

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ, ТЕХНОЛОГІЇ ЛІКІВ  
ТА ФАРМАКОГНОЗІЇ**

**МАТЕРІАЛИ**  
**до проведення об'єктивного структурованого практичного іспиту**  
**з дисципліни «УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКА У ФАРМАЦІЇ»**  
**фармацевтичного факультету**

**Івано-Франківськ**  
**2025**

Матеріали до державної атестації випускників з дисципліни «Управління та економіка у фармації» для вітчизняних студентів та випускників факультету підготовки іноземних громадян, затверджені протоколом засідання кафедри фармацевтичного управління, технології ліків та фармакогнозії і рекомендовано до друку (протокол № 4 від 26 листопада 2025 р.)

У підготовці матеріалів приймали участь: професор, д.фарм.н. А.Р. Грицик, доцент, к.екон.н. С.М. Феденько, доцент, к.фарм.н. О.С. Самборський, доцент, к.фарм.н. І.П. Білик, асистент Г.М. Ціхонь.

Рецензент:

кандидат фармацевтичних наук,  
доцент, доцент кафедри хімії,  
фармацевтичного аналізу та  
післядипломної освіти

Ірина ГАДЯК

## ВИКОРИСТАНІ СКОРОЧЕННЯ

ВЗ – військовий збір;  
ГЛЗ – готові лікарські засоби;  
ДП – державне підприємство;  
ДФУ – державна фармакопея України;  
ЖЦТ – життєвий цикл товару;  
ЗП – заробітна плата;  
ЕЛЗ – екстемпоральний лікарський засіб;  
Е-рецепт – електронний рецепт;  
ЄСВ – єдиний соціальний внесок;  
КМУ – Кабінет міністрів України;  
ЛЗ – лікарський засіб;  
ЛПЗ – лікувально-профілактичний заклад;  
ЛРС – лікарська рослинна сировина;  
ЛФ – лікарська форма;  
МОЗ – Міністерство охорони здоров'я;  
НСЗУ – Національна служба здоров'я України  
ОЕФ – організація та економіка фармації;  
ОСПІ – об'єктивний структурований практичний іспит;  
ПДФО – податок з доходів фізичних осіб;  
ПКО – предметно – кількісний облік;  
СГО – стратегічна господарська одиниця;  
ТМЦ – товарно-матеріальні цінності.

## ВСТУП

Об'єктивний структурований практичний іспит (ОСПІ) є сучасною формою контролю, що дозволяє оцінити готовність випускника до виконання професійних завдань в умовах, максимально наближених до реальної фармацевтичної практики. Його мета – визначити рівень сформованості компетентностей майбутнього фармацевта, здатність застосовувати теоретичні знання на практиці та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Особливе значення ОСПІ набуває для дисципліни **«Управління та економіка у фармації»**, оскільки вона охоплює широке коло діяльностей, що формують основу професійної роботи фармацевтичного фахівця. Упродовж останніх років роль управлінських і економічних знань у сфері фармації суттєво зросла. Перехід України до ринкової економіки змінив організаційно-правові форми фармацевтичних підприємств, активізував діяльність суб'єктів господарювання, розширив асортимент медичних і фармацевтичних товарів та трансформував механізми ціноутворення на лікарські засоби. Зміна форм власності сприяла розвитку аналізу та планування діяльності аптечних структур, підвищенню ролі фармацевтичного менеджменту і маркетингу, поширенню новітніх інформаційних технологій.

Фармацевтична галузь функціонує в чітко регламентованому нормативно-правовому середовищі, що визначає умови здійснення діяльності, порядок контролю, реєстрації та сертифікації ЛЗ і товарів аптечного асортименту. Динамічність цих процесів потребує постійного оновлення змісту підготовки майбутніх фармацевтів та впровадження нових підходів до оцінювання їх професійних умінь.

З метою забезпечення відповідності сучасним вимогам у навчальних програмах відбулися якісні та кількісні зміни, спрямовані на формування необхідних управлінських, економічних та практичних компетентностей.

ОСПІ з дисципліни **«Управління та економіка у фармації»** є інтегральним засобом контролю, що дозволяє визначити рівень готовності випускника до самостійної професійної діяльності. Подані матеріали розроблені як практичний інструмент для студентів випускного курсу, які готуються до складання ОСПІ.

