

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ
ЗАПОРОЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ ФАРМАЦИИ, МЕДИЦИНСКОГО
И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРАВОВЕДЕНИЯ

Дисциплина:

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ФАРМАЦИИ

МОДУЛЬ 1 «МЕНЕДЖМЕНТ В ФАРМАЦИИ»

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

к практическим занятиям и выполнению самостоятельной работы
студента ___ группы 4 курса фармацевтического факультета
специальности «Фармация» дневной формы обучения

(Ф.И.О.)

Запорожье, 2016

УДК: 615.1 (075.8)

ББК: 52.82я73

М50

Авторы:

Демченко В.А., Ткаченко Н.А., Червоненко Н.М., Заричная Т.П.

Под редакцией д.фарм.н., профессора Кныша Е.Г.

Рецензенты:

д.фарм.н., профессор Гладышев В.В.,

д.фарм.н., профессор Панасенко А.И.

М50 Менеджмент и маркетинг в фармации. Модуль 1. Менеджмент в фармации : рабочая тетрадь к практическим занятиям и выполнению самостоятельной работы студента 4 курса фармацевтического факультета специальности «Фармация» дневной формы обучения / В.А. Демченко, Н.А. Ткаченко, Н.М. Червоненко, Т.П. Заричная. - Запорожье: ЗГМУ, 2016. – 174 с.

Рабочая тетрадь содержит комплекс учебно-методического обеспечения к Модулю 1 «Менеджмент в фармации» по дисциплине «Менеджмент и маркетинг в фармации» (методические указания для изучения тем дисциплины, дискуссионные вопросы, вопросы для самоконтроля, задачи и задания для практической работы, перечень рекомендованной литературы).

Для студентов фармацевтического факультета специальности 7.12020101 «Фармация», направление 1102 «Фармация»

Сборник тестовых заданий рассмотрен и утвержден на Центральном методическом Совете ЗГМУ (протокол №3 от 10.03.2016 г.)

УДК: 615.1 (075.8)

ББК: 52.82я73

© Демченко В.А., Ткаченко Н.А., Червоненко Н.М., Заричная Т.П., 2016
© Запорожский государственный медицинский университет, 2016

Содержание

Введение		5
План занятий и рейтинг модуля 1		6
Критерии оценивания успеваемости студентов		7
Содержательный модуль 1		
Менеджмент как наука и практика управления организацией		8
ЗАНЯТИЕ 1.	Введение в дисциплину «Менеджмент и маркетинг в фармации»	9
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 1	Законодательное регулирование фармацевтической деятельности	10
ЗАНЯТИЕ 2.	Теоретические основы менеджмента	14
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 2	Эволюция развития теорий менеджмента	20
ЗАНЯТИЕ 3.	Организация как объект управления	23
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 3	Группы (коллективы) работников в организации	29
ЗАНЯТИЕ 4.	Функции управления. Планирование как основная функция менеджмента	32
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 4	Количественные и качественные критерии оценки стратегического плана	37
ЗАНЯТИЕ 5.	Функции управления. Организация и мотивация как основные функции менеджмента	40
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 5	Организация взаимодействий	48
ЗАНЯТИЕ 6.	Функции управления. Контроль как основная функция менеджмента	52
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 6	Аудит как независимый вид контроля	58
ЗАНЯТИЕ 7.	Менеджмент и успешное управление. Управление процессом принятия решений	60
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 7	Стили управления. Власть и лидерство	65
ЗАНЯТИЕ 8.	Контроль усвоения содержательного модуля №1	73
Содержательный модуль 2. Менеджмент и предпринимательство		74
ЗАНЯТИЕ 9.	Менеджмент и предпринимательство. Хозяйственная деятельность в условиях рынка	75
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 9	Организационно-экономические формы хозяйствования	91
ЗАНЯТИЕ 10.	Государственная регистрация предпринимательской деятельности. Лицензирование фармацевтической деятельности	94
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 10	Бизнес-план. Порядок его разработки	112
ЗАНЯТИЕ 11.	Управление предприятием в условиях риска	114

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 11	Банкротство предприятий	119
ЗАНЯТИЕ 12.	Социальная ответственность бизнеса	121
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 12	Этика предпринимательства. Корпоративная культура	126
ЗАНЯТИЕ 13.	Контроль усвоения содержательного модуля 2	131

Содержательный модуль 3

Коммуникационные процессы в управлении. Управление трудовыми ресурсами и персоналом организации. Маркетинг как интегративная функция менеджмента		132
---	--	-----

ЗАНЯТИЕ 14-15.	Связующие процессы в управлении. Документ как средство коммуникационного процесса	133
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЯМ 14-15	Организация деловых бесед. Составление и оформление документов в управленческой деятельности	142
ЗАНЯТИЕ 16.	Управление трудовыми ресурсами и персоналом организации. Управление конфликтами, стрессами	147
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 16	Подготовка фармацевтических кадров в Украине	153
ЗАНЯТИЕ 17.	Основы законодательства о труде	156
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 17	Особенности регулирования труда некоторых категорий работников. Трудовые споры	165
ЗАНЯТИЕ 18. .	Маркетинг как интегративная функция менеджмента. Основные положения маркетинга в фармации	166
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 18	Особенности маркетинга в фармации	171
ЗАНЯТИЕ 19	Контроль усвоения содержательного модуля 3	173
ЗАНЯТИЕ 20.	Итоговый контроль усвоения модуля 1	174

ВВЕДЕНИЕ

Важной составляющей учебного плана подготовки специалистов по специальности 7.12020101 «Фармация», направление 1102 «Фармация» является изучение самостоятельной дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации», которая состоит из двух модулей: Модуль 1 «Менеджмент в фармации» и Модуль 2 «Маркетинг в фармации».

Учебной программой дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации» в Модуле 1 «Менеджмент в фармации» на аудиторную работу выделено 20 часов лекций, 80 часов практических занятий и предусмотрена самостоятельная работа студентов (98 часов).

Модуль 1 «Менеджмент в фармации» состоит из трех содержательных модулей, охватывающих теоретические положения теории и практики фармацевтического менеджмента, а также прикладные аспекты относительно формирования у студентов профессиональных и коммуникационных компетенций в области фармацевтического менеджмента и самоменеджмента, а также необходимых личностных качеств для будущей деятельности в сфере обращения лекарственных средств.

Данная рабочая тетрадь в соответствии с учебной программой содержит методические указания для изучения тем дисциплины, дискуссионные вопросы, вопросы для самоконтроля, задачи и задания для практической работы, практические задания для самостоятельной работы перечень рекомендованной литературы к каждой теме.

ПЛАН ЗАНЯТИЙ И РЕЙТИНГ МОДУЛЯ 1 «МЕНЕДЖМЕНТ В ФАРМАЦИИ»

№	Баллы	Тема практического занятия
		Содержательный модуль 1 Менеджмент как наука и практика управления организацией
1	60-110	Введение в дисциплину «Менеджмент и маркетинг в фармации»
2		Теоретические основы менеджмента
3		Организация как объект управления
4		Функции управления. Планирование как основная функция менеджмента
5		Функции управления. Организация и мотивация как основные функции менеджмента
6		Функции управления. Контроль как основная функция менеджмента
7		Менеджмент и успешное управление. Управление процессом принятия решений
8		Контроль усвоения содержательного модуля №1
		Содержательный модуль 2 Менеджмент и предпринимательство
9		Менеджмент и предпринимательство. Хозяйственная деятельность в условиях рынка
10		Государственная регистрация предпринимательской деятельности. Лицензирование фармацевтической деятельности
11		Управление предприятием в условиях риска
12		Социальная ответственность бизнеса
13	Контроль усвоения содержательного модуля 2	
	Содержательный модуль 3 Коммуникационные процессы в управлении. Управление трудовыми ресурсами и персоналом организации. Маркетинг как интегративная функция менеджмента	
14	Связующие процессы в управлении	
15	Документ как средство коммуникационного процесса	
16	Управление трудовыми ресурсами и персоналом организации. Управление конфликтами, стрессами	
17	Основы законодательства о труде	
18	Маркетинг как интегративная функция менеджмента. Основные положения маркетинга в фармации	
19	Контроль усвоения содержательного модуля 3	
20	50-80	Итоговый контроль усвоения модуля 1 «МЕНЕДЖМЕНТ В ФАРМАЦИИ»
	10	Индивидуальная работа студента
Всего 200 баллов		

Критерии оценивания успеваемости студентов

	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов
Оценивание текущей успеваемости и контроля усвоенных содержательных модулей	60	110
Индивидуальная работа студента: подготовка реферативного обзора по представленным темам	0	10
Всего баллов	60	120
Итоговый контроль усвоения модуля 1	50	80
Всего баллов по модулям	110	200

Примечание:

Для оценивания текущей успеваемости устанавливается единая шкала, определяющая фиксированные значения для максимально возможного и минимального необходимого количества баллов: 110 баллов, если текущие оценки - «отлично» и 60 баллов, если текущие - «удовлетворительно».

К максимальным 110 баллам могут добавляться баллы за индивидуальную работу. Индивидуальная работа студентов оценивается за каждый вид работы с учетом качества ее выполнения. Максимальное количество баллов, которое может добавляться к количеству баллов текущей успеваемости не может превышать 10 баллов.

Баллы за текущую успеваемость привязываются к средней арифметической оценке по традиционной пятибалльной системы независимо от количества занятий в модуле и количества опросов конкретного студента.

Окончательная конвертация средней арифметической оценки в количество баллов по КМСОУП проводится перед итоговым модульным контролем.

Студент допускается к итоговому контролю усвоения модуля 1 при выполнении всех требований учебной программы и при условии, что на текущее оценивание и за контроль усвоенных содержательных модулей он набрал не менее 60 баллов. Модуль сдан студентом, если при итоговом модульном контроле он набрал не менее 50 баллов.

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 1
МЕНЕДЖМЕНТ КАК НАУКА И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ЗАНЯТИЕ 1

ТЕМА: «ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ФАРМАЦИИ»

Студент должен знать: цель, задачи, особенности и значение дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»

Основные термины и понятия: управление, менеджмент, маркетинг

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Цель и задачи дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»
2. Структура дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»
3. Место и значение дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации» в системе подготовки провизоров
4. Связь дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации» с другими дисциплинами
5. Методологические аспекты изучения дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»
6. Особенности менеджмента и маркетинга в фармации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Цель и задачи дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»
2. Структура дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»
3. Место дисциплины в системе экономических знаний
4. Значение дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации» в системе подготовки провизоров
5. Связь дисциплины с другими дисциплинами
6. Аспекты и методология изучения дисциплины «Менеджмент и маркетинг в фармации»
7. Особенности менеджмента и маркетинга в фармации

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. – 752 с.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. – 432 с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н. Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- 360 с.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 1

ТЕМА: «ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» (работа с НТД)

ЦЕЛЬ: изучить законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Украине

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Общая характеристика нормативно-правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность в Украине
2. Хозяйственный Кодекс Украины – общая характеристика
3. Гражданский Кодекс Украины – общая характеристика
4. Характеристика и социальная роль Закона Украины «О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц - предпринимателей»
5. Характеристика и социальная роль Закона Украины «О хозяйственных обществах»

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

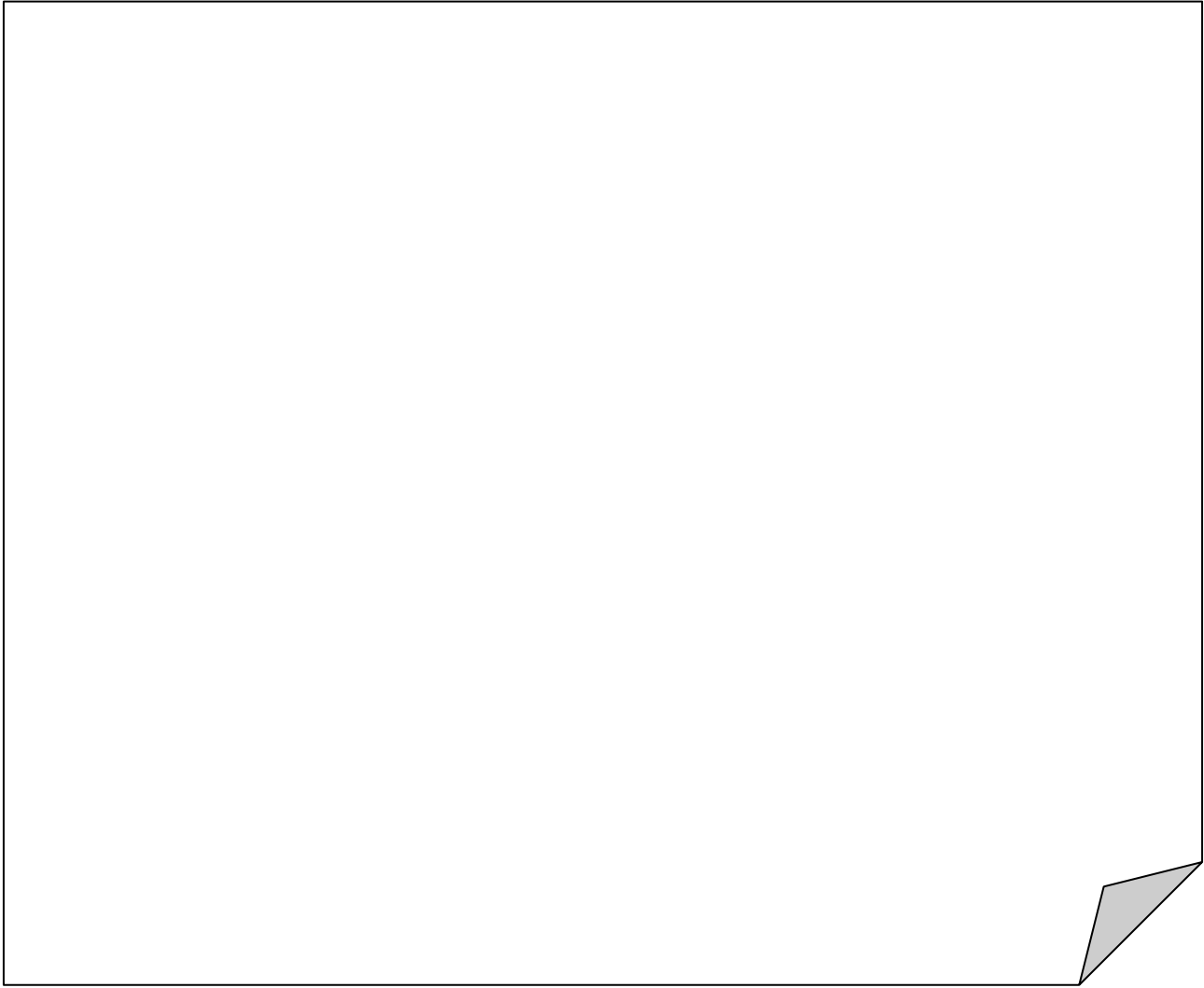
1. Дать общую характеристику нормативно-правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность в Украине
2. Дать общую характеристику Хозяйственному Кодексу Украины.
3. Охарактеризовать структуру Хозяйственного Кодекса Украины
4. Выделить статьи Хозяйственного Кодекса Украины, регулирующие предпринимательскую деятельность
5. Дать общую характеристику Гражданскому Кодексу Украины
6. Охарактеризовать структуру Гражданского Кодекса Украины
7. Перечислить статьи Гражданского Кодекса Украины, регулирующие предпринимательскую деятельность
8. Выделить основные понятия Закона Украины «О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц - предпринимателей»
9. Выделить основные понятия Закона Украины «О хозяйственных обществах»

ЗАДАНИЯ ДЛЯ РАБОТЫ

Задание 1. Отразить в характеристику нормативно-правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность в Украине.

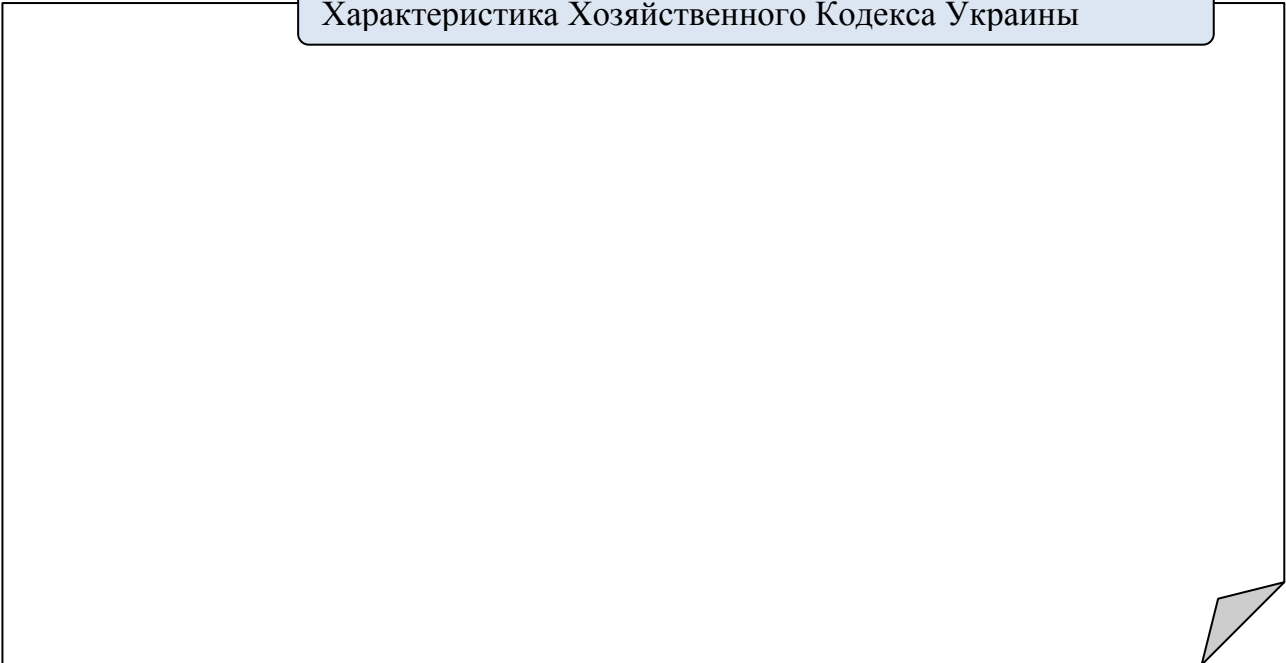
Нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность в Украине





Задание 2. Отобразить общую характеристику Хозяйственного Кодекса Украины.

Характеристика Хозяйственного Кодекса Украины



Задание 3. Указать статьи Хозяйственного Кодекса Украины, регулирующие предпринимательскую деятельность.

Статьи Хозяйственного Кодекса Украины, регламентирующие предпринимательскую деятельность

Задание 4. Дать общую характеристику Гражданского Кодекса Украины.

Характеристика Гражданского Кодекса Украины

Задание 5. Указать статьи Гражданского Кодекса Украины, регламентирующие право собственности.

Статьи Гражданского Кодекса Украины, регламентирующие право собственности в Украине

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. №436 – IV
2. Цивільний Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
3. Закон України від 19.09.91 р. № 1576 - XII “Про господарські товариства”
4. Закон України від 15.05.03 р. №755 – IV “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців”(остання редакція)

ЗАНЯТИЕ 2

ТЕМА: «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА»

Студент должен знать: основы менеджмента, эволюцию управленческой теории, подходы к управлению, процесс управления, уровни управления, зарубежные модели управления

Основные термины и понятия: менеджмент, цель, задачи и принципы менеджмента, составные части менеджмента, процесс управление, менеджер и предприниматель, уровни управления

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Значение и понятие менеджмента
2. Эволюция управленческой теории
3. Особенности менеджмента в фармации
4. Подходы к управлению
5. Процесс управления
6. Субъекты и уровни управления
7. Зарубежные модели управления

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие менеджмента
2. Цель и задачи менеджмента
3. Принципы менеджмента
4. Понятие о составных частях менеджмента
5. Эволюция управленческой теории (школа научного управления, классическая (административная) школа управления, школа человеческих отношений и поведенческих наук, школа науки управления (количественного подхода))
6. Ключевые элементы современного менеджмента
7. Особенности менеджмента в фармации
8. Подходы к управлению (системный, ситуационный, процессный)
9. Функции управления (общие, конкретные, связующие)
10. Управление как процесс
11. Менеджеры и предприниматели
12. Уровни управления (технический, управленческий и институциональный)
13. Зарубежные модели управления (японская, американская)

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Понятия "менеджмент" и "управление" близки по значению. Термин "управление" применяется к различным видам человеческой деятельности, к живой и неживой сферам и органам управления. Термин «менеджмент» используется только в управлении социально-экономическими системами. Представить в виде схемы соотношение между понятиями «Управление» и «Менеджмент».

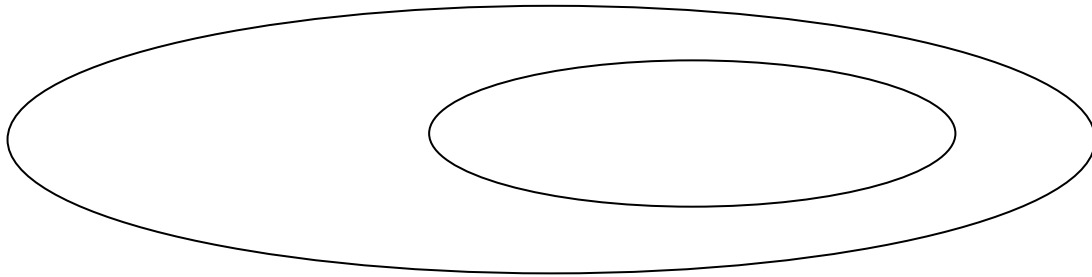


Схема соотношения между понятиями «Управление» и «Менеджмент»

Задание 2. Указать отличия между менеджером и предпринимателем по указанным признакам. Результаты оформить в виде *табл. 2.1*.

Таблица 2.1

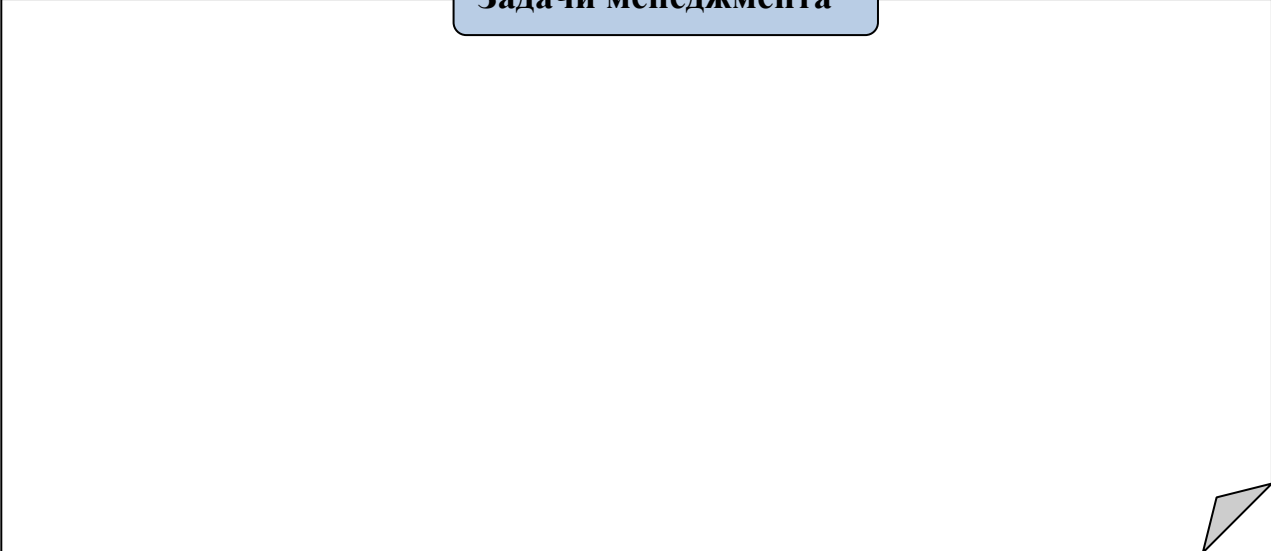
Отличия между менеджером и предпринимателем

Признаки	Характерные особенности	
	Менеджера	Предпринимателя
Формальный статус		
Производственно-хозяйственная ориентация		
Осуществление задуманного		
Привлечение ресурсов		
Материальные интересы		
Отношение к построению организации		

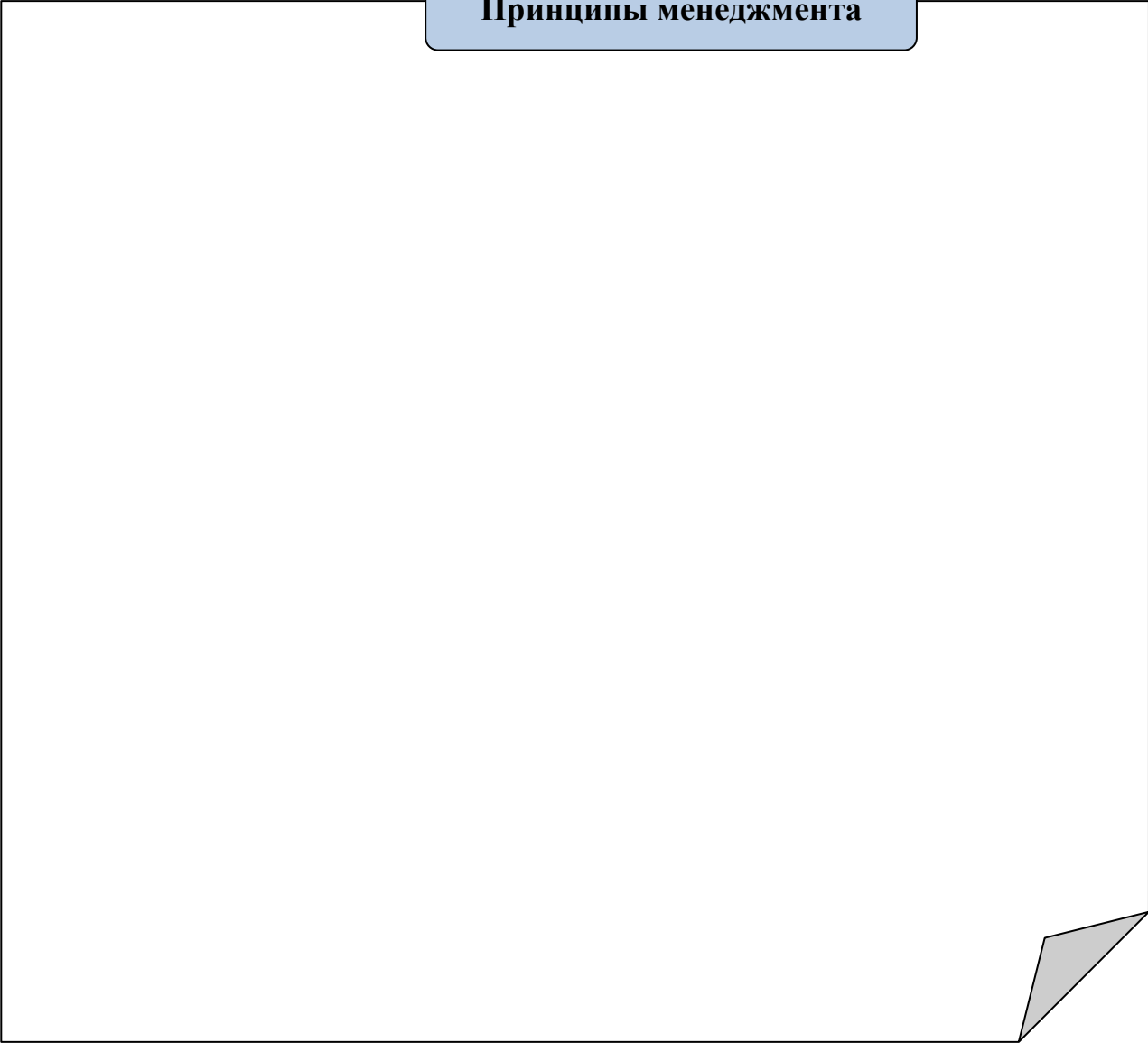
Задание 3: Схематически представить цели, задачи и принципы управления в фармацевтическом менеджменте.

Цель менеджмента

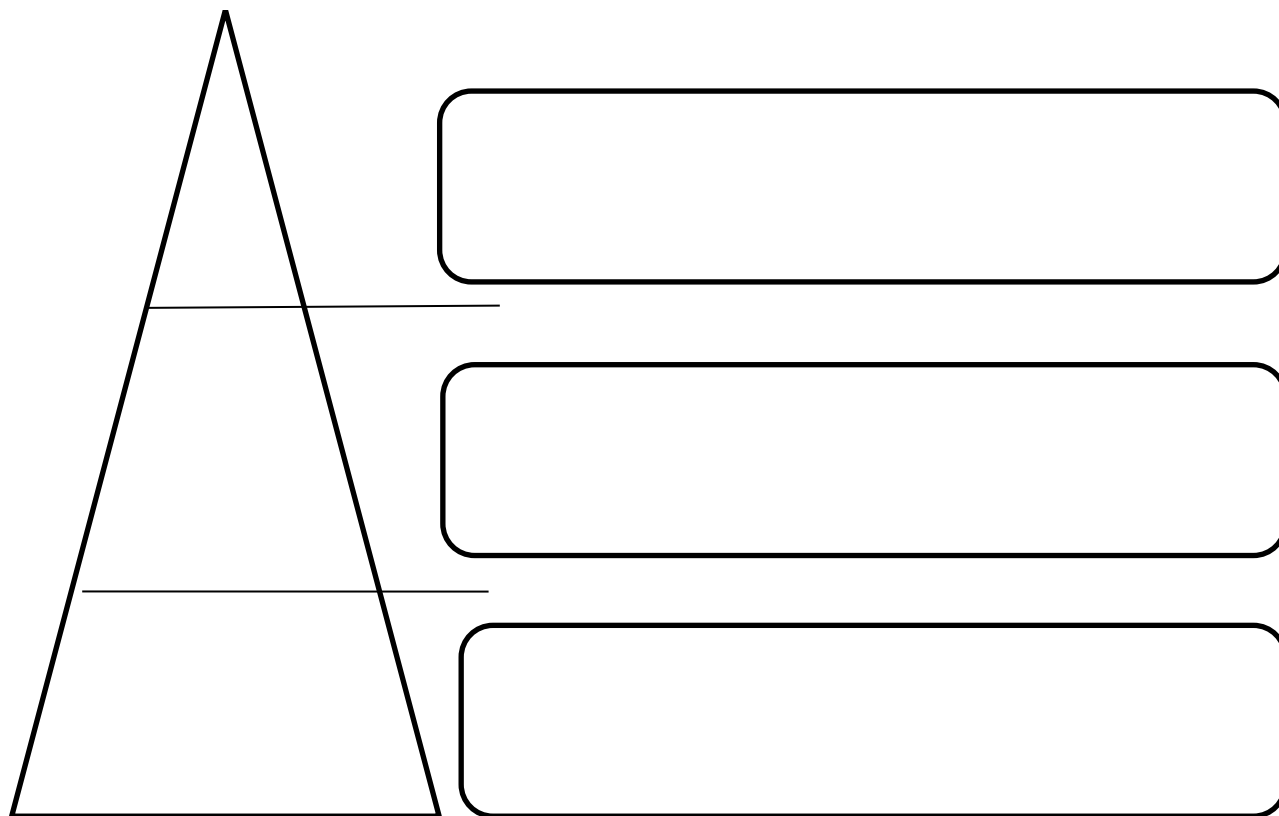
Задачи менеджмента



Принципы менеджмента



Задание 4: Схематически уровни управления. Дать им краткую характеристику.



Задание 5. Фармацевтическая фирма специализируется на выпуске лекарственных препаратов А, В и С. Данные об издержках производства, выручке от реализации лекарственных препаратов и прибыли представлены в *табл. 2.2*. Проанализируйте данные *табл.2.2*. и примите необходимое решение о дальнейшем выпуске лекарственных препаратов А, В и С.

Таблица 2.2

Данные о производстве лекарственных препаратов А, В и С

Показатель	Лекарственный препарат (в млн. грн.)		
	А	В	С
Прямые издержки	91,5	66,5	88,5
Косвенные издержки	20	57	87
Всего издержек	111.5	123.5	175.5
Доход	148.5	138	170
Прибыль (убыток)	37	14.5	-5.5

Решение

Задание 6. Дать сравнительную характеристику зарубежным механизмам управления на примере американской и японской моделей управления производством и сделать вывод. Данные представить в виде *табл. 2.3*.

Таблица 2.3

Сравнительная характеристика зарубежных моделей управления

№	Американская модель	Японская модель
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- различать понятия «управление» и «менеджмент»
- выделять характерные особенности менеджера и предпринимателя
- определять цели, задачи, принципы менеджмента
- определять уровни управления
- давать сравнительную характеристику зарубежным моделям управления

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 6-32.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 6-38.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.8-31.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
7. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 2

ТЕМА: «ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИЙ МЕНЕДЖМЕНТА»

Цель: сформировать системные знания о теоретических основах и эволюции менеджмента

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Исторические предпосылки возникновения менеджмента и его эволюция
2. Основные этапы эволюции менеджмента
3. Основные школы менеджмента
4. Основные концепции менеджмента

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Исторические предпосылки возникновения менеджмента
2. Эволюция менеджмента и ее этапы
3. Основные школы менеджмента
4. Классическая школа управления
5. Административно-функциональная школа управления
6. Школа человеческих отношений
7. Школа «социальных систем»
8. «Эмпирическая» школа управления
9. Синтетическое учение менеджмента

ЗАДАНИЯ ДЛЯ РАБОТЫ

Задание 1: Заполните табл. 2.4, перечисляя положения различных подходов к менеджменту, к реализации функций управления.

