

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Красноярский государственный медицинский
университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Институт последипломного образования

Кафедра управления и экономики фармации с курсом ПО

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Цикла повышения квалификации

«Управление и экономика фармации»

для специальности Управление и экономика фармации

2018 год

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Красноярский государственный медицинский университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по учебной работе
д.м.н., профессор
С.Ю. Никулина
«20» ноября 2018 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Цикл повышения квалификации «Управление и экономика фармации»

для специальности Управление и экономика фармации

Кафедра управления и экономики фармации с курсом ПО

Лекции - 21 час.

Семинарские занятия - 15 час.

Дистанционное обучение - 105 час.

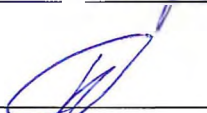
Экзамен – 3 час.

Всего часов - 144

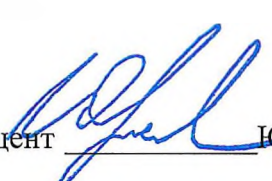
Рабочая программа составлена с учетом требований:

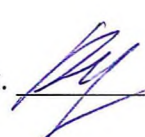
- Приказов Минздрава РФ №541н от 23.07.2010г., № 700н от 07.10.2015г., № 707н от 08.10.2015г.;
- Профессиональный стандарт Специалист в области управления фармацевтической деятельностью (Приказ Минтруда России от 22.05.2017 N 428н.)
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам";
- Действующих клинических рекомендаций (протоколов лечения), стандартов и порядка оказания медицинской помощи по специальности.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры управления и экономики фармации с курсом ПО (протокол № 3 от « 12 » ноября 2018г.)

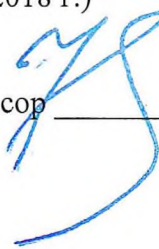
Заведующий кафедрой, д.м.н.  Ноздрачев К.Г.

Согласовано:

Декан института последипломного образования, к.м.н., доцент  Юрьева Е.А.
« 18 » декабря 2018 г.

Председатель методической комиссии ИПО, к.м.н.  Кустова Т.В.

Программа заслушана и утверждена на заседании ЦКМС
(протокол № 3 от « 20 » декабря 2018 г.)

Председатель ЦКМС, д.м.н., профессор  Никулина С.Ю.

Авторы:

- д.м.н. Ноздрачев К.Г.
- к.фарм.н., доцент Богданов В.В.
- доцент Лунева Л.А.
- к.м.н., доцент Бочанова Е.Н.
- заведующий отделом дистанционного обучения Резниченко Н.С.

Рецензенты:

- Зав. кафедрой управления и экономики фармации, медицинского и фармацевтического товароведения Новосибирского ГМУ, д.фарм. н., доцент И.А. Джупарова
- Генеральный директор ГПКи «Губернские аптеки» А.М. Попова

Пояснительная записка

Переход отечественной фармации к рыночной экономике потребовал новых подходов к лекарственному обеспечению населения: наряду с решением социальных задач приоритетными стали экономические аспекты деятельности, повысились требования к гибкости управления. В новых условиях современные фармацевтические организации превращаются в сложные системы, для управления которыми необходимы новые методы, соответствующие сложности решаемых задач.

Деятельность хозяйствующих субъектов все настойчивее определяется рыночными факторами хозяйственного механизма. Фармацевтический рынок характеризуется жесткой конкуренцией, организации испытывают дефицит собственных оборотных средств. В связи с этим к фармацевтическим работникам и, прежде всего, к руководителям, предъявляется множество новых требований: необходимо быстро адаптироваться к меняющимся внешним факторам, обеспечивать финансовую и психологическую устойчивость, конкурентоспособность. Высокий динамизм фармацевтической деятельности в современных условиях требует от каждого должностного лица адекватных знаний и методов работы, постоянного повышения профессиональной квалификации.

Важное значение в поддержании высокого уровня профессиональной деятельности провизоров-руководителей имеет система дополнительного профессионального образования. Правовые основы этой системы определены рядом нормативных актов – Федеральными законами: от 29.12.2016 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации, от 21.11.2011 N 323 - ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», от 12.04.2010 N 61 - ФЗ «Об обращении лекарственных средств», от 04.05.2011 № 99 - ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», Постановлениями правительства: от 22.12.2011 № 1081 «О лицензировании фармацевтической деятельности», приказами Министерства здравоохранения: от 03.08.2012 № 66н «Об утверждении Порядка и сроков совершенствования медицинскими работниками и фармацевтическими работниками профессиональных знаний и навыков путем обучения по дополнительным профессиональным образовательным программам в образовательных и научных организациях», от 29.11.2012 № 982н «Об утверждении условий и порядка выдачи сертификата специалиста медицинским и фармацевтическим работникам, формы и технических требований сертификата специалиста», от 20.12.2012 № 1183н «Об утверждении Номенклатуры должностей медицинских работников и фармацевтических работников», от 23.04.2013 № 240н «О Порядке и сроках прохождения медицинскими работниками и фармацевтическими работниками аттестации для получения квалификационной категории», от 07.10.2015 N 700н "О номенклатуре специальностей специалистов, имеющих высшее медицинское и фармацевтическое образование", от 08.10.2015 N 707н "Об утверждении Квалификационных требований к медицинским и фармацевтическим работникам с высшим образованием по направлению подготовки "Здравоохранение и медицинские науки", от 23.07.2010 № 541н «Об утверждении единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «квалификационные характеристики должностей работников в сфере здравоохранения».

Этими документами определены сроки, виды и периодичность повышения квалификации медицинских и фармацевтических работников, а также порядок их аттестации и сертификации.

