, впливу від газів оточуючого середовища. Зберігання пахучих та барвних лікарських засобів. Зберігання виробів медичного призначення. Зберігання вогнебезпечних та вибу-

хонебезпечних препаратів. Зберігання наркотичних та психотропних лікарських засобів.

Організація реалізації лікарських засобів.

Утилізація та знищення недоброякісних, прострочених лікарських засобів.

Література: основна [2; 4];
додаткова [17; 22; 25; 30; 31; 34; 36; 37; 39; 42; 44; 45; 48; 49]

Змістовий модуль II. Менеджмент аптечних закладів

Тема 7. Менеджмент фармацевтичних фірм

Проектування організаційної структури фармацевтичної фірми. Функціональна структура. Регіональна структура. Структура стратегічних господарчих підрозділів.

Фінансовий менеджмент фармацевтичної фірми. Фінансування та бюджетування. Мережний аналіз.

Корпоративна культура фармацевтичної фірми. Управління корпоративною культурою. Оцінка сумісності корпоративної культури та стратегії фармацевтичної фірми.

Системи адміністративної підтримки. Плани та системи інформаційної підтримки у фармацевтичному бізнесі. Системи мотивації та контролю.

Література: основна [1; 3; 5; 6];
додаткова [35; 41; 46; 47; 49; 53]

Тема 8. Основи економіки аптечного закладу

Дія основних економічних законів на фармацевтичному ринку. Фармакоекономічний аналіз. Фактори, які впливають на попит на лікарські засоби. Стратегії ціноутворення. Фактори, які впливають на цінову політику. Основи стратегії ціноутворення на лікарські засоби. Моделі та методи ціноутворення на лікарські засоби. Вибір та реалізація цінової стратегії. Аналіз цінової кон'юнктури фармацевтичного ринку. Внутрішньофірмове ціноутворення на лікарські засоби. Аналіз перехресної еластичності попиту на лікарські засоби. Аналіз та коректування цін на лікарські засоби. Державна реєстрація цін на основні лікарські засоби.

Прогнозування основних економічних показників діяльності аптечного закладу. Прогноз об'єму реалізації аптек. Вплив цінової еластичності попиту на об'єми реалізації лікарських засобів.

Прогноз витрат аптечних закладів. Прогнозування чистого прибутку.

Література: основна [1; 3; 5];
додаткова [33; 40; 47; 50; 53; 55]

Тема 9. Організація бухгалтерського та податкового обліку лікарських засобів

Обіг та документальне оформлення надходження лікарських засобів. Порядок реалізації лікарських засобів та виробів медичного призначення. Дозвільні документи на право роздрібною реалізації лікарських засобів. Реєстрація амбулаторних і стаціонарних рецептів в аптеці. Облік безкоштовного та пільгового відпуску. Облік кількості амбулаторної та стаціонарної рецептури.

Визначення собівартості реалізованих лікарських засобів та виробів медичного призначення. Розрахунок середнього відсотка торгової націнки. Облік лікарських форм, виготовлених в аптеках. Інвентаризація лікарських засобів.

Література: основна [7];
додаткова [10; 49–52]

Тема 10. Товарна політика фармацевтичних фірм

Асортиментна політика фармацевтичного підприємства. Рівні товару. Поняття торгової марки. Поняття ступенів торгової марки. Розробка нових лікарських засобів. Життєвий цикл лікарського засобу. Конкурентоспроможність лікарського засобу. Товарні знаки, бренди й упаковка лікарських засобів.

Номенклатура продукції та розширення асортименту фармацевтичної фірми. Практика переведення лікарських засобів із категорії рецептурних у категорію безрецептурних. Прийняття рішень щодо упаковки та етикетки.

Література: основна [1; 5];
додаткова [17; 25; 40]

Тема 11. Просування та збут лікарських засобів на фармацевтичному ринку

Раціональна система збуту лікарських засобів. Стратегії розподілу лікарських засобів.

Застосування логістичних підходів у галузі обігу лікарських засобів. Поняття про фармацевтичну логістику. Канали руху лікарських

засобів. Національні та регіональні дистриб'ютори. Класифікація дистриб'юторів фармацевтичного ринку.