**ПЕРЕЛІК ТИПОВИХ ЗАВДАНЬ ТА ПРИКЛАДИ ЇХ ВИКОНАННЯ  
ОБ'ЄКТИВНИЙ СТРУКТУРОВАНИЙ ПРАКТИЧНИЙ ІСПИТ**

**ЗА ОПП «ФАРМАЦІЯ, ПРОМИСЛОВА ФАРМАЦІЯ»  
З УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ У ФАРМАЦІЇ**

**СТАНЦІЯ № 1**

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕКОНОМІКА ФАРМАЦІЇ»**

## ТИПОВІ ПРАКТИЧНІ КЕЙСИ

### *Практичний кейс 1*

Здійснити приймальний контроль рецепта на комбінований екстемпоральний лікарський засіб, який вміщує наркотичну речовину:

#### **Завдання:**

1. Здійснити приймальний контроль рецепта, який поступив в аптеку від населення.
2. Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці.
3. Перевірити норми відпуску наркотичних речовин. Вкажіть нормативно-правовий документ, який їх регламентує.
4. Охарактеризувати порядок визначення вартості ЕЛЗ.
5. Навести перелік документів для обліку в аптеці цього рецептурного бланку та виготовленого за ним ЕЛЗ.
6. Представити алгоритм контролю при відпуску виготовленого лікарського засобу та вкажіть нормативно-правовий документ, який його регламентує.

#### **Еталон відповіді:**

1. *Здійснити приймальний контроль рецепта, який поступив в аптеку від населення. Рецепт надійшов 27 січня 2026р. Даний рецепт виписаний для пацієнта 58 р., містить наркотичну речовину *ефедрину г/хл*, яка підлягає обліку, тому підкреслюється червоною кульковою ручкою. Так як *ефедрину г/хл* є в суміші з іншими лікарськими речовинами (*калію йодидом, натрію кідрокарбонатом, цукор*), тому виписаний на бланку Ф-1. Даний бланк, крім обов'язкових реквізитів (підпису і печатки лікаря), має ще й печатку медичного закладу (містить *ефедрину г/хл*).*
2. *Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці. Термін його дії – 1 місяць з дня виписки, рецепт дійсний. Пацієнту замість рецепта, який залишається в аптеці, виписується сигнатура. Термін зберігання в аптеці 1 рік, не враховуючи поточного (до 31.12.2027р).*
3. *Перевірити норми відпуску наркотичних (психотропних) речовин та прекурсорів. Вкажіть нормативно-правовий документ, який їх регламентує. Норма відпуску для *ефедрину г/хл* 0,6 г (наказ МОЗ України №360)*
4. *Охарактеризувати порядок визначення вартості ЕЛЗ. Рецепт таксується з лівої сторони рецептурного бланку. Пропис 4-ох компонентний., вартість інгредієнтів 3-6354 + к.п.-0-03, **t. 1.** (плата за роботу, тариф) = 20-00 (приготування 4-х комп. порошку) + 03-00 × 2 (2 інгредієнти додаткових *натрію кідрокарбонатом, цукор*) + 10-00 (плата за відповідальність роботи з наркотиком) = Заг. вартість 39-67., дооц: 0-0046*
5. *Навести перелік документів для обліку в аптеці цього рецептурного бланку та виготовленого за ним ЕЛЗ. Квитанція, сигнатура, рецептурний журнал, журнал обліку наркотичних речовин.*
6. *Представити алгоритм контролю при відпуску виготовленого лікарського засобу та вкажіть нормативно-правовий документ, який його регламентує.*

Контроль при відпуску полягає у перевірці відповідності: упаковки ЕЛЗ - фізико-хімічним властивостям інгредієнтів, що входять до його складу; оформлення ЕЛЗ - вимогам нормативних документів; зазначених у рецепті доз отруйних, наркотичних, психотропних та сильнодіючих речовин - віку хворого; номера рецепта та номера на етикетці; прізвища хворого на квитанції та прізвища на етикетці, у рецепті або його копії; складу ЕЛЗ, зазначеного у ППК та пропису в рецепті. Особа, яка відпустила лікарський засіб, зобов'язана поставити свій підпис і дату відпуску на зворотному боці паперового рецепта (замовлення) та у ППК. (Наказ МОЗ № 812)

**ФОРМА** ←

рецептурного бланка № 1 (Ф-1) для виписування лікарських засобів і виробів медичного призначення, що відпускаються за повну вартість, безоплатно, з доплатою і таких, що підлягають предметно-кількісному обліку

Найменування закладу охорони здоров'я або П.І.Б. ФОП/МКЛ

Адреса закладу охорони здоров'я або ФОП м. Івано-Франківськ, вул. Г. Мазепи, 114

Код за ЄДРПОУ/Реєстраційний номер облікової картки платника податків \* 10101010

Реквізити ліцензії на провадження господарської діяльності з медичної практики або рішення органу ліцензування про видачу ліцензії на провадження господарської діяльності з медичної практики

Серія АВ № 578666

Медична документація ф-1

**РЕЦЕПТ № 9** ..... "27" січня 2026 р. ←  
(дата виписування рецепта)

дорослий, дитячий (потрібно підкреслити) .....