Основной целью последипломного образования провизоров по специальности «Управление и экономика фармации» является приобретение теоретических знаний, усовершенствование профессиональных умений и навыков по управлению фармацевтическими организациями (учреждениями) различных организационно-правовых форм собственности, планированию, учету и анализу их деятельности в условиях рыночной экономики и новых принципов финансирования здравоохранения.

Обязательным условием последипломного образования провизоров является сдача квалификационного экзамена по специальности «Управление и экономика фармации» по

программе обучения на цикле повышения квалификации, составленной на основе образовательного стандарта, и соответствие знаний, умений и навыков специалиста требованиям Квалификационной характеристики. Набор тестовых заданий для оценки исходного уровня знаний и для самоподготовки в период обучения слушателей системы дополнительного профессионального образования по всем разделам стоматологии детской размещен в формате PDF в библиотечной системе Colibris.

Контингент слушателей: руководители, начальники и заведующие отделами, ведущие специалисты органов управления фармацевтической деятельностью, бюджетных аптечных учреждений, розничных и оптовых фармацевтических организаций и их заместители с высшим фармацевтическим образованием.

Согласно положениям «Квалификационных характеристик должностей работников в сфере здравоохранения» (2010) директор (заведующий) фармацевтической организации имеет следующие должностные обязанности:

- Осуществляет руководство деятельностью фармацевтической организации
- Организует работу коллектива организации по осуществлению своевременного и качественного обеспечения населения лекарственными препаратами, взаимодействие с другими медицинскими организациями
- Контролирует выполнение работниками приказов и распоряжений организации
- Осуществляет анализ деятельности организации и на основе показателей ее работы принимает меры по улучшению обеспечения населения лекарственными препаратами. Утверждает штатное расписание, финансовый план, годовой отчет и годовой бухгалтерский баланс организации
- Организует финансово-хозяйственную деятельность организации. Обеспечивает выполнение обязательств по коллективному договору
- Обеспечивает работникам организации равную оплату за труд равной ценности
- Совершенствует организационно-управленческую структуру, планирование и прогнозирование деятельности, формы и методы работы организации, осуществляет подбор кадров, их расстановку и использование в соответствии с квалификацией
- Организует работу по повышению квалификации работников
- Принимает меры по обеспечению выполнения работниками организации своих должностных обязанностей
- Контролирует выполнение требований правил внутреннего трудового распорядка, по охране труда, технической эксплуатации приборов, оборудования и механизмов
- Участвует в решении вопросов совершенствования деятельности организации
- Представляет организацию в государственных органах, органах местного самоуправления, на международных мероприятиях, в государственных и общественных организациях по предварительно согласованным с вышестоящим органом вопросам, связанным с развитием здравоохранения
- Принимает участие в конференциях, семинарах, выставках

Требования, предъявляемые к квалификации директора (заведующего) фармацевтической организации:

- Высшее профессиональное образование по специальности "Фармация"
- Сертификат специалиста по специальности "Управление и экономика фармации"
- Стаж работы на руководящих должностях не менее 5 лет.

Изучение материала по представленной рабочей учебной программе дисциплины «Управление и экономика фармации» будет способствовать повышению эффективности использования уже накопленных знаний и приобретенных навыков для обоснования принимаемых решений руководителями фармацевтических организаций.

Цель и задачи изучения предмета

Цель обучения на цикле – углубление теоретических знаний, овладение практическими навыками по управлению фармацевтическими организациями различных организационно-

правовых форм собственности в современных условиях, решение практических ситуаций, принятие квалифицированных управленческих решений, сдача квалификационного экзамена с выдачей рекомендации для получения соответствующей квалификационной категории или ее подтверждения.

По окончании обучения на цикле курсант должен знать:

- основы Конституции Российской Федерации; законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации в сфере здравоохранения и фармацевтики
- критерии и показатели, характеризующие состояние обеспечения населения лекарственными препаратами
- теоретические и организационные основы фармацевтического дела
- медицинскую этику; психологию профессионального общения
- основы экономики, организации труда и управления
- делопроизводство, виды и формы документации, порядок документального оформления результатов выполняемой работы
- методы и средства фармацевтической информации
- основы трудового законодательства
- правила по охране труда и пожарной безопасности

2.1. Психолого-педагогическая цель

Воспитывать у курсантов уважение к профессиональной деятельности фармацевтических и медицинских работников, организаторов здравоохранения, формировать управленческие и экономические компетентности управленческого поведения в условиях выбора решения.

2.2. Исходный уровень знаний курсанта

Знание основных положений и понятий организации фармацевтической помощи и экономических отношений.

2.3. Итоговый уровень знаний

Умение применять в практической фармации основные требования, предъявляемые к управленческому решению и организации оказания фармацевтической помощи населению, независимо от формы собственности.

Учебно-тематический план

№	Раздел, тема	Всего часов	Лекции	Семинары	ДО	Форма контроля	Кал.-уч. график (неделя)
1	Фармацевтический менеджмент	22		3	19	тестирование	1
1.1	Сущность и содержание				3		1
1.2	Процесс управления фармацевтической организацией и его этапы				6		1
1.3	Управление производственным процессом (управление операциями) фармацевтической организации				10		1
1.4	Управление персоналом			3			1
2	Фармацевтический маркетинг	22	2		20	тестирование	1-2
2.1	Управление маркетингом		2				1
2.2	Лекарственные средства как специфический товар				4		1

