МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТВОРЕННЯ НОВИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ

НАУКОВО - ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

СТУДЕНТІВ ТА МОЛОДИХ ВЧЕНИХ,

присвячена пам'яті

доктора фармацевтичних та хімічних наук, професора

МИКОЛИ ОВКСЕНТІЙОВИЧА ВАЛЯШКО

(до 140-річчя від дня народження)

21-22 квітня 2011 року

м. Харків

Харків
Видавництво НФаУ
2011

Методи дослідження. Використані історичний, документальний, логічний аналіз, економіко – статистичні методи, методи експертних оцінок, цінової еластичності попиту, АВС — аналіз, методи маркетингових досліджень, методи прогнозування.

Результати досліджень. В першому розділі розглянуті теоретичні основи цінової політики промислового підприємства, визначені основні фактори і методи цінової політики. В другому розділі було проаналізовано діяльність досліджуваного підприємства ФК ТОВ « Здоров'я». Було проведено анкетування серед спеціалістів відділу маркетинга. Також був проведений АВС — аналіз асортименту лікарських препаратів, SWOT – аналіз діяльності підприємства, та досліджена система знижок, яка використовується на підприємстві ФК ТОВ « Здоров'я».

В третьому розділі магістерської роботи запропоновані заходи щодо вдосконалення цінової політики та обгрунтовано доцільність їх впровадження. На основі отриманого матеріалу побудовано кореляційно — регресійну модель прогнозу цін.

ОСОБЛИВОСТ1 КРЕДИТУВАННЯ АПТЕК

Іванець М.М, доц. Сінча Н.І.
Запорізький державний медичний університет, м. Запоріжжя

В системі ринкової економіки діяльність аптеки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі лише рухом товару і його грошовим еквівалентом. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то аптеки-споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових коштів випереджає товарні, то в аптеках нагромаджується тимчасово вільні кошти.

Виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення із тимчасовим вивільненням коштів в одних аптеках і наявністю потреби в них у інших.

За браком власних оборотних коштів аптеки залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організовувати оборот коштів підприємств, не витрачаючи значні фінансові ресурси на створення зайвих запасів.

Український фармацевтичний ринок – один із самих швидкозростаючих ринків в Європі і другий в СНД(після російського) за масштабами прибутку. Зараз в Україні налічується біля 23 тисяч аптечних відділень продаж, а на одне відділення у середньому приходиться 1985 чоловік. Поточна потреба за 6 місяців 2010 року складає 11 млрд. грн. або 897 млн. упаковок ліків. На ринку працює 9000 компаній. Загальний об'єм ринку медичних послуг в Україні згідно експертних даних складає 29 млрд. грн. в рік.

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства . кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша – позичальником. Грошові чи

матеріально-технічні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є об'єктом кредиту. Кредити, що їх можуть отримати аптеки, класифікуються за різними ознаками.

«Приват - банк» розроблено нове бізнес-направлення «Бізнес на роботі» з клієнтами фармацевтичного сектору із розвитку та продажу банківських послуг аптечним закладам.

Метою нашого дослідження є вивчення кредитів, тобто грошових чи товарно-матеріальних цінностей, витрат, які надаються аптеці на фінансування оборотного та основного капіталу на умовах терміновості, повернення, цільового характеру, забезпечення оплати відсотків.

Кредитоспроможність підприємства оцінювали на основі системи показників, які відображають розміщення і джерела обігових коштів, результати фінансової діяльності.

Вибір показників залежить від особливості виробничої діяльності, форми власності та інших факторів. Під час аналізу кредитоспроможності враховується також наявність чи відсутність у минулому кредитних відносин аптеки з банком, розмір і строки надання позик.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ «ВІЗИТНОЇ КАРТКИ» КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Іщенко К.Г., доц. Сумець О.М.
Національний фармацевтичний університет, м. Харків

Вивчення піраміди ієрархії «стратегічного набору» стратегій сучасного підприємства досить чітко показує, що конкурентні стратегії є взагалі такими, що забезпечують діловий рівень, тобто бізнес-рівень диверсифікованої організації. Іншими словами, конкурентні стратегії складають каркас ділової стратегії (або бізнес-стратегії) конкретного напрямку діяльності організації. Тому справедливим буде твердження: «Ділові стратегії будь-якої організації перемагатимуть за умови, якщо їх основою є стійка конкурентна перевага, тобто «могутні» конкурентні стратегії».