Система маркетингових комунікацій фармацевтичної фірми. Реклама лікарських засобів. Паблік-релейшнз фармацевтичного підприємства, персональний продаж і стимулювання збуту лікарських засобів. Мерчандайзинг в аптеках і спеціалізовані медичні виставки.

Література: основна [1; 5];
додаткова [24; 39; 48]

Тема 12. Менеджмент зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності у фармацевтичному бізнесі

Характеристика світового фармацевтичного ринку. Особливості розвитку сучасного фармацевтичного ринку. Значення українського ринку для фармацевтичних фірм-виробників з інших країн світу.

Проактивні та реактивні мотиви початку діяльності фармацевтичної компанії на зовнішніх ринках. Етапи виходу фармацевтичної фірми на міжнародний ринок. Інформаційні потреби фармацевтичної фірми у зв'язку з інтерналізацією. Торгові обмеження при виході на зовнішній фармацевтичний ринок. Система сертифікації якості лікарських засобів для міжнародної торгівлі (ВООЗ, 1992 р.).

Методи і форми виходу на зовнішній фармацевтичний ринок. Напрями організації спільних фармацевтичних підприємств. Характеристика стилів поведінки фармацевтичних фірм на міжнародному ринку.

Міжнародні стандарти, які регулюють лікарські засоби. Фальсифікація лікарських засобів. Класифікаційні ознаки фальсифікації лікарських засобів.

Ціноутворення в системі міжнародного фармацевтичного маркетингу. Роль торгових термінів "Інкотермс" у визначенні митної вартості лікарських засобів. Роль державного управління у регулюванні цін на зовнішніх ринках.

Організація збутової логістики міжнародними фармацевтичними фірмами. Транспортування лікарських засобів за кордоном. Просування лікарських засобів за кордоном.

Особливості діяльності представництва фармацевтичних фірм. Структура представництва фармацевтичної фірми. Принципи роботи представництв фармацевтичних фірм. Методи роботи представництв фармацевтичних фірм в Україні. Кадрові забезпечення представ-

ництв фармацевтичних фірм. Напрямки адаптації представництва до умов внутрішнього фармацевтичного ринку. Основні принципи презентації лікарських засобів.

Організація роботи представників фармацевтичних фірм. Оцінка ефективності роботи медичних працівників.

Література: основна [1];
додаткова [38; 48]

ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Виконання контрольної роботи студентами заочної форми навчання є складовою навчального процесу та активною формою самостійної роботи студентів.

Мета контрольної роботи — закріпити та поглибити теоретичні знання, здобуті студентом у процесі вивчення курсу “Управління бізнесом у фармакології”, сформувані вміння самостійно працювати з навчальною, спеціальною літературою, законодавчими актами та статистичними матеріалами, а також з матеріалами власних досліджень в організаціях.

Варіант контрольної роботи студент обирає за першою літерою свого прізвища (див. табл.).

Перша літера прізвища студента	Номер варіанта контрольної роботи
А, Б, В	1
Г, Д, Е, Є	2
Ж, З, И, І	3
Й, К, Л	4
М, Н, О	5
П, Р, С	6
Т, У, Ф	7
Х, Ц, Ч	8
Щ, Ш	9
Ю, Я	10

Обсяг контрольної роботи повинен становити 20–25 сторінок тексту (комп’ютерний набір — 14-й кегль, 1,5 інтервал, шрифт Times New Roman). Всі сторінки, крім титульної, мають бути пронумеровані. Робота починається змістом, який містить питання завдання із зазначенням сторінок, далі йде вступ та висновки обсягом до 1 стор., які повинні відображати власне ставлення студента до матеріалу, який

вивчається, безпосередньо відповіді на питання без розриву сторінки та із зазначенням посилань на літературні джерела, а також список використаної літератури (не менше 10 джерел). При написанні контрольної роботи необхідно робити посилання на літературні джерела, матеріали, окремі результати, ідеї, висновки яких були використані при висвітленні питання. У висновку робиться короткий аналіз викладеного матеріалу та обґрунтовується необхідність подальшого вивчення проблеми, вказується на шляхи розвитку питання.