2.3	Личные продажи на фармацевтическом рынке				6		1
2.4	Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке				6		2
2.5	Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности				4		2
3	Государственное регулирование отношений в сфере обращения ЛС	22	2	3	17	тестирование	2
3.1	Государственное регулирование деятельности предприятий оптовой торговли ЛС в РФ		2		2		2
3.2	Государственное регулирование деятельности организаций розничной торговли лекарственными препаратами в РФ				5		2
3.3	Правила хранения и уничтожения ЛС организациями оптовой и розничной торговли ЛС в РФ				5		3
3.4	Виды и порядок отпуска (реализации) лекарственных препаратов организациями розничной торговли лекарственными препаратами в РФ			3			3
3.5	Оборот наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров в РФ				5		3
4	Правовое обеспечение фармацевтической деятельности	16	4	2	10	тестирование	3
4.1	Трудовое законодательство			2	5		3
4.2	Гражданское и хозяйственное законодательство				5		3
4.3	Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций		4				3
5	Ценовая политика организаций оптовой и розничной торговли ЛС	14	2		12	тестирование	3-4
5.1	Особенности ценообразования на ЛС и основные формы государственного регулирования цен на ЛС в РФ		2		6		3
5.2	Ценовые стратегии и методы ценообразования на ЛС в				6		3

	организациях оптовой и розничной торговли ЛС						
6	Учет и отчетность фармацевтических организаций.	7			7	тестирование	4
7	Финансовый менеджмент.	8	3		5	ситуационные задачи, тестирование	4
8	Налоговое планирование. Аудит.	8	3		5	ситуационные задачи, тестирование	4
9	Фармацевтическое консультирование	16	3	3	10	тестирование	4
9.1	Фармацевтическое консультирование в практике провизора		2	2	7		4
9.2	Основы фармакоэкономического анализа		1	1	3		4
10	Ориентация на клиента	6	2	4		ситуационные задачи	4
10.1	Проблемы клиенто-ориентированности аптек		2				4
10.2	Современная практика работы с клиентами			4			4
	Собеседование	3					4
	Всего	144	21	15	105		

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1. Фармацевтический менеджмент

Сущность и содержание фармацевтического менеджмента:

Организационные аспекты менеджмента. Предмет изучения менеджмента, сущность и задачи. Признаки организаций, их виды. Миссия организации. Основные подходы, используемые в менеджменте для изучения организаций: процессный, системный, ситуационный. Методы и принципы управления.

Внутренняя и внешняя среда фармацевтической организации. Внутренняя среда фармацевтической организации: цель, задачи, структура, люди, технология. Взаимосвязь элементов внутренней среды организации.

Процесс управления фармацевтической организацией и его этапы.

Функция планирования в менеджменте. Внутрифирменное планирование деятельности фармацевтической организации: сущность, функции, этапы.

Функция организации в менеджменте. Типы организационных структур, критерии выбора.

Мотивация персонала как функция управления. Делегирование полномочий.

Функции контроля в менеджменте. Этапы процесса контроля.

Управление производственным процессом (управление операциями) фармацевтической организации.

Разработка и обоснование стратегии и тактики фармацевтической организации (учреждения).

Управление товародвижением. Логистика, ее роль в управлении товародвижением. Задачи, структура, система логистики. Особенности логистической деятельности фармацевтических организаций.

Управление сбытом лекарственных средств и парафармацевтической продукции. Методы прогнозирования сбыта. Задачи и функции сбытовых организаций.

Лекарственная помощь стационарным больным. Государственные гарантии обеспечения населения бесплатной медицинской и лекарственной помощью. Обязательное медицинское страхование (ОМС). Порядок финансирования лекарственного обеспечения в рамках государственных гарантий. Добровольное медицинское страхование.

Управление персоналом.

Кадровое планирование, его задачи и этапы. Подбор и расстановка, отбор персонала, определение заработной платы и льгот, профориентация и адаптация, обучение, оценка трудовой деятельности. Подготовка и переподготовка специалистов. Повышение квалификации. Работа с кадровым резервом. Разработка системы мотивации работников в фармацевтической организации.

2. Фармацевтический маркетинг

Маркетинг – это планирование и разработка концепций ценообразования, продвижения и распределения товаров и услуг для эффективного удовлетворения индивидуальных и групповых потребностей потребителей.

Фармацевтический маркетинг можно определить, как вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей в фармацевтической помощи.

Цель любого бизнеса- привлечение и сохранение клиентов или формирование круга потребителей нового товара / услуги. Для этого нужно производить и доводить до потребителя товары и услуги по ценам, соответствующим покупательским ожиданиям, причем делать это лучше, чем конкуренты. Основной концепцией современного маркетинга является концепция социально-этического маркетинга (сбалансированность трех факторов- прибыли фирмы, покупательских потребностей и интересов общества). Особенно важно это для фармацевтического рынка, который является самым регулируемым рынком из потребительских ввиду следующих обстоятельств: производство и распространение лицензируются, существуют строгие квалификационные требования к врачам и фармацевтическим работникам, каналы распространения товаров ограничены законодательно.

Правильное планирование и проведение маркетинговых исследований, изучение спроса, сегментирование рынка и точное позиционирование товара позволяют добиваться успеха на высококонкурентном рынке.

Преподавание раздела предусматривает изучение основных понятий и методологии маркетинга и ее использования в фармацевтической науке и практике, методов аналитико-синтетической переработки информации; изучения информационных потребностей, проведения социологических и маркетинговых исследований. Разбираются следующие вопросы раздела: основные понятия и определения маркетинга. Эволюция концепций маркетинга. Цели и функции маркетинга. Иерархия потребностей человека. Характеристика фармацевтического рынка: определение, виды, субъекты. Методы прогнозирования потребности в ЛС. Изучение спроса на товары аптечного ассортимента. Лекарственные препараты как специфический товар. Этапы управления маркетингом. Комплекс маркетинга. Система маркетинговых исследований. Сегментирование фармацевтического рынка. Стратегии охвата рынка. Направления товарной политики. Жизненный цикл товара. Основные понятия и факторы, определяющие позиционирование товаров на рынке. Продвижение товаров на фармацевтическом рынке: стимулирование сбыта, реклама, PR, личные продажи. Современные

подходы к понятию «конкурентоспособность». Оценка конкурентоспособности. Факторы, влияющие на потребление лекарственных препаратов.