За повну вартість

Безоплатно ..... джерело фінансування

З доплатою ..... джерело фінансування

Прізвище, ініціали та вік хворого Хома О.М. ... 58 р.

Номер карти амбулаторного чи стаціонарного хворого 3119

Прізвище та ініціали лікаря Сич І.І.

1-825	□
1-65	□
0-15	□
0-0104	□
к.п. ... 0-03	□
t.l. ... 20-00	□
6-00	□
10-00	□
39-6654	□
39-67	□

Rp.: □ *Ephedrini hydrochloridi* 0.05 □  
 □ *Kalii jodidi* 0.5 □  
 □ *Natrii hydrocarbonatis* 1.0 □  
 □ *Sacchari* 0.2 □  
*Misce, ut fiat pulvis*  
*D. t. d. № 10*  
 S.: По 1 порошку 3 р/день  
 всередину

Додаткова інформація

Підпис та особиста печатка лікаря (розбірливо)

Рецепт дійсний протягом 30/90 календарних днів

Сич

Печатка медичного закладу

## **Практичний кейс 2**

Здійснити приймальний контроль рецепта на комбінований екстемпоральний лікарський засіб, який відпущено на з доплатою.

### **Завдання:**

1. Здійснити приймальний контроль рецепта, який поступив в аптеку від населення.
2. Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці.
3. Охарактеризувати групу населення чи категорію захворювань, у разі амбулаторного лікування яких лікарські засоби за рецептами лікарів відпускаються безоплатно або на пільгових умовах. Вкажіть нормативно-правовий документ, який регламентує пільговий відпуск ліків.
4. Охарактеризувати порядок визначення вартості ЕЛЗ
5. Навести перелік документів для обліку в аптеці цього рецептурного бланку та виготовленого за ним ЕЛЗ.
6. Представити алгоритм контролю при відпуску виготовленого лікарського засобу та вкажіть нормативно-правовий документ, який його регламентує.

### **Еталон відповіді:**

1. *Здійснити приймальний контроль рецепта, який поступив в аптеку від населення. Рецепт надійшов 27 січня 2026 р. Рецепт виписаний на бланку Ф-1, який, крім обов'язкових реквізитів (інформації про ЛПЗ чи ФОП, підпису і печатки лікаря), має ще й печатку медичного закладу (з доплатою). Інгредієнти ЛФ фармакологічно сумісні.*
2. *Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці. Термін дії рецепта – 1 місяць з дня виписки, рецепт дійсний. Термін його зберігання в аптеці 3 роки, не враховуючи поточного (з доплатою), тобто - до 31.12.2029*
3. *Охарактеризувати групу населення чи категорію захворювань, у разі амбулаторного лікування яких лікарські засоби за рецептами лікарів відпускаються безоплатно або на пільгових умовах. Вкажіть нормативно-правовий документ, який регламентує пільговий відпуск ліків. Даний рецепт виписаний для пацієнта 83 р., Реабілітована особа, якому Постановою КМУ № 1303 від 17.08.1998 р “Про впорядкування безоплатного та пільгового відпуску ЛЗ за рецептами лікарів у разі амбулаторного лікування окремих груп населення та за певними категоріями захворювань” передбачено відпуск ліків з доплатою.*
4. *Охарактеризувати порядок визначення вартості ЕЛЗ. Р-н натрію броміду, калію йодид, н-ка валеріани, н-ка конвалії– речовини загального списку. Вартість ЛФ визначається з лівої сторони рецептурного бланку. Пропис 5-ти компонентний. Вартість інгредієнтів 6-49 + фл.-0-45, t. I. (плата за роботу, тариф) = 15-00 (приготування 5-ти комп. р-ну)+...+ 9-00 (3 додаткових інгредієнти) = 29-00. Заг. Вартість 30-94, заплачено пацієнтом (50%) 15-47грн.*
5. *Навести перелік документів для обліку в аптеці цього рецептурного бланку та виготовленого за ним ЕЛЗ. Квитанція, рецептурний журнал*

безоплатного відпуску, реєстр на відпущений з доплатою екстемпоральний лікарський засіб, рахунок на відшкодування коштів.