Під час перевірки контрольної роботи викладач особливу увагу буде звертати на те, як студент розуміє зміст навчальної дисципліни “Управління бізнесом у фармакології”, його здатність пов’язати категорії і теорії навчальної дисципліни з реаліями конкретного фармацевтичного закладу, а також вміння систематизувати матеріал та чітко викладати власні думки. Найважливішим із зазначених критеріїв оцінювання є здатність до практичного застосування знань за конкретних ситуацій.

Перевіряючи контрольні роботи, викладач звертатиме увагу на такі параметри:

- ґрунтовність відповіді за поставлені питання, яка свідчить про рівень опанування теоретичним матеріалом;
- розуміння категорій навчальної дисципліни, що позначається у власному викладенні матеріалу, а не в переписуванні підручника, а також у доречно підібраних прикладах з діяльності фармацевтичного закладу. Якщо в літературі існує кілька протилежних думок із того чи іншого питання, потрібно проаналізувати позитивні та негативні особливості кожного напрямку;
- вміння коментувати наведені ілюстрації, нормативно-правові акти з питань регламентування діяльності у галузі фармацевтичного бізнесу;
- оформлення роботи (структура, заголовки, посилання, тощо).

ВАРІАНТИ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Варіант 1

1. Аналіз мікросередовища фармацевтичного бізнесу.
2. Визначення поточної потреби та організація замовлення лікарських засобів в аптеках.
3. Розробіть засновницькі документи для відкриття діяльності малого підприємства із роздрібною торгівлю лікарськими засобами.

Варіант 2

1. Підприємство та підприємництво у фармації.
2. Організація внутрішньоаптечного контролю якості ліків.
3. На регіональному фармацевтичному ринку були присутні 5 препаратів-аналогів для лікування виразки шлунку. Обсяг їх реалізації становив:

а) вітчизняні лікарські засоби:

препарат А — 130 тис. уп.;

препарат Б — 66 тис. уп.;

б) імпортовані лікарські засоби:

препарат В — 113 тис. уп.;

препарат Г — 105 тис. уп.;

препарат Д — 94 тис. уп.

Розрахувати показники конкурентоспроможності вказаних препаратів, а також вітчизняних та імпортованих препаратів зокрема. Відповідь обґрунтуйте.

Варіант 3

1. Конкурентні переваги та стратегії їх розвитку в фармацевтичному бізнесі.
2. Державна політика та управління у сфері лікарського забезпечення населення.
3. Підприємства “Медтехніка” та “Гіппократ” виготовляють та поставляють на ринок товари медичного призначення.

Проведіть оцінку ефективності управління підприємствами за попередній рік за даними, наведеними в таблиці. Зробіть управлінські висновки.

Кількість персоналу та показники діяльності	“Медтехніка”	“Гіппократ”
Загальна чисельність працівників	54	49
З них: управлінського персоналу	17	19
Загальні витрати на управління	94450	102300
Основні активи за балансом підприємства за рік (у грн.)	128 000	130 000
Обігових активів	1 100 200	985 000
Дохід від реалізації товарів медичного призначення	1 105 720	1 120 400

Варіант 4

1. Організація зберігання лікарських засобів та виробів медичного призначення.
2. Конкурентні переваги та стратегія низьких витрат.
3. Визначити основні принципи організації роботи торговельного персоналу для продажу громадянам лікарських засобів фармацевтичної фірми.

Варіант 5

1. Внутрішньоорганізаційний аналіз фармацевтичної фірми.
2. Державне регулювання реклами лікарських засобів та товарів медичного призначення.
3. Визначити результативність роботи медичних представників зарубіжної фармацевтичної компанії за таких умов: перший медичний працівник торік контактував із 24 лікарями, у поточному році — з 30, серед них — з 14 вперше; другий медичний представник торік контактував із 18 лікарями, у поточному році — з 25, серед них — з 10 вперше.

Варіант 6

1. Порядок реєстрації та ліцензування підприємницької діяльності фармацевтичних підприємств.
2. Управління ціноутворенням на лікарські засоби та вироби медичного призначення.
3. Розробити проект документа “Філософія організації” для фармацевтичної фірми “Дарниця”.

Варіант 7

1. Умови здійснення оптової реалізації лікарських засобів.
2. Управління товарним асортиментом фармацевтичного закладу.
3. Оптова фармацевтична фірма закуповує лікарський засіб за ціною 1–95 грн за упаковку і реалізує в кількості 1700 упаковок цього препарату щотижнево за ціною 2–35 грн за упаковку. Маркетинговий відділ за результатами дослідження ринку рекомендує знизити на один тиждень ціну на 5%.