3. Государственное регулирование отношений в сфере обращения ЛС

Государственное регулирование представляет собой совокупность форм и методов государственного воздействия на экономическую систему в конкретных условиях, дополняющее действие рыночного механизма саморегулирования.

Основными направлениями государственного регулирования в фармацевтической сфере являются:

1. разработка законов и «прикладных стандартов», регулирующих порядок обращения ЛС, лицензирование фармацевтической деятельности, порядок допуска к фармацевтической деятельности;
2. регулирование экспорта и импорта фармацевтической продукции;
3. стандартизация объемов и качества фармацевтической помощи в виде стандартов лечения, формуляров, перечней ЖНВЛП, а также финансирование их производства и закупки;
4. разработка и совершенствование системы регистрации и сертификации ЛС и другой продукции, оказывающей воздействие на здоровье населения;
5. финансовая и налоговая политика – контроль за рациональным использованием финансовых средств на закупку ЛС; предоставление налоговых льгот отечественным предприятиям, производящим и реализующим лекарственные препараты;
6. ценовая политика (государственное регулирование цен на ЛС);
7. патентно-лицензионная политика;
8. участие государства в производстве и реализации фармацевтической продукции за счет поддержания определенных долей государственной собственности;
9. социальная защита потребителей;
10. антимонопольная политика.

Сфера обращения ЛС на территории РФ является объектом пристального внимания различных законодательных комплексов. Таможенное, налоговое, антимонопольное, рекламное законодательство – это далеко не полный перечень рычагов управления сферой лекарственного обращения, сосредоточенных в руках государства.

Правовую основу государственного регулирования обращения ЛС в РФ составляют законодательные акты. Важно отметить, что законодательные акты в сфере лекарственного обеспечения составляют около 30% от всей законодательной базы в сфере здравоохранения. Основным нормативным актом фармацевтической отрасли является Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств».

4. Правовое обеспечение фармацевтической деятельности

В условиях построения в России правового государства, перехода к демократическим принципам и нормам жизни стремительно возрастает роль права – главного регулятора общественных и правовых отношений. Правовая регламентация фармацевтической деятельности, равно как и защита прав и законных интересов граждан России имеет исключительное политическое и социальное значение.

Цель изучения правового обеспечения фармацевтической деятельности - познакомить провизоров-руководителей с основами гражданского и трудового права, знания которых позволит им аргументировано принимать решения при осуществлении профессиональной деятельности, формировать у них правосознание и уважение к Закону.

Основной задачей является – на базе изучения основных положений Конституции РФ, гражданского, трудового права и обновляемого законодательства в области здравоохранения и фармацевтики научить провизора-руководителя ориентироваться в действующем законодательстве, учитывать правовые нормы в профессиональной работе и конкретных ситуациях. Данный курс поможет провизорам-руководителям в работе в новых условиях правового демократического государства и рыночных отношений.

Основные разделы курса включают: изучение Кодекса законов о труде. Правовое обоснование и обеспечение контрактной системы: порядок заключения и прекращения контракта. Основные положения гражданского права. Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций различных организационно-правовых форм собственности.

5. Ценовая политика организаций оптовой и розничной торговли ЛС в условиях рыночных отношений

Политика государственного регулирования цен осуществляется через анализ практики формирования цен и их регулирования, контроля за соблюдением государственной дисциплины цен, через ограничения негативных последствий монополистической деятельности в порядке, предусмотренном антимонопольным законодательством.

На уровне экономической системы устанавливаются общие принципы формирования цен в стране на основе рыночного механизма.

Правительство может вмешиваться в ценообразование отдельных предприятий как в рамках антимонопольной политики, так и в рамках поддержания стабильности цен.

Среди возможных способов воздействия государства на цены различают прямое и косвенное воздействие.

Прямое, или административное, вмешательство государства в действующие цены означает участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, установлении определенных правил ценообразования.

Формы прямого вмешательства государства в процесс ценообразования: общее замораживание цен, установление фиксированных цен и тарифов, установление пределов возможного роста цены за определенный период времени или предельного уровня цены; установление предельного норматива рентабельности, установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, наценок; декларирование цен; установление рекомендательных цен по важнейшим видам продукции; установления цен на акцизные товары.

Косвенное вмешательство в ценообразование обеспечивается применением совокупности способов и средств, способствующих расширению товарного предложения на рынке, управлению доходами населения, регулированию налогов как на производимую, так и потребляемую продукцию.

Косвенное регулирование цен осуществляется: путем применения льготного налогообложения, льготного кредитования, субсидирования и дотирования из бюджета, заключения органом власти с юридическим или физическим лицом договора о введении фиксированных цен на реализуемую ими продукцию или услуги.

В настоящее время все усилия по регулированию сферы обращения ЛС в большинстве развитых стран, в том числе и в Российской Федерации, концентрируются на двух основных направлениях: на гарантиях качества ЛС и на обеспечении доступности лекарственной помощи населению.

К одной из форм государственного регулирования в сфере обращения ЛС в РФ, посредством которой обеспечивается доступность лекарственной помощи, относится государственное регулирование цен на ЛС. Причем, воздействие государства на цены может быть как прямым, так и косвенным.

К одной из форм прямого (административного) вмешательства государства в процесс ценообразования на ЛС относятся государственная регистрация предельных отпускных цен российских и иностранных организаций - производителей на ЛС перечня ЖНВЛП и установление предельных оптовых и предельных розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на ЛС данного перечня.