У чому ж полягають мета і сутність конкурентних стратегій сучасного підприємства?

Мета конкурентних стратегій досить проста і зрозуміла: вести справи підприємства, фірми чи компанії в напрямку досягнення конкурентної переваги на ринку і створення своєї клієнтури, тобто кола споживачів, що будуть віддавати перевагу тільки даному підприємству, фірмі чи компанії.

Сутність конкурентних стратегій чітко описується їхнім складом і спрямованістю.

Склад конкурентних стратегій: Склад конкурентної стратегії практично будь-якого підприємства (фірми, компанії) можна представити за допомогою простої графічної схеми, подібно наведеній на рисунку

Чеботарева Е.А., проф. Залюбовская О.И., доц. Фомина Г.П. 385
Черкасова А.А., ст.преп. Щербина З.И 386
Чубарева И.Е., доц. Семенов А.Н. 386
Шабан Л.Н., ас. Бочаров А.А. 387
Шевченко К.С., доц. Сахарова Т.С., Єрмоленко Т.І. 388
СЕКЦІЯ 8 ФАРМАКОЕКОНОМІЧНІ ТА МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІКАРСЬКИХ ПРЕПАРАТІВ 389
Адонкіна В.Ю., Гончар О. І., доц. Міщенко О. Я. 390
Ажами Махмуд, ас. Запорожская С.Н. 390
Алейникова І.С., доц. Герасимова О.О. 391
Алєксєєва І.М., Алексєєв О.Г., проф. Пономаренко М.С. 392
Алєксєєва І.М, ст.викл. Гетало О.В. 393
Андрійко А., доц. Сагайдак-Нікітюк Р.В. 393
Афанас`єва В.А., доц. Дорохова Л.П. 394
Афанасьєва Д.В., доц. Сагайдак-Нікітюк Р.В. 395
Баранович К.В., проф. Яковлєва Л.В. 396
Будяк Н.Ю., доц. Бушуєва І.В. 397
Бучковський Г.В., к. фарм. н. Демченко В.О. 398
Вальдовський А.О., проф. Мнушко З.М., ас. Кобець Ю.М. 399
Ващенко Н.О., доц. Рогуля О.Ю., асп. Малик В.О. 400
Верещака О.А., доц. Ткачева О.В. 401
Віницька А.В., проф. Слободянюк М.М. 402
Волощак А.А., доц. Півень О.П. 403
Гнезділова Ю.О, доц. Лєвачкова Ю.В. 404
Давиденко В.Л., ст. викл. Деркач Н.Ю. 404
Давішня Н.В., проф. Яковлєва Л.В. 405
Діденко А.М., Самборський О.С., к.ф.н. Жадько С.В., проф. Слободянюк М.М. 406
Дубчук М.О., доц. Грузіна І.А. 407
Дячок О. Г., доц. Міщенко О. Я. 408
Єльнікова Н.Н., доц. Деренська Я.М. 409
Загорулько Л. А., доц. Дорохова Л. П. 410
Западинський Д.М., ас. Івченко А.В., проф. Слободянюк М.М. 411
Зубенко М.В, док.ф.н., доц. Півень О.П. 412
Іванець М.М, доц. Сінча Н.І. 413
Іщенко К.Г., доц. Сумець О.М. 414
Кирильчук Д.С., к. фарм. н. Демченко В.О. 415
Киян О., к.б.н Літвінова О. 416
Клинова В.В., доц. Бушуєва І.В 417
Книш Я, доц. Чмихало Н.В. 418
Ковтун Н., доц. Сагайдак-Нікітюк Р.В. 419
Козлова О.В., проф. Мнушко З. М. 420
Коломієць Я.М., Горбунова О.Ю. 421
Колоусова Т. С., проф. Бездетко Н. В. 422
Коноплянка І.О., к. фарм. н. Демченко В.О. 423
Кортяков А.Б., Котомцева Ю.С., доц..Червоненко Н.М. 424
Котомцева Ю.С., доц..Червоненко Н.М. 425
Кроль О.Ф., Горбунова О.Ю. 426
Кудріч А.А., Бенфіалова Ю.М, к.ф.н. Жадько С.В., проф. Слободянюк М.М. 427
Кухарев В.С., доц. Чмыхало Н.В. 428
Лахман Ю., доц. Деренська Я.М. 429
Лизенко Ю.В., ас. Кобець Ю.М. 430
Лукьянчук О.С., доц. Мищенко О.Я. 431