Розрахувати, скільки упаковок препарату потрібно реалізувати фірмі, щоб зберегти свій дохід на попередньому рівні.

Варіант 8

1. Умови здійснення роздрібною реалізації лікарських засобів.
2. Портфельний аналіз в розробці корпоративної стратегії.
3. Встановити, до яких функціональних характеристик фармацевтичного ринку належать:
 - зацікавлення усіх учасників конкурентного процесу у задоволенні потреб споживачів;
 - зацікавлення реалізації лікарських засобів і виробів медичного призначення;
 - ринок індивідуальних споживачів ліків;
 - ринок, на якому вдосталь ліків;
 - фармацевтичні ринки Волині та Хмельниччини.

Варіант 9

1. Політика фармацевтичних фірм щодо розподілу продукції.
2. Злиття та поглинання у міжнародному фармацевтичному бізнесі.
3. Визначити відмінності посадових обов'язків, кваліфікаційних вимог працівників, що обіймають посади провізора-аналітика та провізора клінічного.

Варіант 10

1. Принципи належної фармацевтичної практики.
2. Ліцензування господарської діяльності з виробництва, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
3. Вказати переваги та недоліки приватного підприємства, товариства, корпорації. Відповідь подати у вигляді таблиці.

Види фармацевтичних підприємств	Переваги	Недоліки
Приватне підприємство		
Товариство		
Корпорація		

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Загальноорганізаційні вимоги до здійснення діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі.
2. Структура та напрями державного регулювання фармацевтичного ринку.

3. Започаткування господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
4. Ліцензування діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
5. Державний контроль діяльності за порядком реалізації лікарських засобів.
6. Загальних вимоги до реалізації лікарських засобів.
7. Загальні принципи реалізації (відпуску) лікарських засобів громадянам.
8. Нормативно-правова база утилізації та знищення лікарських засобів.
9. Державне регулювання допуску до фармацевтичної діяльності.
10. Правила реєстрації лікарських засобів.
11. Система державного контролю якості лікарських засобів. Сертифікація лікарських засобів.
12. Специфічні фактори аналізу макросередовища фармацевтичного бізнесу.
13. Аналіз мікросередовища фармацевтичного бізнесу.
14. Аналіз споживачів фармацевтичної продукції.
15. Внутрішньоорганізаційний аналіз фармацевтичної фірми.
16. Оцінка матеріальних, нематеріальних та людських ресурсів фармацевтичної фірми.
17. Функціональна оцінка організаційного потенціалу.
18. SWOT-аналіз фармацевтичної фірми.
19. Природа конкурентних переваг. Конкурентні переваги та стратегія низьких видатків.
20. Умови реалізації стратегії низьких видатків.
21. Переваги та ризики стратегії низьких видатків, конкурентні сили у фармацевтичному бізнесі.
22. Конкурентні переваги та стратегія диференціації у фармацевтичному бізнесі.
23. Особливості конкурентних стратегій фармацевтичних фірм, що виготовляють генеричні лікарські засоби.
24. Нормативно-технічні документи, які встановлюють вимоги до лікарського засобу, його упаковки, умов і термінів зберігання, методів контролю якості лікарського засобу.
25. Технічний та технологічний регламент виробництва лікарських засобів.