Формирование отпускных цен на ЛС перечня ЖНВЛП организациями оптовой и розничной торговли ЛС осуществляется исходя из фактической отпускной цены производителя, которая не должна превышать зарегистрированную цену, и оптовой и розничной надбавок, не превышающих соответственно предельную оптовую и предельную розничную надбавки, установленные в субъекте РФ.

Ценовая политика организации оптовой или розничной торговли ЛС представляет собой определение задач и содержания деятельности организации в области ценообразования на ЛС.

6. Учет и отчетность фармацевтических организаций

В основе организации и ведения бухгалтерского учета аптечной организации лежит Федеральный закон от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Бухгалтерский учет представляет собой систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет решает следующие задачи:

- обеспечение информацией, необходимой для управления и контроля;
- контроль над сохранностью и движением материальных ценностей;
- контроль над мерой труда и мерой потребления в соответствии с утвержденными стандартами, нормативами, нормами и сметами;
- контроль над целесообразностью финансово-хозяйственной деятельности и предотвращение отрицательного финансового результата хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов повышения финансовой устойчивости.

Предмет бухгалтерского учета – движение хозяйственных средств и их источников в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации. Объектами бухгалтерского учета являются хозяйственные средства, их источники и хозяйственные процессы.

Основными элементами метода бухгалтерского учета являются: документация, инвентаризация, оценка, калькуляция, счета, двойная запись, бухгалтерский баланс, отчетность, контроль.

Решение задач по бухгалтерскому учету предполагает комплексное использование элементов метода с целью последовательного раскрытия всех задач бухгалтерского учета.

7. Финансовый менеджмент

1. Финансовый менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы, или объекта управления, и управляющей подсистемы, или субъекта управления.

Объектом управления в финансовом менеджменте является совокупность условий осуществления денежного потока, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений между хозяйствующими субъектами и их подразделениями в хозяйственном процессе.

Субъект управления – это специальная группа людей (аппарат управления, финансовый менеджер как управляющий), которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта.

2. Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Этапы финансового планирования. Бюджет предприятия: понятие и структура.

Этапы финансового планирования.

1 этап: анализируются финансовые показатели деятельности фирмы за предыдущий период на основе финансовых документов.

2 этап: это разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности фирмы.

3 этап: конкретизируются основные показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

4 этап: происходит состыковка показателей финансовых планов с производственными.

5 этап: осуществление оперативного финансового планирования путем разработки оперативных финансовых планов.

Финансовое планирование предусматривает осуществление текущей производственной, коммерческой и финансовой деятельности фирмы, влияющее на конечные финансовые результаты ее деятельности в целом. Процесс финансового планирования завершается на фирме анализом и контролем за выполнением финансовых планов.

Бюджет является инструментом планирования и контроля, т.к. представляет собой план или норматив, а в конце периода действия он служит средством контроля, с помощью которого руководство может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем.

8. Налоговое планирование. Аудит

В отличие от сфер экономики область налогообложения через налоговую систему жестко регулируется государством. Законодательство на федеральном уровне систематизирует, ранее разрозненные нормативные документы, введением единого налогового документа - Налогового кодекса РФ.

В сущности налога, как правовой категории, заложены его основные признаки:

- денежная форма;
- обязательный характер;
- безвозмездность;
- нецелевой характер.

Налоговое планирование является составляющим звеном менеджмента на предприятии и обусловлено стремлением с одновременно правом налогоплательщика уменьшить налоговые обязательства на основе действий, не противоречащих законодательным актам и не нарушающих права других лиц, а также самим налоговым законодательством, предусматривающим различные налоговые режимы.

В отличие от уклонения от уплаты налогов, т.е. нелегального пути их минимизации, планирование налоговых потоков является легальной деятельностью и в некоторых случаях позволяет предприятию выжить в современных экономических условиях.

Объем налогового планирования и его эффективность необходимо соотносить с затратами на его проведение и тяжестью налогового бремени предприятия.

При любом виде налогового планирования необходимо учитывать непрерывность и осуществлять на любой стадии деятельности предприятия: создание, реорганизация, ликвидация, банкротство.

Возникновение аудита связано с разделением интересов тех, кто непосредственно занимается управлением предприятием, и тех, кто вкладывает деньги в его деятельность. Критериями аудита являются конкретные требования стандарта: создание документированных процедур, ведение записей, анализ заказов, постановка и ведение бухгалтерского учета и т.д. Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам.

9. Фармацевтическое консультирование

Увеличение социальной роли провизоров связано, прежде всего, с их участием в лекарственной терапии, что в последние годы привело к изменению концепции фармацевтического обслуживания. Использование препаратов безрецептурного отпуска (ПБО) является важной составляющей системы здравоохранения. Множество людей самостоятельно оценивают имеющиеся симптомы, выбирают ПБО и следят за его лечебным действием. При правильном применении ПБО могут устранять незначительные нарушения состояния здоровья, что позволяет врачам сосредоточиться на серьезных заболеваниях. Однако неправильное использование этих препаратов может создать множество проблем.

ПБО позволяют людям быстро и экономично решить многие проблемы, избегая ненужного посещения врача. Однако использование ПБО, как и других медикаментов, имеет ряд ограничений. Хотя все рекомендации и предупреждения содержатся во вкладышах, прилагаемых к препаратам, одного этого оказывается недостаточно. Пациент часто нуждается в совете относительно выбора и правильного использования ПБО. Ввиду опасности неправильного использования ПБО роль консультативной помощи провизора оказывается решающей. Именно провизор играет ключевую роль в консультировании пациентов по вопросам выбора ПБО и контроле за лечением этими препаратами.