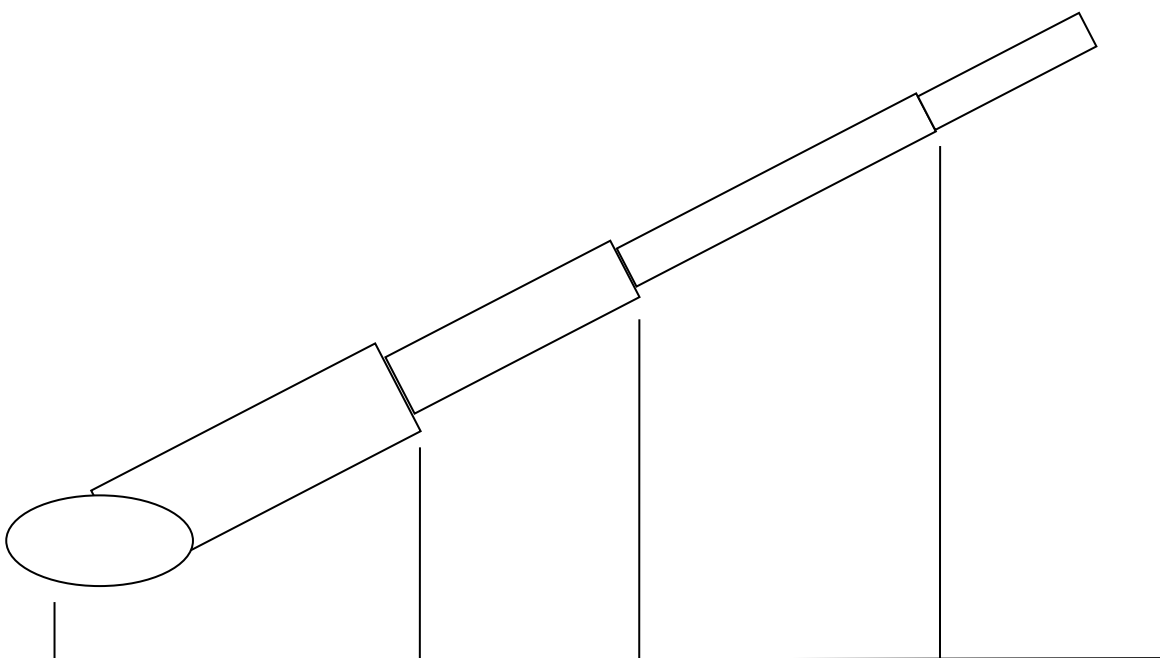
Таблица 2.4

Сравнительный анализ подходов к менеджменту

Подходы к менеджменту	Функции управления				Связующие процессы		
	Планирование	Организация	Мотивация	Контроль	Принятие решений	Коммуникации	
1	2	3	4	5	6	7	
1. Школы в управлении							
Классическая школа							
Административная школа							
Школа человеческих отношений							

1	2	3	4	5	6	7	
Школа науки о поведении (социальных систем)							
Школа научных (количественных) методов							
2. Подходы в управлении							
Процессный подход							
Системный подход							
Ситуационный подход							

Задание 2. Схематически представьте эволюционную модель управленческой теории, указав основные ее временные вехи и комплексные понятия на каждом из этапов.



ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 9-32.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 6-38.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 8-31.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 3

ТЕМА: ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Студент должен знать: организацию как объект управления, ее внутреннюю и внешнюю среду, организацию как открытую систему, жизненный цикл организации, факторы, составляющие успех организации

Основные термины и понятия: организация, внутренняя среда организации, внешняя среда организации, жизненный цикл организации

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие организации в теории менеджмента
2. Общие черты организаций
3. Виды организаций
4. Внутренние переменные фармацевтических организаций и их взаимосвязь
5. Внешняя среда организаций. Факторы прямого и косвенного взаимодействия внешней среды
6. Организация как открытая система и ее подсистемы
7. Жизненный цикл организации
8. Составляющие успешной деятельности фармацевтической организации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие организации
2. Общая характеристика организаций
3. Классификация организаций
4. Понятие «внутренняя среда» организации (цели, задачи, структура, технология, люди)
5. Характеристика факторов внутренней среды организации
6. Понятие «внешняя среда» организации
7. Характеристика прямых факторов воздействия на организацию
8. Характеристика факторов внешней среды организации косвенного действия
9. Процесс функционирования организации как открытой системы
10. Характеристика этапов жизненного цикла организации
11. Факторы, составляющие успех организации.

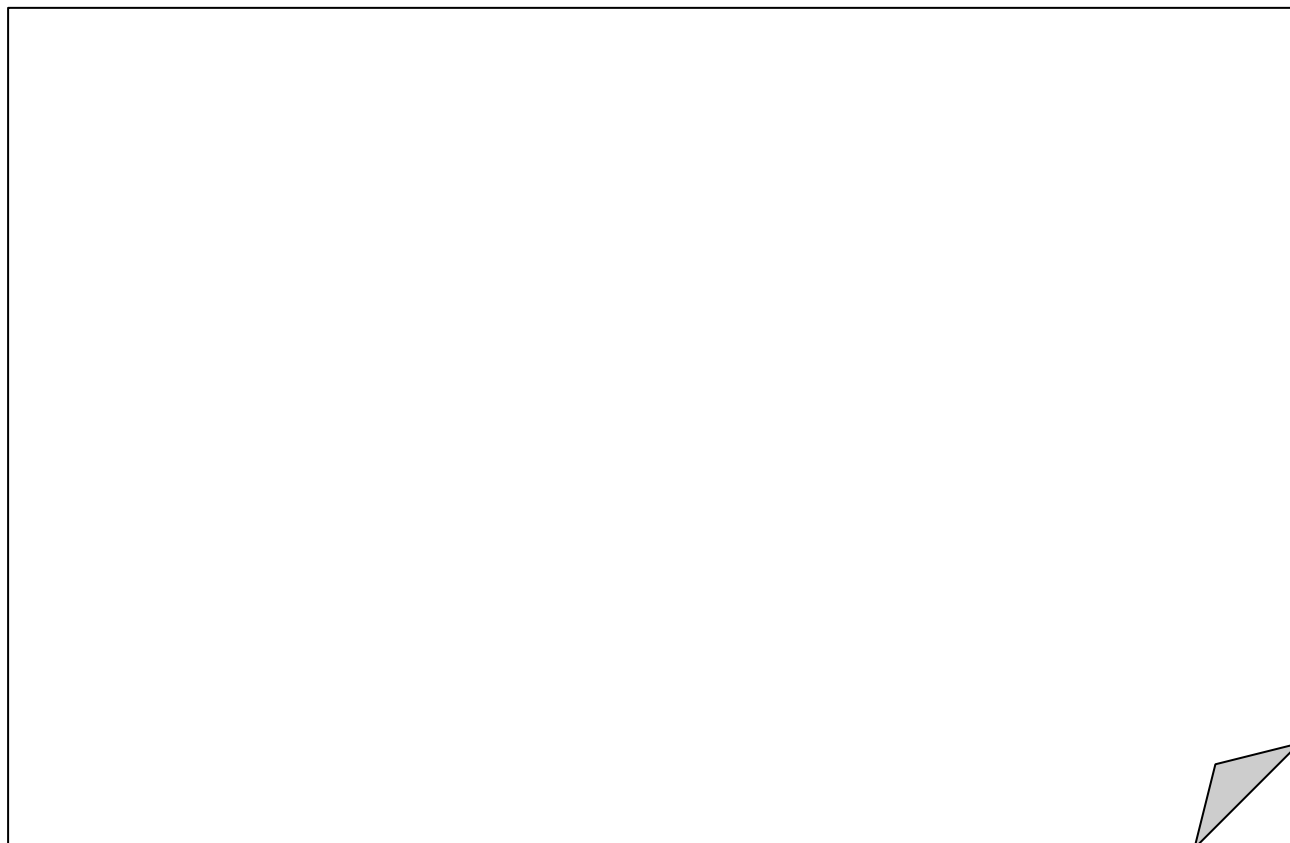
ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Представить в виде схемы классификацию организаций в зависимости от различных критериев: по способу и цели образования, по количеству целей, по величине, по юридическому статусу, по формам предпринимательства, по характеру адаптации к изменениям.

Классификация организаций в зависимости от различных критериев

По способу и цели образования	По количеству целей	По юридическому статусу
По величине	По формам предпринимательства	По характеру адаптации к изменениям

Задание 2. Представьте в виде схемы взаимосвязь внутренних переменных организации.



Задание 3. Схематически представить среду прямого и косвенного влияния на деятельность организации.



Задание 4. Схематически представьте жизненный цикл организации с указанием этапов (Рис. 3.1). Дайте характеристику деятельности организации соответственно каждому этапу жизненного цикла организации. Результаты оформите в табл. 3.1.

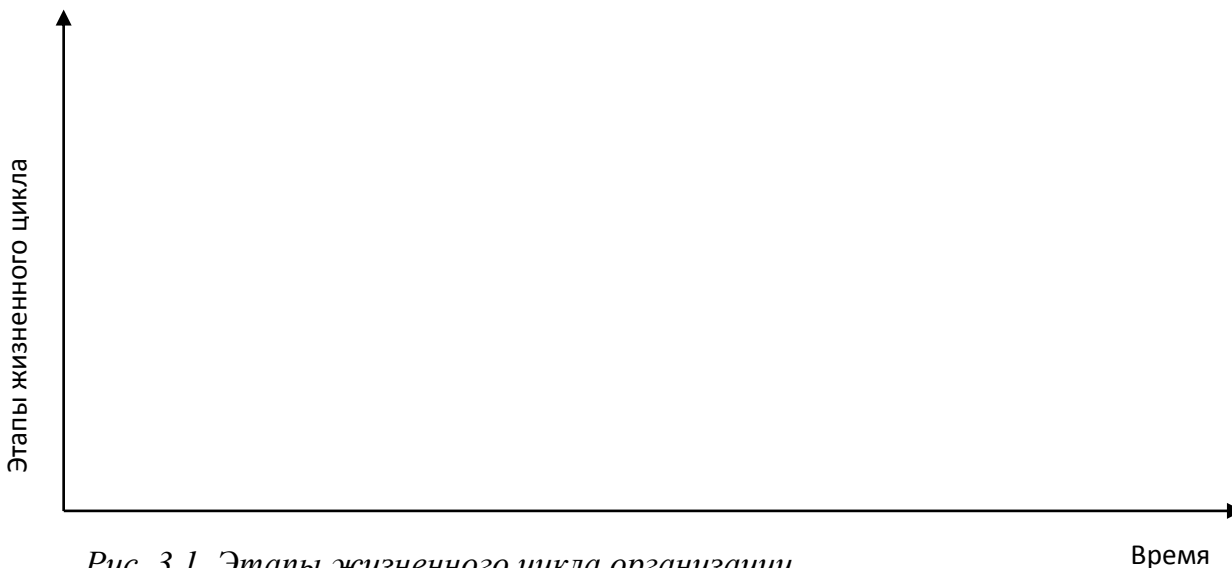


Рис. 3.1. Этапы жизненного цикла организации

Характеристика этапов жизненного цикла организации

Этапы жизненного цикла организации	Характер деятельности
Рождение	
Детство	
Юность	
Зрелость	
Старение	
Смерть	
Возрождение	

Задание 5. Представить в виде схемы процесс функционирования организации как открытой системы.

Процесс функционирования организации как открытой системы



После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- проводить классификацию организаций в зависимости от различных критериев
- определять взаимосвязь внутренних переменных организации
- проводить анализ факторов внешней среды предприятия и давать им характеристику
- определять и давать характеристику этапам жизненного цикла организации
- представлять процесс функционирования организации как открытой системы

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 33-57.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 39-61.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.32-78.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
7. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 3

ТЕМА: «ГРУППЫ (КОЛЛЕКТИВЫ) РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ»

ЦЕЛЬ: сформировать системные знания и изучить роль и значение формальных и неформальных групп в деятельности организаций, возникновении и управлении формальными и неформальными группами

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Формальная группа, причины возникновения
2. Типы формальных групп. Их характеристика
3. Преимущества создания комитетов, причины их образования
4. Сущность и характеристика неформальных групп
5. Психологические механизмы регуляции коллективной деятельности (ПМРКД) в неформальной группе (адаптация, коммуникация, идентификация, интеграция)
6. Объективные и субъективные факторы как причины становления неформальной структуры
7. Подходы к управлению неформальной организацией
8. Факторы, влияющие на эффективность работы группы: размер, состав, норма, сплоченность, статус, роль и др.
9. Характеристика ролевого поведения: целевые роли и поддерживающие роли, их отличительные особенности

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие «группа», ее виды
2. Формальная группа, причины возникновения
3. Типы формальных групп. Их характеристика
 - 3.1. Командная группа
 - 3.2. Рабочая группа
 - 3.3. Комитеты, их виды
4. Преимущества создания комитетов, причины их образования
5. Сущность и характеристика неформальных групп
6. Психологические механизмы регуляции коллективной деятельности (ПМРКД) в неформальной группе (адаптация, коммуникация, идентификация, интеграция)
7. Объективные и субъективные факторы как причины становления неформальной структуры
8. Подходы к управлению неформальной организацией
9. Факторы, влияющие на эффективность работы группы: размер, состав, норма, сплоченность, статус, роль и др.
10. Характеристика ролевого поведения: целевые роли и поддерживающие роли, их отличительные особенности

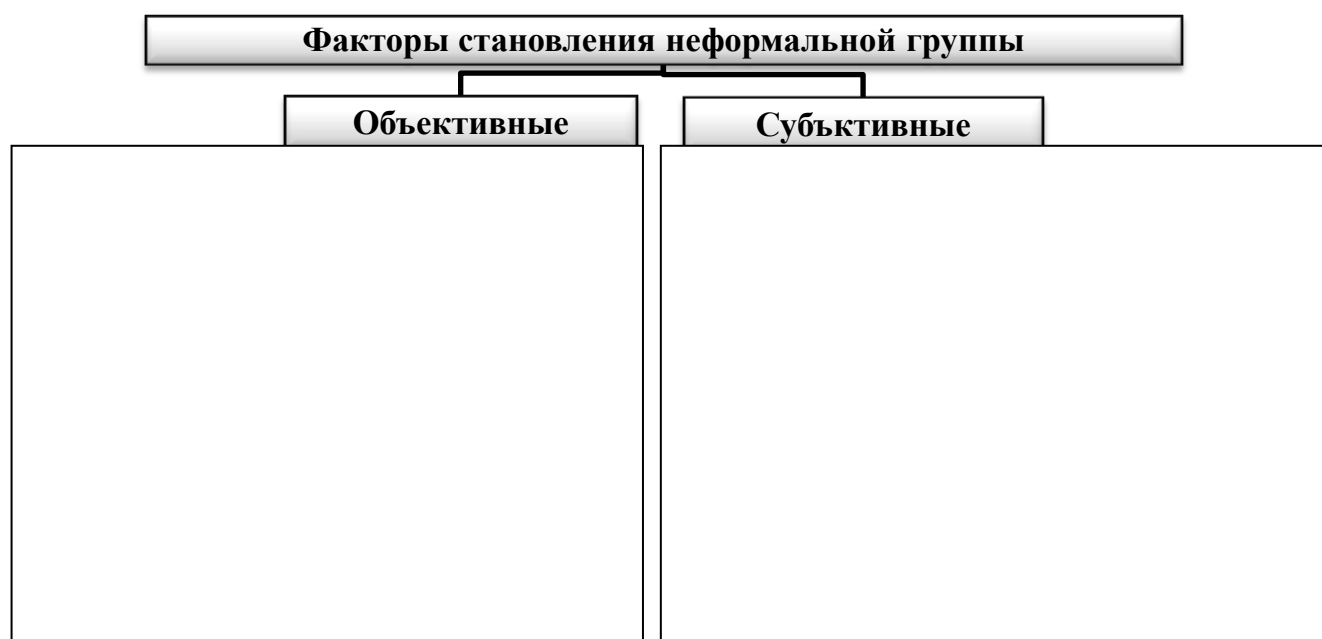
ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Дать характеристику типам формальных групп. Данные представить в виде табл.3.2.

Типы формальных групп

Типы	Характеристика
Командная группа	
Рабочая группа	
Комитеты	

Задание 2. Указать объективные и субъективные факторы становления неформальной группы. Данные представить в виде схемы.



Задание 3. Схематически представить факторы, влияющие на эффективность работы группы.

Факторы, влияющие на эффективность работы группы

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 39-44.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 43-49.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н. Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 273-279.
5. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч.I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 4

ТЕМА: ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ. ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНАЯ ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Студент должен знать: системные понятия по планированию, формированию и ранжированию целей, выработке оптимальной стратегии, этапах текущего планирования, особенностях оперативного планирования

Основные термины и понятия: планирование, стратегическое планирование, процесс стратегического планирования, цели организации, тактическое планирование, этапы текущего планирования, оперативное планирование

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Общая характеристика функций менеджмента
2. Планирование – как одна из функций менеджмента
3. Основные понятия стратегического планирования и их характеристика
4. Процесс стратегического планирования
5. Тактическое планирование. Его содержание и виды
6. Текущее планирование как разновидность тактического планирования
7. Оперативное планирование в управленческой деятельности

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Функции менеджмента, их классификация
2. Сущность и виды планирования
3. Взаимосвязь понятий «миссия», «визия», «цель», «стратегия», «задача», «политика», их характеристика
4. Этапы стратегического планирования
 4. 1. Цели организации
 4. 2. Оценка и анализ внешней и внутренней среды
 4. 3. Выбор стратегии
 4. 4. Реализация стратегии и ее оценка (тактика, политика, процедуры, правила, бюджет, управление по целям)
5. Особенности тактического планирования
6. Содержание текущего планирования
7. Этапы текущего планирования
8. Оперативное планирование, его разновидности

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Процесс стратегического планирования, как правило, включает следующие элементы (*Рис. 4.1*). Правильно определив последовательность действий ("дорожку шагов") менеджера при формировании стратегического плана, постройте схему со связями - соединив элементы схемы с помощью стрелок в определенных направлениях.

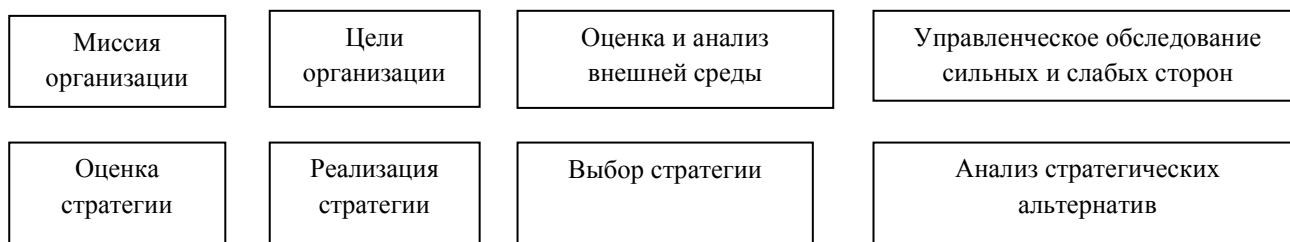


Рис. 4.1. Модель процесса стратегического планирования

Задание 2. Изучив взаимосвязь понятий «миссия», «цель», «стратегия», «задача», «политика», определите, на какие вопросы отвечают следующие элементы стратегического планирования, соединив стрелками подходящие пары – блок вопросов и элемент планирования на Рис. 4.2.

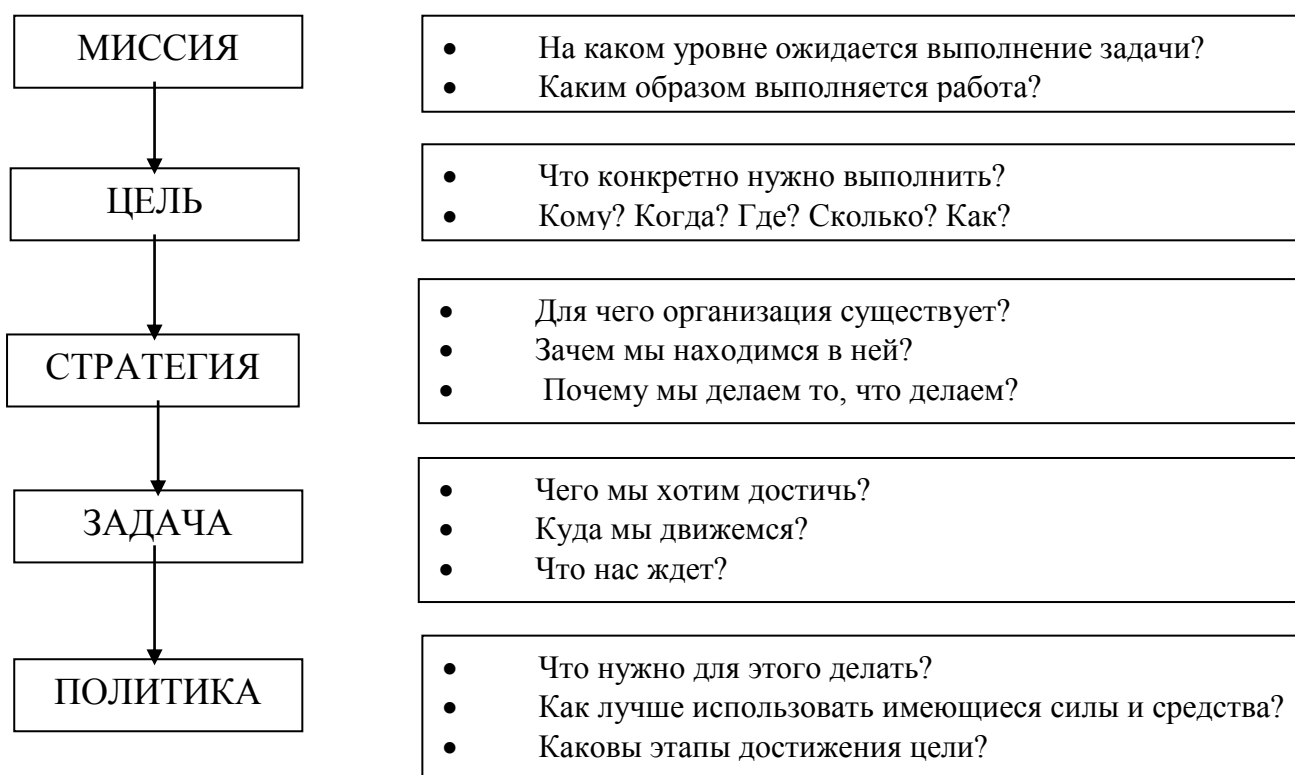


Рис. 4.2 Взаимосвязь понятий «миссия», «цель», «стратегия», «задача», «политика»

Задание 3. Цели организации – это цели, общие для всех ее членов. Различают три типа организационных целей:

- *Официальные* определяют общее назначение организации; они абстрактны, идеалистичны и описываются в качественных терминах, оправдывая существование организации перед обществом
- *Оперативные* исходят из действительной политики и указывают, что организация на самом деле пытается делать; они имеют внутреннюю направленность, важны для членов организации.
- *Операционные* - еще более специфичны; они направляют поведение и по ним дают оценку работе; они разрабатываются до деталей и выражаются в количественных терминах

Знание различий между этими тремя типами целей дает ценную информацию для понимания логики управления организацией. Цели становятся инструментом управления, когда они определены и сформулированы, известны работникам и приняты ими к исполнению. Формулирование целей – процесс сложный, к нему предъявляются определенные требования.

Укажите наиболее важные требования к целям, и дайте им характеристику. Результаты представьте в *табл. 4.1*.

Таблица 4.1

Характеристика требований к целям

Требования к целям	Характеристика

Задание 4. Проведя анализ внешних возможностей и опасностей, внутренних сильных и слабых сторон, руководство рассматривает и оценивает все возможные стратегические альтернативы и варианты, обращаясь к конкретной стратегии. Укажите основные стратегические альтернативы, дайте им характеристику. Результаты представьте в *идее табл. 4.2*.

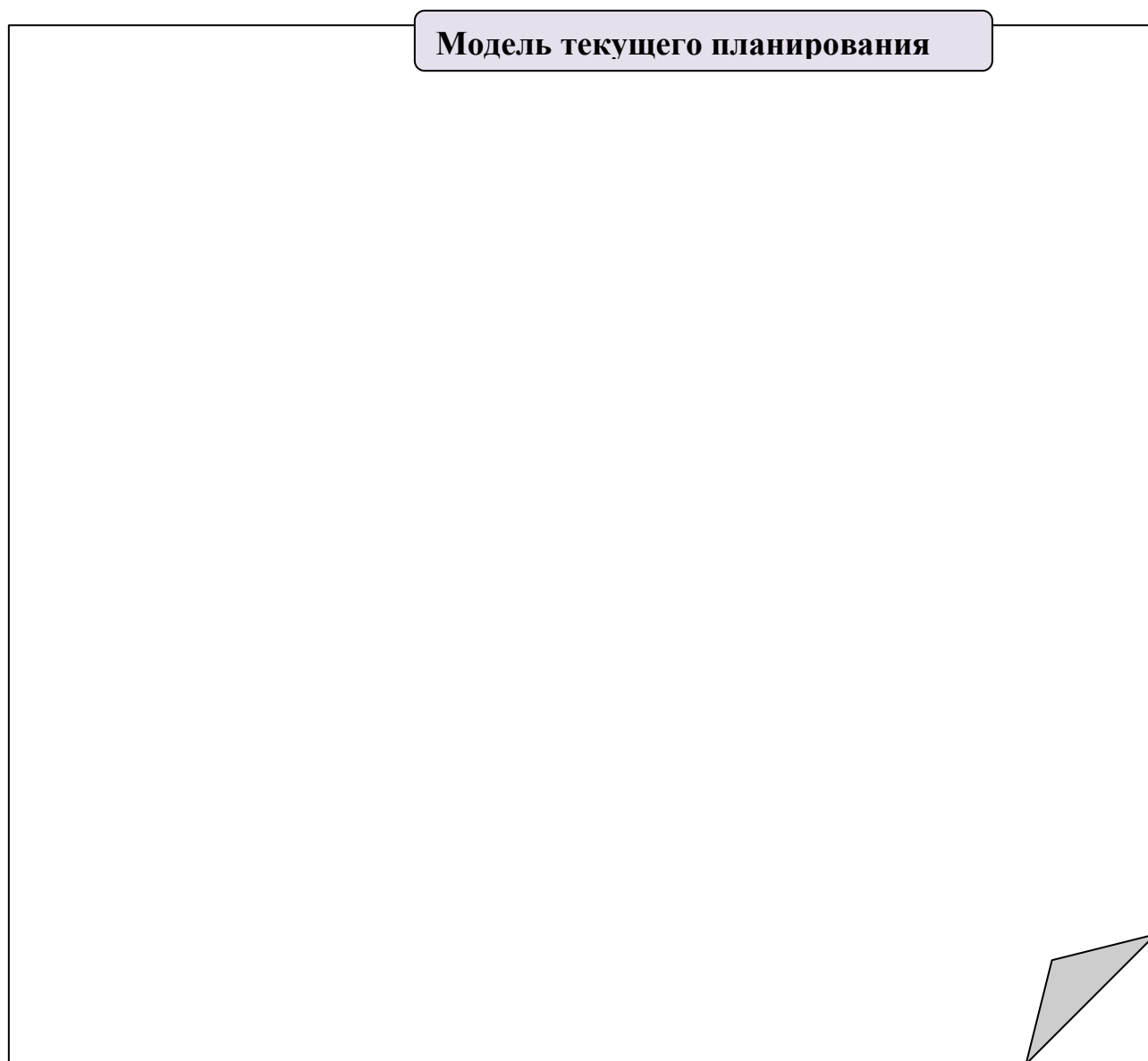
Таблица 4.2

Основные стратегические альтернативы

Стратегические альтернативы	Характеристика
1	2

1	2

Задание 5. Представьте в виде схемы этапы текущего планирования



Задание 6. Дайте сравнительную характеристику текущего и оперативного планирования. Результаты представить в виде *табл. 4.3*.

Таблица 4.3

Сравнительная характеристика текущего и оперативного планирования

Текущее планирование	Оперативное планирование

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- определять цели предприятия;
- проводить анализ и давать оценку внутренней и внешней среды предприятия;
- формировать варианты стратегий и выбирать наиболее оптимальный из них;
- разрабатывать механизмы реализации выбранной стратегии посредством текущего и оперативного планирования.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 96-104.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 96-116.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 79-88.
5. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 4

ТЕМА: «КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА»

ЦЕЛЬ: сформировать и закрепить системные знания об оценке стратегического плана, количественных и качественных критериях этой оценки

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Содержание и алгоритм оценки стратегического плана
2. Количественные критерии оценки стратегического плана
3. Качественные критерии оценки стратегического плана
4. Принципы оценки стратегического плана

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Содержание оценки стратегического плана
2. Алгоритм оценки стратегического плана
3. Установление соответствия стратегического плана миссии, визии, целям организации
4. Влияние правильности подбора методов анализа факторов внешней и внутренней среды в оценке стратегического плана
5. Вопросы, рассматриваемые в процессе оценки стратегического плана
6. Критерии, используемые в процессе оценки стратегического плана

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Схематически представить процесс оценки стратегического плана.

Процесс оценки стратегического плана

Задание 2. Дать сравнительную характеристику количественных и качественных критериев оценки стратегического плана.



Задание 3. Сформулировать принципы оценки стратегического плана.

Принципы оценки стратегического плана

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 97-101.
2. Менеджмент та маркетинг у фармації. Навчальний посібник для самостійної роботи студентів (тестові завдання з поясненнями) / З.М. Мнушко, Н.М. Скрильова, Н.В. Сотнікова та ін. За редакцією З.М. Мнушко. – Харків: Вид-во НФаУ, 2010. – 223 с.
3. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 99-110.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
5. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 79-88.
6. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч.І. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
7. Матеріали лекцій

ЗАНЯТИЕ 5

ТЕМА: ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ. ОРГАНИЗАЦИЯ И МОТИВАЦИЯ КАК ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Студент должен знать: системные понятия об организации и мотивации, как основных функциях менеджмента в управлении

Основные термины и понятия: организация, организационные структуры в управлении, мотивация, процессуальные и содержательные теории мотивации

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Организация – как одна из функций менеджмента
2. Организационные структуры управления
3. Мотивация как общая функция менеджмента. Виды мотивации
4. Понятие активной деятельности. Мотивационный процесс
5. Характерные черты основных содержательных теорий мотивации
6. Характерные черты основных процессуальных теорий мотивации
7. Материальное стимулирование
8. Нематериальное стимулирование
9. Вознаграждение в системе мотивации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Содержание функции организации в управлении
2. Организационные структуры управления (линейные, функциональные, комбинированные, дивизионные, адаптивные)
3. Мотивация как общая функция менеджмента
4. Понятие активной деятельности. Мотивационный процесс
5. Основные характеристики содержательных теорий мотивации
 - 5.1. Теория потребности Н. Тугана-Барановского
 - 5.2. Иерархия потребностей по А. Маслоу
 - 5.3. Теория потребностей Д. Мак-Клеланда.
 - 5.4. Двухфакторная теория потребностей Ф. Герцберга
 - 5.5. Теория ERG К. Альдерфера
 - 5.6. Теория «X» и «Y» Д. Мак-Грегора
 - 5.7. Теория «Z» В. Оучи
6. Основные характеристики основных процессуальных теорий мотиваций
 - 6.1. Теория ожидания В. Врума
 - 6.2. Теория справедливости С. Адамса
 - 6.3. Теория партисипативного управления
 - 6.4. Теория результативной валентности Дж. Аткинсона
 - 6.5. Комплексная теория Л. Портера и Е. Лоулера
 - 6.6. Теория морального стимулирования
 - 6.7. Теория материального стимулирования
7. Вознаграждение в системе мотивации

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Одним из ключевых аспектов в менеджменте является организация. Организация работы должна соответствовать плану и складывается из этапов. Назовите этапы, из которых складывается организация, и дайте им краткую характеристику. Ответ представить в виде *табл. 5.1*.

Таблица 5.1

Функция менеджмента – организация, ее основные этапы

Этап организации	Характеристика этапа

Задание 2. Составьте схему ступенчатой модели мотивации через потребности, используя следующие критерии: цели, вознаграждение, поведение, мотивы, стимулы, интересы, результат удовлетворения потребности (Рис. 5.1).

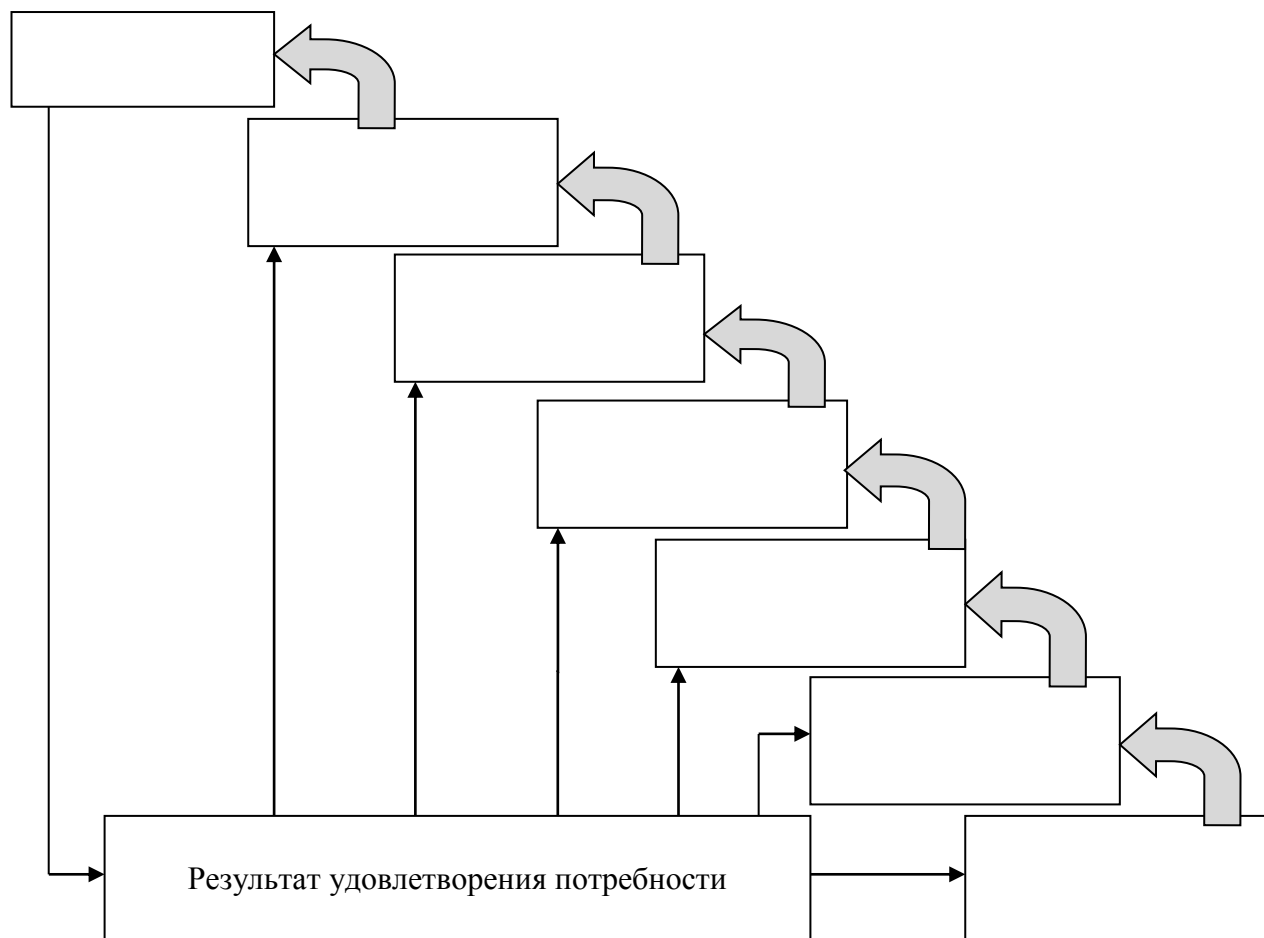


Рис. 5.1. Схема ступенчатой модели мотивации через потребности

Задание 3. Понятие «активизация деятельности», как повышение ее интенсивности, подразумевает развитие в деятельности персонала четырех компонентов, характеризующих деятельность работника. Схематически укажите эти компоненты (Рис. 5.2).