26. Організація діяльності фармацевтичних оптових закладів.
27. Загальні вимоги до приміщень для виробництва лікарських засобів.
28. Загальні вимоги до складських зон. Вимоги до зон контролю якості. Загальні вимоги до допоміжних зон: адміністративні та побутові приміщення аптечних складів.
29. Обладнання аптечного складу. Поняття про консигнаційний склад.
30. Управління персоналом аптечного складу.
31. Організація руху товарів на аптечному складі.
32. Основні фармацевтичні вимоги до організації робіт з фасування на аптечному складі.
33. Поняття аптеки, аптечного складу (бази), аптечного кіоску та аптечного пункту.
34. Порядок заняття торговою діяльністю.
35. Правила роздрібною реалізації лікарських засобів, затверджені постановою Кабінету Міністрів України.
36. Вимоги до аптечних закладів, які здійснюють роздрібну реалізацію лікарських засобів та імунобіологічних препаратів.
37. Вимоги до приміщень аптечних баз: виробничі приміщення; службово-побутові приміщення.
38. Забезпечення умов зберігання лікарських засобів у складських приміщеннях.
39. Устаткування та обладнання складських приміщень аптечної бази.
40. Вимоги до документації аптечної бази: нормативна-правова документація; нормативно-технічна документація.
41. Організаційно-правові засади роздрібною торгівлі лікарськими засобами.
42. Здійснення роздрібною торгівлі лікарськими засобами через аптеки, аптечні кіоски.
43. Вимоги до приміщень аптеки.
44. Умови до зберігання та реалізації лікарських засобів в аптеках.
45. Вимоги до складу виробничих та допоміжних приміщень, обладнання аптек.
46. Вимоги до персоналу аптеки.
47. Виготовлення лікарських препаратів в аптеках. Організація виготовлення лікарських препаратів за рецептами лікаря.

48. Зберігання лікарських засобів та товарів медичного призначення.
49. Організація реалізації лікарських засобів.
50. Утилізація та знищення недоброякісних, прострочених лікарських засобів.
51. Проектування організаційної структури фармацевтичної фірми.
52. Фінансовий менеджмент фармацевтичної фірми. Фінансування та бюджетування. Мережний аналіз.
53. Корпоративна культура фармацевтичної фірми.
54. Плани та системи інформаційної підтримки у фармацевтичному бізнесі.
55. Системи мотивації та контролю у фармацевтичному бізнесі.
56. Дія основних економічних законів на фармацевтичному ринку.
57. Фармакоеконімічний аналіз.
58. Основи ціноутворення на лікарські засоби.
59. Внутрішньофірмове ціноутворення на лікарські засоби.
60. Аналіз перехресної еластичності попиту на лікарські засоби.
61. Аналіз та коригування цін на лікарські засоби.
62. Прогнозування основних економічних показників діяльності аптечного закладу.
63. Прогноз обсягу реалізації аптек. Вплив цінової еластичності попиту на обсяг реалізації лікарських засобів.
64. Прогноз витрат аптечних закладів. Прогнозування чистого прибутку.
65. Організація бухгалтерського та податкового обліку лікарських засобів.
66. Порядок реалізації лікарських засобів та виробів медичного призначення.
67. Визначення собівартості реалізованих лікарських засобів та товарів медичного призначення.
68. Облік лікарських форм, виготовлених в аптеках. Інвентаризація лікарських засобів.
69. Життєвий цикл лікарського засобу.
70. Номенклатура продукції та розширення асортименту фармацевтичної фірми.
71. Раціональна система збуту лікарських засобів.
72. Застосування логістичних підходів у галузі обігу лікарських засобів.