Провизор в своей профессиональной деятельности встречается с огромным количеством

лекарственных средств (ЛС) и их синонимов, поэтому провизор должен уметь обобщать информацию о традиционных и новых ЛС, поступающих на фармацевтический рынок, и доводить ее до врачей, аптечных работников и населения. При этом следует обратить внимание на Перечень жизненно необходимых и важнейших ЛС, основных и дополнительных препаратов, а так же располагать информацией о фармакоэкономических затратах на профилактику и лечение конкретных заболеваний.

Предпосылкой появления фармакоэкономики является увеличение затрат на здравоохранение, связанное с высокой стоимостью лечения многих заболеваний, увеличением средней продолжительности жизни и доли пожилых людей, постоянно нуждающихся в медицинской помощи, внедрением новых технологий лечения заболеваний. Знание фармакоэкономики абсолютно необходимо для провизора в связи с необходимостью использования принципов затратно - эффективного выбора лекарственных средств для обеспечения лечебно – профилактического и диагностического процессов в стационарных и амбулаторно - поликлинических условиях, для проведения активной информационно - консультативной и экспертно - аналитической работы с врачами и потребителями лекарственных средств. Провизор должен следовать истине – важна не цена на лекарство, а стоимость выздоровления.

10. Ориентация на клиента

В условиях развитого структурированного рынка успеха достигают только организации, избравшие путь ориентации на клиента. Ориентация на клиента- распознавание потребностей и ожиданий клиента с целью их максимального удовлетворения. Цель ориентации на клиента заключается в повышении потребительской полезности и установлении долгосрочных и стабильных отношений с клиентами.

Первостепенное значение для клиента имеет поведение сотрудников, работающих с ним в контакте. В среднем только 9% клиентов меняют предприятие из-за цен, 14% - из-за качества товаров и 67% - из-за манеры поведения сотрудников. Клиенты, решившие сменить место обслуживания, жалуются на:

- Низкое качество консультаций
- Неудовлетворительное обслуживание
- Недружелюбие
- Отсутствие желания идти навстречу
- Время ожидания

Ориентация на клиента включает в себя следующие основные принципы:

- Клиента воспринимать серьезно
- Никогда не учить клиента
- Не создавать у клиента впечатления, что он что-то должен или что-то обязан

Ориентация на клиента в организации возможна, когда она является корпоративным видением, на нее в первую очередь ориентировано руководство, существует стандарт обслуживания, система тренингов и поощрений персонала, а сотрудники, непосредственно работающие с клиентами, имеют полномочия для разрешения спорных ситуаций.

Преподавание раздела предусматривает изучение следующих вопросов: типологические группы и поведение покупателей. Правила эффективных продаж. Этапы процесса эффективной продажи товара. Типичные ошибки работника первого стола и отрицательные факторы, возникающие при обслуживании покупателя. Основные правила построения диалога с покупателем. Основы построения взаимоотношений с клиентами и основы невербального общения. Создание в аптеке системы лояльности к клиентам. Способы стимулирования сбыта в аптеке. Выявление перспективных покупателей.

Тематический план лекций

№ п/п	Тема лекции	Всего часов
1.	Определение маркетинга. Концепции маркетинговой деятельности. Продвижение товара на фармацевтическом рынке. Планирование и анализ маркетинговой деятельности фармацевтической организации. Система маркетинговой информации.	2
2.	Классификация организаций розничной торговли лекарственными препаратами. Номенклатура и виды деятельности аптечных организаций. Перечень товаров, реализуемых аптечными организациями: правовое обоснование. ЛС утвержденных перечней. Правила розничной торговли ЛС. Основные требования, предъявляемые к деятельности организаций розничной торговли лекарственными препаратами, номенклатура должностей специалистов, занятых в сфере розничной торговли лекарственными препаратами.	2
3.	Правовое обеспечение деятельности фармацевтических организаций. Правовое обеспечение деятельности фармацевтических организаций различных организационно-правовых форм собственности. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Особенности деятельности унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения. Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.	2
4.	Гражданское и хозяйственное законодательство. Основные положения гражданского права. Основные положения ГК РФ. Возникновение гражданских прав и обязанностей, их осуществление и защита. Порядок возмещения убытков. Правоспособность и ответственность физических и юридических лиц. Понятие юридического лица, государственная регистрация, документальное оформление, ответственность, реорганизация, ликвидация. Банкротство юридических лиц. Закон о банкротстве (несостоятельности) предприятий Закон о защите прав юридических лиц.	2
5.	Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики. Принципы формирования цен в стране. Формы прямого и косвенного воздействия государства на уровень цен в стране. Особенности ЛС как товара. Государственное регулирование цен на ЛС на уровне РФ и ее субъектов. Формирования цен на ЛС в организациях оптовой и розничной торговли ЛС. Факторы, влияющие на формирование цен на ЛС.	2
6.	Финансовый менеджмент как система управления: объект и субъект управления. Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Этапы финансового планирования. Бюджет предприятия: понятие и структура.	3
7.	Налоговая система РФ. Налогообложение аптечных организаций. Направление налогового планирования и его показатели. Понятие, виды, сущность аудита. Аудит процессов аптечных организаций.	3
8.	Развитие концепции самолечения в современных условиях. Препараты безрецептурного отпуска (ОТС-препараты). Брендовые и генерические препараты. Генерическая и терапевтическая замена препаратов. Комплаенс как один из важнейших факторов эффективности лекарственной терапии. Введение в фармакоэкономику. Фармакоэкономический лексикон. Определение и этапы проведения фармакоэкономического анализа. Применение анализа «затраты – эффективность» и «минимизация затрат» в практике провизора.	3