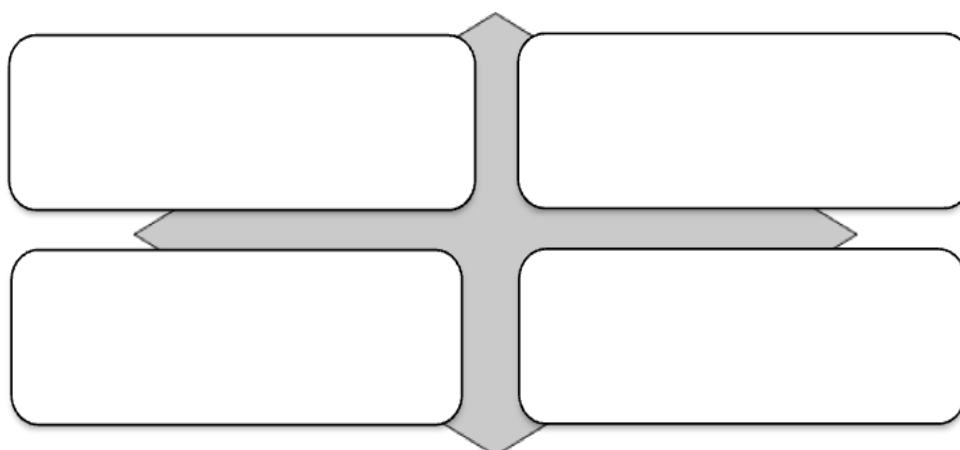


Рис. 5.2. Основные составляющие активной деятельности человека

Задание 4. Мотивация, рассматриваемая как процесс, теоретически может быть представлена в виде ряда последовательно сменяющихся этапов. Назовите этапы мотивационного процесса и впишите в схему (Рис. 5.3).

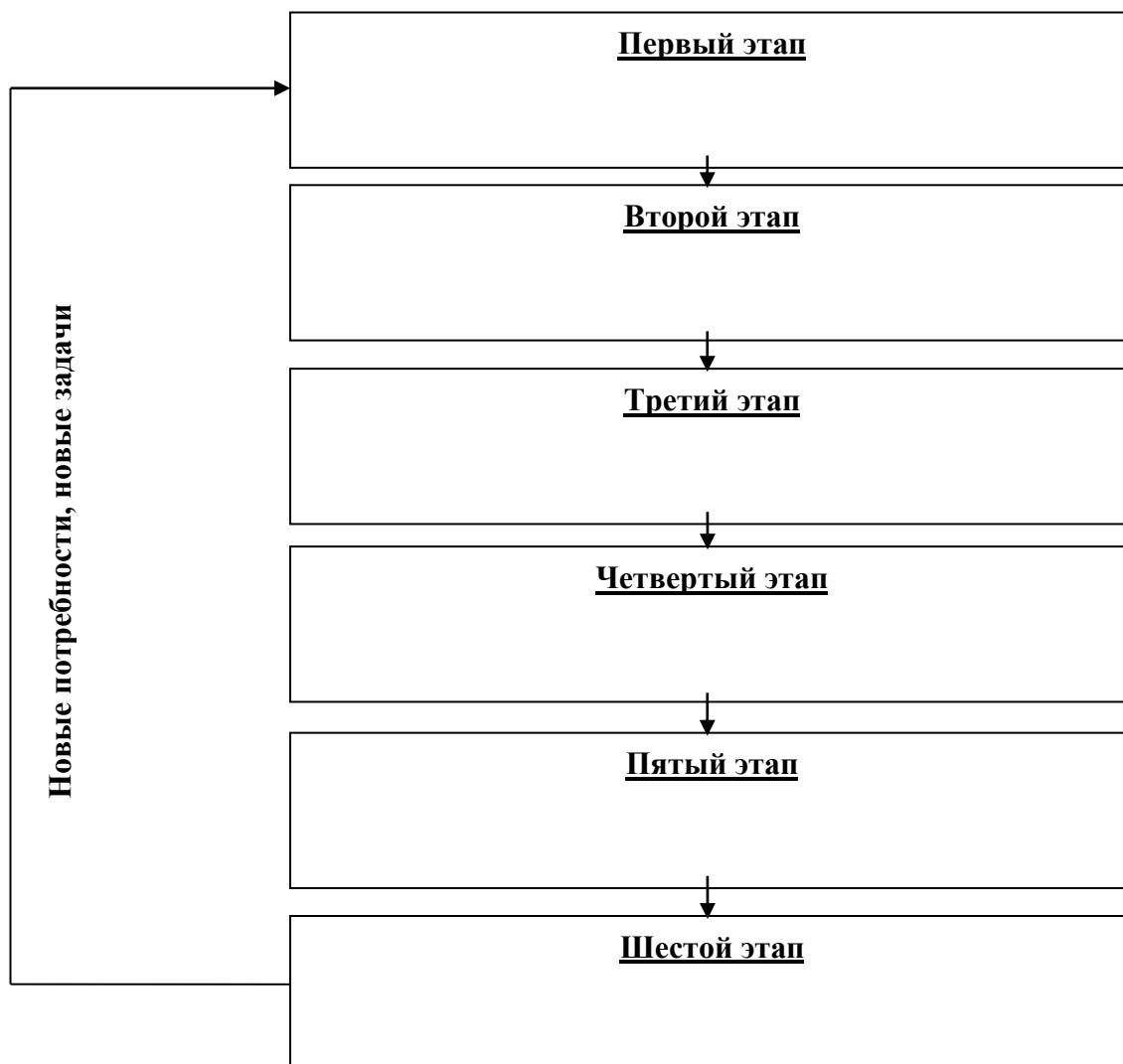


Рис. 5.3. Схема мотивационного процесса

Задание 5. Дайте краткую характеристику содержательных и процессуальных мотиваций, данные представьте в виде табл. 5.2. - 5.3.

Таблица 5.2

Краткая характеристика содержательных теорий мотивации

Теория мотивации	Основные характеристики
1	2

Продолж. табл. 5.2

1	2

Таблица 5.3

Краткая характеристика процессуальных теорий мотивации

Теория мотивации	Основные характеристики
1	2

1	2

Задание 5. Дайте ответы на вопросы теста: «Мотивация к успеху» и сделайте вывод.

ТЕСТ «Мотивация к успеху».

Тест поможет вам понять свою установку только на победу и страх перед неудачей, что проявляется в том, что руководитель всегда, напряжен, работает в хроническом стрессе и старается действовать «по правилам» или своим представлениям о роли, которую он должен играть в коллективе. На каждый из предложенных вопросов отвечайте «да» или «нет».

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на неопределенное время?
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание?
3. Когда работаю, это выглядит так, как будто я все ставлю на карту?
4. При возникновении проблемной ситуации, я чаще всего принимаю решение одним из последних?
5. Если у меня нет несколько дней подряд работы, я теряю покой?
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних?
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим людям?
8. Я более доброжелателен, чем другие люди?
9. Если отказываюсь от трудного задания, потом осуждаю себя, так как знаю, что добился бы успеха?
10. В процессе работы нуждаюсь в небольших паузах отдыха?
11. Усердие — не основная моя черта?
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы?
13. Больше привлекает другая работа, чем та, которой Вы заняты?
14. Стимулирует ли порицание больше, чем похвала?
15. Знаю, что мои коллеги считают меня деловым человеком?

16. Делают ли препятствия вас более твердым?
17. Легко ли вызвать у вас честолюбие?
18. Заметно ли, когда работаете без вдохновения?
19. Рассчитываете ли на помощь других при выполнении работы?
20. Откладываете иногда то, что должны были сделать сейчас?
21. Считаете, что нужно полагаться только на себя?
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги?
23. Всегда ли, когда предстоит выполнить важную работу, ни о чем другом не думаете?
24. Менее честолюбивы, чем многие другие?
25. В конце отпуска обычно рады, что скоро выходить на работу?
26. Когда расположены к работе, то делаете ее лучше, чем другие?
27. Вам проще и легче общаться с людьми, которые могут, упорно работать?
28. Когда нет дел, то чувствую, что мне не по себе?
29. Приходится ли выполнять ответственную работу чаще, чем другим?
30. Когда принимаете ответственное решение, то стараетесь это сделать как можно лучше?
31. Зависят ли в какой-то мере ваши успехи от ваших партнеров?
32. Бессмысленно ли противодействовать воле высшего руководства?
33. Всегда ли знаете, какую работу придется выполнять?
34. Когда что-то не ладится, то становитесь нетерпеливым?
35. Считают ли друзья вас иногда ленивым?
36. Когда работаете с другими людьми, то ваши результаты выше, чем у них?
37. Обращаете ли внимание на свои достижения?
38. Много, за что беретесь, доводите ли до конца?
39. Завидуете ли людям, которые не так загружены работой, как вы?
40. Завидуете ли тем, кто стремится к власти?
41. Когда уверены в том, что стоите на правильном пути, то для доказательства своей правоты, можете пойти вплоть до крайних мер?

Подсчитайте сумму баллов за ответ:

«Да» на следующие вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 36, 31, 36, 41 и «Нет» на вопросы: 6, 13, 18, 20, 24, 35, 37, 38, 39.

Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 23, 32, 33, 34, 40 учитывать не нужно.

1—10 баллов. Вы имеете низкую мотивацию к успеху, не очень-то стремитесь к тому, чтобы быть первым и добиваться всегда победы.

11-16 баллов. Вы в принципе стремитесь к успеху, но можете также хладнокровно принять и неудачу.

17-20 баллов (это лучший результат по данному тесту). Вы активны в достижении успеха, но для вас не будет трагедией, если вы его не достигните по причинам, которые возможно от вас не зависят. Будете делать еще попытки достигнуть поставленной цели, неудачи вас не будут останавливать.

Свыше 21 балла. Вы слишком стремитесь к успеху и каждую спую ошибку или неудачу очень сильно переживаете, поэтому в какой-то о момент можете отказаться от борьбы из-за сильного эмоционального перенапряжения.

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- определять и разработать рациональную структуру организации
- определять мотивы и стимулы
- выбирать соответствующую теорию мотивации
- определять свою мотивацию к успеху

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 105-117.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 117-143.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 88-98.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
7. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 5

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ»

ЦЕЛЬ: сформировать системные знания об организации как основной функции менеджмента, о делегировании, ответственности и полномочиях в организации; о различных типах организаций

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Содержание функции управления "организация"
2. Этапы организационной работы
3. Основные принципы делегирования полномочий. Ответственность
4. Типы организаций по взаимодействию с внешней средой
5. Типы организаций по взаимодействию подразделений
6. Типы организаций по взаимодействию с человеком

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Содержание функции управления "организации"
2. Этапы организационной работы (распределение работы, группировка задач в логические блоки, координация работы)
3. Основные принципы делегирования полномочий. Ответственность.
4. Типы организаций по взаимодействию с внешней средой
 - 4.1. Механистического типа организации
 - 4.2. Органического типа организации
5. Типы организаций по взаимодействию подразделений
 - 5.1. Линейная департаментизация
 - 5.2. Функциональная департаментизация
 - 5.3. Департаментизация по потребителю
 - 5.4. Департаментизация по продукту (товару)
 - 5.5. Матричная департаментизация
 - 5.6. Дивизиональная департаментизация
6. Типы организаций по взаимодействию с человеком
 - 6.1. Корпоративная организация
 - 6.2. Индивидуалистическая организация

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Передача заданий и полномочий лицу, которое берет на себя ответственность за их выполнение, называется делегированием. Выделяют следующие концепции процесса передачи полномочий – классическая концепция, когда полномочия передаются от высшего к низшему уровню и концепция ограниченных полномочий. Схематически представьте модель классической концепции передачи полномочий.

Модель классической концепции передачи полномочий

Задание 2. Схематически представить типы организаций по направлениям: «организация - внешняя среда», «подразделение-подразделение», «индивидуальная организация», указать их основные принципы.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 105-109, 156-158.
2. Громовик, Б.П. Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 117-130, 196-202.

3. Менеджмент та маркетинг у фармації. Навчальний посібник для самостійної роботи студентів (тестові завдання з поясненнями) / З.М. Мнушко, Н.М. Скрильова, Н.В. Сотнікова та ін. За редакцією З.М. Мнушко. – Харків: Вид-во НФаУ, 2010. – 223 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
5. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 88-94.
6. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч.I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
7. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
8. Матеріали лекцій

ЗАНЯТИЕ 6

ТЕМА: ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ. КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНАЯ ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Студент должен знать: системные понятия по вопросам контроля в менеджменте, его видам, содержанию процесса контроля, а также об особенностях контроля в фармацевтическом менеджменте, документального оформления результатов контроля соблюдения субъектом хозяйствования требований к обеспечению качества лекарственных средств

Основные термины и понятия: контроль, процесс контроля, поведенческие аспекты контроля, эффективный контроль

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Контроль – как функция менеджмента. Особенности контроля в фармацевтическом менеджменте
2. Принципы классификации видов контроля. Основные виды контроля
3. Процесс контроля, основные его этапы
4. Поведенческие аспекты контроля
5. Эффективный контроль, его характеристики

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность и необходимость контроля
2. Особенности контроля в фармацевтическом менеджменте
3. Классификация видов контроля
 - 3.1. По содержанию (финансовый, производственный, операционный, маркетинговый и др.)
 - 3.2. По этапам осуществления (предварительный, текущий, заключительный)
 - 3.3. По уровню централизации (централизованный и децентрализованный)
 - 3.4. По уровню охвата объектов (сплошной, выборочный, разовый)
4. Последовательность реализации процесса контроля
 - 4.1. Выработка стандартов и критериев оценки
 - 4.2. Составление реальных результатов с установленными стандартами
 - 4.3. Принятие необходимых корректирующих действий
5. Поведенческие аспекты контроля
6. Понятие эффективного контроля, рекомендации по его проведению

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Предоставить в виде *табл. 6.1.* виды контроля в зависимости от содержания, этапов осуществления, уровня централизации, уровня охвата и дать им краткую характеристику.

Классификация видов контроля

Вид контроля	Краткая характеристика
Виды контроля в зависимости от содержания	
Виды контроля в зависимости от этапов осуществления	
Виды контроля в зависимости от уровня централизации	

Виды контроля в зависимости от уровня охвата	

Задание 2. Дайте характеристику процесса контроля по этапам осуществления в зависимости от вида ресурсов. Результаты представьте в *табл. 6.2*.

Таблица 6.2

**Характеристика процесса контроля по этапам осуществления
в зависимости от вида ресурсов**

Вид контроля Вид ресурсов	Предварительный	Текущий	Завершающий
Трудовые ресурсы			
Информационные ресурсы			
Финансовые ресурсы			
Материальные ресурсы			

Задание 3. Используя схему модели процесса контроля (Рис. 6.1), описать этапы процесса контроля с указанием комплекса различных мер.

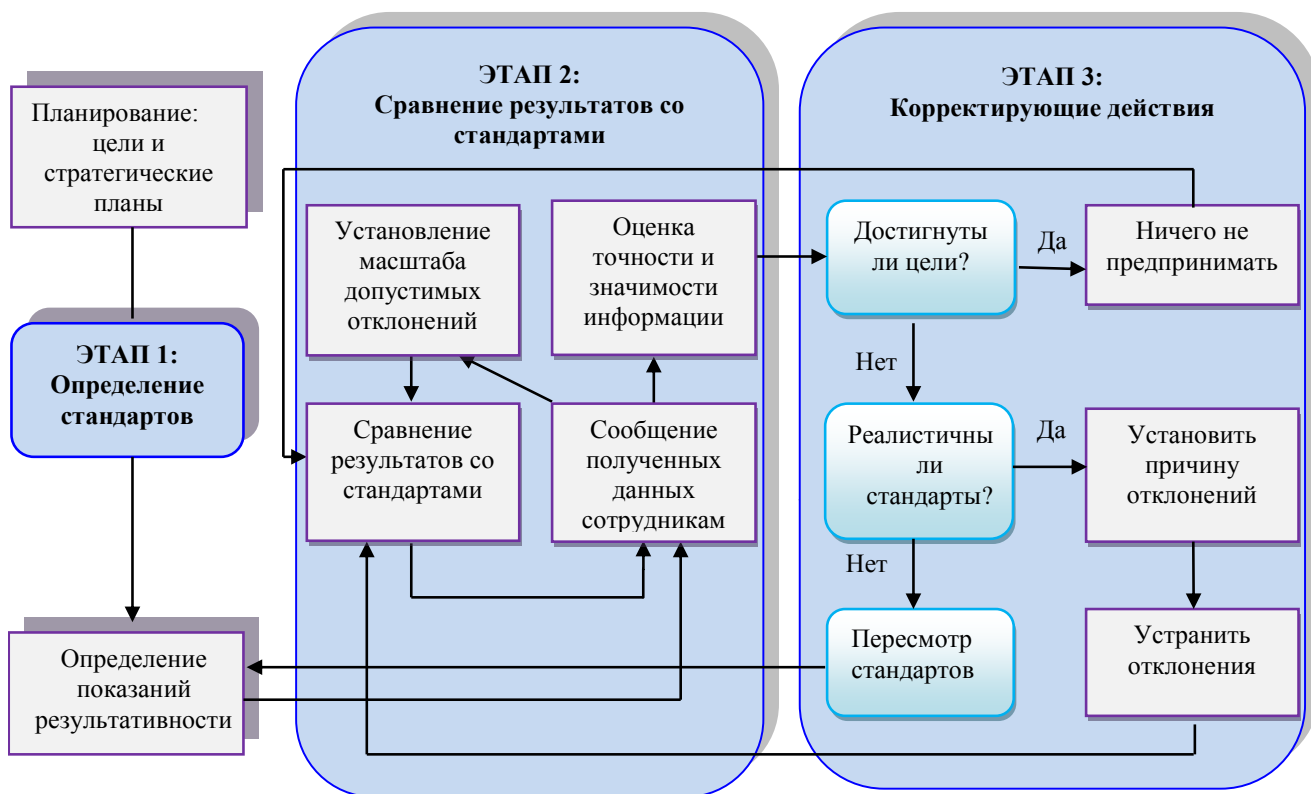
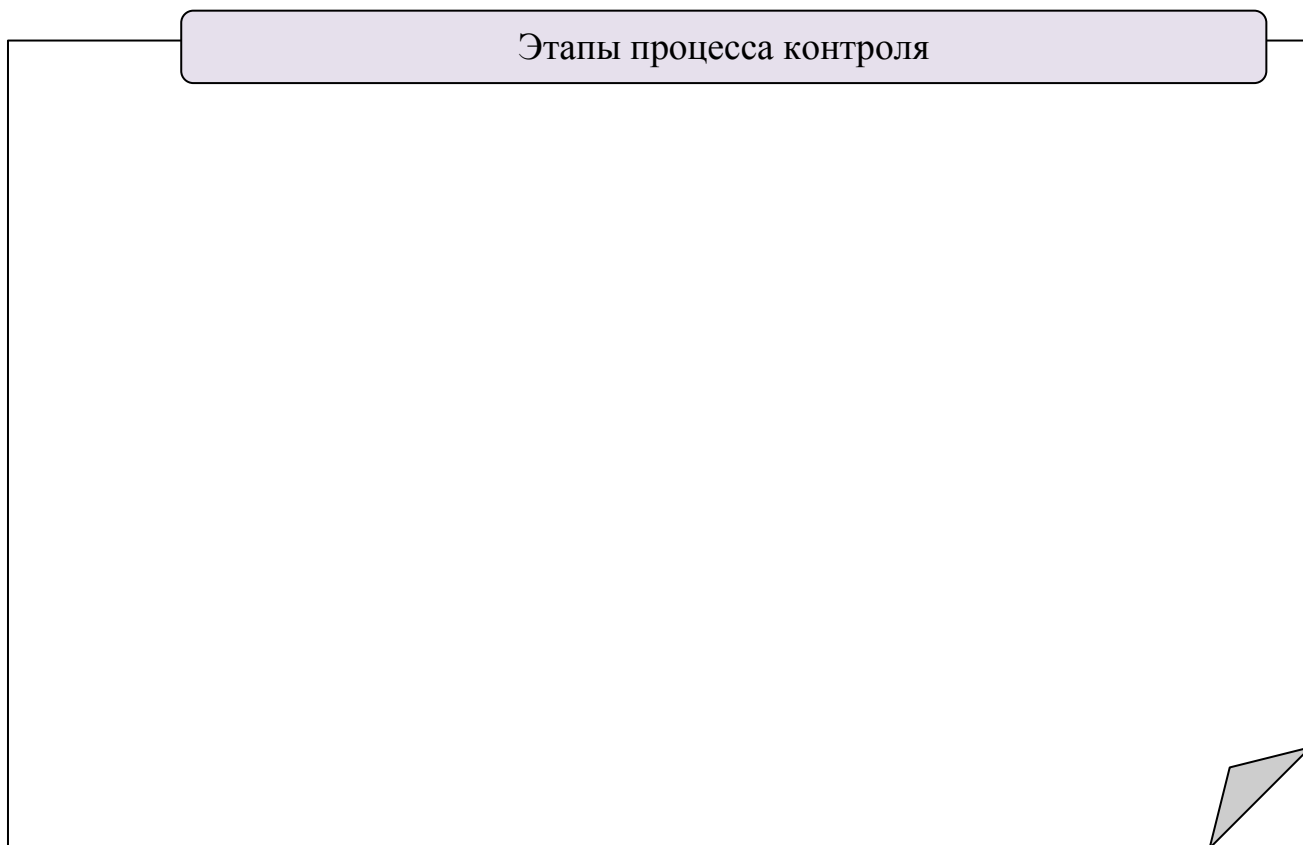


Рис. 6.1. Модель процесса контроля



Задание 4. Изучив характеристики эффективного контроля, разработать рекомендации по его проведению.

Рекомендации по проведению эффективного контроля

Задание 5. Схематически представить поведенческие аспекты контроля и дать им характеристику.

Поведенческие аспекты контроля и их характеристика

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- проводить классификацию видов контроля по различным признакам
- разрабатывать схему процесса контроля с комплексом различных мер для каждого этапа
- проводить контроль по этапам осуществления в зависимости от вида ресурсов
- разрабатывать рекомендации по проведению эффективного контроля
- характеризовать поведенческие аспекты контроля

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 117-124.
- 2 Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 143-152.
- 3 Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
- 4 Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 99-102.
- 5 Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
- 6 Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люшкинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
- 7 Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 6

ТЕМА: «АУДИТ КАК НЕЗАВИСИМЫЙ ВИД КОНТРОЛЯ»

ЦЕЛЬ: сформировать системные знания об аудите, как независимом виде контроля предприятий

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Сущность и значение аудита и его правовые аспекта
2. Аудиторская деятельность, ее содержание
3. Аудитор и аудиторская организация. Их права и обязанности
4. Документальное оформление проведения аудита

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность и необходимость контроля
2. Сущность и значение аудита и его правовые аспекты
3. Аудиторская деятельность, ее содержание
4. Аудитор и аудиторская организация. Их права и обязанности
5. Документальное оформление проведения аудита

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Фирма «Аудитор+» оказывает аудиторские услуги. Перечислите возможный перечень вопросов, по которым может обратиться руководитель аптеки ООО «Панацея» в аудиторскую фирму. Охарактеризуйте перечень услуг, которые аудиторская фирма «Феникс» может предоставить аптеке. Составьте алгоритм проведения аудита.

Перечень вопросов, которые может предоставить аудиторская фирма «Аудитор+» аптеке

Алгоритм проведения аудита

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Господарський Кодекс України від 16.01.03 р. №436 -IV
2. Закон від 22.04.1993 № 3125-XII «Про аудиторську діяльність» (остання редакція)
3. Дугинский Б.Л. Аудит: учеб. пособ. / Б.Л. Дугинский , И.А. Дугинская. – Донецк: ДИЭХП, 2002. – 111 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
5. Ткаченко А.М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах: [Монографія]. – Запоріжжя: ЗДІА, 2005. – 505 с.
6. Савченко В.Я. Аудит: навч. посіб. / В.Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
7. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами / Б.Ф. Усач. – К: Знання, 2005. – 247 с.
8. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 7

ТЕМА: МЕНЕДЖМЕНТ И УСПЕШНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Студент должен знать: основы технологии менеджмента, требования к современному менеджменту, сущность самоменеджмента руководителя и систему методов управления, характеристику управленческих решений, алгоритм принятия и реализации управленческого решения

Основные термины и понятия: технология менеджмента, самоменеджмент, методы управления, управленческое решение, модели управленческих решений

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие технологии менеджмента
2. Самоменеджмент руководителя и его значение в организации работы фармацевтического предприятия
3. Требование к современному менеджеру
4. Система методов управления
5. Характеристика и классификация управленческих решений
6. Модели, методы и подходы к принятию управленческих решений
7. Содержание и стадии процесса принятия управленческих решений
8. Основные требования к процессу реализации управленческих решений

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

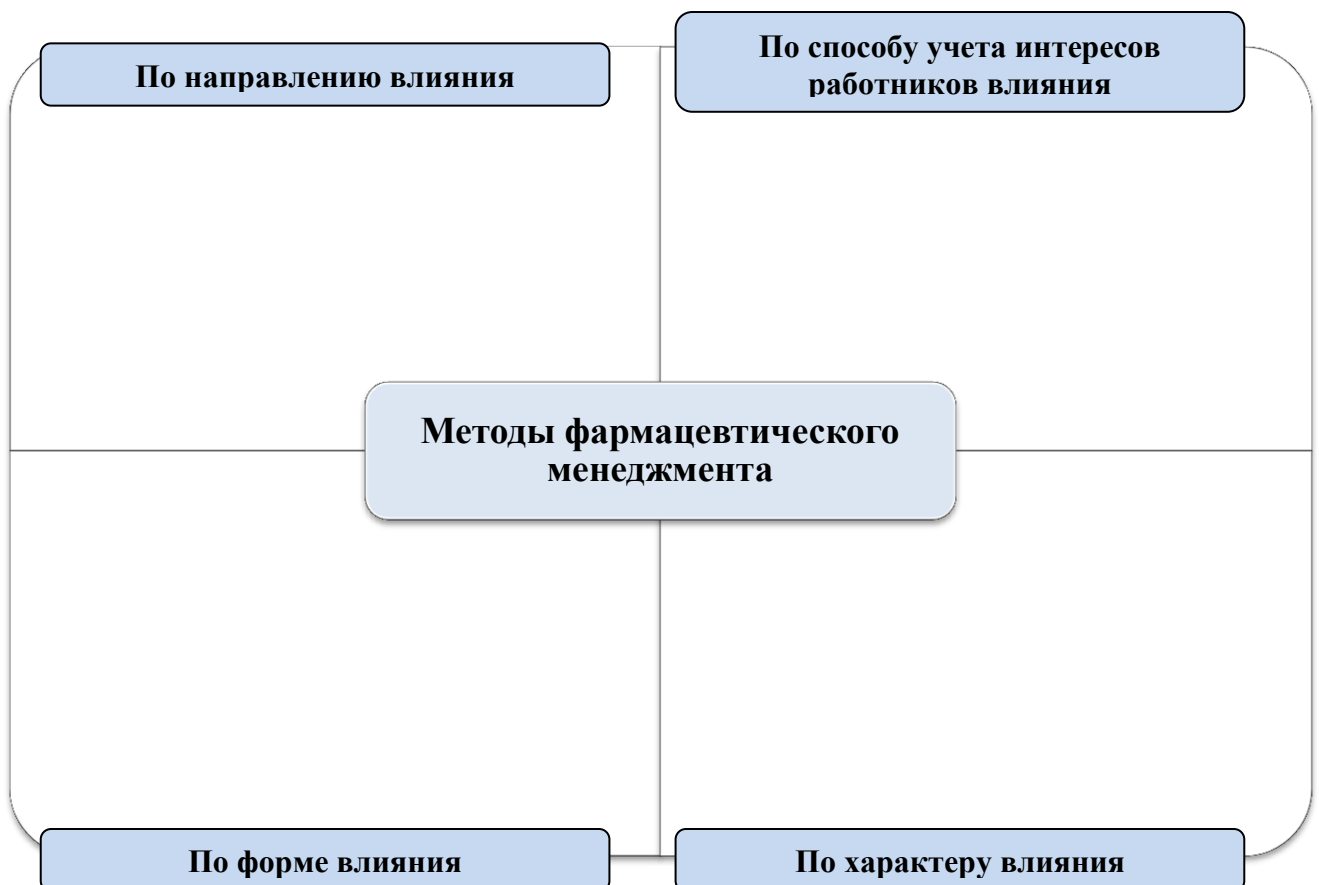
1. Понятие технологии менеджмента
2. Деятельность руководителя и его многофункциональность
3. Сущность и структура самоменеджмента руководителя аптечного предприятия
4. Система методов управления
5. Характеристики методов непосредственного влияния
6. Характеристики косвенных методов управления
7. Понятие управленческого решения как важнейшего элемента управления
8. Классификация управленческих решений
9. Подходы и модели принятия решений
10. Методы принятия решений (эвристические методы, методы прогнозирования)
11. Этапы принятия и реализации управленческих решений
12. Факторы, влияющие на процесс принятия решений
13. Требования, предъявляемые к процессу реализации управленческого решения

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Изобразить в виде схемы структуру самоменеджмента руководителя по следующему алгоритму: понятие → цель → составляющая самоменеджмента → установление системы личного труда → причины установления самоменеджмента.

Структура самоменеджмента руководителя

Задание 2. Методы управления представляют собой совокупность способов и средств, с помощью которых осуществляется влияние на объект управления.
Схематически представить классификацию методов фармацевтического менеджмента.



Задание 3. Дать характеристику методам фармацевтического менеджмента по характеру влияния (привести примеры). Данные представить в *табл. 7.1.*

Таблица 7.1

Характеристика методов фармацевтического менеджмента по характеру влияния

Метод менеджмента	Характеристика	Примеры

Задание 4. В менеджменте предполагается использование трех базовых типов моделей принятия управленческих решений. Указать вид и примеры этих моделей. Данные представить в виде *табл. 7.2.*

Таблица 7.2

Модели принятия управленческих решений

Модель принятия управленческого решения	Пример

Задание 5. Составить алгоритм процесса принятия рационального управленческого решения.

Алгоритм процесса принятия рационального управленческого решения

Задание 6. К процессу реализации управленческого решения предъявляется ряд основных требований. Укажите эти требования и их содержание, заполнив *табл. 7.3*.

Таблица 7.3

Основные требования к реализации управленческого решения

Требования	Содержание

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- применять самоменеджмент в будущей своей работе
- характеризовать базовые модели менеджмента
- различать методы управления непосредственного влияния и косвенные методы влияния
- использовать социально-психологические методы управления
- выполнять все требования к управленческому решению
- классифицировать управленческие решения с указанием признаков, характерных для различных групп управленческих решений
- учитывать факторы, которые влияют на процесс принятия решения в организациях
- принимать эффективное управленческое решение, используя различные модели и методы принятия решений
- использовать алгоритм принятия и реализации управленческих решений.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 125-130, 149-158.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 153-164, 182-196.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 43-53, 102-110.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
7. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 7

ТЕМА: «СТИЛИ УПРАВЛЕНИЯ. ВЛАСТЬ И ЛИДЕРСТВО»

Цель: сформировать системные знания о стилях управления, власти руководителя, о формах ее проявления; закрепить знания о лидерстве и различных его формах

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Понятие «стиль управления». Классификация стилей управления
2. Характеристика стилей управления
3. Классический подход к классификации типов власти
2. Современная классификация типов власти
3. Лидерство. Подходы к понятию «лидерство»

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие «стиль управления». Классификация стилей управления
2. Характеристика стилей управления: авторитарного, либерального, демократического
3. Формы проявления авторитарного стиля управления
4. Власть как организационный процесс
5. Баланс власти между руководителем и подчиненным
6. Классический подход к классификации типов власти
7. Современная классификация типов власти
8. Понятие «руководство», «лидерство». Главные черты лидерства
9. Типы лидеров, основные их качества

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Укажите признаки основных стилей руководства, заполнив следующую табл. 7.4.