73. Національні та регіональні дистриб'ютори. Класифікація дистриб'юторів фармацевтичного ринку.
74. Система маркетингових комунікацій фармацевтичної фірми.
75. Реклама лікарських засобів.
76. Паблік-релейшнз фармацевтичного підприємства, персональний продаж і стимулювання збуту лікарських засобів.
77. Мерчандайзинг в аптеках і спеціалізовані медичні виставки.
78. Характеристика світового фармацевтичного ринку.
79. Особливості розвитку сучасного фармацевтичного ринку. Значення українського ринку для фармацевтичних фірм-виробників з інших країн світу.
80. Проактивні та реактивні мотиви початку діяльності фармацевтичної компанії на зовнішніх ринках.
81. Етапи виходу фармацевтичної фірми на міжнародний ринок.
82. Торгові обмеження при виході на зовнішній фармацевтичний ринок. Система сертифікації якості лікарських засобів для міжнародної торгівлі (ВООЗ, 1992 р.).
83. Методи і форми виходу на зовнішній фармацевтичний ринок. Напрями організації спільних фармацевтичних підприємств.
84. Характеристика стилів поведінки фармацевтичних фірм на міжнародному ринку.
85. Міжнародні стандарти, які регулюють лікарські засоби. Фальсифікація лікарських засобів. Класифікаційні ознаки фальсифікації лікарських засобів.
86. Ціноутворення в системі міжнародного фармацевтичного маркетингу.
87. Державне регулювання реклами лікарських засобів та товарів медичного призначення.
88. Особливості діяльності представництва фармацевтичних фірм.
89. Структура та принципи роботи представництв фармацевтичних фірм.
90. Методи роботи представництв фармацевтичних фірм в Україні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. *Громовик Б. П., Гасюк Г. Д., Левицька О. Р.* Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади. — Вінниця: Нова книга, 2004. — 464 с.
2. *Громовик Б. П.* Організація роботи аптек. — Вінниця: Нова книга, 2003. — 240 с.
3. *Гацан В. В.* Менеджмент фармацевтичного підприємства. — Ростов н/Д.: Феникс, 2002. — 346 с.
4. *Гридасов В. І.* Фармацевтичне і медичне товаровознавство. — Харків: НФаУ “МТК-книга”, 2004. — 160 с.
5. *Белошанка В. А., Загорий Г. В., Усенко В. А.* Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм: Учеб. изд. — К.: РИА “Триумф”, 2001. — 368 с.
6. *Кузьмін Б. Є., Громовик Б. П.* Менеджмент у фармації. — Вінниця: Нова книга, 2004. — 464 с.
7. *Терещук С. І., Новикевич А. М., Чухрай І. Л.* Система бухгалтерського обліку в аптеках: Навч. посіб. — Вінниця: Нова книга, 2003. — 280 с.
8. *Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров'я: Колект. моногр. / Заг. ред. О. В. Баєвої, І. М. Солоненка.* — К.: МАУП, 2006.

Додаткова

А. Нормативно-правові акти

9. *Конституція України*, прийнята Верховною Радою України 28 черв. 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 3.
10. *Господарський кодекс України* від 16 січ. 2003 р. № 436-IV.
11. *Цивільний кодекс України* від 16 січ. 2003 р. // ВВР. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.

Закони України

12. *Закон України* “Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення” від 24.02.1994 р. № 4004-XII.
13. *Закон України* “Про запобігання захворюванню на синдром набутого імунodefіциту (СНіД) та соціальний захист населення” від 12.12. 1991 р. № 1972-XII.

14. Закон України “Про захист населення від інфекційних хвороб” від 6.04.2000 р. № 1645-III.
15. Закон України “Про захист прав споживачів” від 12.05.1991 р. № 1023-XII.
16. Закон України “Про заходи протидії незаконному обігу наркотичних засобів психотропних речовин і прекурсорів та зловживанню ними” від 15.02.1995 р. № 62/95-ВР // ВВР. — 1995. — № 10. — Ст. 62.
17. Закон України “Про лікарські засоби” від 4.04.1996 р. № 123/96-ВР.
18. Закон України “Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів” від 15.02.1995 р. № 60/95-ВР.
19. Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” 19.11.1992 р. № 2801-XII.
20. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 19.04.2007 р. № 961-V
21. Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 р. № 1576-XII
22. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 1.06.2000 р. № 1775-III.
23. Закон України “Про підприємництво” від 7.02.1991 р. № 698-XII.
24. Закон України “Про рекламу” / ВВР України. — 2003. — № 39.
Постанови Кабінету Міністрів України
25. “Про затвердження Національного переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення” від 29.03.2006 р. № 400.
26. “Про затвердження переліку органів ліцензування” від 14.11.2000 р. за № 1698.
27. “Про затвердження Положення про контроль за відповідністю імунобіологічних препаратів, що застосовуються в медичній практиці, вимогам державних та міжнародних стандартів” від 15.01.1996 р. № 73.
28. “Про затвердження Положення про порядок здійснення діяльності у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів” від 3.01.1996 р. № 6.
29. “Про затвердження Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів і розмірів збору за їх державну реєстрацію (перереєстрацію)” від 26.05.2005 р. № 376.
30. “Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення” від 15.06.2006 р. № 833.
31. “Про затвердження Правил торгівлі лікарськими засобами в аптечних закладах” від 17.11.2004 р. № 1570.
32. “Про порядок державної реєстрації суб’єктів підприємницької діяльності” від 25.05.1998 р. № 740.
33. “Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і виробі медичного призначення” від 17.10.2008 р. № 955.
34. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва та Міністерства охорони здоров’я України “Про затвердження ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі засобами” від 12.01.01 р. № 3/8.
Накази Міністерства охорони здоров’я України
35. “Про вдосконалення атестації провізорів та фармацевтів” від 12.12.2006 р. № 818.
36. “Про затвердження Порядку обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів в державних і комунальних закладах охорони здоров’я” від 18.12.1997 р. № 356.
37. “Про затвердження Інструкції із санітарно-протиепідемічного режиму аптечних закладів” 15.05.2006 р. № 275.
38. “Про затвердження Концепції розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров’я України” від 18.12.2007 р. № 838.
39. “Про затвердження нормативних актів з питань реклами лікарських засобів” від 10.06.1997 р. № 177.
40. “Про затвердження обов’язкового мінімального асортименту лікарських засобів для аптек” від 25.11.2004 р. № 569.
41. “Про затвердження переліків закладів охорони здоров’я, лікарських, провізорських посад та посад молодших спеціалістів