9.	Определения и принципы клиентоориентированности. Ожидания клиентов. Удовлетворенность клиентов. Профиль личности работника, ориентированного на клиента. Необходимые компоненты организации, ориентированной на клиента.	2
Итого		21

Тематический план семинарских занятий

№ п/п	Тема и план занятий	Всего часов
1.	Работа с персоналом: подбор, отбор, развитие и мотивация. Типы работников и особенности управления в зависимости от типа. Делегирование полномочий. Эффективные коммуникации.	3
2.	Оборот наркотических средств, психотропных веществ, и их прекурсоров в РФ.	3
3.	Правовое регулирование трудовых отношений. Трудовые права и обязанности работников. Коллективный договор: содержание, порядок заключения, действия, изменения, контроль исполнения. Трудовой договор: стороны, содержание, срок действия, порядок заключения, гарантии. Порядок приема на работу, трудовая книжка, испытательный срок. Перевод работника на другую работу, основания для прекращения трудового договора. Причины и порядок расторжения трудового договора. Выплата выходного пособия.	2
4.	Фармацевтическое консультирование симптоматического лечения нарушений деятельности нервной системы (головная боль, тревожность, астения). Фармацевтическое консультирование лечения простудных заболеваний. Фармацевтическое консультирование в дерматологии (герпес губ, угревая сыпь, микротравмы кожи) Методы и этапы фармакоэкономического анализа. Анализ «затраты – эффективность». Анализ «минимизация затрат».	3
5.	Ориентация на клиента. Правила эффективных продаж. Типичные ошибки работника первого стола и отрицательные факторы, возникающие при обслуживании покупателя. Основные правила построения диалога с покупателем. Основы построения взаимоотношений с клиентами и основы невербального общения. Создание в аптеке системы лояльности к клиентам. Способы стимулирования сбыта в аптеке. Выявление перспективных покупателей	4
Итого		15

Учебно-методическое обеспечение рабочей программы «Управление и экономика фармации» (методы и средства обучения)

Обучение курсантов происходит на лекциях, в процессе проведения практических аудиторных занятий и путем самостоятельной работы с использованием дистанционных образовательных технологий.

Лекции ориентируют курсантов в вопросах государственного регулирования в сфере обращения лекарственных средств, правового обеспечения фармацевтической деятельности, ценообразования, финансовой и налоговой политики аптечной организации, фармацевтического маркетинга, клиентоориентированности, фармацевтического

консультирования. Большое внимание уделяется современной нормативно-правовой базе фармацевтической деятельности.

На лекциях используются:

- Объяснительно-иллюстративный метод, в основе которого лежит получение новой информации курсантами от преподавателя, осмысление, обобщение и систематизации новых знаний.

- Проблемный метод, сущность которого состоит в определении конкурентноспособности аптечной организации и ее анализе.

Практические занятия проходят в учебных аудиториях кафедры. На практических занятиях повышается профессиональный базовый уровень знаний, изучаются новые направления фармацевтического менеджмента и управления персоналом, правового обеспечения фармацевтической деятельности, государственного регулирования оборота наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров в РФ, фармацевтическое консультирование в практике провизора, современная практика работы с клиентами. В результате практических занятий закрепляется материал, полученный на лекциях, а также изучается незатронутая на лекциях тематика, предусмотренная программой.

На практических занятиях используются методы, направленные на совершенствование знаний и формирование практических навыков:

- Информационно-рецептивный – сообщение, устная информация с использованием наглядных пособий, схемы, рисунки, таблицы.

- Творчески – репродуктивный с использованием алгоритмов изучения конкретной темы. Решение ситуационных задач.

- Проблемный метод, сущность которого состоит в создании вариантности ситуации, и их анализе.

- Метод опережающего самостоятельного обучения на базе центра дистанционного обучения КрасГМУ, позволяющий получать курсантам знания перспективных направлений в управлении и экономике фармации.

Для этого на кафедре используются:

1. Решение ситуационных задач с недостающими и избыточными данными, задач с противоречивыми условиями, задач с вариантными решениями.

2. Письменное и компьютерное тестирование для определения исходного и итогового уровня знаний курсантов по тематике цикла с использованием данных базового аптечного учреждения.

**3. КАРТА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ
ДИСЦИПЛИНЫ**

**Управление и экономика фармации
для курсантов специальности 33.08.02 «Управление и экономика фармации»**

по _____ **очной** _____ **форме**

укажите форму обучения

№ п/п	Наименование	Кол -во	Форма использования	Ответственный
	Лекционный зал			
1	Видеопроектор	1	Демонстрация материалов лекций, мультимедийных презентаций	Лаборант
2	Сетевой сервер	1	Организация дистанционной формы обучения, контакт обучающегося с преподавателем, доступ к образовательным ресурсам	Преподаватель
	Аудитория № 2			
3	Комплект наглядных пособий	2	На семинарских занятиях	Преподаватель
4	Комплект раздаточных материалов	50	На семинарских занятиях	Преподаватель

**КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ УЧЕБНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ ДИСЦИПЛИНЫ:
ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ
И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

**Управление и экономика фармации
для курсантов специальности 33.08.02 «Управление и экономика фармации»**

по _____ **очной** _____ **форме**

укажите форму обучения

№ п/ п	Наименование	Вид	Форма доступа	Рекомендуемое использование	Количество
1	Учебно-методические материалы	Печатный (учебники, учебные пособия, учебно-методические пособия)	Библиотека, кафедра	печатный	40
2	Учебно-методический комплекс для дистанционного обучения	Электронные документы	Кафедра, сайт	электронный	1