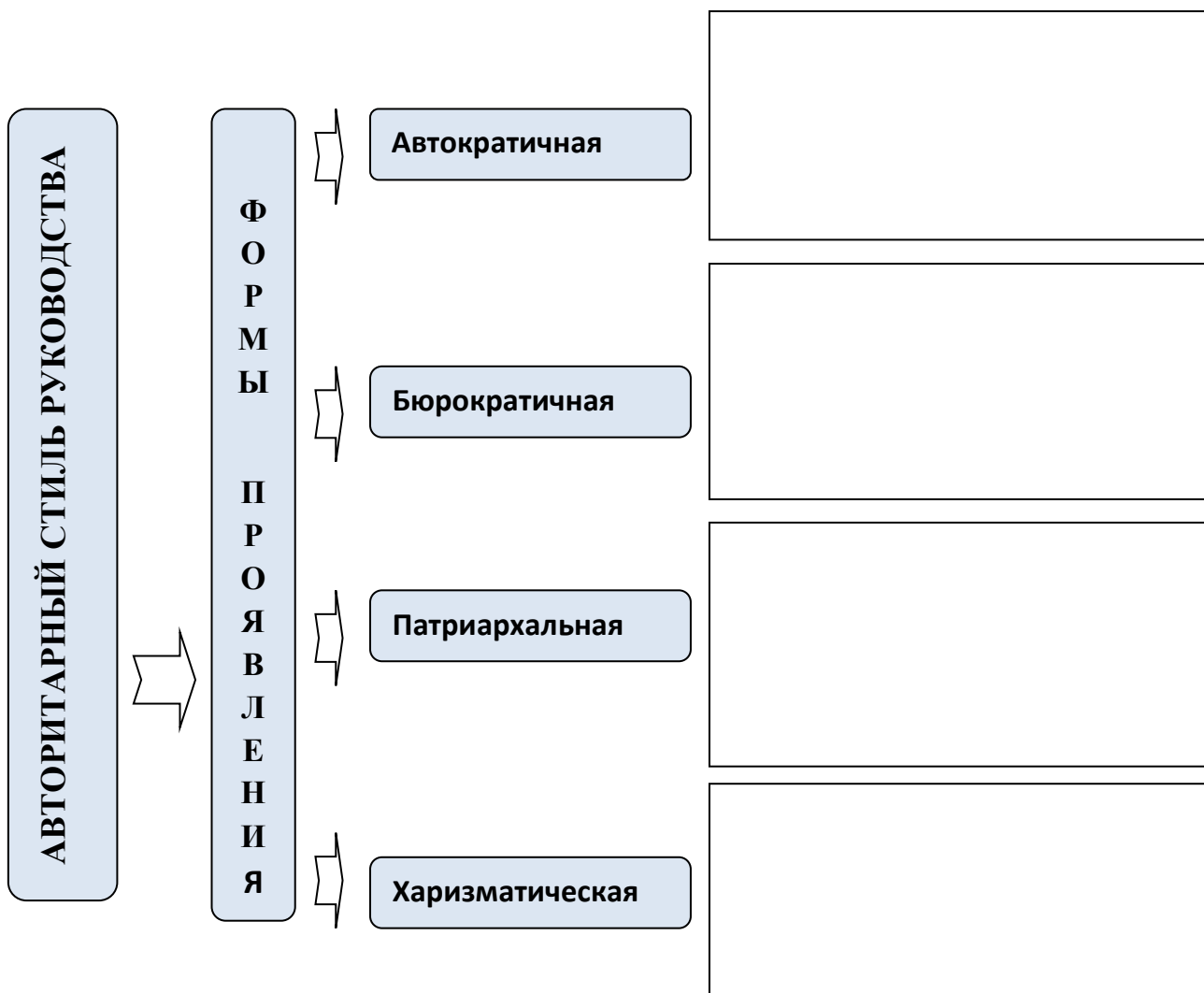
Таблица 7.4

Стили руководства

Стиль работы руководителя	Основные признаки стиля
1	2

1	2

Задание 2. Авторитарный стиль руководства в аптеке может проявляться в различных формах. Охарактеризуйте каждую из этих форм и укажите отличительные черты.



Задание 3. Изучив классический и современный подход классификации источников власти, составить схему «Классификация типов власти».

Классификация типов власти

Задание 4. Ответив на ряд вопросов тестов, определите:

А) Обладаете ли Вы качествами, необходимыми для руководства другими и определите, какой начальник из Вас получится:

1. Обычно вы предпочитаете:

А – планировать свою деятельность;

Б – действовать спонтанно.

2. Ваши друзья:

А – часто изливают вам душу;

Б – редко делятся с вами личными проблемами.

3. Что скорее могло бы стать вашим хобби:

А – коллекционирование;

Б – игра в теннис.

4. Больше удовольствие вам доставляет игра:

А – в шахматы;

Б – в карты или вообще в азартные игры.

5. В компании:

- А – вам нравится всех развеселить;
 Б – вы не любите оказываться в роли клоуна.
6. Обычно вам удастся понравиться лицу противоположного пола:
 А – с первого взгляда;
 Б – после непродолжительной беседы.
7. Лучший способ заставить человека что-то делать – доказать, что:
 А – предстоящая ему работа приятна и интересна;
 Б – этим он сможет принести пользу себе и другим.
8. Даете ли вы людям советы?
 В – да, если ощущаете себя действительно способным помочь;
 Г – нет, потому что не хотите оказаться виноватым в чужих ошибках.
9. Чужие советы чаще:
 В – раздражают вас;
 Г – содержит полезную информацию.
10. Какое качество «вреднее» в работе:
 В – безответственность;
 Г – индивидуализм.
11. Когда вам поручают очень ответственную работу:
 В – вам это помогает работать лучше, чем обычно;
 Г – вы боитесь не оправдать доверие, нервничаете и поэтому работаете хуже.
12. Хороший начальник в любой проблемной ситуации знает:
 В – что нужно делать;
 Г – кто виноват.
13. Человек, который позволяет себе рисковать:
 В – должен быть достаточно сильным;
 Г – в любом случае - человек надежный.
14. Кто может принести больше пользы на работе:
 В – безалаберный гений;
 Г – добросовестный дурак.

Оценка результатов

Подсчитайте количество ответов А с Б, В с Г.

$A > B, B > G$. Вы созданы для ответственных постов. Есть основания предполагать, что еще в школе вы часто организатором общественной работы (или срыва уроков). И сейчас, вероятно, вы уже занимаете начальственное положение – пусть небольших масштабов. Дело в том, что вы обладаете умением работать с людьми – те, кто находится под вашим началом, наверняка довольны своей судьбой, и вас не очень утомляет необходимость постоянно заниматься организацией и контролем их деятельности. Кроме того, вы умеете принимать решения и брать на себя ответственность за их принятие – не все из претендующих на высокие должности обладают такой способностью. Резюмируя, можно отметить, что вы – человек, который способен быть начальником, причем хорошим: и с точки зрения подчиненных, и с точки зрения более высокого руководства. Вместе с тем с вашим набором качеств вы можете быть прекрасным учителем и воспитателем, а также сделать карьеру политика или юриста.

$A < B, B > G$. Если вы станете руководителем (а это вполне реально, поскольку вы обладаете организаторским талантом), то рискуете периодически слышать за своей спиной нелесные отзывы о вас ваших подчиненных. Вы прекрасно умеете

организовывать деятельность других, но очень не любите брать на себя ответственность за что бы то ни было. Руководство для вас – это право и возможность давать поручения; необходимость наблюдать за их выполнением и отсчитываться перед вышестоящими руководителями. Таких руководителей, увы, не любят. Но в отдельных случаях именно такие люди необходимы. Представьте себе коллектив, состоящий из очень талантливых людей, которые все «не от мира сего». Руководить таким коллективом должны именно вы.

$A > B, B < G$. Вполне возможно, что в один прекрасный момент вы окажетесь в кресле руководителя. Дело в том, что вы обладаете таким ценным (и довольно редким) качеством, как умение брать на себя ответственность за все. Однако именно поэтому руководство может оказаться для вас очень тяжелой задачей. Вопреки расхожему мнению, что для руководителя главное – знать, кому поручить ту или иную работу, вы будете максимум работать брать на себя и очень жестко контролировать деятельность своих подчиненных. Именно такой руководитель нужен организации, которая только начинает свою работу, или той, которая терпит упадок. Если же организация стабильна, то ваш стиль деятельности будет подобен стрельбе из пушки по воробьям и только и только измотает вас и ваших подчиненных.

$A < B, B < G$. Нет, из вас хорошего руководителя не получится. Даже если вы прекрасный специалист и очень милый человек, никогда не соглашайтесь быть выбранным на ответственный пост. Это превратит в ад либо вашу жизнь, либо жизнь ваших подчиненных, а возможно, и всей организации. Вероятнее всего, вы и не очень рветесь к должностям. Вы понимаете, что, вас будет утомлять необходимость брать на себя ответственность не только за свою, а еще за чью-то деятельность. Да и вообще, вы предпочитаете работать сами по себе (это значит, что вы некоммуникабельный человек, в работе вы любите ни от кого не зависеть). Так что идеальный для вас вариант трудового поста – «сам себе начальник», т.е. должность, не требующая ни командовать, ни выполнять распоряжения.

ВЫВОД:

Б) Способны ли вы быть лидером в коллективе?

Дайте ответы «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Стремитесь ли вы к использованию новейших достижений в своей профессии?
2. Стремитесь ли вы сотрудничать с другими людьми?
3. Вы говорите с сотрудниками кратко, ясно и вежливо?
4. Выясняете ли вы причины, заставившие вас принять то или иное решение?
5. Доверяют ли вам подчиненные?
6. Вовлекаете ли вы всех исполнителей задания в процесс обсуждения целей, сроков, методов и т.д.?
7. Поощряете ли вы инициативу сотрудников, просите ли вносить предложения и замечания?
8. Помните ли вы имена всех людей, с которыми общаетесь?

9. Предоставляете ли вы свободу действий исполнителям в достижении поставленной цели?
10. Контролируете ли вы ход выполнения задания?
11. Помогаете ли вы подчиненным только тогда, когда они об этом просят?
12. Выражаете ли вы свою благодарность подчиненному за каждую хорошо выполненную работу?
13. Стремитесь ли вы найти в людях лучшие качества?
14. Знаете ли вы, как эффективно можно использовать возможности каждого подчиненного?
15. Знаете ли вы интересы и устремления ваших подчиненных?
16. Умеете ли вы быть внимательным слушателем?
17. Благодарите ли вы сотрудника в присутствии его товарищей по работе?
18. Делаете ли вы критические замечания своим подчиненным?
19. Отмечаете ли вы хорошую работу своего коллектива в докладе вышестоящему руководителю?
20. Доверяете ли вы своим подчиненным?
21. Стремитесь ли вы дать сотрудникам всю информацию, которую получаете сами по административным и управленческим каналам?
22. Поясните ли вы сотруднику значение результатов его труда в соответствии с целями предприятия, отрасли?
23. Оставляете ли вы время себе и подчиненным для планирования работ?
24. Есть ли у вас план самосовершенствования по крайней мере на один год вперед?
25. Существует ли план повышения квалификации персонала в соответствии с требованиями времени?
26. Читаете ли вы регулярно специальную литературу?
27. Имеете ли вы достаточно большую библиотеку по специальности?
28. Заботитесь ли вы о состоянии своего здоровья и работоспособности?
29. Любите ли вы выполнять сложную, но интересную работу?
30. Эффективно ли вы проводите беседы со своими подчиненными по вопросам улучшения их работы?
31. Знаете ли вы, какие качества работника должны быть в центре внимания при приеме на работу?
32. Занимаетесь ли вы с готовностью проблемами, вопросами и жалобами своих подчиненных?
33. Держите ли вы определенную дистанцию с подчиненными?
34. Относитесь ли вы к сотрудникам с пониманием и уважением?
35. Вы уверены в себе?
36. Хорошо ли вы знаете свои сильные и слабые стороны?
37. Часто ли вы применяете оригинальный творческий подход в принятии управленческих решений?
38. Регулярно ли вы повышаете свою квалификацию на специальных курсах, семинарах?
39. Достаточно ли вы гибки в своем поведении, в отношениях с людьми?
40. Готовы ли вы изменить стиль своего руководства с целью повышения его эффективности?

ВЫВОД:

В) Надежны ли вы в качестве делового партнера?

1. Вы заняли у приятеля денег до зарплаты, но не получили ее вовремя. Как вы поступите?
А – перезаймете;
Б – попросите его подождать;
В – ничего не предпримете, пока он вам сам не напомнит.
2. Вы ожидаете человека, который несколько запаздывает. В это время к вам заходит старый знакомый и приглашает развлечься. Как вы отреагируете?
А – поблагодарив, откажитесь;
Б – попросите, чтобы он подождал с вами;
В – примите приглашения без колебаний.
3. Какая черта из перечисленных ниже вам наиболее симпатична?
А – уравновешенность;
Б – респектабельность;
В – целеустремленность
4. Вы взяли у знакомого интересную книгу, но не успели ее дочитать к обговоренному сроку. Что вы сделаете?
А – будете читать всю ночь;
Б – извинитесь и попросите книгу еще на несколько дней;
В – оставите книгу у себя в надежде, что знакомый не вспомнит о ней сразу.
5. Вот уже 10 минут вы ожидаете того, с кем договорились о свидании. Как Вы поступите?
А - подождете еще немного – вам тоже случалось опаздывать.
Б - обидевшись, уйдете.
В - позвоните ему домой и спросите, что случилось.
6. К вам неожиданно приходят друзья и предлагают устроить вечеринку, которая обещает быть интересной, но к завтрашнему утру вам надо закончить работу. Что Вы решите?
А – отложить работу;
Б – извиниться перед друзьями и отказаться от их предложения;
В – принять гостей и закончить работу ночью.

<i>Ответ Вопрос</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
<i>А</i>	<i>5</i>	<i>8</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
<i>Б</i>	<i>2</i>	<i>4</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>5</i>
<i>В</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>8</i>	<i>1</i>	<i>5</i>	<i>2</i>

11 и менее баллов. Возможно, вы и считаете себя надежным, но едва ли вам удастся проявить это качество на практике. Иногда приятно позволить себе некоторую артистическую небрежность. Чтобы почувствовать свободу, но это доставляет слишком много хлопот, тем, с кем вы имеете дело.

12 -25 баллов. Когда люди нуждаются в вас, вы готовы пойти на жертвы, но ваши знакомые знают. Что несколько рискуют, принимая вашу помощь. Впрочем, поскольку от других вы тоже не требуете пунктуальности хронометра и надежности сбербанка, то и они готовы простить вам некоторую необязательность.

26 и более баллов. Вы, вероятно, из тех людей, для которых главная деталь автомобиля - запасное колесо. Для вас не существует непредвиденных обстоятельств, потому что вы предусматриваете все. С вами приятно иметь дело, и все, кто узнал вас достаточно хорошо, ценят это.

ВЫВОД:

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 186-191.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 231-239.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 53-62.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
7. Материалы лекции

ЗАНЯТИЕ 8

КОНТРОЛЬ УСВОЕНИЯ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО МОДУЛЯ 1 «МЕНЕДЖМЕНТ КАК НАУКА И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ»

Содержательный модуль – это логически завершённый объём учебного материала, который должен усвоить студент, или законченная часть образовательно-профессиональной программы (учебной деятельности), которую студент должен выполнить. Содержательный модуль представляет собой совокупность разделов (тем) учебной дисциплины и включает в себя взаимосвязанные части теоретического и практического учебного материала.

Контроль усвоения содержательного модуля 1 (комплексная работа) является промежуточным видом контроля. Оценка за содержательный модуль определяется как сумма теоретических и практических навыков в соответствии с программой дисциплины. Комплексная работа при сдаче содержательного модуля включает выполнение письменных и тестовых заданий по следующим темам практической и самостоятельной работы:

- Теоретические основы менеджмента
- Эволюция развития теорий менеджмента
- Организация как объект управления
- Группы (коллективы) работников в организации
- Функции управления. Планирование как основная функция менеджмента
- Количественные и качественные критерии оценки стратегического плана
- Функции управления. Организация и мотивация как основные функции менеджмента
- Организация взаимодействий
- Функции управления. Контроль как основная функция менеджмента
- Аудит как независимый вид контроля
- Менеджмент и успешное управление. Управление процессом принятия решений
- Стили управления. Власть и лидерство

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 2
МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ЗАНЯТИЕ 9

ТЕМА: МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Студент должен знать: системные понятия по основам предпринимательской деятельности, роли государства в условиях рыночных отношений, о праве собственности, формах собственности, видах предприятий и объединений

Основные термины и понятия: хозяйственная деятельность, предпринимательство (хозяйственная коммерческая деятельность), предприятие, объекты и субъекты права собственности, виды собственности, объединения предприятий

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Основные принципы хозяйственной деятельности. Нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности. Общие принципы хозяйствования
2. Предпринимательство как вид хозяйственной деятельности. Субъекты предпринимательской деятельности. Принципы предпринимательства
3. Право собственности. Объекты и субъекты права собственности. Виды собственности
4. Предприятие как организационная форма хозяйствования. Виды предприятий. Аптека как предприятие
5. Объединения предприятий. Организационно-правовые формы объединений предприятий
6. Основы ответственности участников хозяйственных отношений. Возмещение ущерба или убытков

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Общие принципы хозяйствования
2. Нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности
3. Субъекты хозяйствования
4. Понятие предпринимательства
5. Субъекты предпринимательской деятельности
6. Свобода и ограничения в осуществлении предпринимательской деятельности
7. Принципы предпринимательства
8. Условия осуществления предпринимательской деятельности
9. Государственная гарантия прав предпринимателей
10. Государственное регулирование предпринимательской деятельности
11. Прекращение предпринимательской деятельности
12. Особенности предпринимательской деятельности в фармации
13. Право собственности. Субъекты и объекты права собственности
14. Виды собственности
15. Предприятие: понятие и характеристика.
16. Виды и организационные формы предприятий
17. Управление предприятием. Имущество предприятия
18. Хозяйственные отношения предприятия с другими предприятиями, организациями, гражданами
19. Внешнеэкономическая деятельность предприятий

20. Социальная деятельность предприятий
21. Объединения предприятий: понятия и организационно-правовые формы (ассоциация, корпорация, концерн, консорциум, холдинг и др.)
22. Основы ответственности участников хозяйственных отношений
23. Возмещение ущерба или убытков

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Схематически представить виды собственности, субъекты и объекты права собственности.

Виды собственности	Субъекты права собственности	Объекты права собственности

Задание 2. Отразить классификацию различных видов предприятий и основные аспекты их образования, заполнив *табл. 9.1*

Таблица 9.1

Классификация различных видов предприятий

ВИД ПРЕДПРИЯТИЯ	ХАРАКТЕРИСТИКА
1	2
ПО ФОРМЕ СОБСТВЕННОСТИ	

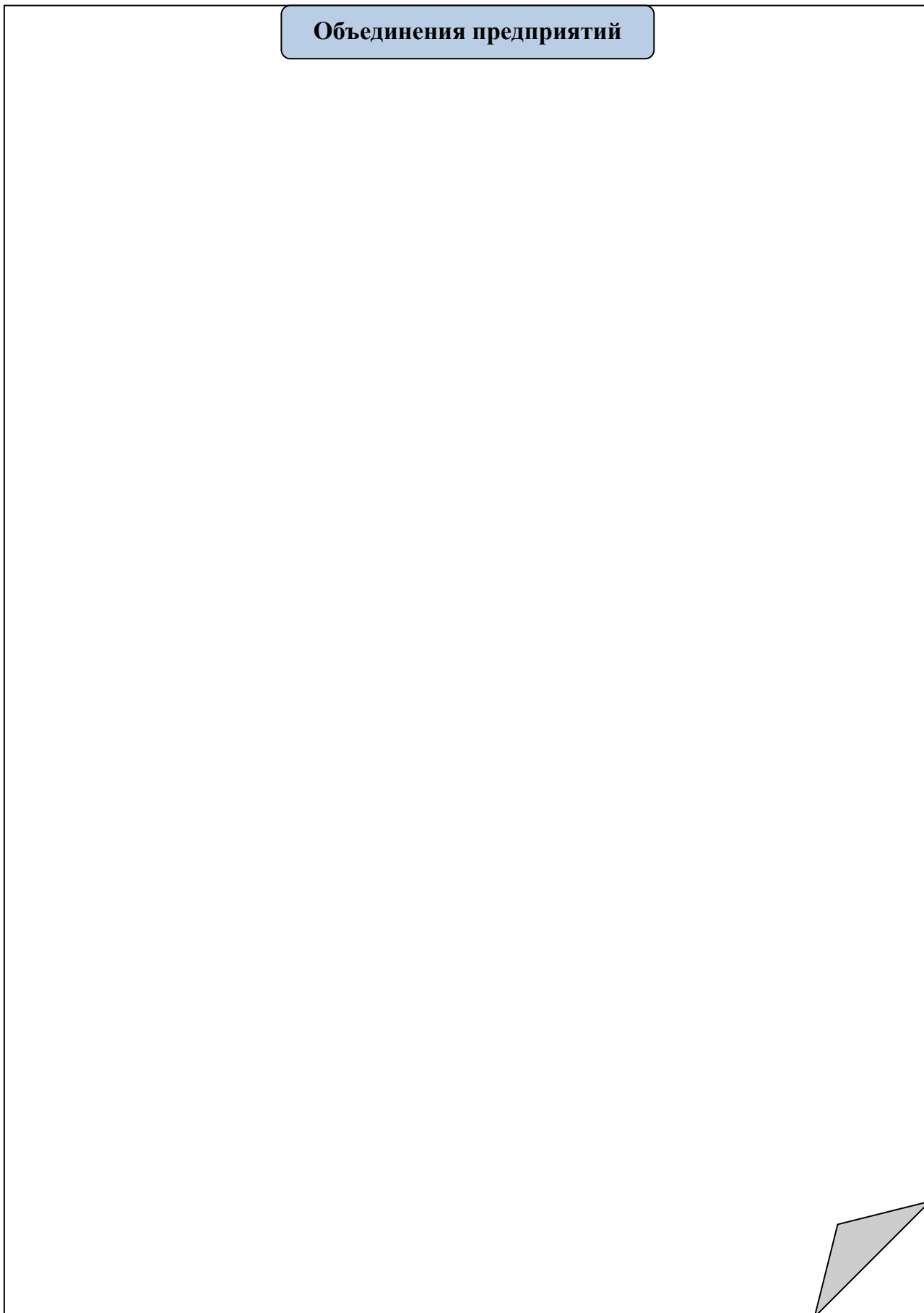
--	--

Продолж. табл. 9.1

1	2
ПО СТЕПЕНИ СОЗДАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ УСТАВНОГО ФОНДА	
ПО СТЕПЕНИ ОХВАТА РЫНКА	
ПО РЫНОЧНОЙ НИШЕ	

Задание 3. Представить в виде схемы основные признаки создания различных видов объединений предприятий.

Объединения предприятий



Задание 4. Ознакомиться с "Протоколом собрания участников инициативной группы по созданию предприятия коллективной формы собственности" (Приложение 1).

Протокол №1	Приложение 1
_____ 20__ г.	г. Запорожье
<i>собрания участников инициативной группы по созданию предприятия частной формы собственности</i>	
Присутствовали: Зоринов Павел Михайлович, Коробова Елена Андреевна, Овчаренко Татьяна Анатольевна, Парамонова Иванна Олеговна, Пастухов Игорь Алексеевич	
Председатель: И.О.Парамонова Секретарь: Е.А.Коробова	
На собрании присутствовало 5 человек инициативной группы, т.е. 100%. Собрание признано правомочным.	
Повестка дня:	
1. Выбор организационно-правовой формы предприятия. 2. Выборы ответственного за регистрацию предприятия.	
Слушали: Выбор организационно-правовой формы предприятия.	
Выступили: Парамонова И.О. предложила создать ООО «Панацея».	
Постановили: Создать общество с ограниченной ответственностью «Панацея», учредителями которого выступают физические лица.	
Слушали: Выборы ответственного за регистрацию предприятия.	
Выступили: Т.А. Овчаренко предложила кандидатуру Пастухова И.А.	
Постановили: Избрать ответственным за регистрацию предприятия Пастухова И.А.	
Результаты голосования: «За» - 5; «Против» - 0; «Воздержались» - 0	
Председатель собрания: /подпись/ И.О. Парамонова Секретарь собрания: /подпись/ Е.А. Коробова	

Задание 5. Оформить протокол общего собрания учредителей ООО "Панацея", используя информационный материал (Приложение 2).

Приложение 2
На собрании участников ООО «Панацея» присутствовали (см. Приложение 1). Дата проведения собрания – "___" _____ 20__ года г. Запорожье. Участниками заседания рассмотрены следующие вопросы:
1. Об утверждении Устава ООО «Панацея».
2. Об избрании руководителя (директора) Общества.
Докладчиками по данным вопросам в порядке очередности явились: Е.А. Коробова, Т.А. Овчаренко.
Вопросы рассмотрены учредителями ООО «Панацея» и приняты следующие решения:
• По вопросу N 1: «Утвердить Устав ООО «Панацея».
• По вопросу N 2:
1. Избрать директором ООО «Панацея» Зоринова П.М..
2. Председателю Собрания учредителей ООО «Панацея» заключить с Зориновым П.М. контракт на 3 года.
Принятие решений по каждому вопросу осуществлялось открытым голосованием. Результаты голосования положительные, единогласные.
Ответственные за проведение собрания: Председатель – И.О. Парамонова, Секретарь - Е.А. Коробова.

ПРОТОКОЛ №__

Задание 6. Ознакомитесь с Уставом ООО «Панацея» (Приложение 3) и заполните Раздел 4 Устава (цель, предмет и виды деятельности общества).

Приложение 3

ЗАТВЕРДЖЕНО:

Рішенням Учасників
від «__» _____ 20__ р.

С Т А Т У Т

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

«ПАНАЦЕЯ»

м. Запоріжжя
20__ р.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Статут ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ПАНАЦЕЯ» розроблений у відповідності з Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України та Законом України «Про господарські товариства» та іншим законодавчим актам України.

1.2. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ПАНАЦЕЯ» - є підприємницьким товариством (далі по тексту Товариство) та створене з метою одержання прибутку.

1.3. Товариство має повне найменування:

українською мовою: **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ПАНАЦЕЯ»**

російською мовою: **ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ПАНАЦЕЯ»**

англійською мовою: **SOCIETY WITH LIMITED LIABILITY «PANACEA»**

Скорочене найменування:

українською мовою: **ТОВ «ПАНАЦЕЯ»**

російською мовою: **ООО «ПАНАЦЕЯ»**

англійською мовою: **«PANACEA» LTD**

1.4. Місце знаходження товариства: 68000, м. Запоріжжя, _____

2. УЧАСНИКИ ТОВАРИСТВА

2.1. Учасниками Товариства є фізичні особи, які приймали відповідне рішення про утворення Товариства і внесли внески у майно Товариства.

Учасниками товариства є громадяни України:

- Зоринов Павел Михайлович, 18 вересня 1965 року народження, паспорт серія ЕМ № 123456, виданий Запорізьким МВ УМВС України в Запорізькій області 21 вересня 1981 року, ідентифікаційний код 2345678910, зареєстрований за адресою: 68000, Запорізька обл., м. Запоріжжя, вул. Малая, буд. 3;
- Коробова Олена Андріївна - паспорт серії VIII -МА N 552246 , виданий Комсомольським РВВС м. Херсона 10 вересня 1982 , ідентифікаційний код 2345678555, зареєстрована за адресою: 330001 , м. Запоріжжя , вул. 12 Квітня, д.186 .
- Овчаренко Тетяна Анатоліївна - паспорт серії X- ОЛ N 721121 , виданий Світловодського РВВС Кіровоградській області 1 березня 1987 , ідентифікаційний код 2345677856, зареєстрована за адресою: 690096 , м. Запоріжжя , вул. Дністровська , д.135 , кв.152 .
- Парамонова Іванна Олегівна - паспорт серії СА N 825744 , виданий Ленінським РВВС Кіровоградської області 19 жовтня 1996 року, ідентифікаційний код 2345673321, зареєстрована за адресою 690096 , м. Запоріжжя , вул. Бородінська , д.8 , кв.216 .
- Пастухов Ігор Олексійович - паспорт серії XI- СГ N 561892 , виданий Хортицьким РВВС м. Запорож'є 4 березня 1991 року, ідентифікаційний код 2345671122, зареєстрований за адресою: 69114 , м. Запоріжжя , вул. Ентузіастів , д.19 , кв.134.

3. ЮРИДИЧНИЙ СТАТУС ТОВАРИСТВА

3.1. Товариство є юридичною особою приватного права, що створена на підставі прийнятого рішення Учасниками Товариства і здійснює свою діяльність на підставі Рішення про утворення Товариства, цього Статуту та законодавства України.

Товариство має право від свого імені укладати договори та інші угоди, придбавати та продавати майно, набувати майнових та особистих немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати від власного імені в суді, господарському та третейському.

3.2. Товариство набуває всіх прав юридичної особи з моменту його державної реєстрації у відповідних державних установах.

Термін дії Товариства є необмеженим, крім випадків припинення діяльності Товариства у відповідності з цим Статутом та законодавством України.

3.3. Товариство у своїй діяльності має повну економічну самостійність щодо визначення своєї організаційної структури, процедури прийняття рішень, маркетингової та цінової політики, системи оплати праці, та всіх інших аспектів своєї господарської діяльності та внутрішнього розпорядку.

3.4. Товариство має відокремлене власне майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків в національній та іноземній валюті, круглу печатку з власною назвою та інші печатки і штампи, інші реквізити необхідні для здійснення його господарської діяльності.

3.5. Товариство може в Україні та за її межами бути засновником або учасником інших товариств, створювати підприємства за участю іноземних партнерів, а також дочірні підприємства, філії та представництва, здійснювати спільну діяльність з юридичними і фізичними особами відповідно до чинного законодавства України.

3.6. Товариство несе відповідальність по своїм зобов'язанням в межах свого майна, на яке, відповідно до законодавства України, може бути звернено стягнення. Учасники не відповідають за зобов'язаннями Товариства, Товариство не відповідає за зобов'язаннями Учасників, крім випадків встановлених законодавством України. Звернення стягнення на внески учасників за їх особистими боргами допускається лише у випадках передбачених чинним законодавством та ЦК України, у разі недостатності іншого майна для задоволення вимог кредиторів Учасника.

3.7. Відносини між Товариством і Учасниками визначаються цим Статутом і діючим законодавством України.

умов, передбачених чинним законодавством.

5.5.1. Збільшення Статутного капіталу може бути здійснено тільки після внесення повністю Учасниками своїх внесків. Учасники можуть вносити додаткові вклади в наступних випадках:

- а) при необхідності розширення обсягів виробництва,
- б) при необхідності соціального розвитку Товариства.

Статутний капітал Товариства може збільшуватись за рахунок:

- прибутку одержаного товариством від господарської діяльності,
- прийняття нового учасника,
- за рахунок додаткового вкладу учасника.

5.5.2. Рішення про зменшення Статутного капіталу товариства надсилається поштовим відправленням всім кредиторам товариства не пізніше триденного строку з дня його прийняття. Зменшення Статутного капіталу при наявності заперечень кредиторів Товариства не дозволяється.

5.5.3. Зміни до Статуту пов'язані із зміною розміру Статутного капіталу підлягають державній реєстрації в установленому законом порядку.

6. МАЙНО ТОВАРИСТВА

6.1. Майно Товариства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається у самостійному балансі Товариства.

6.2. Джерелами формування майна Товариства є:

- грошові та матеріальні внески Учасників,
- доходи одержані від реалізації продукції, надання послуг, а також від інших видів господарської діяльності,
- кредити банків та інших кредиторів,
- капітальні вкладення і дотації з бюджету,
- надходження від роздержавлення і приватизації власності,
- доходи, одержані від реалізації цінних паперів,
- відрахування від прибутків спільних підприємств, організацій і об'єднань, створених за участю Товариства, а також інших госпрозрахункових організацій пов'язаних з Товариством відповідними договірними відношеннями,
- безкоштовні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян,
- інші джерела, які не заборонені законодавчими актами України.

6.3. Товариство є власником:

- майна, яке передане йому Учасниками Товариства, як вклад до Статутного капіталу;
- продукції, виробленої товариством у результаті господарської діяльності;
- одержаних доходів;
- іншого майна придбаного протягом діяльності Товариства, на підставах не заборонених законодавством.

Майном Товариства є також майно підприємств, створених Товариством, якщо інше не встановлено в установчих документах цих підприємств.

Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, що є власністю Товариства або передане йому в користування, несе Товариство.

6.4. Учасники Товариства не володіють відокремленими правами на майно Товариства. Для вирішення конкретних проблем господарського, комерційного, виробничого і соціального розвитку можуть використовуватись додаткові внески Учасників Товариства, які здійснюються на добровільній основі.

6.5. Товариство не відповідає по зобов'язанням держави, а держава не відповідає по зобов'язанням Товариства.

7. ПРАВА І ОBOB'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ

7.1 Учасники Товариства мають право:

- брати участь в управлінні справами Товариства в порядку визначеному Законом України «Про господарські товариства»;
- брати участь у розподілі прибутку Товариства та одержувати його частку (дивіденди), в т. ч. і в іноземній валюті;
- одержувати повну інформацію про діяльність Товариства. На вимогу Учасників посадові особи Товариства зобов'язані надавати йому для ознайомлення річний баланс, дані бухгалтерського обліку, звітності та іншу документацію;
- в першу чергу одержувати продукцію (товари. Послуги), яку виробляє (надає) Товариство;
- вийти в установленому порядку з Товариства;
- вносити додаткові внески;
- користуватися будь-якими іншими правами, наданими законодавством України.

7.2 Учасники Товариства зобов'язані:

- дотримуватися положень установчих документів і виконувати рішення Учасників Товариства;
- виконувати свої зобов'язання перед Товариством, в тому числі і пов'язані з майновою участю, а також вносити вклади у розмірі, порядку та способами, передбаченими установчими документами;
- не розголошувати конфіденційну інформацію про діяльність Товариства;
- сприяти діяльності Товариства з метою досягнення ним максимального результату;
- виконувати інші обов'язки, визначені законодавством України.

8. ПЕРЕХІД ЧАСТКИ УЧАСНИКА У СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ ДО ІНШОЇ ОСОБИ ТА ВСТУП НОВОГО УЧАСНИКА ТОВАРИСТВА

8.1. Учасники Товариства має право відчужувати свою частку (її частину) третім особам.

8.2. Відчуження частки (її частини) третім особам можлива тільки після повного внесення внеску Учасником що її відчужує.

8.3. При відчуженні частки (її частини) третій особі відбувається одночасний перехід до останнього прав та обов'язків, що належали минулому учаснику, в обсязі відчуженої частки (її частини).

8.4. Особа яка створила товариство та формувала первісний Статутний капітал набула статусу учасника товариства з моменту його державної реєстрації. Інші особи які бажають вступити до товариства після його державної реєстрації, набувають статусу Учасника Товариства з таких підстав:

- внесення вкладу до статутного капіталу Товариства;
- придбання частки (її частини) учасника Товариства, який її відчужив;
- з інших підстав передбачених законодавством України.

Зміни у складі учасників товариства, що пов'язані з прийняттям до товариства нового учасника, який вносить внесок до статутного капіталу, або зміни, що пов'язані з прийняттям до товариства нового учасника в наслідок відчуження частки у статутному капіталі, відбуваються на підставі рішення Учасника або загальних зборів.

8.5. Зміни у складі Учасників Товариства набувають чинності з дня державної реєстрації відповідних змін

9. ФОНДИ ТОВАРИСТВА

9.1. Товариство утворює такі фонди:

- резервний страховий фонд у розмірі не менше 25 % від Статутного капіталу;
- інші фонди які можуть створюватися за рішенням учасника.

9.2 Обсяг щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду визначається у розмірі 5% від суми чистого прибутку до досягнення рівня 25 % Статутного капіталу.

10. РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ ТОВАРИСТВА

10.1. Прибуток товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З балансового прибутку Товариства сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціям, а також вносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету.

10.2. Щорічний прибуток, що залишився після сплати, передбачених законодавством України податків та інших виплат до бюджету (чистий прибуток), залишається у власності Товариства.

10.3. У відповідності з рішенням Учасників із чистого прибутку здійснюється поповнення фондів Товариства. Чистий прибуток залишається у повному розпорядженні Товариства і використовується згідно рішення Учасників.

11. ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ, ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЩОДО БОРГІВ

11.1. Збитки, що можуть виникнути в результаті діяльності товариства, відшкодовуються за рахунок резервного (страхового) фонду, або на підставі рішення Учасників - за рахунок додаткових внесків.

11.2. Товариство відповідає перед кредиторами своїм майном.

11.3. Учасники Товариства не відповідають по зобов'язанням Товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю Товариства в межах вартості своїх вкладів.

11.4. Стягнення власних боргів учасника за рахунок його частки в Товаристві не допускається.

11.5. При недостатності майна учасника для покриття його власних боргів кредитори мають право вимагати виділення частки учасника-боржника в порядку, передбаченому законодавством.

12. ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВА

12.1. Управління Товариством здійснюється Учасниками на підставі прийнятих ними рішень.

12.2. До виключної компетенції Учасників Товариства входить:

- визначення основних напрямків діяльності Товариства, затвердження його планів і звітів про їх виконання;
- прийняття (затвердження) Статуту Товариства і внесення в нього змін і доповнень, змін Статутного капіталу;
- встановлення розміру, форм і порядку внеску Учасником додаткових і допоміжних внесків;
- визначення структури Товариства;
- обрання та відкликання виконавчого органу Товариства та ревізійної комісії;
- затвердження результатів річної діяльності Товариства з його філіями включно, затвердження звітів та висновків ревізійної комісії, визначення порядку розподілу прибутків та порядку покриття збитків;
- винесення рішень про притягнення до відповідальності матеріально-відповідальних посадових осіб Товариства;
- визначення фондів Товариства, порядку їх утворення і напрямків їх використання;
- розгляд і затвердження пропозицій про створення, здійснення реорганізації і ліквідації підприємств, установ і організацій Товариства, а також філій і представництв, затвердження положень (статутів) про них;
- прийняття рішень про вступ Товариства в асоціації, союзи, концерни, конгломерати, господарські товариства та інші організації;
- затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів товариства, визначення організаційної структури товариства;
- визначення умов оплати праці посадових осіб Товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;
- визначення форм контролю за виконавчим органом Товариства, створення та визначення повноважень відповідних контрольних органів;

- вирішення питань про відчуження майна Товариства на суму. Що становить 50 і більше відсотків майна Товариства;
- прийняття рішення про припинення діяльності Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

12.3. Рішення Учасника стосовно діяльності Товариства приймаються не рідше двох разів на рік.

12.4. Директор може ініціювати та виносити питання на розгляд Учасниками Товариства.

12.5. Рішення Учасників Товариства є обов'язковим для виконання виконавчим органом, якщо вони не суперечать Статуту і чинному законодавству.

13. ВИКОНАВЧИЙ ОРГАН ТОВАРИСТВА

13.1. У Товариства створюється виконавчий орган - директор.

13.2. Директором може бути також особа, яка є Учасником Товариства.

13.3. Директор має повне право здійснювати всі дії щодо діяльності та справ Товариства, за винятком тих, що належать до виключної компетенції Учасників Товариства. Учасники Товариства можуть винести рішення про передачу частини повноважень, що належать їм, до компетенції виконавчого органу Товариства.

Директор звітує Учасникам Товариства і організовує виконання їх рішень.

13.4. Директор представляє Товариство у відносинах з третіми особами, в суді та інших державних органах, а також діє від імені Товариства без довіреності.

13.5. Директор затверджує підписами всі документи фінансового, матеріального, майнового, розрахункового та кредитного характеру, які є основою бухгалтерських записів, в тому числі, зобов'язання, звіти та баланси.

13.6. Директор:

- організовує поточну роботу Товариства;
- забезпечує виконання поточних та перспективних планів;
- приймає рішення з питань реалізації продукції Товариства на території України та за її межами;
- здійснює призначення посадових осіб Товариства, приймає на роботу і звільнює працівників, визначає форму і розмір заробітної плати, преміювання працівників, приймає спеціалістів на роботу за контрактом;
- періодично надає звіти Учаснику Товариства про свою діяльність;
- управляє, контролює та розпоряджається майном Товариства, у тому числі без обмежень, коштами на банківських рахунках;
- вирішує питання про відчуження майна Товариства на суму, що становить менш ніж 50 відсотків майна Товариства;
- укладає від імені Товариства без довіреності чи будь-яких інших додаткових повноважень будь-які договори, правочини та забезпечує їх виконання;
- представляє інтереси Товариства в стосунках з юридичними та фізичними особами України та інших країн по всіх питаннях діяльності Товариства;
- здійснює від імені Товариства будь-які інші дії, необхідні для досягнення мети діяльності Товариства, за винятком тих, що віднесені законодавством України та цим Статутом до компетенції Учасника Товариства;
- від імені Товариства підписує установчі документи юридичних осіб, власником (учасником, акціонером, тощо) яких є Товариство.

13.7. Для реалізації своїх функцій, забезпечення скоординованої роботи Товариства виконавчий орган може створити інші органи колегіального управління, що забезпечує процес спільного прийняття ефективних рішень.

14. КОНТРОЛЬ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ВИКОНАВЧОГО ОРГАНУ ТОВАРИСТВА

14.1. За рішенням учасника та у випадках визначених законодавством для перевірки фінансової діяльності Товариства може призначатися аудиторська перевірка.

14.2. Аудиторська перевірка проводиться аудиторською службою або аудитором по мірі необхідності але не менше одного разу на рік.

14.3. На вимогу Учасників Товариства може бути проведено аудиторську перевірку річної фінансової звітності Товариства. Витрати пов'язані з проведенням такої перевірки, покладаються на Учасників.

15. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

15.1. Зовнішньоекономічна діяльність є складовою частиною діяльності Товариства і здійснюється ним самостійно.

15.2. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності Товариство має право в межах встановлених законодавством України:

- 1) у встановленому порядку виступати, як учасник зовнішньоекономічних зв'язків;
- 2) укладати від свого імені на території України та за її межами різного роду угоди та інші юридичні акти (контракти) з іноземними юридичними та фізичними особами у т.ч., купівлі-продажу, обміну, поставки, підряду, оренди, позики, перевезення, страхування, доручення, комісії, схову, спільної діяльності, кредитні, вексельні та інші, а також приймати участь у торгах, конкурсу, надавати гарантії, набувати і надавати права на охоронні документи і їх застосування та укладати інші угоди відповідно до чинного законодавства України;
- 3) користуватись в міжнародних економічних відносинах різноманітними організаційними формами і методами здійснення зовнішньоекономічних операцій як то: експорт та імпорт продукції, торгівля готовою продукцією, оренда машин і обладнання, зустрічна торгівля та зустрічна закупівля, здійснення бартерних операцій, спільна діяльність з іноземними партнерами;
- 4) створювати спільні підприємства з іноземними юридичними та фізичними особами на території України та за кордоном;
- 5) будувати, набувати, брати і здавати у найом за кордоном необхідне для здійснення своєї діяльності різного роду рухоме та нерухоме майно;
- 6) здійснювати міжнародний туризм, приймати участь у міжнародних спортивних змаганнях та культурних заходах;
- 7) займатися міжнародною рекламною та маркетинговою діяльністю;
- 8) одержувати кредити в іноземній валюті;
- 9) одержувати матеріальну допомогу від своїх іноземних партнерів;
- 10) у встановленому порядку відкривати свої валютні рахунки в банках;
- 11) відряджати за кордон спеціалістів;
- 12) засновувати філії, контори, відділення, представництва та агентства, створювати дочірні підприємства, а також приймати участь у різного роду іноземних і міжнародних організаціях і об'єднаннях;
- 13) здійснювати інші права, які надаються чинним законодавством України.

15.3. Валютна виручка зараховується до валютного балансового рахунка Товариства і використовується ним згідно з валютним законодавством України.

15.4. Діяльності щодо питань економічної, екологічної та соціальної безпеки контролюється державними органами. Товариство може бути представником або дилером будь-якої фірми за межами України, а також між ними.

16. РЕОРГАНІЗАЦІЯ І ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

16.1. Припинення діяльності Товариства відбувається шляхом реорганізації (злиття, приєднання, розділення, виділення, перетворення) або ліквідації.

- 16.2. Реорганізація Товариства здійснюється за рішенням Учасників Товариства.
- 16.2.1. При реорганізації Товариства вся сукупність прав та обов'язків Товариства переходить до його правонаступників.
- 16.3. Товариство ліквідується:
- 16.3.1. За рішенням Учасників Товариства.
- 16.3.2. За рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників.
- 16.3.3. На підставі рішення суду чи господарського суду.
- 16.4. Ліквідація Товариства проводиться призначеною ним ліквідаційною комісією, а у випадках банкрутства та припинення діяльності Товариства за рішенням суду чи господарського суду - ліквідаційною комісією, призначеною цими органами. Ліквідацію суб'єкта господарювання може бути покладено на орган управління суб'єкта, що ліквідується, якщо це не заборонено законом.
- 16.5. З дати призначення ліквідаційної комісії до неї переходять всі повноваження по управлінню справами Товариства. Ліквідаційна комісія протягом трьох днів з моменту її призначення публікує інформацію про ліквідацію Товариства в передбачених законом друкованих виданнях із зазначенням строку подачі кредиторами своїх претензій (що не може бути менший, ніж передбачений діючим законодавством), оцінює наявне майно Товариства, виявляє його дебіторів і кредиторів та розраховується з ними, вживає заходів щодо сплати боргів Товариства третім особам, а також його Учасникам, складає ліквідаційний баланс і надає його Учасникам Товариства або органу який її призначив.
- 16.6. Грошові кошти, що належать Товариству, включаючи виручку від розпродажу майна Товариства при ліквідації, після розрахунків по оплаті праці робітників, що працюють на умовах найму, та виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, кредиторами, передається ліквідаційною комісією в порядку і на умовах, передбачених діючим законодавством України та установчими документами, Учасникам Товариства.
- 16.7. Майно, яке передано Товариству Учасниками у користування, повертається у натуральній формі без винагороди.
- 16.8. Ліквідація вважається завершеною, а Товариство таким, що припинило свою діяльність з моменту внесення запису про це до державного реєстру.
- 16.9. Ліквідаційна комісія несе майнову відповідальність за збитки спричинені нею Товариству, його Учасникам, а також третім особам у відповідності з чинним законодавством.
- 16.10. При реорганізації і ліквідації Товариства, звільненим працівникам гарантується збереження їх прав та інтересів відповідно до трудового законодавства України.

17. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

- 17.1. Спори Товариства з українськими та іноземними юридичними та фізичними особами розглядаються органами господарського суду, судом чи іншими органами України чи іноземних держав, відповідно до чинного законодавства України, а також за домовленістю сторін, у випадках, що встановлені чи припускаються чинним законодавством, третейським (українським чи іноземним) судом.
- 17.2. Стосунки, що виникають у процесі здійснення Рішення про утворення або цього Статуту та не урегульовані Рішенням про утворення чи цим Статутом, регулюються нормами чинного матеріального та процесуального права України.

18. ВНЕСЕННЯ ЗМІН І ДОПОВНЕНЬ

- 18.1. Зміни які сталися в установчих документах господарського товариства і які вносяться до державного реєстру, підлягають реєстрації за тими ж правилами, що встановлені для державної реєстрації товариства. Товариство зобов'язане у триденний строк повідомити орган, що здійснив реєстрацію, про зміни в установчих документах товариства.

Зорінов Павло Михайлов

Коробова Олена Андріївна,

Овчаренко Тетяна Анатоліївна

Парамонова Іванна Олегівна,

Пастухов Ігор Олексійович
(ПІДПИСИ УЧАСНИКІВ)

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- определять вид собственности, субъектов и объектов права собственности
- проводить классификацию предприятий по основным аспектам их образования
- определять основные признаки создания различных видов объединений предприятий
- оформлять учредительные документы при создании хозяйственно-правовой формы субъекта хозяйствования

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

7. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. №436 – IV
8. Цивільний Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
9. Закон України від 19.09.91 р. № 1576 - XII “Про господарські товариства”
10. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 58-71.
11. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 62-77.
12. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.160-180.
13. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
14. Основи підприємницької діяльності у фармації. Навч. посібник / За редакцією Толочка В.М..- Х: Тимченко, 2009.- 312 с.
15. Матеріали лекції

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 9

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»

Цель: сформировать и закрепить системные знания об организационно-экономических формах хозяйствования предприятий

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Сущность понятия «хозяйственное общество» и виды хозяйственных обществ
2. Характеристика и основа образования акционерного общества
3. Характеристика и основа образования общества с ограниченной ответственностью
4. Характеристика и основа образования общества с дополнительной ответственностью
5. Характеристика и основа образования общества с полной ответственностью
6. Характеристика и основа образования коммандитного общества

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность понятия «хозяйственное общество»
2. Виды хозяйственных обществ
3. Характеристика акционерного общества
4. Основа образования акционерного общества
5. Характеристика общества с ограниченной ответственностью
6. Основа образования общества с ограниченной ответственностью
7. Характеристика общества с дополнительной ответственностью
8. Основа образования общества с дополнительной ответственностью
9. Характеристика общества с полной ответственностью
10. Основа образования общества с полной ответственностью
11. Характеристика коммандитного общества
12. Основа образования коммандитного общества

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Дать характеристику хозяйственным обществам. Данные занести в табл. 8.1.

Таблица 9.2

Хозяйственные общества

Вид хозяйственного общества	Характеристика
1	2
Акционерное общество (АО) (открытого и закрытого типа)	

1	2
<p>Общество с ограниченной ответственностью (ООО)</p>	
<p>Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)</p>	
<p>Общество с полной ответственностью (ОПО)</p>	
<p>Коммандитное общество (КО)</p>	

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. №436 – IV
2. Цивільний Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
3. Закон України від 19.09.91 р. № 1576 - XII “Про господарські товариства”
4. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 63-69.
5. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 67-77.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
7. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.160-168.
8. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
9. Основи підприємницької діяльності у фармації. Навч. посібник / За редакцією Толочка В.М.- Х: Тимченко, 2009.- 312 с.
10. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 10

ТЕМА: ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Студент должен знать: порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности; порядок лицензирования фармацевтической деятельности

Основные термины и понятия: государственная регистрация юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, единый государственный реестр, лицензия, лицензиат, лицензирование, лицензионные условия

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие государственной регистрации юридических лиц и физических лиц – предпринимателей
2. Порядок проведения государственной регистрации юридического лица
3. Порядок проведения государственной регистрации физического лица-предпринимателя
4. Порядок лицензирования фармацевтической деятельности
5. Лицензионные условия осуществления хозяйственной деятельности по производству лекарственных средств, оптовой и розничной реализации лекарственных средств
6. Порядок осуществления контроля за соблюдением лицензионных условий по производству лекарственных средств, оптовой и розничной реализации лекарственных средств

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие государственной регистрации юридических лиц и физических лиц – предпринимателей
2. Общие принципы государственной регистрации
3. Система органов в сфере государственной регистрации
4. Единый государственный реестр юридических лиц и физических лиц – предпринимателей
5. Информационное взаимодействие между Единым государственным реестром и информационными системами государственных органов
6. Требования к оформлению документов, которые подаются государственному регистратору
7. Регистрационный сбор за проведение государственной регистрации
8. Перечень документов для государственной регистрации создания юридического лица
9. Перечень документов для государственной регистрации физического лица-предпринимателя
10. Порядок проведения государственной регистрации и других регистрационных действий
11. Срок рассмотрения документов, представленных для государственной регистрации
12. Остановка рассмотрения документов, представленных для государственной регистрации

13. Основания для отказа в проведении государственной регистрации
14. Формирование регистрационного дела
15. Понятие "лицензия", "лицензионные условия", "лицензирование"
16. Виды предпринимательской деятельности, подлежащие лицензированию в области фармации
17. Порядок лицензирования фармацевтической деятельности (выдача, переоформление и аннулирование, выдача дубликатов лицензии и т.д.)
18. Лицензионные условия осуществления хозяйственной деятельности по оптовой, розничной реализации лекарственных средств
19. Порядок осуществления контроля за соблюдением лицензионных условий по производству лекарственных средств
20. Порядок осуществления контроля за соблюдением лицензионных условий по оптовой и розничной реализации лекарственных средств

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Указать документы, которые подаются для проведения государственной регистрации юридического лица.

**Перечень документов для проведения
государственной регистрации юридического лица**

Задание 2. Составить алгоритм порядка государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности ООО "Панацея". Для каждого этапа государственной регистрации представить необходимый перечень пакета документов.

Порядок государственной регистрации ООО «Панацея»

Задание 3. Оформить регистрационную карточку на проведение государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности ООО "Панацея" - юридического лица, созданного путем основания нового юридического лица. Для выполнения задания необходимо использовать информацию практических заданий из предыдущей темы. (*Приложение 1*).

Задание 4. Указать перечень документов, которые должны быть представлены ООО "Панацея" для получения лицензии на розничную реализацию лекарственных средств. Заполнить бланк заявления на выдачу лицензии (*Приложение 2*) и сведения о наличии материально-технической базы и квалифицированного персонала, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности по розничной торговле лекарственными средствами (*Приложение 3*).

**Перечень документов на получение лицензии на розничную
торговлю лекарственными средствами**

(найменування органу ліцензування)

**ЗАЯВА
на видачу ліцензії**

Заявник

(найменування, місцезнаходження юридичної особи)

(прізвище, ім'я, по батькові керівника юридичної особи)

(прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця)

(серія, номер паспорта, дата видачі,

орган, що видав паспорт, місце проживання)

Номер телефону:

Організаційно-правова форма:

Код за ЄДРПОУ (для юридичної особи):

Реєстраційний номер облікової картки платника податків
(для фізичної особи - підприємця)*:

Поточний рахунок в національній валюті, номер В

Поточний рахунок в іноземній валюті, номер В

Прошу видати ліцензію на провадження такого виду діяльності:

- виробництво лікарських засобів
- оптова торгівля лікарськими засобами
- роздрібна торгівля лікарськими засобами

При провадженні діяльності з оптової торгівлі:

- маю намір займатись виключно експортом лікарських засобів
- маю ліцензію на провадження господарської діяльності з обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів
- є офіційним та/або ексклюзивним представником виробників лікарських засобів та/або власником реєстраційних посвідчень лікарських засобів та маю намір здійснювати реалізацією лікарських засобів тільки таких виробників
- маю намір забезпечувати лікарськими засобами власну мережу аптечних закладів, до складу якої входять: аптека з правом виробництва (виготовлення) лікарських засобів та аптечний заклад, який розташований в сільській місцевості, при цьому обсяг оптової торгівлі буде становити менше 10% від щомісячного обсягу товарообігу в грошовому виразі;
- маю намір здійснювати оптову торгівлю виключно лікарськими засобами у вигляді АФІ
- маю намір здійснювати оптову торгівлю виключно медичними газами

Місце провадження господарської діяльності:

Виробництво:

_____ (структурний підрозділ та адреса місця провадження господарської діяльності)

Аптечний склад (база):

_____ (номер, найменування (за наявності) аптечного складу та адреса місця провадження господарської діяльності)
загальною площею ___ кв.м, який має у своєму складі виробничі приміщення площею ___ кв.м.

Аптека:

_____ (номер, найменування (за наявності) аптеки та адреса місця провадження господарської діяльності)

Аптечний пункт:

_____ (номер, найменування (за наявності) аптечного пункту, номер та найменування (за наявності) аптеки, структурним підрозділом якої він є, адреса місця провадження господарської діяльності аптечного пункту із зазначенням лікувально-профілактичного закладу)

Прошу за місцем провадження господарської діяльності провести перевірку: наявності матеріально-технічної бази, кваліфікації персоналу умов щодо контролю за якістю лікарських засобів, що вироблятимуться

З порядком отримання ліцензії ознайомлений. Ліцензійним умовам провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами відповідаю і зобов'язуюсь їх виконувати.

Керівник заявника або
фізична особа -
підприємець

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

"__" _____ 20__ року
М.П.

_____ (посада особи, яка прийняла заяву)

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

"__" _____ 20__ року

ВІДОМОСТІ
про наявність матеріально-технічної бази та кваліфікованого персоналу,
необхідних для провадження господарської діяльності з роздрібною торгівлі
лікарськими засобами

1	Відомості про суб'єкта господарювання							
1.1	Для юридичної особи:				Для фізичної особи - підприємця:			
	найменування				прізвище			
					Ім'я			
					по батькові			
					телефон			
	код за ЄДРПОУ	□□□□□□□□			реєстраційний номер облікової картки платника податків		□□□□□□□□ □□□□	
	форма власності							
					паспорт:	серія	□□	№ □□□□□□ □□
					виданий			
1.2	Відомості про керівника суб'єкта господарювання (для юридичної особи):							
	прізвище							
	ім'я							
	по батькові							
	телефон							
1.3	Місцезнаходження юридичної особи або місце проживання фізичної особи - підприємця							
	Електронна адреса:	E-mail:						
2	Відомості про матеріально-технічну базу							
2.1	Аптечний заклад							
	Аптека	<input type="checkbox"/>	номер		найменування аптечного закладу (за наявності)		аптека, структурним підрозділом якої є аптечний пункт	
	Аптечний пункт	<input type="checkbox"/>						
2.2	Місцезнаходження аптечного закладу (індекс, область, район, місто/селище міського типу/ село/селище, вулиця, будинок тощо)							
	Лікувально-профілактичний заклад, у якому розташований відокремлений підрозділ (для аптечних пунктів)							
2.3	Режим роботи							
	з		до		вихідні дні			
2.4	Характеристика будівлі, у якій розміщено аптечний заклад (структурний підрозділ)							
	Створені необхідні умови для доступності осіб з обмеженими фізичними можливостями до аптек (для аптечних пунктів - не обов'язково)				так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>			

2.5	Правова підстава для використання приміщення	
	Приміщення використовується на праві	власності <input type="checkbox"/> користування <input type="checkbox"/>
	Документ, що підтверджує право власності або користування приміщенням (із зазначенням його дати та номера)	
2.6	Характеристика приміщення, у якому розміщено аптечний заклад (структурний підрозділ)	
	ізольоване	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
	кількаповерхове	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> якщо «так», то мінімум один із залів обслуговування населення розташований на першому поверсі з обов'язковою організацією одного робочого місця для відпуску лікарських засобів так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
	наявний загальний вхідний тамбур	так <input type="checkbox"/> з _____ ні <input type="checkbox"/> якщо «так», то зазначити, з яким приміщенням, та не заповнювати інформацію про наявність окремого самостійного виходу назовні
	наявний окремих самостійний вихід назовні	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> якщо «ні», то знаходиться в торговельному центрі, санаторно-курортному закладі, готелі, аеропорту, на вокзалі, у лікувально-профілактичному закладі, будинку громадського призначення (окрім шкіл, закладів дошкільної освіти та під'їздів житлових будинків), у приміщенні сільської (селищної) ради, підприємстві поштового зв'язку (необхідне підкреслити)
	зал обслуговування населення знаходиться на першому поверсі	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> якщо «ні», то рівень підлоги залу обслуговування населення не нижче/вище планувального рівня землі більше ніж на 0,5 метра так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
	приміщення знаходиться у лікувально-профілактичному закладі	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> якщо «так», то зазначити поверх, на якому розташовано аптечний заклад (структурний підрозділ) <input type="checkbox"/>
2.7	Наявність інженерного обладнання для забезпечення:	
	теплостачання	наявне <input type="checkbox"/> відсутнє <input type="checkbox"/>
	каналізація	наявна <input type="checkbox"/> відсутня <input type="checkbox"/>
2.8	Структура аптечного закладу (структурного підрозділу)	
	Загальна площа, у тому числі площа:	_____ кв. м
	торговельного залу	≥ 18 кв. м так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> (для аптек, розташованих у містах та селищах міського типу) ≥ 10 кв. м так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> (для аптек, розташованих у селах, селищах)
	приміщень зберігання лікарських засобів	≥ 10 кв. м так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> (для аптек, розташованих у містах та селищах міського типу) ≥ 6 кв. м так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> (для аптек, розташованих у селах, селищах)

	приміщень персоналу	≥ 8 кв. м так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> (для аптек, розташованих у містах та селищах міського типу) ≥ 4 кв. м так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> (для аптек, розташованих у селах, селищах)
	В аптечному закладі (структурному підрозділі) наявні: вбиральня з рукомийником місце санітарної обробки рук	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/> так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
2.9	Облаштування аптечного закладу (структурного підрозділу)	
	Обладнання для зберігання та відпуску лікарських засобів	шафи <input type="checkbox"/> стелажі <input type="checkbox"/> холодильник <input type="checkbox"/> сейф <input type="checkbox"/> металева шафа <input type="checkbox"/> екран для захисту від прямої крапельної інфекції <input type="checkbox"/>
	Наявні технічні засоби для постійного контролю за температурою та відносною вологістю повітря	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
	Обладнання службово-побутових приміщень	шафи для роздільного зберігання особистого та технологічного одягу <input type="checkbox"/> кімната/шафа для інвентарю <input type="checkbox"/> холодильник (для аптек) <input type="checkbox"/> меблі для вживання їжі (для аптек) <input type="checkbox"/>
	Наявність промаркованого інвентарю для прибирання, призначеного для прибирання різних приміщень або зон	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
3	Відомості про кваліфікацію персоналу	
3.1	Відомості про завідувача аптечного закладу (структурного підрозділу):	
	прізвище	
	ім'я	
	по батькові	
	освіта, найменування навчального закладу, рік закінчення, номер диплома, спеціальність	
	номер і дата укладання трудового договору (для фізичної особи - підприємця, який використовує працю найманого фахівця, - обов'язково), номер і дата наказу про призначення на посаду	
	Відповідність кваліфікаційним вимогам	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
3.2	Відомості про Уповноважену особу (для аптеки)	
	прізвище	
	ім'я	
	по батькові	
	телефон	
	освіта, найменування навчального закладу, рік закінчення, номер диплома, спеціальність	

	номер і дата укладання трудового договору (для фізичної особи - підприємця, який використовує працю найманого фахівця, - обов'язково), номер і дата наказу про покладання обов'язків Уповноваженої особи	
	Відповідність кваліфікаційним вимогам	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>
4	Декларація	
4.1	Ліцензійним умовам провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами відповідаю і зобов'язуюсь їх виконувати	
4.2	Уся надана у цих відомостях інформація є достовірною та повною	
	Прізвище, ініціали керівника суб'єкта господарювання або фізичної особи - підприємця	підпис
	Дата складання цих відомостей	М. П.

Задание 5. Пользуясь соответствующей нормативно-правовой документацией, составьте алгоритм порядка проведения контроля за соблюдением лицензионных условий осуществления розничной торговли лекарственными средствами.

Алгоритм порядка проведения контроля за соблюдением лицензионных условий осуществления розничной торговли лекарственными средствами

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- знать порядок проведения государственной регистрации физического лица – предпринимателя
- знать порядок проведения государственной регистрации юридического лица
- оформлять документацию по вопросам государственной регистрации
- оформлять документацию по лицензированию фармацевтической деятельности
- определять порядок проведения контроля за соблюдением лицензионных условий осуществления розничной торговли лекарственными средствами

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. №436 – IV
2. Цивільний Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
3. Закон України від 19.09.91 р. № 1576 - XII “Про господарські товариства”
4. Закон України від 15.05.03 р. №755 – IV “Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань”(остання редакція)
5. Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII “Про ліцензування видів господарської діяльності» (остання редакція)
6. Постанова КМУ від 04.07.2001 р. № 756 "Про затвердження переліку документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності"(остання редакція)
7. Наказ Міністерства юстиції України №2140/5 від 02.11.2015 р. «Про затвердження форм реєстраційних карток»
8. Наказ МОЗ України № 723 від 31.10.2011 р. «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами»
9. Наказ МОЗ України № 724 від 31.10.2011 р. «Про затвердження Порядку контролю за додержанням Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами»
10. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 71-95.
11. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 77-95.
12. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.180-218.
13. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
14. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 10

ТЕМА: «БИЗНЕС-ПЛАН. ПОРЯДОК ЕГО РАЗРАБОТКИ»

Цель: приобрести практические навыки по составлению бизнес-плана

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Понятие бизнес-плана
2. Порядок разработки и представления бизнес-плана
3. Структура бизнес-плана

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие и значение бизнес-плана
2. Порядок разработки и представления бизнес-плана
 - 2.1 При покупке существующего бизнеса
 - 2.2 При приватизации имущества государственных предприятий
 - 2.3 Для обращения за ссудой
3. Структура и содержание бизнес-плана

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Разработать резюме бизнес плана вновь открывающейся аптеки.

Резюме бизнес-плана аптеки

Разработка бизнес-плана предприятия осуществляется в несколько этапов:

- подготовительный;
- разработка бизнес-плана;
- реализация бизнес-плана.

Главным элементом на подготовительном этапе является формирование перспективной идеи бизнеса, которая представляет собой идею производства новой продукции (предоставление новых услуг, выполнения работ), внедрения нового технического, организационного или экономического решения и т.п. На этом этапе предприятие осуществляет сбор и анализ информации о продукции (услуге), определяет основные направления и тенденции развития, формулирует идею бизнеса, осуществляет предварительную технико-экономическую оценку. На основании анализа технической возможности предприятия, отзывов покупателей, результатов выпуска такой же или аналогичной продукции конкурентами, предложений работников подразделения маркетинга, результатов научно-исследовательских работ, предприятие обосновывает перспективность идеи бизнеса. В случае принятия позитивного решения относительно внедрения идеи бизнеса, предприятие осуществляет разработку бизнес-плана. Формируется группа разработчиков бизнес-плана, определяется система организационного и финансового обеспечения бизнес-планирования. На этапе реализации бизнес-плана определяются и выполняются задания как на предприятии, так и за его границами.

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА И ЕГО РАЗРАБОТКА

Бизнес-план предприятия состоит из таких основных разделов:

- резюме;
- характеристика предприятия;
- характеристика продукции (услуг), которая производится предприятием;
- исследование и анализ рынков сбыта продукции (услуг);
- характеристика конкурентной среды и конкурентные преимущества;
- план маркетинговой деятельности;
- план производственной деятельности предприятия;
- организационный план;
- план охраны окружающей среды;
- финансовый план и программа инвестиций;
- анализ потенциальных рисков;
- бюджетная и экономическая эффективность инвестиционного бизнес-плана;
- социально-экономические следствия реализации инвестиционного бизнес-плана.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2011. - 81 с.
2. Лосев В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
3. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 191-213.
4. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 11

ТЕМА: УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Студент должен знать: системные понятия о предпринимательском риске и возможных путях его снижения, управлением предприятием в условиях риска

Основные термины и понятия: предпринимательский риск, источники потерь

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие риска. Предпринимательский риск
2. Классификация рисков
3. Предпринимательские потери, их виды
4. Источники и причины возникновения рисков
5. Факторы, влияющие на уровень риска
6. Управление рисками как процесс
7. Способы снижения риска

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Понятие риска, предпринимательский риск. Основные черты риска
2. Классификация рисков
 - 2.1. По времени возникновения (ретроспективные, текущие и перспективные)
 - 2.2. По факторам возникновения (политические, экономические)
 - 2.3. По характеру учета (внешние и внутренние)
 - 2.4. По характеру последствий (чистые и спекулятивные)
 - 2.5. По сфере предпринимательской деятельности (производственный, коммерческий, финансовый и страховой риски)
 - 2.6. По последствиям (допустимый, критический и катастрофический)
 - 2.7. По определению с количественной стороны (абсолютный и относительный риск)
3. Виды предпринимательских потерь
4. Источники и причины возникновения рисков
5. Факторы, влияющие на уровень риска (внешние и внутренние)
6. Управление рисками. Этапы процесса управления рисками.
7. Способы снижения риска (диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств, распределение риска и получение информации)
8. Способы снижения риска

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Схематически представить классификацию рисков в зависимости от различных критериев.

Классификация рисков

Задание 2. Предпринимательские потери – это случайное, непредвиденное снижение предпринимательской прибыли. Укажите виды потерь, связанных с риском и дайте им характеристику. Данные представьте в виде *табл. 11.1*.

Таблица 11.1

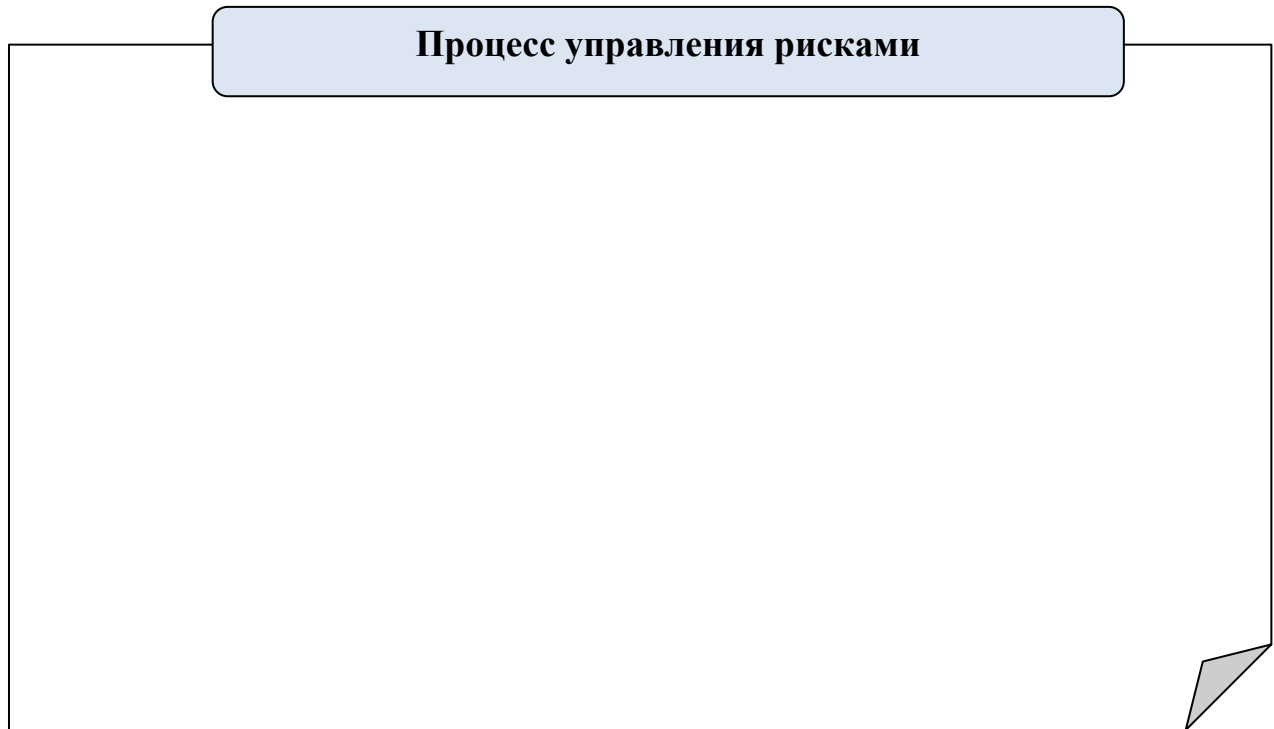
Предпринимательские потери

Виды потерь	Характеристика

Задание 3. Предпринимательский риск складывается под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов. Под внешними факторами следует понимать те условия, которые предприниматель, как правило, не может изменить, но должен учитывать. Не менее многочисленны и внутренние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Представить в виде схемы факторы, влияющие на уровень риска.