- з фармацевтичною освітою у закладах охорони здоров'я" від 12.11.2002 р. № 385.
42. "Про затвердження Переліку лікарських засобів, дозволених до застосування в Україні, які відпускаються без рецептів з аптек та їх структурних підрозділів" від 03.11.2008 р., № 633.
 43. "Про затвердження Порядку проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) лікарських засобів" від 23.08.2005 р. № 421.
 44. "Про затвердження Правил виписування рецептів та вимог-замовлень на лікарські засоби і вироби медичного призначення, Порядку відпуску лікарських засобів і виробів медичного призначення з аптек та їх структурних підрозділів, Інструкції про порядок зберігання, обліку та знищення рецептурних бланків та вимог-замовлень" від 19.07.2005 р. № 360.
 45. "Про затвердження Правил проведення утилізації та знищення неякісних лікарських засобів" від 08.07.2004 р. № 349.

Б. Підручники та навчально-методичні посібники

46. Баєва О. В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 640 с.
47. Мнушко З. М., Діхтярьова Н. М. Менеджмент і маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації: Підруч. для фарм. вузів і ф-тів / За ред. З. М. Мнушко. — Харків: Основа, 1998. — 255 с.
48. Мнушко З. М., Діхтярьова Н. М. Менеджмент і маркетинг у фармації. Ч. II. Маркетинг у фармації: Підручник для фарм. вузів і ф-тів / За ред. З. М. Мнушко. — Харків: Основа, 1999. — 288 с.
49. Матвеева В. Аптечные учреждения: особенности организации и учета. — Х.: Фактор, 2001. — 248 с.
50. Немченко А. С. Фармацевтическое ценообразование. — Харьков: Радар, 1999. — 290 с.
51. Немченко А. С. Учет товарных запасов аптеки и фармацевтической фирмы в соответствии с национальными стандартами // Провизор. — 2000. — № 18. — С. 12–15.
52. Немченко А. С., Шульженко Л. Е. Основы управленческого учета в аптеках и фирмах // Юридичні аспекти фармації: Розділ журналу "Провізор". — 2002. — № 7. — С. 33–36.

53. 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.: Изд. центр "Академия", 2003. — 384 с.
54. Усенко В., Спасокукоцкий А. Лицензирование в Европейском Союзе: фармацевтический сектор. — К.: Морион, 1998.
55. Громовик Б. П., Терещук С. I. Практикум з організації та економіки фармації. — Вінниця: Нова книга, 2004. — 447 с.

ЗМІСТ

Пояснювальна записка	3
Тематичний план дисципліни “Управління бізнесом у фармакології”	4
Зміст дисципліни “Управління бізнесом у фармакології”	5
Вказівки до виконання контрольної роботи	12
Варіанти контрольних робіт	13
Питання для самоконтролю	16
Список літератури	20

Відповідальний за випуск *А. Д. Вегеренко*
Редактор *С. М. Толкачова*
Комп’ютерне верстання *А. П. Нечипорук*

Зам. № ВКЦ-4577

Формат 60×84/₁₆. Папір офсетний.
Друк ротатійний трафаретний.

Ум. друк. арк. 1,45. Обл.-вид. арк. 1,04. Наклад 50 пр.

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

ДП «Видавничий дім «Персонал»
03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб’єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008*