Карта обеспечения учебно-методической литературой

№ п/п	Наименование	Издательство	Год выпуска
1.	Экономика здравоохранения [Электронный ресурс] : учебник / А. В. Решетников, В. М. Алексеева, С. А. Ефименко [и др.] ; ред. А. В. Решетников. – Режим доступа : http://www.studmedlib.ru/ru/book/ISBN9785970431368.html	М. : ГЭОТАР-Медиа	2015
2.	Экономика здравоохранения [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие для системы дополнит. проф. образования / Т. Д. Морозова, Е. А. Юрьева, Е. В. Таптыгина [и др.] ; Красноярский медицинский университет. – Режим доступа : http://krasgmu.ru/sys/files/colibris/34999_ekonomika_zdravoohraneniya.pdf	Красноярск : КрасГМУ	2013
3.	Богданов, В. В. Фармацевтическая экономика. Особенности экономики аптеки [Электронный ресурс] : видеолекция / В. В. Богданов. – Режим доступа : http://krasgmu.ru/index.php?page[common]=elib&cat=catalog&res_id=30036	Красноярск : КрасГМУ	2012
4.	Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения : учеб. для вузов : в 2 т. / ред. В. З. Кучеренко. - Т.1.	М. : ГЭОТАР-Медиа	2013
5.	Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения : учеб. для вузов : в 2 т. / ред. В. З. Кучеренко. - Т.2.	М. : ГЭОТАР-Медиа	2013
6.	Балашов, А. И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология / А. И. Балашов	СПб. : СПбГУЭФ	2012
7.	Воробьева, Л. В. Медицинское право : крат. курс лекций / Л. В. Воробьева	Ростов н/Д : Феникс	2014
8.	Медицинское право и современное общество [Электронный ресурс] : монография / В. Ю. Колмаков, И. В. Гецманова, О. В. Андренко [и др.] ; редкол. И. П. Артюхов, М. М. Петрова, С. Ю. Никулина [и др.] ; Красноярский медицинский университет. – Режим доступа : http://krasgmu.ru/sys/files/colibris/55579_1451288652_5876-02_meditsinskoe_pravo_i_moral_28_dekabrya_2015.pdf	Красноярск : КрасГМУ	2015
9.	Акопов, В. И. Медицинское право. Современное здравоохранение и право граждан на охрану здоровья : учеб.-практ. пособие / В. И. Акопов	Ростов н/Д : Феникс	2012
10.	Корпоративный финансовый менеджмент. Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов : учеб.-практ. пособие / М. А. Лимитовский, Е. Н. Лобанова, В. Б. Минасян [и др.]	М. : Юрайт	2012
11.	Финансовый менеджмент. Проблемы и решения : учебник / ред. А. З. Бобылева	М. : Юрайт	2012
12.	Баздников, А. С. Цены и ценообразование : учеб. пособие для бакалавров / А. С. Баздников	М. : Юрайт	2012
13.	Барулин, С. В. Налоговый менеджмент : учебник / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко	М. : Дашков и К	2015
14.	Петрова, Н. Г. Основы медицинского менеджмента и	СПб. : Фолиант	2013

	маркетинга : учеб. пособие / Н. Г. Петрова, И. В. Додонова, С. Г. Погосян		
15.	Клиническая фармакология [Электронный ресурс] : учебник / ред. В. Г. Кукес, Д. А. Сычев. – Режим доступа : http://www.studmedlib.ru/ru/book/ISBN9785970431351.html	М. : ГЭОТАР-Медиа	2015
16.	Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; пер. с англ. В. Кузин	СПб. : Питер	2014
17.	Бочанова, Е. Н. Анализ "затраты - эффективность" [Электронный ресурс] : видеолекция / Е. Н. Бочанова. Режим доступа: http://krasgmu.ru/index.php?page[common]=elib&cat=catalog&res_id=37056	Красноярск : КрасГМУ	2013
18.	Бочанова, Е. Н. Введение в фармакоэкономику. Фармакоэкономический лексикон [Электронный ресурс] : видеолекция / Е. Н. Бочанова. – Режим доступа : http://krasgmu.ru/index.php?page[common]=elib&cat=catalog&res_id=37057	Красноярск : КрасГМУ	2013
19.	Бочанова, Е. Н. Оценка рациональности затрат: ABC/VEN - анализ [Электронный ресурс] : видеолекция / Е. Н. Бочанова. – Режим доступа : http://krasgmu.ru/index.php?page[common]=elib&cat=catalog&res_id=37055	Красноярск : КрасГМУ	2013
20.	Государственная фармакопея Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Т. 1. – Режим доступа : http://193.232.7.109/feml	М. : [Б. и.],	2015
21.	Государственная фармакопея Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Т. 2. – Режим доступа : http://193.232.7.109/feml	М. : [Б. и.],	2015
22.	Государственная фармакопея Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Т. 3. – Режим доступа : http://193.232.7.109/feml	М. : [Б. и.],	2015
23.	Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учеб. пособие / сост. Л. М. Вотчель, В. В. Викулина. – Режим доступа : http://ibooks.ru/reading.php?productid=341695	М. : Флинта	2014
24.	Галкина, Е. В. Бухгалтерский учет и аудит : учеб. пособие / Е. В. Галкина	М. : КНОРУС	2015
25.	Экономический анализ : учеб. пособие / Н. Б. Клишевич, Н. В. Непомнящая, И. С. Ферова [и др.]	Красноярск : СФУ,	2014

Электронный ресурс

ЭБС КрасГМУ «Colibris»
 ЭБС Консультант студента ВУЗ
 ЭМБ Консультант врача
 ЭБС Айбукс
 ЭБС Букап
 ЭБС Лань
 ЭБС Юрайт
 СПС КонсультантПлюс
 НЭБ eLibrary
 БД Web of Science
 БД Scopus
 БД MEDLINE Complete
 Springer Nature
 Cambridge University Press
 ScienceDirect (Elsevier)
 Wiley Online Library