Задание 4. Представить в виде схемы процесс управления рисками.



Задание 5. Указать основные способы снижения риска и дать им краткую характеристику. Данные представить в виде *табл. 11.2*.

Таблица 11.2

Способы снижения риска

Способы	Характеристика
1	2
Диверсификация	
Страхование	
Лимитирование	
Резервирование средств	

1	2
Распределение риска	
Получение большей информации о предстоящем выборе и результатах	

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- выявлять источники (причины) рисков
- определять возможные виды потерь
- определять факторы, влияющие на уровень риска
- проводить оценку вероятности возникновения разных типов рисков и ущерба от них
- управлять рисками, используя различные методы
- использовать известные способы снижения риска

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 78-81.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 84-88.
3. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.213-216.
4. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
5. Цыпкин Ю.А. Менеджмент: учеб. пособие для вузов/ Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 439 с.
6. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 11

ТЕМА: «БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ»

Цель: приобрести системные понятия о банкротстве и возобновлении платежеспособности должника

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Сущность понятия банкротства. Основания для возбуждения дела о банкротстве
2. Порядок ведения дел о банкротстве
3. Понятие санации. Основные ее элементы
4. Ликвидация предпринимательской деятельности

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность понятия банкротства
2. Основания для возбуждения дела о банкротстве
3. Порядок ведения дел о банкротстве
4. Понятие санации. Основные ее элементы
5. Наиболее распространенные причины прекращения предпринимательской деятельности

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Составить алгоритм ведения дела о банкротстве.

Алгоритм ведения дела о банкротстве

Задание 2. Представьте в виде схемы наиболее распространенные причины прекращения предпринимательской деятельности

Причины прекращения предпринимательской деятельности

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон України від 14.05.92 №2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»
2. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 85-87.
3. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 88-91.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
5. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 213-218.
6. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
7. Основы підприємницької діяльності у фармації. Навч. посібник / За редакцією Толочка В.М.- Х: Тимченко, 2009.- 312 с.
8. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 12

ТЕМА: СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

Студент должен знать: сущность социальной ответственности бизнеса, ее виды, модели, основные направления социальной ответственности в фармации

Основные термины и понятия: социальная ответственность, виды и модели социальной ответственности, особенности социальной ответственности в фармации

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие «социальная ответственность»
2. Препятствия на пути развития социальной ответственности бизнеса
3. Классификация социальной ответственности бизнеса
4. Характеристика современных моделей бизнеса в решении социально-экономических проблем общества
5. Направления развития социальной ответственности в зарубежных странах
6. Цели национальной стратегии социальной ответственности бизнеса в Украине
7. Основные направления социальной ответственности в фармации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность понятия «социальная ответственность»
2. Аргументы в пользу социальной ответственности
3. Аргументы против социальной ответственности
4. Виды социальной ответственности бизнеса
5. Современная модель участия бизнеса в решении социально-экономических проблем общества
6. Направления развития социальной ответственности за рубежом
7. Основные цели национальной стратегии социальной ответственности бизнеса в Украине
8. Основные направления социальной ответственности в фармации

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Представить положительные и отрицательные черты социальной ответственности бизнеса. Данные представить в виде в виде *табл. 12.1*.

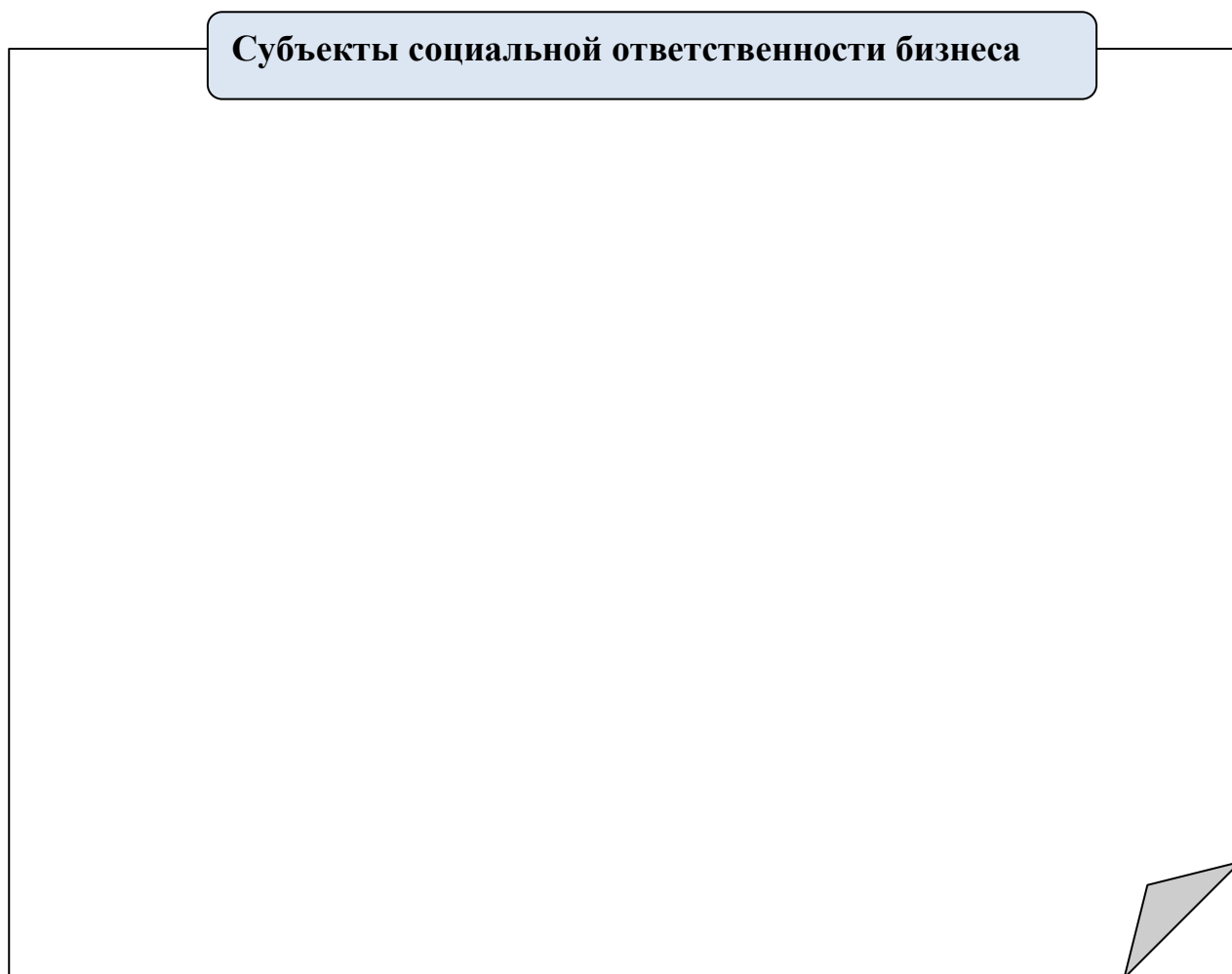
Таблица 12.1

Основные черты социальной ответственности бизнеса

Положительные	Отрицательные
1	2

1	2

Задание 2. Схематически представить взаимоотношения субъектов социальной ответственности бизнеса.



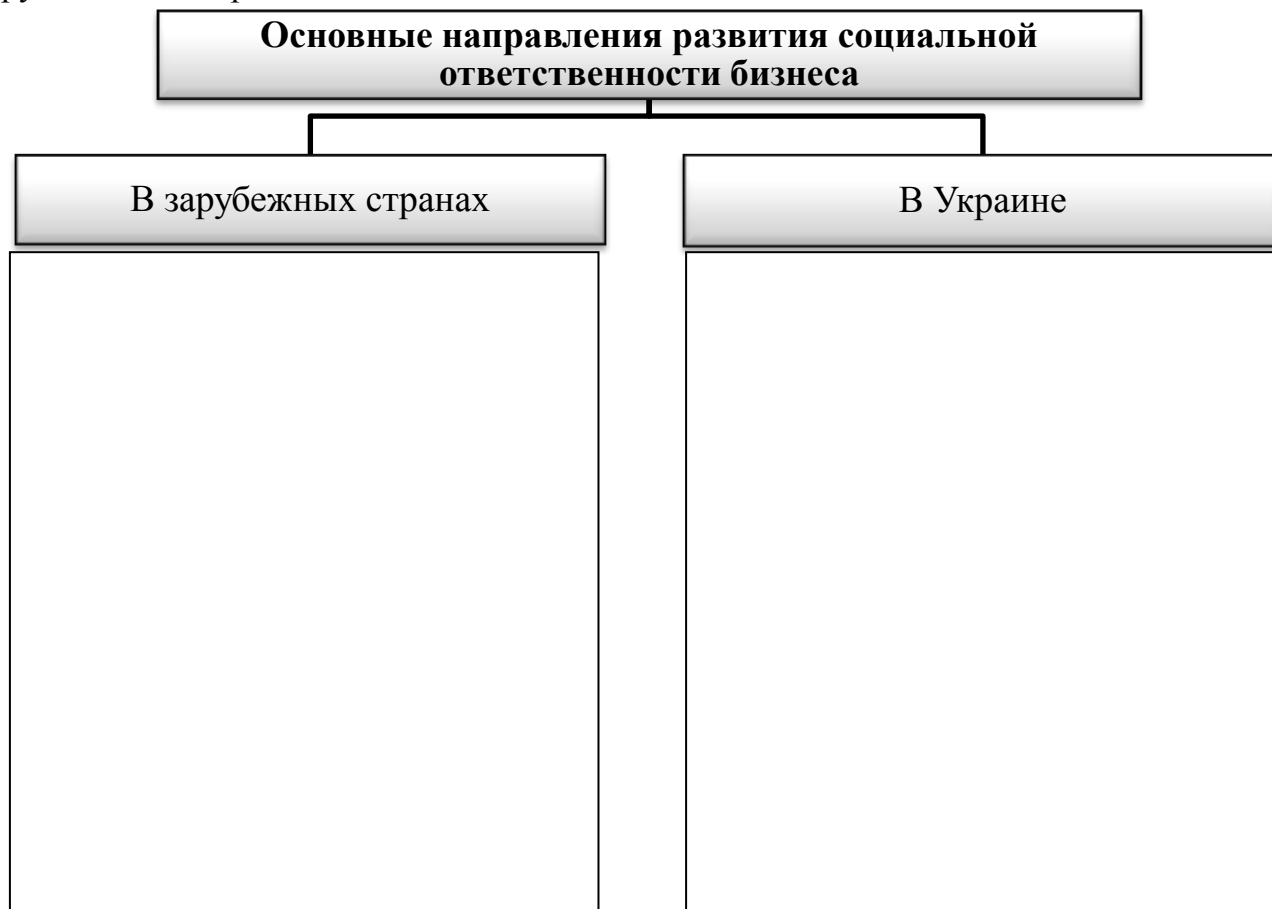
Задание 3. Представить в виде схемы классификацию видов социальной ответственности бизнеса.

Классификация социальной ответственности бизнеса

Задание 4. Графически изобразить модель-схему и направления участия бизнеса в решении социально-экономических проблем общества и фармации.

Модель участия бизнеса в решении социально-экономических проблем общества и фармации

Задание 5. Перечислить основные направления развития социальной ответственности за рубежом и в Украине.



Задание 6. Необходимость развития социальной ответственности бизнеса в Украине обусловлено, в частности, рядом факторов. Перечислить эти факторы и дайте им краткую характеристику. Результаты представьте в виде *табл. 12.3*.

Таблица 12.2

Факторы развития социальной ответственности бизнеса в Украине

Фактор	Характеристика
1	2

1	2

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- анализировать препятствия на пути развития социальной ответственности в обществе
- определять взаимответственность субъектов социальной ответственности бизнеса
- характеризовать виды социальной ответственности
- изображать в виде схемы модели развития социальной ответственности
- определять основные факторы развития социальной ответственности в Украине и за рубежом

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 24-26.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 31-32.
3. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.233-238.
4. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
5. Зелена книга Європейського Союзу. – Режим доступу: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552
6. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні (проект): Режим доступу: <Http://www.bspp.org.ua/media/%20КСВ+1.doc>
7. Офіційний сайт Мережі Глобального договору в Україні. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua>.
8. Інтернет-сторінка ЄС, присвячена регулюванню СВБ на рівні ЄС та в державах-членах ЄС. – Режим доступу:http://europa.eu.int/comm/employment_social/social/csr/csr_library.html.
9. Матеріали лекції

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №12

ТЕМА: «ЭТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА»

Цель: сформировать и закрепить системные знания о нравственных аспектах этики предпринимательства, о корпоративной культуре как одной из составляющих менеджмента организаций, структуре организационной культуры, этапах ее эволюционного развития

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Генезис этики на мировом уровне
2. Элементы повышения этики сотрудников
3. Понятие «корпоративная культура» и ее значение в системе менеджмента организации
4. Структура корпоративной культуры. Фирменные стандарты
5. Стадии развития корпоративной культуры
6. Варианты развития компании с различным уровнем корпоративной культуры в условиях современного менеджмента

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Вопросы этики бизнеса на мировом уровне
2. Меры, предпринимаемых компаниями для повышения этического уровня сотрудников
3. Понятие «корпоративная культура»
4. Значение корпоративной культуры в системе менеджмента организации
5. Структура корпоративной культуры
6. Фирменные стандарты
7. Стадии развития корпоративной культуры
8. Стадия зарождения корпоративной культуры и ее характеристика
9. Стадия стабилизации корпоративной культуры и ее характеристика
10. Стадия историзации корпоративной культуры и ее характеристика
11. Варианты развития компании с различным уровнем корпоративной культуры

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Большинство из приведенных рекомендаций, норм и принципов этики, делового общения широко приняты и достаточно стандартны. Однако в реальной жизни многие ситуации общения и поведения весьма противоречивы и их нелегко квалифицировать с точки зрения «морально- аморально», «правильно - неправильно». Выбор поведения и способов общения обусловлен наличием разнородных факторов ситуации и особенностями личности. Чтобы продемонстрировать комплекс моральных дилемм, которые ожидают в общении делового человека воспользуйтесь следующим тестом.

ТЕСТ НА ЭТИКУ ПОВЕДЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ответьте на вопросы и подсчитайте результат

Определите свою систему ценностей в нижеследующих ситуациях, используя такой код:

совершенно согласен — СС,

согласен,— С;

не согласен -НС,

совершенно не согласен — СНС

1. Не следует ожидать, что работники предприятия будут сообщать о своих ошибках руководству _____
2. Возможны случаи, когда работники предприятия должны нарушать требования должностных инструкций, чтобы справиться с делом _____
3. Не всегда возможно вести точную регистрацию расходов для отчетности, иногда поэтому необходимо давать примерные цифры _____
4. Бывают случаи, когда нужно скрыть неблагоприятную информацию от начальства, контролирующих служб _____
5. Нам следует делать так, как велят наши руководители, хотя мы можем сомневаться в правильности этих действий _____
6. Иногда необходимо заняться личными делами в рабочее время _____
7. Психологически иногда целесообразно задавать цели, немного превышающие норму, если это поможет стимулировать усилия работников _____
8. Можно пользоваться служебной линией связи для личных телефонных разговоров, когда ею не пользуется предприятие _____
9. Руководство должно быть ориентировано на конечную цель, поэтому цель обычно оправдывает средства _____
9. Если ради получения экономической выгоды потребуется устройство фуршета или легкая деформация политики предприятия, я дам на это разрешение _____
10. Без нарушения политики предприятия и существующих инструкций жить невозможно _____
11. Отчеты по контролю товарных запасов нужно составлять так, чтобы по полученным товарам фиксировались «нехватки», а не «излишки» (Этическая проблема здесь та же самая, что у кассы, когда кассир сдаёт меньше сдачи) _____
12. Использовать время от времени без согласования с руководителем, собственником копировальную машину предприятия для личных или местных целей вполне приемлемо _____
13. Унести домой то, что является собственностью компании (карандаши, бумага, и т. д.), для личных нужд — приемлемая дополнительная льгота _____

Оценка ответов в баллах. СНС-0, НС— 1, С—2, СС—3.

Если вы набрали в сумме:

0 — считайте, что вы — идеал

- 1—4 — считайте, что вы близки к идеалу
- 5—9 — высокий этический уровень
- 10—14 — приемлемый этический уровень
- 15—24 — средний этический уровень
- 25 - 34 — требуется моральное совершенствование
- 35—41 — происходит быстрое соскальзывание в пропасть
- 42 — охраняйте ценные вещи от самого себя

Ваш результат и выводы:

Задание 2. Систематически представить структуру системы корпоративной культуры и ее связь с факторами, определяющими эффективность деятельности предприятия.

Структура системы корпоративной культуры предприятия и факторы, определяющие ее эффективность деятельности

Задание 3. Составить возможный перечень стандартов оптовой фармацевтической фирмы «Радуга» по следующим направлениям:

- а) отношение к клиенту (заказчику);
- б) взаимоотношения с коллегами;
- в) рабочее место.

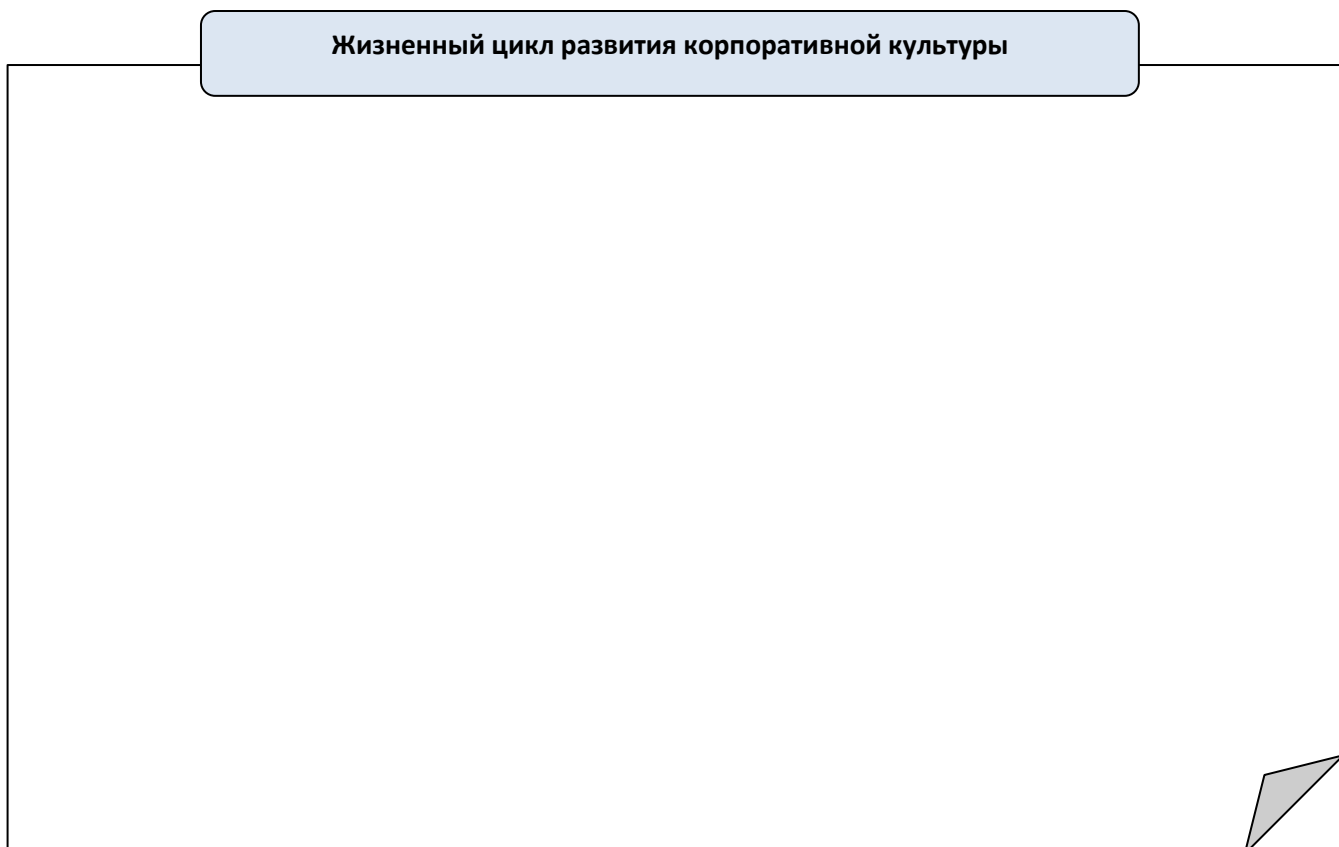
Данные представить в виде *табл. 12.3*

Таблица 12.3

Возможный перечень стандартов оптовой фармацевтической фирмы «Радуга»

Отношение к клиенту (заказчику)	Взаимоотношения с коллегами	Рабочее место

Задание 4. Представить в виде схемы жизненный цикл развития корпоративной культуры. Указать основное содержание каждой стадии развития.



ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 24-26.
2. Корпоративная культура: проблема современной практики // Корпоративная культура, 2007. - №2. - С. 14-16.
3. Корпоративная культура как инструмент управления // Корпоративная культура, 2007. - №7. - С. 18-20.
4. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 31-32.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
6. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 233-241.
7. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
8. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 13

КОНТРОЛЬ УСВОЕНИЯ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО МОДУЛЯ 2 «МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Содержательный модуль – это логически завершённый объём учебного материала, который должен усвоить студент, или законченная часть образовательно-профессиональной программы (учебной деятельности), которую студент должен выполнить. Содержательный модуль представляет собой совокупность разделов (тем) учебной дисциплины и включает в себя взаимосвязанные части теоретического и практического учебного материала.

Контроль усвоения содержательного модуля 2 (комплексная работа) является промежуточным видом контроля. Оценка за содержательный модуль определяется как сумма теоретических и практических навыков в соответствии с программой дисциплины. Комплексная работа при сдаче содержательного модуля включает выполнение письменных и тестовых заданий по следующим темам практической и самостоятельной работы:

- Менеджмент и предпринимательство. Хозяйственная деятельность в условиях рынка
- Организационно-экономические формы хозяйствования
- Государственная регистрация предпринимательской деятельности. Лицензирование фармацевтической деятельности
- Бизнес-план. Порядок его разработки
- Управление предприятием в условиях риска
- Банкротство предприятий
- Социальная ответственность бизнеса
- Этика предпринимательства. Корпоративная культура

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 3

**КОММУНИКАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УПРАВЛЕНИИ.
УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ПЕРСОНАЛОМ
ОРГАНИЗАЦИИ. МАРКЕТИНГ КАК ИНТЕГРАТИВНАЯ
ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА**

ЗАНЯТИЕ 14-15

ТЕМА: СВЯЗУЮЩИЕ ПРОЦЕССЫ В УПРАВЛЕНИИ. ДОКУМЕНТ КАК СРЕДСТВО КОММУНИКАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Студент должен знать: сущность и виды коммуникации, роль связующего процесса в управлении, элементы и этапы коммуникационного процесса, способы преодоления преград в процессе различных видов коммуникаций; роль делопроизводства в управлении, управленческие документы, их классификацию, особенности делопроизводства на фармацевтическом предприятии, порядок унификации и стандартизации документов, автоматизацию систем управления

Основные термины и понятия: коммуникации, средства информационного обмена, способы преодоления преград в коммуникациях, документ, делопроизводство, управленческие документы, документооборот, систематизация, учет предложений, рассмотрения заявлений и жалоб, автоматизация систем управления

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие и виды коммуникаций. Классификация коммуникаций
2. Основные элементы и этапы коммуникационного процесса
3. Препятствия коммуникационных процессов и их характеристика
4. Способы и меры преодоления коммуникационных препятствий
5. Понятие «документ». Классификация документов, как источников управленческой информации
6. Делопроизводство в менеджменте, его виды и функции
7. Документооборот в фармацевтических организациях. Систематизация документов
8. Учет и рассмотрение предложений, заявлений и жалоб
9. Современные технические средства в управлении. Автоматизированные системы управления (АСУ) и информационно-управленческие системы в фармации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие «коммуникации»
2. Классификация коммуникаций
 - 2.1. По сфере охвата
 - 2.2. По способу возникновения
 - 2.3. По способу осуществления
3. Процесс коммуникаций, его основные элементы
4. Характеристика основных элементов коммуникационного процесса
5. Этапы коммуникационного процесса
6. Характеристика наиболее распространенных препятствий (шумов) в организационных коммуникациях
7. Характеристика наиболее распространенных препятствий (шумов) в межличностных коммуникациях
8. Пути совершенствования организационных коммуникаций
9. Меры, принимаемые для повышения эффективности коммуникационного процесса
10. Коммуникативная функция документа
11. Классификация управленческих документов

12. Делопроизводство, его виды и функции
13. Унификация и стандартизация документов
14. Порядок документооборота входящих документов
15. Порядок документооборота исходящих и внутренних документов
16. Контроль за выполнением документов и принятых решений
17. Систематизация документов
18. Номенклатура дел. Порядок ее создания
19. Сроки хранения документов
20. Основные этапы работы с предложениями, заявлениями и жалобами граждан
21. Менеджмент и информатика
22. Автоматизированные системы управления (АСУ)
23. Информационно-управленческие системы в фармации
24. Возможности использования автоматизированного места (АРМ) в деятельности аптечных предприятий

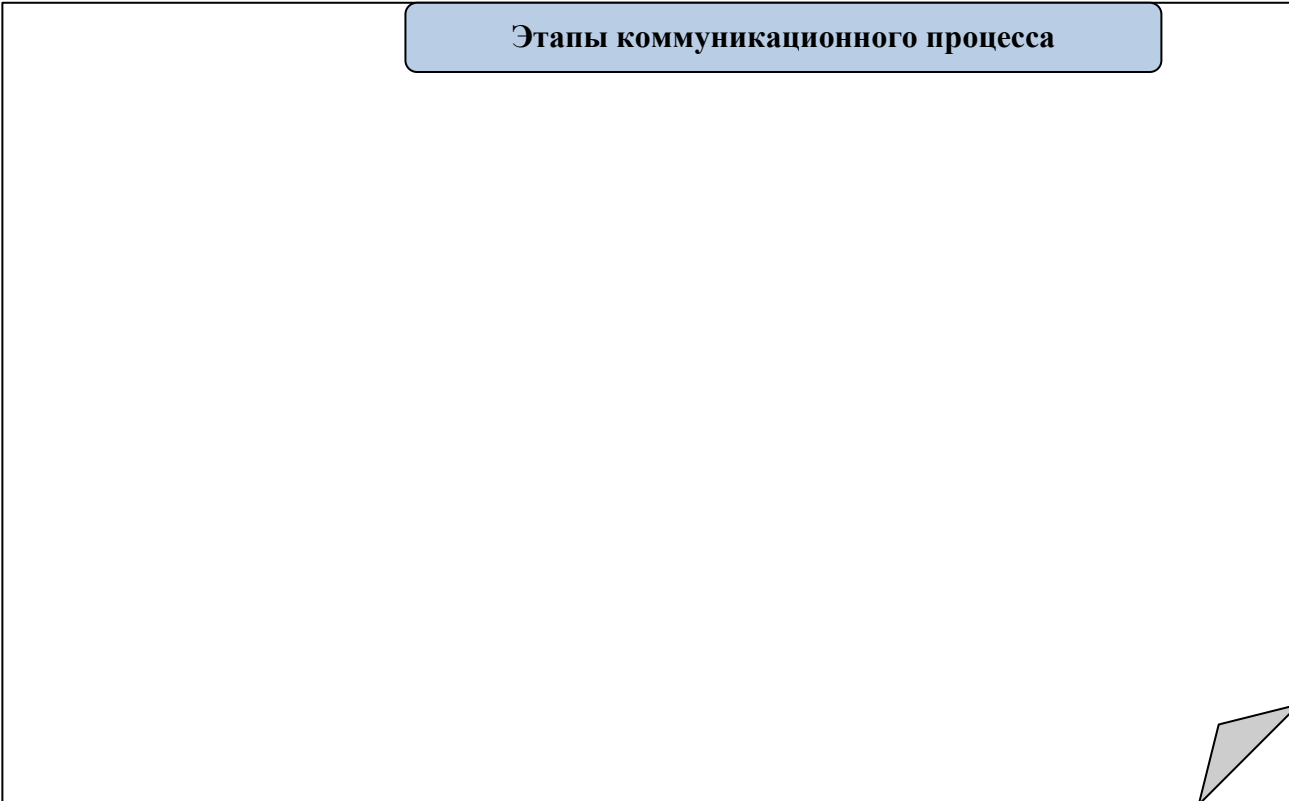
ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Представить классификацию коммуникаций с указанием признаков и видов коммуникации. Приведите примеры.

Классификация коммуникаций

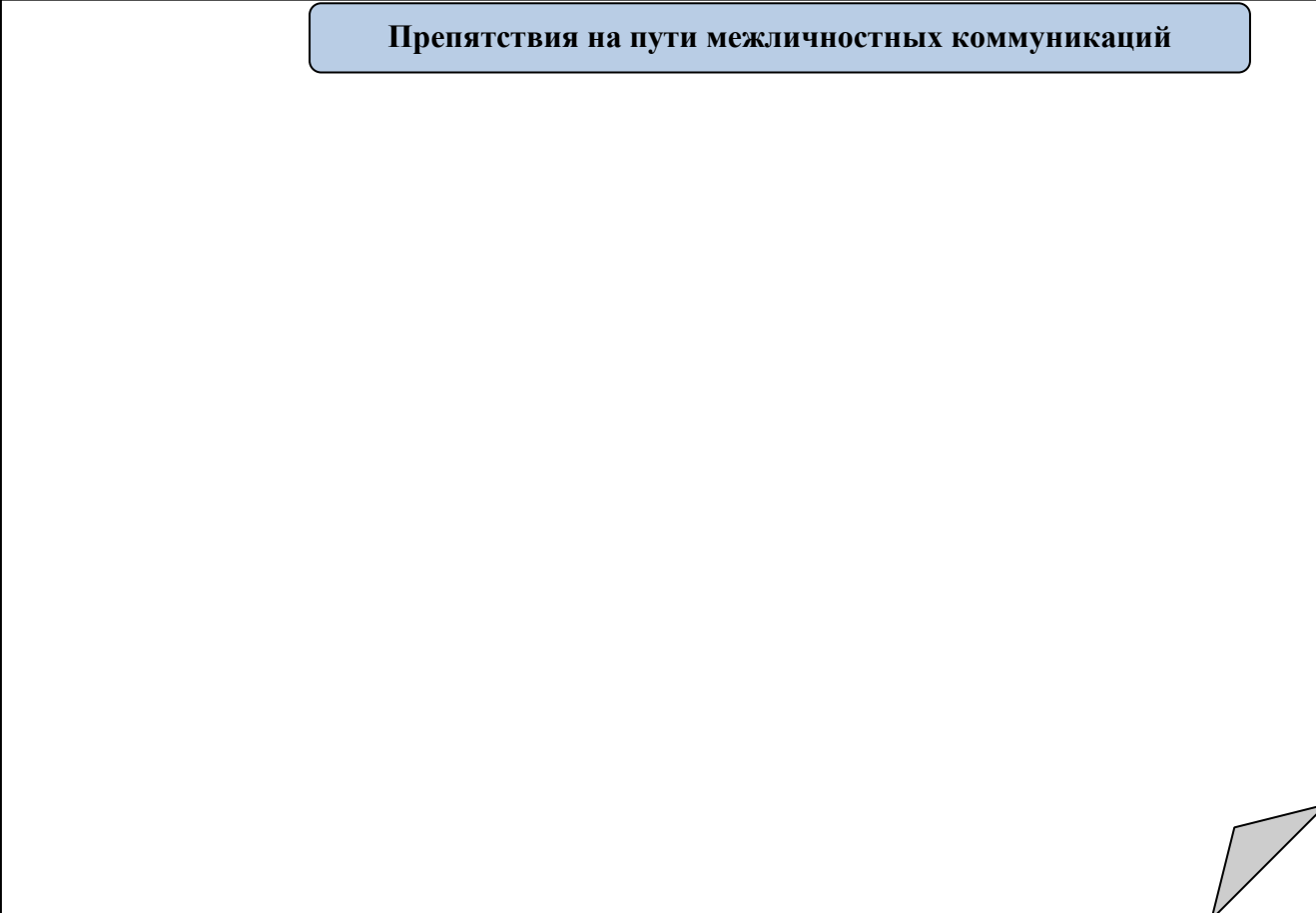
Задание 2. Показать взаимосвязь составных элементов и этапов коммуникационного процесса.

Этапы коммуникационного процесса



Задание 3. Описать наиболее часто встречающиеся препятствия на пути коммуникаций по следующему алгоритму: вид препятствия – классификация и причины.

Препятствия на пути межличностных коммуникаций



Препятствия на пути организационных коммуникаций

Задание 4. Укажите рекомендуемые меры, которые необходимо применять в целях повышения эффективности коммуникационного процесса в организациях и дайте им характеристику. Результаты представить в виде *табл. 14.1*.

Таблица 14.1

Меры повышения эффективности коммуникационного процесса в организациях

Меры	Характеристика

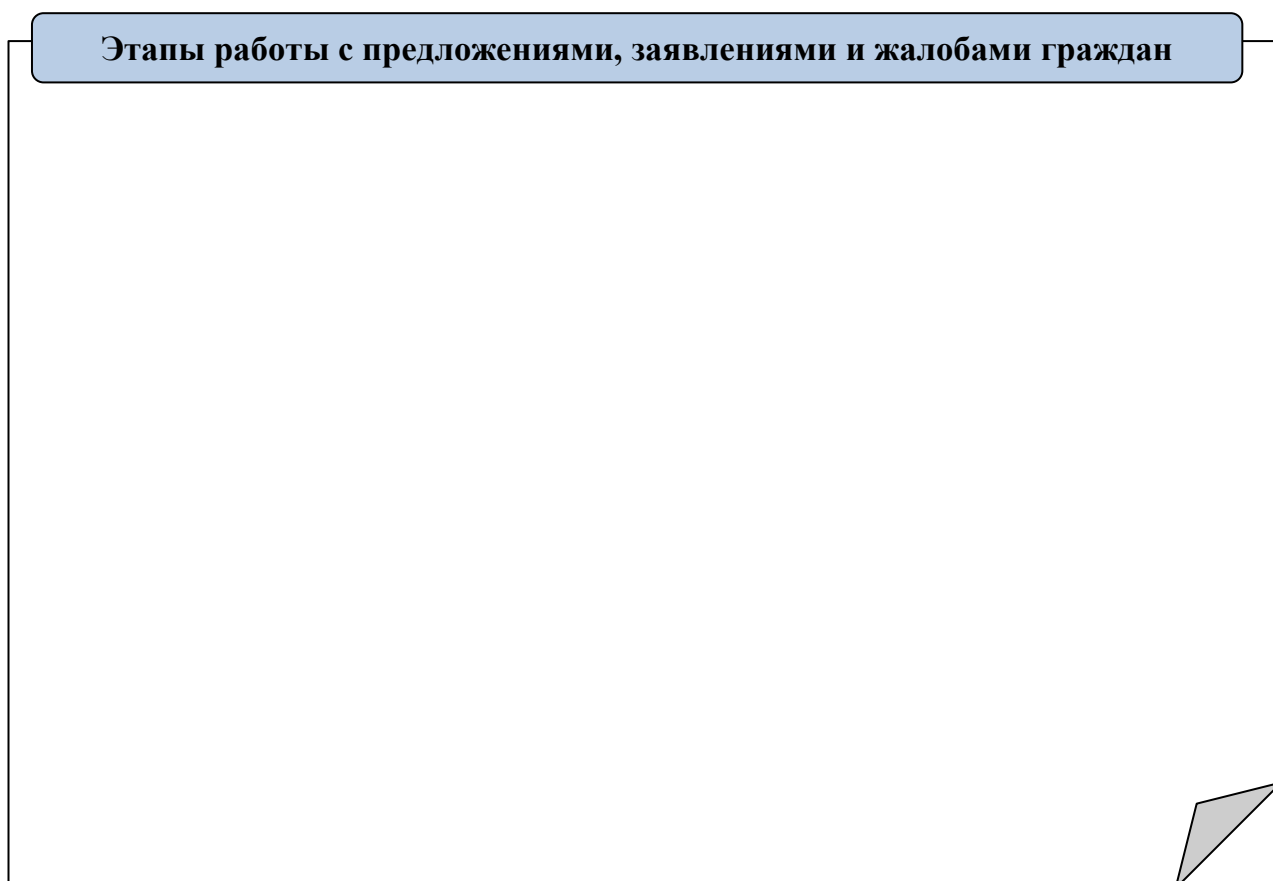
Задание 5. Составить классификацию управленческой документации с указанием классификационных признаков для каждого вида документации.

Классификация управленческой документации

Задание 6. Схематически представить этапы оборота входящих, исходящих и внутренних документов.



Задание 7. Схематически представить этапы работы с предложениями, заявлениями и жалобами граждан.



Задание 8. Наиболее распространенными для аптечных и фармацевтических предприятий организационно-распорядительными документами являются приказ, договор, письмо, отчет. Дать им характеристику и привести примеры. Результаты представить в виде *табл. 15.1*.

Таблица 15.1

Основные организационно-распорядительные документы

Вид документа	Характеристика	Пример
Приказ		
Договор		
Письмо		
Отчет		

Задание 9. Схематически представьте основной комплекс задач, который решает АСУ.

Комплекс задач, которые решает АСУ

Задание 10. Укажите, какому из приведенных определений соответствует данные понятия.

Определение		Понятие
1	Оснащенное средствами вычислительной техники рабочее место руководителя или специалиста для осуществления автоматизированной переработки и отражения информации, необходимой для выполнения производственных заданий	ИУС
2	Совокупность взаимосвязанных экономико-математических методов и средств научного управления различными сферами человеческой деятельности	САРМ
3	Совокупность информационных систем, каждая из которых предназначена для обеспечения принятия решений в какой-либо конкретной области деятельности	АСУ
4	Функционально ориентированная (например: учета товародвижения) система автоматизированного рабочего места	АРМ

Задание 11. Посетитель аптеки остался недоволен обслуживанием в аптеке и сделал соответствующую запись в «Книге жалоб и предложений». Разработайте алгоритм дальнейшего поведения провизора аптеки.

Алгоритм поведения провизора аптеки

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- определять уровень осуществления коммуникации;
- определять вид организационных коммуникаций;
- осуществлять правильный выбор средств сообщения информации;
- определять наиболее оптимальные методы для повышения эффективности коммуникации;
- создавать документы
- классифицировать документы
- систематизировать документы
- регистрировать входящие, исходящие и внутренние документы
- организовывать рациональный документооборот предприятия
- учитывать и рассматривать предложения, заявления и жалобы.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 158-185.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 203-230.
3. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 117-154.
4. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
5. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЯМ 14-15

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ БЕСЕД. СОСТАВЛЕНИЕ И ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Цель: сформировать системные знания и приобрести практические навыки по организации деловых бесед, закрепить навыки составления и оформления управленческой документации

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Значение делового общения. Виды деловых бесед
2. Общие подходы к подготовке и проведению деловой беседы
3. Структура бланков документов
4. Требования к оформлению документов
5. Особенности оформления отдельных реквизитов управленческих документов
6. Составление отдельных видов управленческой документации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятия «деловой беседы»
2. Повторные беседы. Их особенности
3. Порядок формулировки конкретных целей
4. Порядок составления плана беседы
7. Правила выбора оптимальных места и времени деловой беседы
8. «Открытые» и «закрытые» вопросы, задаваемые во время беседы
9. Психологическое преимущество собеседника, который задает вопросы
10. Правила поведения критикующего
11. Фиксирование полученной информации
12. Структура бланков документов
13. Основные требования к оформлению управленческих документов
 - 17.1. Утверждение
 - 17.2. Согласование
 - 17.3. Адресат
 - 17.4. Способы датирования
 - 17.5. Инициалы и фамилия (при адресовании, в тексте, визе и др. Документах)
 - 17.6. Подписание и утверждение документа
 - 17.7. Расположение печати документа
14. Особенности оформления управленческих документов (характеристики, акта, пояснительной записки и др.)
15. Составление отдельных видов управленческой документации

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Изучить правила подготовки и проведения деловой беседы и подготовиться к деловой беседе (отчет о проделанной работе). Составить план проведения беседы.

План проведения беседы

Задание 2. Укажите вид документа, заполнив табл. 15.2.

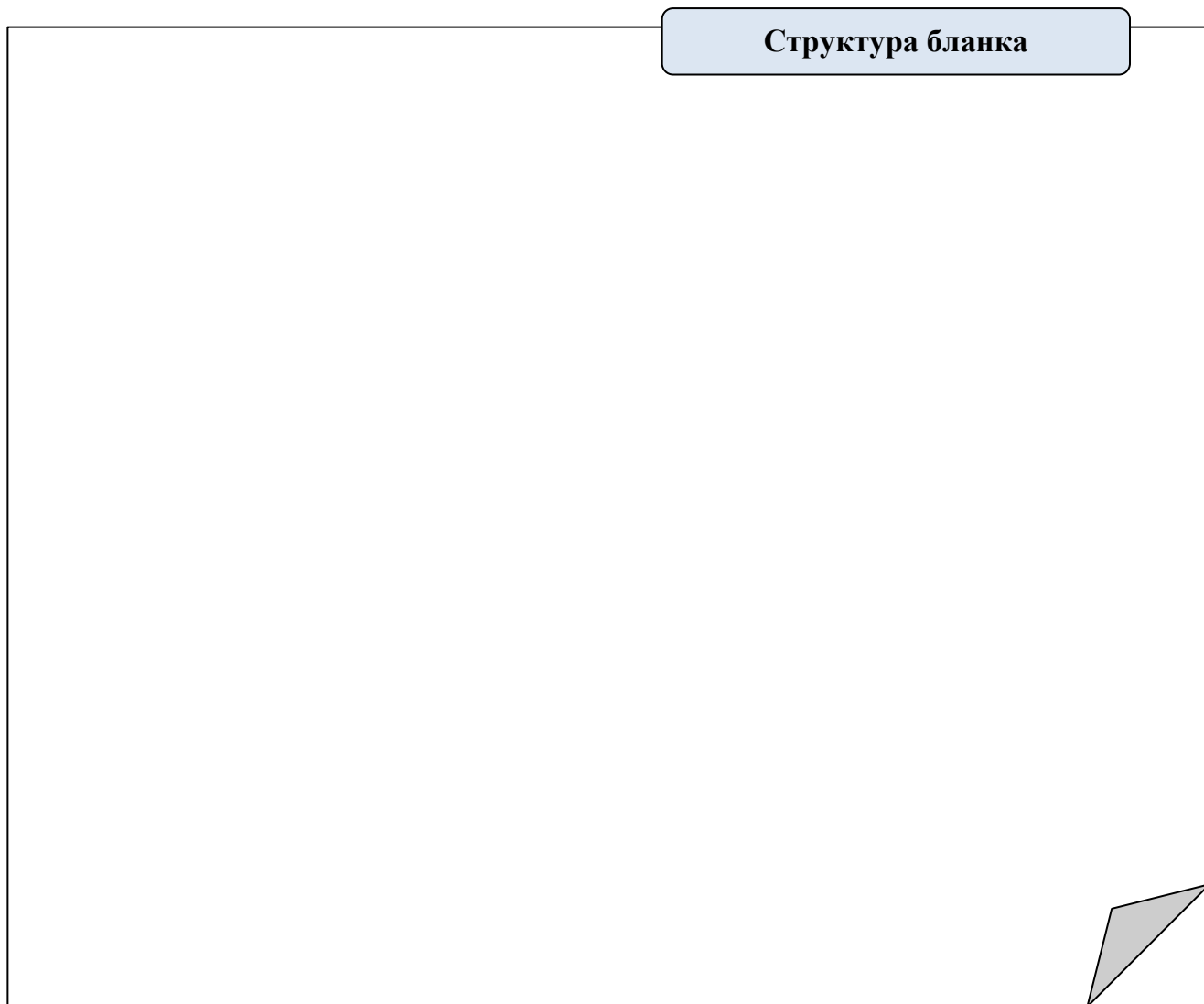
Таблица 15.2

Классификация управленческих документов

№ п/п	Тип управленческого документа	Вид документа
1	2	3
1.	Организационные	
2.	Распорядительные	
3.	Справочно-информационные	
4.	Документы по кадрово-контрактным вопросам	
5.	Личные официальные документы	

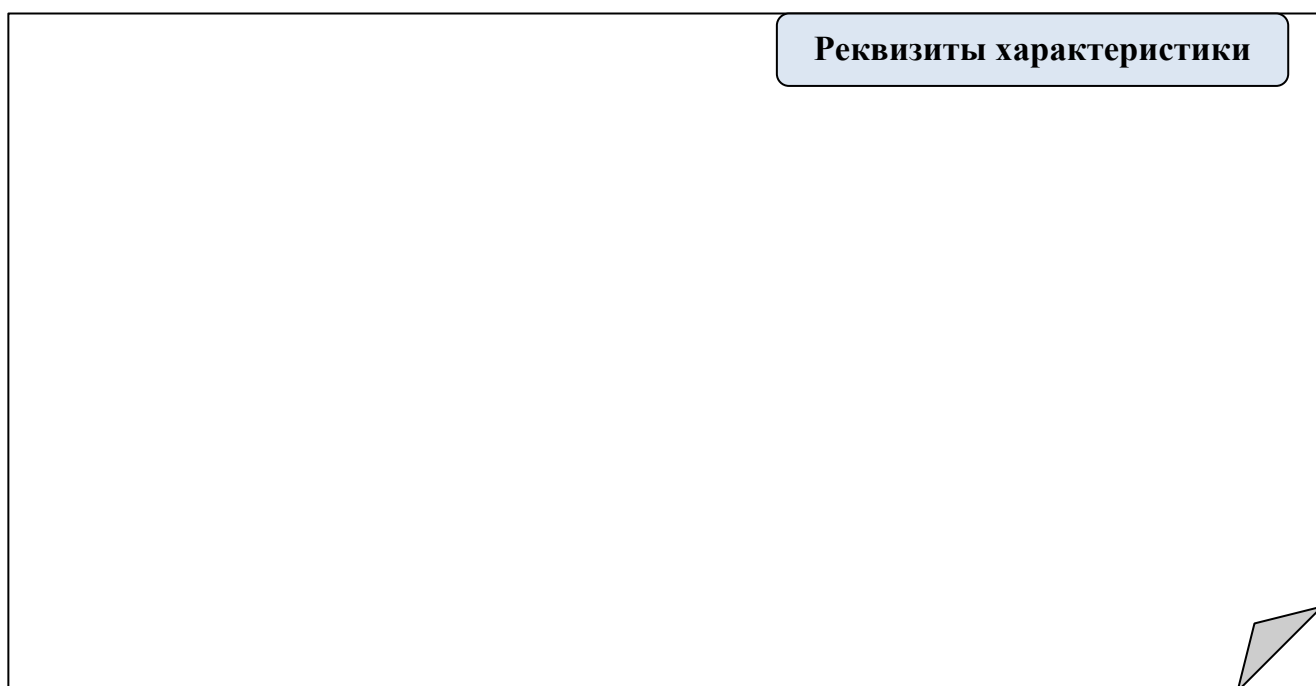
Задание 3. Представить структуру бланка документа.

Структура бланка




Задание 4. Укажите основные реквизиты порядка составления характеристики.

Реквизиты характеристики



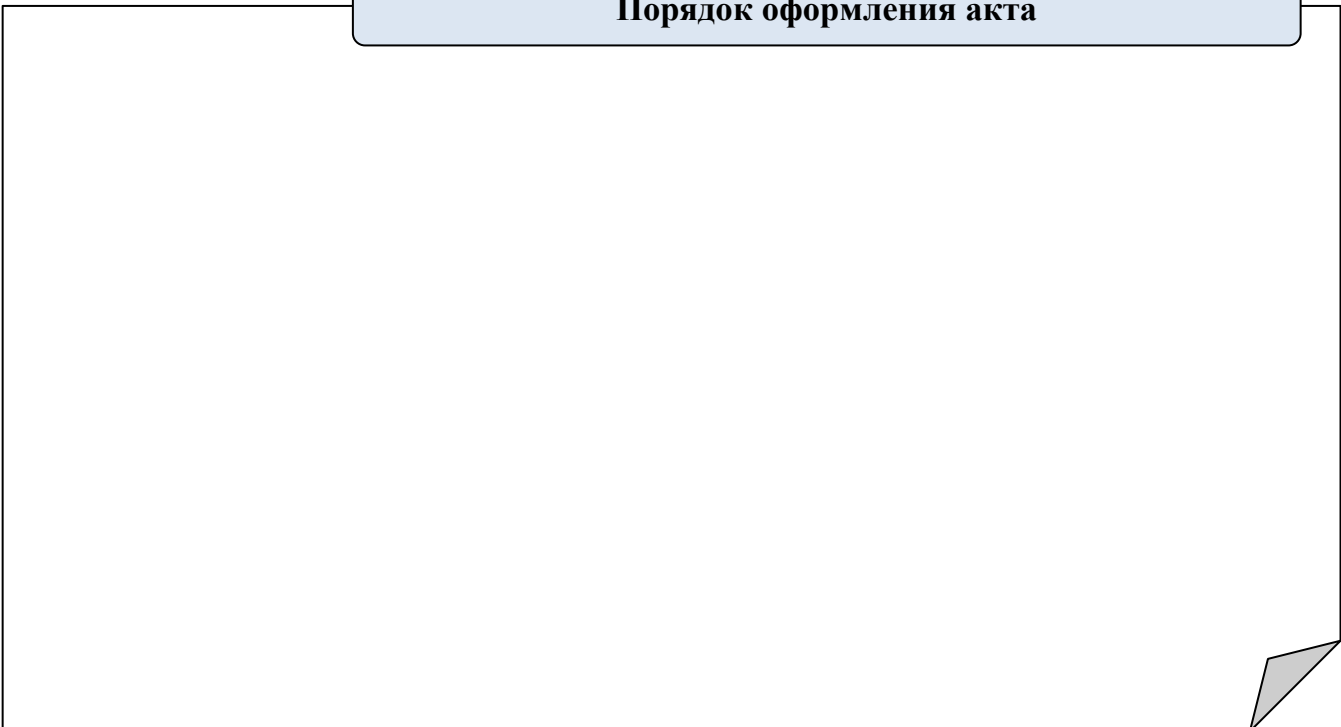
Задание 5. Используя алгоритм оформления характеристики (см. **Задание 3**), составить характеристику о прохождении производственной практики по менеджменту и маркетингу в фармации студентки Запорожского государственного медицинского университета 5 курса фармацевтического факультета 8 группы Елкиной И.В. Место прохождения – КП «Эдельвейс» аптека №4, г. Евпатория. Время прохождения: с 15 февраля по 27 февраля 20__ года. Заведующая аптекой – Глазунова Т.В.

Характеристика



Задание 6. В виде схемы отразить порядок оформления административного документа – акта.

Порядок оформления акта



Задание 7. Провизор Иванова Н.Ю. опоздала на работу. Заведующая аптекой Глазунова Т.Е. потребовала письменного объяснения причин опоздания. Составьте пояснительную записку.

Пример пояснительной записки

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 164-185.
2. Дороніна М. С. Культура ділового спілкування і партнерства : навч. посіб. / М.С. Дороніна , А. В. Доронін ; М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. — 202 с.
3. Етика ділового спілкування менеджера : навч. посіб. / [В.К. Бабайлов та ін.]; М-во охорони здоров'я України, Нац. фармацевт. ун-т. — Х.: Вид-во НФаУ, 2008. — 191 с.
4. Максименко В.Ф. Сучасна ділова українська мова / В.Ф. Максименко. – Харків: Торсінг плюс, 2006. – 448 с.
5. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 216-230.
6. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.127-144.
7. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
8. Матеріали лекції

ЗАНЯТИЕ 16

ТЕМА: УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ, СТРЕССАМИ

Студент должен знать: понятия об управлении трудовыми ресурсами, возникновении и управлении конфликтными ситуациями, организационными изменениями и стрессами

Основные термины и понятия: трудовые ресурсы, кадровый менеджмент, этапы управления трудовыми ресурсами, конфликт, типы конфликтов, причины конфликтов, организационные изменения, стресс

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Управление трудовыми ресурсами. Цель, стратегия, тактика и принципы кадрового менеджмента
2. Этапы управления трудовыми ресурсами
3. Оценка персонала фармацевтического предприятия
4. Понятие и типы конфликтов
5. Причины и последствия конфликтов
6. Управление конфликтной ситуацией
7. Организационные изменения и управление ими
8. Стресс. Управление стрессами

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Определение «кадровая политика»
2. Задания кадровой стратегии
3. Особенности этапов управления трудовыми ресурсами
4. Ротация кадров. Ее виды
5. Составляющая структуры кадровой службы предприятий фармацевтической отрасли
6. Оценочные технологии. Требования к ним, их виды
7. Понятие конфликта
8. Типы конфликтов, их характеристика
9. Причины конфликтов, их характеристика
10. Отрицательные и положительные последствия конфликтов
11. Способы и методы разрешения конфликта
12. Межличностные стили разрешения конфликтной ситуации
13. Организационные изменения
14. Процесс управления изменениями
15. Причины возникновения стресса
16. Управление стрессами

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Изобразить схематически этапы управления трудовыми ресурсами фармацевтической организации.

Этапы управления трудовыми ресурсами

Задание 2. Схематически представить возможные источники информации о персонале с указанием содержания по каждому источнику.

Источники получения информации о претендентах на вакансии

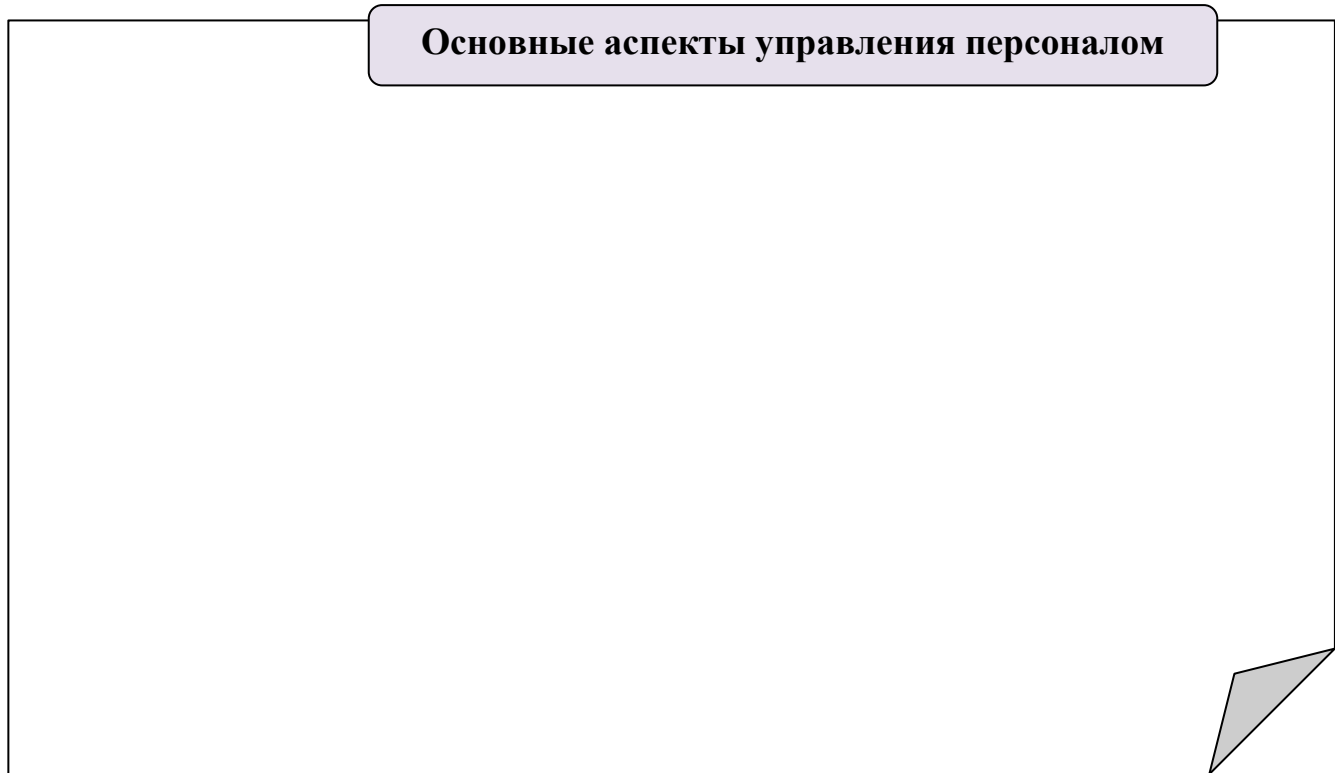
Задание 3. Указать преимущества и недостатки подбора персонала в организации и за ее пределами.

Подбор персонала в организации	
Преимущества	
	Недостатки

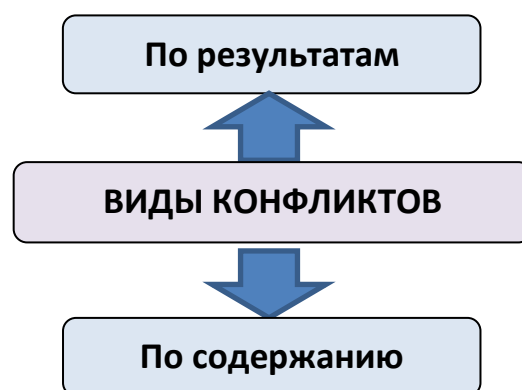
Подбор персонала за пределами организации	
Преимущества	
	Недостатки

Задание 4. Сложность и многогранность управления кадрами допускает множество аспектов в подходе к этой важной проблеме. Указать и описать основные аспекты управления кадрами.

Основные аспекты управления персоналом

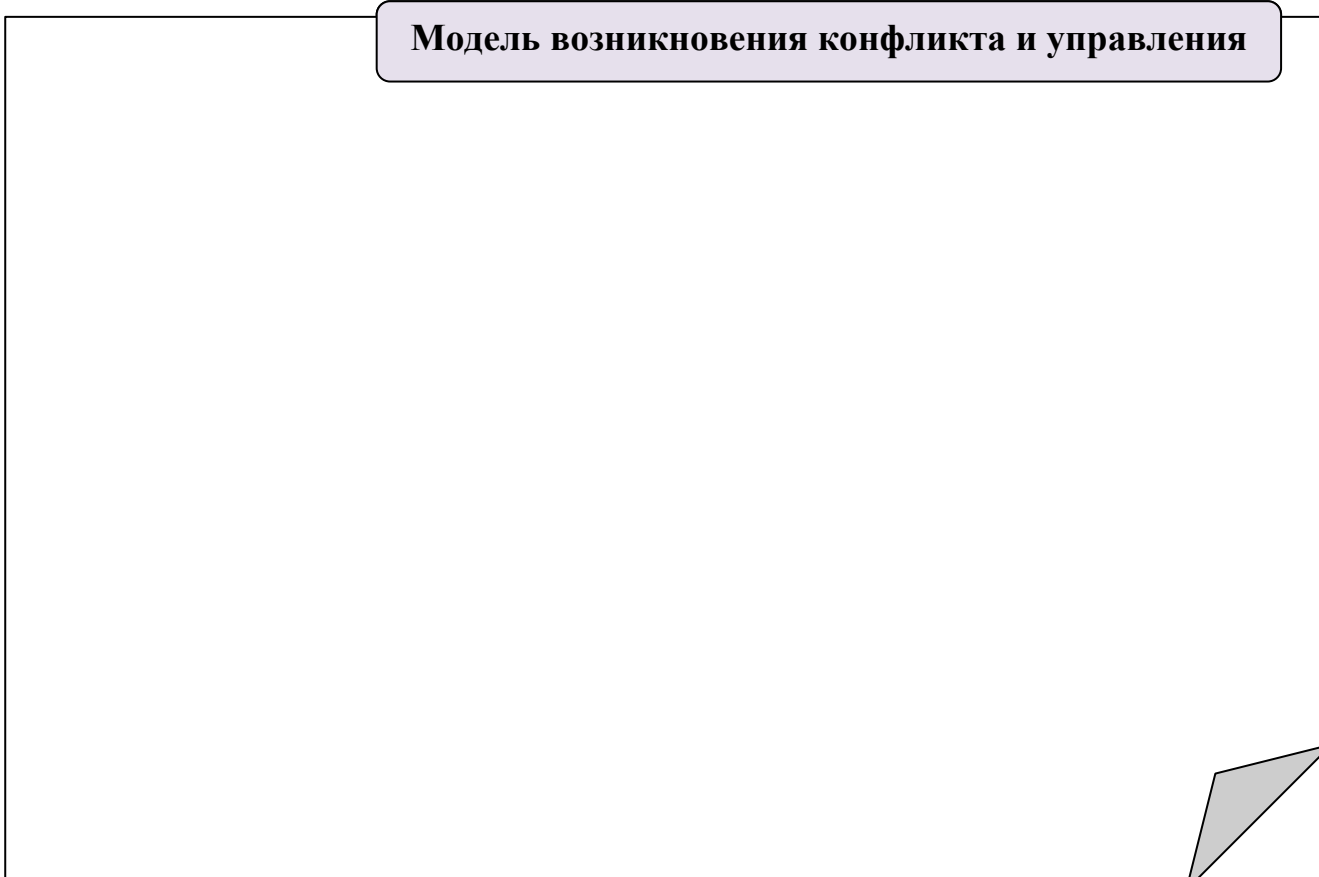


Задание 5. Схематически представить классификацию конфликтов (по результатам и содержанию).




Задание 7. Между работниками отделов аптеки возник конфликт по причине взаимозависимости задач. Схематически спрогнозируйте модель возникновения конфликта и управления им.

Модель возникновения конфликта и управления



Задание 8. Схематически представить этапы возникновения стресса.

Этапы возникновения стресса



После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- определять основные функции структуры кадровой службы фармацевтического предприятия
- характеризовать этапы управления трудовыми ресурсами
- выделять преимущества и недостатки подбора персонала в организации и за ее пределами
- определять виды конфликтов и оптимальную модель разрешения конфликтной ситуации
- определять этапы возникновения стресса

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. - С. 191-201, 279-292.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 239-252, 345-367.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 3-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И,Д,Вильямс», 2008. – 672 с.
4. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007. - С.248-267, 280-289.
5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
6. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 16

ТЕМА: «ПОДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КАДРОВ В УКРАИНЕ»

Цель: сформировать системные знания о современной государственной структуре фармацевтического образования, системе подготовки специалистов с высшим образованием по квалификационным уровням, этапах и содержании последиplomного образования

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Современная государственная структура фармацевтического образования
2. Система подготовки специалистов с высшим фармацевтическим образованием по квалификационным уровням
3. Специальности, предусмотренные в образовательно-квалификационном направлении подготовки «Фармация»
4. Виды и формы последиplomного фармацевтического образования
5. Цель, направления и порядок проведения аттестации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Многоступенчатое непрерывное фармацевтическое образование
2. Роль профориентации в современной структуре фармацевтического образования
3. Квалификационные уровни специалистов с высшим фармацевтическим образованием
 - 3.1. Младший специалист
 - 3.2. Бакалавр
 - 3.3. Специалист
 - 3.4. Магистр
4. Виды регламентированного поэтапного последиplomного фармацевтического образования
 - 4.1. Специализация (вторичная специализация)
 - 4.2. Тематическое усовершенствование
 - 4.3. Предаттестационные циклы
 - 4.4. Курсы информации
 - 4.5. Стажировка
5. Формы последиplomного образования
 - 5.1. Очная
 - 5.2. Заочно -очная
 - 5.3. Выездные циклы
 - 5.4. Прерывистые курсы
6. Аттестация провизоров

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Схематически представить структуру многоступенчатого непрерывного фармацевтического образования.

Структура фармацевтического образования

Задание 2. Представить в виде схемы виды и формы последипломного образования.

Последипломное образование

Задание 3. Дать сравнительный анализ следующим видам регламентированного поэтапного последиplomного обучения: специализация, тематическое усовершенствование, предаттестационные циклы, курсы информации, стажировка. Данные представить в виде *табл. 14.1.*

Таблица 14.1

Сравнительный анализ видам последиplomного обучения

Виды последиplomного образования	Характеристика
Специализация	
Тематическое усовершенствование	
Предаттестационные циклы	
Курсы информации	
Стажировка	

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицькі; за ред.. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. – С. 253-279.
2. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 310-340.
3. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С. 267-273.
4. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації : ч. I. Менеджмент у фармації: підруч. для студ. вищ. навч. закладів / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова; за ред. З.М. Мнушко. – 2-ге вид. — Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
5. Материалы лекций

ЗАНЯТИЕ 17

ТЕМА: ОСНОВЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ТРУДЕ

Студент должен знать: системные понятия о правовом регулировании трудовых отношений, порядке заключения и расторжения трудового договора, охране труда, рассмотрении и разрешении трудовых споров

Основные термины и понятия: законодательство о труде, коллективный договор, трудовой договор, контракт, прием на работу, увольнение с работы, трудовая книжка, рабочее время, отдых, отпуск

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Законодательство Украины о труде. Источники трудового права
2. Коллективный договор, его содержание, форма и порядок заключения
3. Трудовой договор, сроки и порядок его заключения. Контракт как одна из форм трудового договора
4. Порядок приема на работу
5. Расторжение трудового договора
6. Норма продолжительности рабочего времени. Ежегодные отпуска и порядок их предоставления
7. Порядок ведения трудовых книжек

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Источники трудового права
2. Основные трудовые права работников
3. Особенности регулирования труда некоторых категорий работников
4. Содержание и форма заключения коллективного договора
5. Понятие трудового договора. Гарантии при приеме на работу
6. Сроки трудового договора и порядок его заключения
7. Порядок ведения трудовых книжек
8. Перевод работников на другую работу
9. Основания для прекращения трудового договора
10. Расторжение трудового договора по инициативе работника
11. Расторжение трудового договора по инициативе собственника или уполномоченного им органа
12. Норма продолжительности рабочего времени
13. Сокращенная продолжительность ежедневной работы и работы в ночное время
14. Ограничение сверхурочных работ. Исключительные случаи применения сверхурочных работ
15. Перерывы и выходные дни. Исключительный порядок применения работы в выходные дни и компенсация за работу
16. Праздничные и нерабочие дни, установленные законодательством о труде
17. Ежегодные отпуска и порядок их предоставления

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Составить алгоритм порядка приема на работу специалиста на должность провизора-интерна аптеки. Указать перечень документов, которые должен предоставить специалист.

Алгоритм порядка приема на работу специалиста

Задание 2. Оформить книгу приказов ООО «Панацея» г. Запорожья с 1 августа 20__ г., для чего заполнить все необходимые реквизиты титульного и последующих листов Книги. Произвести в ней запись приказа, составленного по условиям задания № 3. (Приложение 1).

Приложение 1

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ

КНИГА ПРИКАЗОВ

_____ (наименование предприятия, фирмы)

начало _____ «___» _____ 20__ г.

окончание _____ «___» _____ 20__ г.

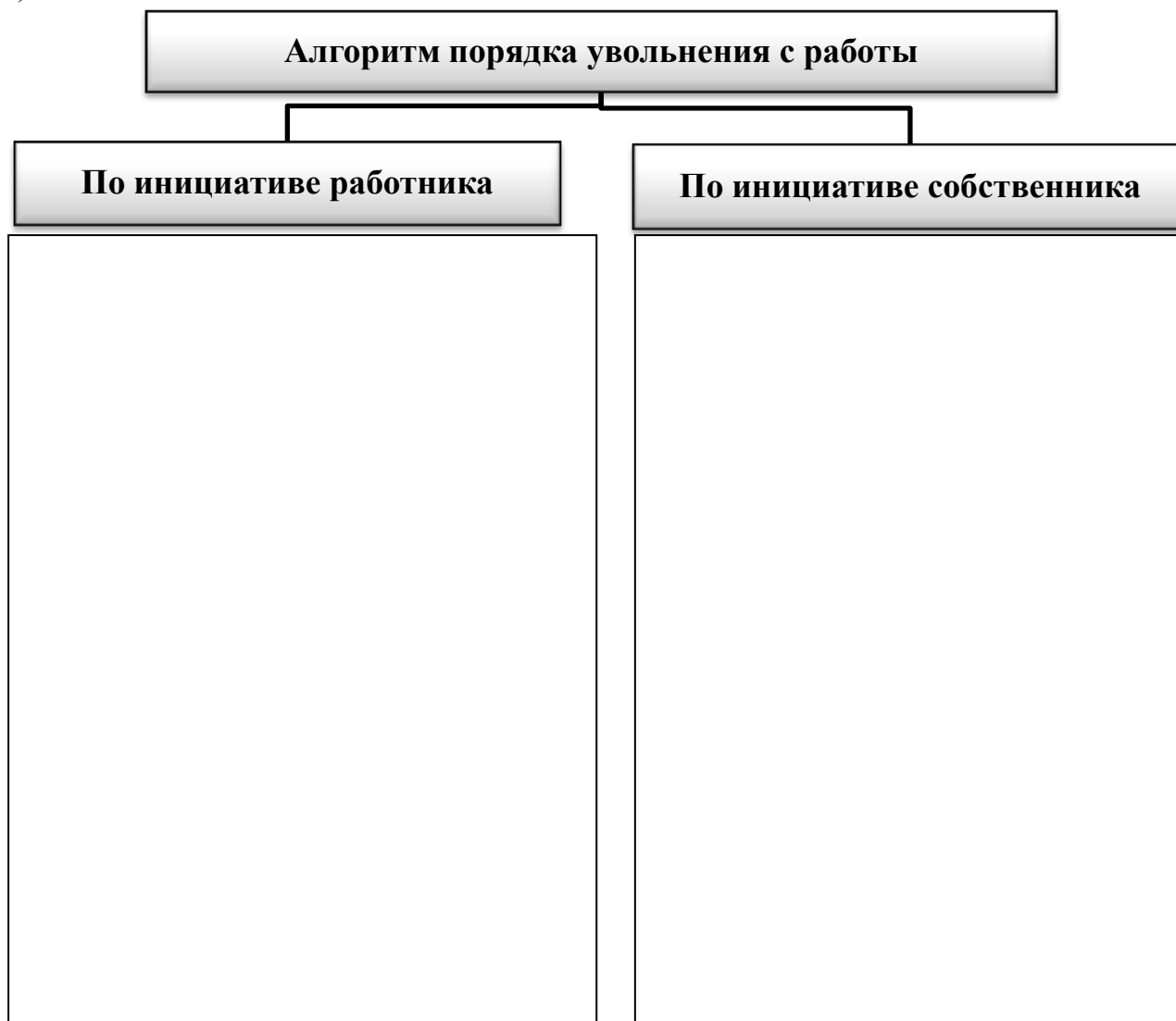
Задание 3. Оформить приказ № 1 по личному составу о приеме на работу Петриченко Татьяну Владимировну на должность провизора – интерна ООО «Панацея»

г. Запорожья с 15 августа 20__г. Оформить соответствующий документ. Основание: заявление Петриченко Т.В., диплом специалиста ПС №13454, справка о самостоятельном трудоустройстве.

Приказ №1	Приложение 1
------------------	---------------------

Задание 4: Составить алгоритм порядка увольнения с работы:

- а) по инициативе работника;
- б) по инициативе собственника.



Задание 5. Оформить трудовую книжку (титульный лист) и сделать соответствующую запись в трудовой книжке о принятии на работу Петриченко Татьяны Владимировны на должность провизора-интерна аптеки (*Приложение 2*). Основание: заявление Петриченко Т.В., диплом специалиста ПС №13454., справка о самостоятельном трудоустройстве, приказ №1 «О приеме на работу».

Приложение 2

Трудовая книжка
Серия _____ № _____

Фамилия _____
Имя _____
Отчество _____
Дата рождения _____
(число, месяц, год)

Дата заполнения « _____ » _____ 20 ____ г.

Подпись владельца книжки _____

М.П. _____
Подпись лица, ответственного за выдачу трудовых книжек

(разборчиво)

Сторінки 34-49 (8 розворотів)

Сведения о работе
Серия и номер

№	Дата			Сведения о приеме на работу, переводах на другую работу и об увольнении (с указанием причин и со ссылкой на статью, пункт закона)	На основании чего внесена запись (документ, его дата и номер)
	число	месяц	год		
1	2			3	4

Сторінки 50-53 (2 розвороти)

Сведения о награждении

№	Дата			Сведения о награждении орденами и медалями, присвоении почетных званий	На основании чего внесена запись (документ, его дата и номер)
	числ о	мес яц	год		
1	2			3	4

Сторінки 54-61 (4 розвороти)

Сведения о поощрениях

№	Дата			Сведения о поощрениях, связанных с работой на предприятии, в учреждении или организации	На основании чего внесена запись (документ, его дата и номер)
	чис ло	мес яц	го д		
1	2			3	4

Сторінки 62-63 (1 розворот)

Сведения о назначении пенсии

Задание 6: Заполнить проект контракта с руководителем ООО "Панацея" (Приложение 3), пользуясь Положением о порядке заключения контрактов при приеме (найме) на работу работников, утвержденным Постановлением Кабинета Министров Украины (Приложение 4).

Приложение 3

КОНТРАКТ С РУКОВОДИТЕЛЕМ

г. _____ " ____ " _____ 20__ г.

наименование органа, назначающего или утверждающего руководителя должности в лице

_____ фамилия, имя, отчество, должность
действующего на основании _____

и именуемого в дальнейшем "Наниматель", и _____ фамилия, имя, отчество

именуемый в дальнейшем "Руководитель", заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Наниматель поручает Руководителю осуществлять общее управление предприятием на праве хозяйственного ведения при выполнении следующих требований

_____ перечислить конкретные требования

1.2. Руководитель самостоятельно решает все вопросы деятельности предприятия, входящие в его компетенцию в силу закона, Устава предприятия и настоящего контракта.

1.3. Работа по настоящему контракту является основным местом работы Руководителя.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

2.1. Руководитель имеет право:

- без доверенности действовать от имени предприятия и представлять его интересы во всех отечественных и иностранных учреждениях, включая судебные, организациях и предприятиях;
- распоряжаться имуществом и денежными средствами предприятия для достижения целей, предусмотренных назначением предприятия;
- нанимать и увольнять работников предприятия в соответствии с трудовым законодательством, применять к ним предусмотренные законодательством меры дисциплинарного взыскания;
- издавать приказы и давать указания, обязательные для всех работников предприятия;
- подписывать в качестве первого распорядителя кредитов все официальные документы, открывать в банке расчетные и другие счета, заключать от имени предприятия сделки, выдавать доверенности;
- утверждать должностные и нормативно-технические инструкции, инструкции по вопросам техники безопасности, противопожарной безопасности и т.п.;
- определять состав и предел сведений, составляющих коммерческую и иную тайну предприятия, определять порядок ее защиты;
- осуществлять иные полномочия, обусловленные законодательством Украины и Уставом предприятия.

2.2. Руководитель обязан:

- осуществлять общее руководство всей деятельностью предприятия;
- координировать работу подразделений предприятия по выполнению планов по выпуску готовой продукции, эффективному сотрудничеству со смежниками, своевременному выполнению договоров, заключенных предприятием;
- обеспечить рентабельность работы предприятия не ниже _____ %;

ПОЛОЖЕНИЕ

о порядке заключения контрактов при приеме (найме) на работу работников

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящее Положение определяет порядок заключения контрактов при приеме (найме) на работу работников на предприятия, в учреждения, организации независимо от форм собственности, виды деятельности и отраслевой принадлежности, а также к гражданам.
2. В соответствии со статьей 21 Кодекса законов о труде Украины контракт является особой формой трудового договора, в котором срок его действия, права, обязанности и ответственность сторон (в т.ч. и материальная), условия материального обеспечения и организации труда работника, условия расторжения договора могут устанавливаться по соглашению сторон.
3. Прием (наем) на работу работников путем заключения с ними контракта собственником или уполномоченным им органом, гражданином (далее - работодатель) может осуществляться в случаях, прямо предусмотренных действующим законодательством.
4. Контракт, как особая форма трудового договора, должен быть направлен на обеспечение условий для проведения инициативности и самостоятельности работника, учитывая его индивидуальные способности и профессиональные навыки, повышение взаимной ответственности сторон, правовую и социальную защищенность работника.
5. Условия контракта, ухудшающие положение работника в сравнении с действующим законодательством, соглашениями и коллективным договором, считаются недействительными.
6. Работодатель обязан обеспечивать конфиденциальность условий контракта.

Лица, по своим служебным обязанностям имеющие доступ к информации, зафиксированной в контракте, не вправе ее разглашать.

Требования конфиденциальности не касаются условий контракта, регулируемых их действующим законодательством, и органов, осуществляющих контроль за их соблюдением.

II. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА

7. В соответствии со статьей 24 Кодекса законов о труде Украины контракт заключается в письменной форме и подписывается работодателем и работником, которого принимают (нанимают) на работу по контракту.
8. Контракт оформляется в двух экземплярах, которые имеют одинаковую юридическую силу и хранятся у каждой из сторон контракта.

По соглашению работника копия заключенного с ним контракта может быть передана профсоюзному или иному органу, уполномоченному работником представлять его интересы, для осуществления контроля за соблюдением условий контракта.

9. Контракт вступает в силу с момента его подписания или с даты, определенной сторонами в контракте, и может быть изменен только по соглашению сторон, составленному в письменной форме. Контракт является основанием для издания приказа (распоряжения) о приеме (найме) работника на работу со дня, установленного в контракте по соглашению сторон.

III. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРАКТА

10. В контракте предусматриваются объемы предлагаемой работы и требования к качеству и срокам ее выполнения, срок действия контракта, права, обязанности и взаимная ответственность сторон, условия оплаты и организация труда, основания прекращения и расторжения контракта, социально-бытовые и другие условия, необходимые для выполнения взятых на себя сторонами обязательств, с учетом специфики работы, профессиональных особенностей и финансовых возможностей предприятия, учреждения, организации или работодателя.

11. Условия оплаты труда и материального обеспечения работников, с которыми заключается контракт, определяются соглашением сторон. Размеры выплат не могут быть меньше, чем это предусмотрено действующим законодательством, соглашениями и коллективным договором, и зависят от выполнения условий контракта.

В контракте могут также определяться условия повышения или снижения обусловленного сторонами размера оплаты труда, установления доплат и надбавок, премий, вознаграждений по итогам работы за год или другой период, участия в прибылях предприятия, учреждения, организации (если это предусмотрено действующим законодательством и их уставами) или гражданина-предпринимателя.

12. На основе Типовой формы контракта с работником в контракте могут быть зафиксированы (в пределах норм, не противоречащих настоящему Положению) особые условия труда по отдельным профессиям и видам работ, с учетом их специфики, профессиональных особенностей.

13. В контракте могут быть предусмотрены дополнительные льготы, гарантии и компенсации, не установленные действующим законодательством, за счет средств работодателя.

14. Если по условиям контракта предусматривается переезд работника в другую местность, стороны определяют в контракте условия, гарантии и компенсации такого переезда и условия обеспечения работника (а в случае необходимости и членов его семьи) жилой площадью или оплатой расходов на наем (поднаем) жилого помещения или пользование гостиницей.

15. В контракте определяются режимы рабочего времени и времени отдыха работника. Продолжительность отпуска работника не может быть меньше установленной законодательством для этой категории работников.

16. Если для служебных поездок работник будет использовать собственный автомобиль, стороны предусматривают условия выплаты соответствующей компенсации. По соглашению сторон в контракте могут быть определены и другие условия организации труда, необходимые для выполнения обязательств, взятых на себя сторонами.

17. В контракте могут определяться дополнительные, кроме установленных действующим законодательством, основания его расторжения.

18. Контракт должен предусматривать обязательство работодателя по компенсации морального и материального ущерба, причиненного работнику в случае досрочного расторжения контракта:

работником - по причинам невыполнения или ненадлежащего выполнения работодателем обязательств, предусмотренных контрактом;

работодателем - по основаниям, не предусмотренным действующим законодательством и контрактом.

19. Контрактом могут быть установлены дополнительные гарантии работнику на случай досрочного прекращения контракта по независящим от работника причинам.

20. Контрактом не может быть:

- изменен порядок рассмотрения трудовых споров;

- введена по отношению к работнику полная материальная ответственность, кроме случаев, предусмотренных статьей 134 Кодекса законов о труде Украины.

IV. РАСТОРЖЕНИЕ КОНТРАКТА

21. В случае расторжения контракта по инициативе работодателя на основаниях, установленных в контракте, но не предусмотренных действующим законодательством, увольнение производится по пункту 8 статьи 36 Кодекса законов о труде Украины, с учетом гарантий, установленных действующим законодательством и контрактом.

22. В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения сторонами обязательств, предусмотренных в контракте, он может быть досрочно расторгнут с предупреждением соответствующей стороны за две недели.

23. Контракт подлежит расторжению досрочно по требованию работника в случае его болезни или инвалидности, препятствующих выполнению работы по контракту, нарушения работодателем законодательства о труде, невыполнения или ненадлежащего выполнения работодателем обязательств, предусмотренных контрактом, и по другим уважительным причинам. Увольнение работника в этом случае производится в соответствии со статьей 39 Кодекса законов о труде Украины.

24. За два месяца до окончания срока действия контракта по соглашению сторон он может быть продлен или заключен на новый срок.

25. Споры между сторонами контракта рассматриваются в установленном действующим законодательством порядке.

После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- осуществлять прием на работу специалиста
- оформлять книгу приказов и издавать приказы по личному составу
- проводить увольнение работников по их инициативе и по инициативе собственника
- оформлять и вносить соответствующие записи в трудовые книжки работников
- заключать контракт с руководителем

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник/ Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицькі; за ред.. д-ра фарм.наук, проф.. Б.П.Громовика.- К.: Медицина, 2008.- С. 216-252.
2. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 р. № 3356-ХІІ (остання редакція)
3. Кодекс законів України про працю (останнє тлумачення)
4. Лист Держкомітету України з питань регуляторної політики та підприємства від 25.04.2002 р. № 1-311/2337 «Щодо внесення змін до типової форми трудового договору»
5. Лист Мін. праці та соц. політики України від 11.06.1999 р. № 13-2014 «Застосування контрактної форми трудового договору»
6. Менеджмент у фармації: підручник / О.Є. Кузьмін, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька, О.Г. Мельник – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009. - С. 264-309.
7. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. I. Менеджмент в фармации: учеб. для студ. вузов / З.Н. Мнушко, Н.М Дихтярева ; под ред. З.Н.Мнушко. – Х. : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007.- С.289-328.
8. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. I. Менеджмент у фармації : підручн. для студ. ВНЗ / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2009. – 448 с.
9. Наказ Мінпраці України від 15.04.1994 р. № 23 «Про затвердження Типової форми контракту з працівником» (остання редакція)
10. Наказ Мінпраці України, Мін юстиції України, Мін. соц. захисту населення України від 29.07.1993 р. № 58 «Про затвердження Інструкції про порядок ведення трудових книжок працівників» (остання редакція)
11. Об утверждении формы трудового договора между работником и физическим лицом: Утв. приказом Минтруда и социальной политики Украины от 08.06.2001 г. № 260 // Там же. – С. 6-55.
12. Письмо Минюстиции Украины от 28.03.2000 г. № 32-8/473 «Методические рекомендации о правовом обеспечении контрактной формы трудового договора и сферы его применения»
13. Постанова КМУ від 19.03.1994 р. № 170 «Про впорядкування застосування контрактної форми трудового договору» (остання редакція)
14. Постанова КМУ від 27.04.1993 р. № 301 «Про трудові книжки працівників» (остання редакція)
15. Матеріали лекцій

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 17

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НЕКОТОРЫХ КАТЕГОРИЙ РАБОТНИКОВ. ТРУДОВЫЕ СПОРЫ»

Цель: сформировать у студентов системные знания о правовом регулировании трудовых отношений, охране труда, рассмотрения и разрешения трудовых споров

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Особенности регулирования труда некоторых категорий работников
2. Права женщин в трудовых правоотношениях
3. Особенности правового регулирования труда несовершеннолетних
4. Трудовые споры, порядок и сроки их рассмотрения. Сроки обращения за разрешением трудовых споров
5. Надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Источники трудового права
2. Особенности регулирования труда некоторых категорий работников
3. Права женщин в трудовых правоотношениях
4. Особенности правового регулирования труда несовершеннолетних
5. Трудовые споры, порядок и сроки их рассмотрения. Сроки обращения за разрешением трудовых споров
6. Надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Подготовить обзор по заданной тематике (задание индивидуальное) в печатном виде на листах формата А 4; поля: верхнее и нижнее – 2 см, левое – 3 см, правое – 1 см, шрифт 14 пт; интервал 1,5; без переносов. Количество страниц – 8-10. Обзор должен иметь титульный лист, содержание (план), введение, основную часть, выводы и список литературных источников.

Темы:

1. Права женщин в трудовых правоотношениях
2. Правовое регулирование труда несовершеннолетних
3. Трудовые споры, порядок и сроки их рассмотрения
4. Надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кодекс законів України про працю
2. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник/ Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицькі; за ред. д-ра фарм.наук, проф. Б.П.Громовика.- К.: Медицина, 2008.- С. 240-250.
3. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації : ч. I. Менеджмент у фармації: підруч. для студ. вищ. навч. закладів / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова; за ред. З.М. Мнушко. – 2-ге вид. — Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2009. – 448 с.

ЗАНЯТИЕ 18

ТЕМА: МАРКЕТИНГ КАК ИНТЕГРАТИВНАЯ ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ФАРМАЦИИ

Студент должен знать: системные понятия о сущности и содержании, основных принципах и функциях, социальной основе и видах фармацевтического маркетинга; основные составляющие деятельности фармацевтических фирм

Основные термины и понятия: маркетинг, цели маркетинга, принципы маркетинга, функции маркетинга, маркетинговая среда предприятия, потребность, спрос, предложение, товар, рынок, виды маркетинга, концепции маркетинга

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Понятие маркетинга. Основные цели и принципы маркетинга. Субъекты маркетинга.
2. Основные функции и подфункции современного маркетинга.
3. Понятие и структура маркетинговой среды предприятия.
4. Комплекс маркетинга (микс-маркетинг).
5. Основные категории маркетинга: нужда, потребность, спрос, предложение, товар, обмен, сделка, рынок. Значение этих элементов рыночной экономики в теории маркетинга.
6. Виды современного маркетинга (в т.ч. фармацевтического).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Определения маркетинга.
2. Роль маркетинга.
3. Цели маркетинга.
4. Целевая ориентация и комплексность маркетинга.
5. Субъекты маркетинга.
6. Сущность аналитической функции.
7. Сущность производственной функции.
8. Сущность сбытовой функции.
9. Сущность функции управления и контроля.
10. Понятие маркетинговой среды предприятия
11. Структура маркетинговой среды предприятия
12. Основные виды маркетинга (в зависимости от сферы и объекта применения).
13. Основные категории маркетинга: нужда, потребность, спрос, предложение, товар, обмен, сделка, рынок. Значение этих элементов рыночной экономики в теории маркетинга.
14. Виды современного маркетинга (в т.ч. фармацевтического).

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Укажите, какому из приведенных определений соответствует данные категории:

Категория	Определение
Нужда	изделие или услуга, предлагаемые целевому рынку
Потребность	потребность, подкрепленную покупательной способностью
Спрос	совокупность управляемых параметров маркетинговой деятельности, манипулируя которыми руководство организации старается наилучшим образом удовлетворить потребности рыночных сегментов
Предложение	процесс выбора ассортимента, политики ценообразования, каналов распределения, продвижения товара с тем, чтобы удовлетворить потребности клиентов и получить свою прибыль
Товар	специфическая форма удовлетворения нужды, соответствующая культурному уровню и личности индивида
Обмен	совокупность существующих или потенциальных продавцов и покупателей каких-то продуктов, это место, где совершаются сделки
Сделка	испытываемое индивидуумом чувство нехватки чего-либо, необходимости чего-то
Рынок	количество товара или предложенные услуги, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период
Маркетинг	объект продажи, полезность которого проявляется в виде определенных действий, выгод или удовлетворения требований
Услуга	коммерческий обмен ценностями между субъектами
Комплекс-маркетинг	акт получения от кого-либо желаемого объекта взамен чего-либо

Задание 2. Представить функции и подфункции маркетинга. Результаты представить в виде *табл. 18.1.*

Таблица 18.1

Функции и подфункции маркетинга

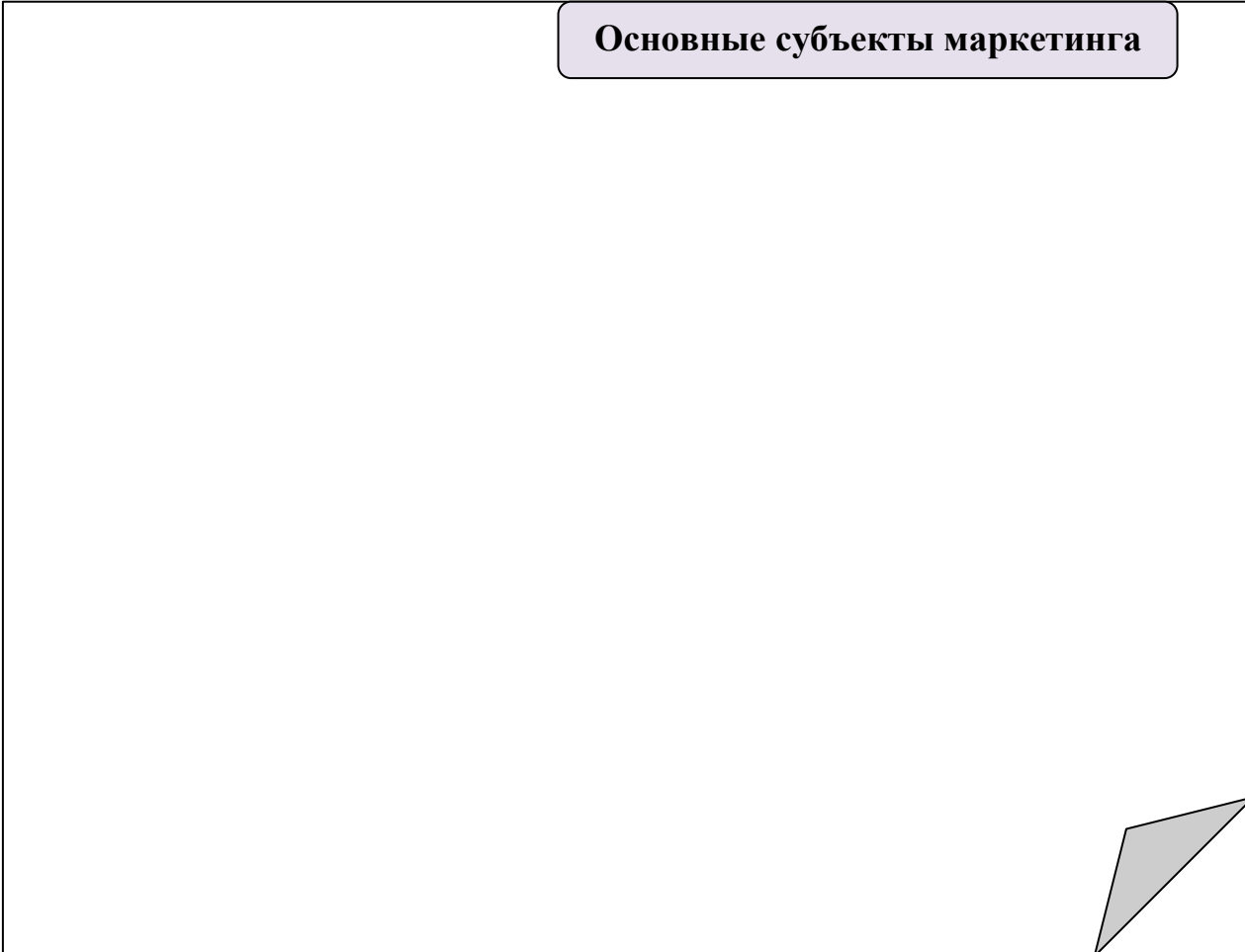
Функция маркетинга	Подфункции маркетинга
1	2

Продолж. табл. 18.1

1	2

Задание 3. Схематически представить и охарактеризовать основных субъектов маркетинга.

Основные субъекты маркетинга



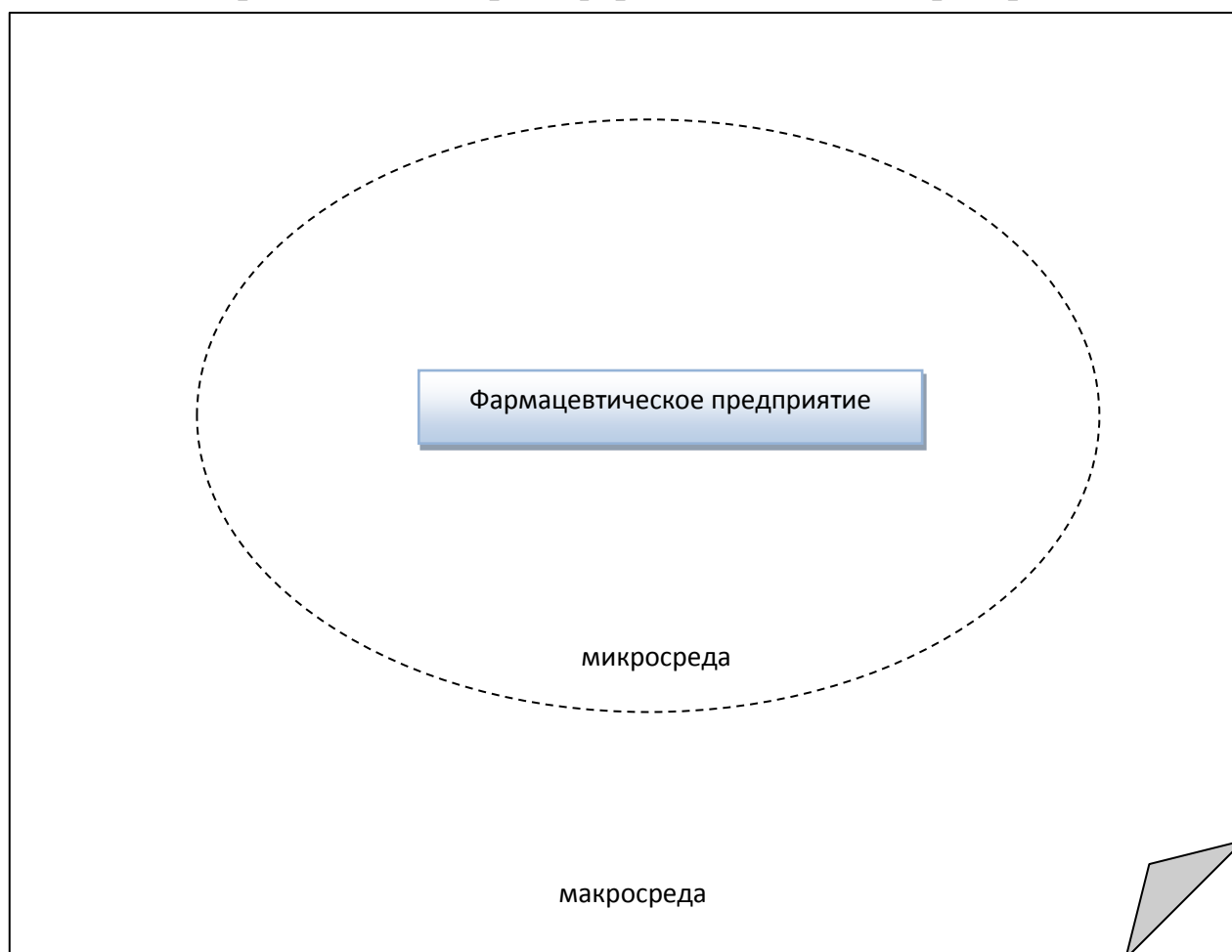
Задание 4. Охарактеризовать причины возникновения и задачи указанных видов фармацевтического маркетинга. Результаты представить в виде табл. 18.2.

Причины возникновения и задачи современных видов маркетинга

Вид маркетинга	Причина возникновения	Задачи маркетинга
Конверсионный маркетинг		
Развивающийся маркетинг		
Противодействующий маркетинг		
Ремаркетинг		
Синхромаркетинг		
Поддерживающий маркетинг		
Стимулирующий маркетинг		
Демаркетинг		

Задание 5. Представить в виде схемы структуру маркетинговой среды фармацевтического предприятия.

Маркетинговая среда фармацевтического предприятия



После выполнения практического задания студент должен получить практические навыки и умения:

- определять сущность системы маркетинга и основные его элементы, уметь их характеризовать
- выделять функции и подфункции маркетинга
- выделять основных субъектов маркетинга и давать им характеристику
- определять и характеризовать причины возникновения и задачи различных видов маркетинга (в т.ч. фармацевтического)

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик. Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник/ Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика.- К.: Медицина, 2008.- С. 315-329.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е издание/ Пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова.- Спб.; Питер, 2012.- 480 с.
3. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. II. Маркетинг в фармации: учеб. для студентов вузов. – 2-е изд. / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева; Под ред. З.Н. Мнушко.- Харьков: Уzd-во НФаУ: Золотые страницы, 2008. – С. 10-69.
4. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. II. Маркетинг у фармації : підручн. для студ. ВНЗ. / З.М. Мнушко, Н.М. Діхтярьова ; за ред. З.М. Мнушко. – Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2010. – 512 с.
5. Материалы лекции

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА К ЗАНЯТИЮ 18

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ФАРМАЦИИ»

Цель: сформировать системные знания о теоретических основах и особенностях фармацевтического маркетинга, как интегрированной функции менеджмента

НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

1. Понятие фармацевтического маркетинга, как отдельной части общего маркетинга
2. Основные особенности фармацевтического маркетинга
3. Маркетинговый подход в менеджменте. Эволюция управления с позиции маркетинга

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Исторические предпосылки возникновения маркетинга
2. Фармацевтический маркетинг: понятие, принципы, задачи
3. Основные особенности фармацевтического маркетинга
4. Маркетинговый подход в менеджменте
5. Эволюция управления с позиции маркетинга

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Заполните табл. 18.3, сравнивая основные элементы и категории классического и фармацевтического маркетинга.

Таблица 18.3

Сравнительный анализ элементов и категорий маркетинговой деятельности

№ п/п	Элементы и категории	Маркетинг	
		классический	фармацевтический
1	2	3	4
1	Цель		
2	Товар		
3	Цена		
4	Сбыт		

1	2	3	4
5	Продвижение		
6	Потребитель		
7	Субъекты маркетинга		

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громовик. Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник/ Б.П. Громовик, Г.Д.Гасюк, О.Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б.П. Громовика.- К.:Медицина, 2008.- С. 315-329.
2. Громовик В.П., Гасюк Г.Д., Мороз Л.А., Чухрай Н.И. Фармацевтичний маркетинг. Навчальний посібник; Збірник вправ / За ред. Мороз Л.А. – Львів: Наутілус, 2000.- С.7-9, 71-81.
3. Громовик В.П., Гасюк Г.Д., Левицька О.Р. Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та практичні засади.- Вінниця, НОВА КНИГА, 2004. - С. 9-31.
4. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч.П. Маркетинг в фармации: Учебник для студентов вузов /З.Н.Мнушко, Н.М.Дихтярева; Под ред. З.Н.Мнушко.- Харьков: Изд-во НфаУ: Золотые страницы, 2008.- С.10-42.
5. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. П. Маркетинг в фармации: учеб.для студентов вузов. – 2-е узд. / З.Н.Мнушко, Н.М.Дихтярева; Под ред. З.Н.Мнушко.- Харьков: Узд-во НФаУ: Золотые страницы, 2008. – С. 10-69.
6. Современный фармацевтический маркетинг [Электронный ресурс] .- Режим доступа: gmpnews.ru/2013/08/sovremennyj-farmaceuticheskiy-marketing.
7. Материалы лекции

ЗАНЯТИЕ 19

КОНТРОЛЬ УСВОЕНИЯ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО МОДУЛЯ 3

«Коммуникационные процессы в управлении. Управление трудовыми ресурсами и персоналом организации. Маркетинг как интегративная функция менеджмента»

Содержательный модуль – это логически заверченный объем учебного материала, который должен усвоить студент, или законченная часть образовательно-профессиональной программы (учебной деятельности), которую студент должен выполнить. Содержательный модуль представляет собой совокупность разделов (тем) учебной дисциплины и включает в себя взаимосвязанные части теоретического и практического учебного материала.

Контроль усвоения содержательного модуля 3 (комплексная работа) является промежуточным видом контроля. Оценка за содержательный модуль определяется как сумма теоретических и практических навыков в соответствии с программой дисциплины. Комплексная работа при сдаче содержательного модуля включает выполнение письменных и тестовых заданий по следующим темам практической и самостоятельной работы:

- Связующие процессы в управлении
- Организация деловых бесед
- Документ как средство коммуникационного процесса
- Составление и оформление документов в управленческой деятельности
- Управление трудовыми ресурсами и персоналом организации. Управление конфликтами, стрессами
- Подготовка фармацевтических кадров в Украине
- Основы законодательства о труде
- Особенности регулирования труда некоторых категорий работников. Трудовые споры
- Маркетинг как интегративная функция менеджмента. Основные положения маркетинга в фармации
- Особенности фармацевтического менеджмента

КОНТРОЛЬ УСВОЕНИЯ МОДУЛЯ 1 «МЕНЕДЖМЕНТ В ФАРМАЦИИ»

Модульный итоговый контроль осуществляется по завершении изучения всех тем модуля 1 «Менеджмент в фармации».

Студент допускается к итоговому контролю усвоения модуля 1 при выполнении всех требований учебной программы и при условии, что на текущее оценивание и за контроль усвоенных содержательных модулей он набрал не менее 60 баллов. Модуль засчитывается студенту, если при итоговом модульном контроле он набрал не менее 50 баллов.

Форма проведения итогового контроля стандартизирована и включает контроль теоретической и практической подготовки.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