6. Представити алгоритм контролю при відпуску виготовленого лікарського засобу та вкажіть нормативно-правовий документ, який його регламентує.

Контроль при відпуску полягає у перевірці відповідності: упаковки ЕЛЗ - фізико-хімічним властивостям інгредієнтів, що входять до його складу; оформлення ЕЛЗ - вимогам нормативних документів; зазначених у рецепті доз отруйних, наркотичних, психотропних та сильнодіючих речовин - віку хворого; номера рецепта та номера на етикетці; прізвища хворого на квитанції та прізвища на етикетці, у рецепті або його копії; складу ЕЛЗ, зазначеного у ППК та пропису в рецепті.

Особа, яка відпустила лікарський засіб, зобов'язана поставити свій підпис і дату відпуску на зворотному боці паперового рецепта (замовлення) та у ППК. (Наказ МОЗ № 812)

ФОРМА ←

рецептурного бланка № 1 (ф-1) для виписування лікарських засобів і виробів медичного призначення, що відпускаються за повну вартість, безоплатно, з доплатою і таких, що підлягають предметно-кількісному обліку

Найменування закладу охорони здоров'я або П.І.Б. ФОП/МКД

Адреса закладу охорони здоров'я або ФОП м. Івано-Франківськ, вул. Г. Мазепи, 114

Код за ЄДРПОУ/Реєстраційний номер облікової картки платника податків\* 10101010

Реквізити ліцензії на провадження господарської діяльності з медичної практики або рішення органу ліцензування

про видачу ліцензії на провадження господарської діяльності з медичної практики

Серія АВ № 578666

Медична документація ф-1

**РЕЦЕПТ № 10** ..... "27" січня 2026 р. ←  
(дата виписування рецепта)

дорослий, дитячий (потрібно підкреслити) .....

За повну вартість

Безоплатно..... джерело фінансування.....

З доплатою..... джерело фінансування.....

Прізвище, ініціали та вік хворого: Розумовський А.П., 83 р. Реабілітований

Номер карти амбулаторного чи стаціонарного хворого 3119

Прізвище та ініціали лікаря Сич І.І.

<input type="checkbox"/>	0-60	<input type="checkbox"/>	Rp. Sol. Natrii bromidi 5%-200 ml	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	0-99	<input type="checkbox"/>	Kalii iodidi 3.0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	0-30	<input type="checkbox"/>	Tinct. Valerianae 10 ml	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	0-66	<input type="checkbox"/>	Tinct. Convallariae 15 ml	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	3-94	<input type="checkbox"/>	Misce. Da. Signa: По 1 чайній ложці 3 рази на день всередину	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	0-45			
<input type="checkbox"/>	t.l. 15-00			
<input type="checkbox"/>	9-00			
<input type="checkbox"/>	30-94			
<input type="checkbox"/>	50%-15-47			

Додаткова інформація

Підпис та особиста печатка лікаря (розбірливо) ..... Сич І.І. ....

Рецепт дійсний протягом 30/90 календарних днів

печатка лікаря

### Практичний кейс 3

Здійснити приймальний контроль Е-рецепта на Гліклазид - Здоров'я 80 мг, табл., № 30, який відпущено за Урядовою програмою «Доступні ліки»:

ЕЛЕКТРОННИЙ РЕЦЕПТ  
№ 0000-62T2-4509-T2ET



ІНФОРМАЦІЙНА  
ДОВІДКА

Відповідає рецептурному бланку Ф-1

Дата виписування рецепту: 27.01.2026  
Дійсний до: 27.02.2026  
Умови оплати: З дріплатою/безоплатно  
Власник програми: Національна служба здоров'я України  
Назва програми: програма "Серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання, цукровий діабет 2-го типу та хронічні хвороби нижніх дихальних шляхів"

Прізвище, ініціали та вік пацієнта: Степанов І. В., 69 р.

Назва лікарського засобу: Гліклазид - Здоров'я 80 мг, табл., № 30

Кількість лікарського засобу: 30 табл.

Тривалість лікування: з 28.01.2026 по 13.02.2026

Спосіб застосування: По 1 табл. 2 рази на добу

Прізвище, ініціали лікаря: Король М. П.

Код за ЄДРПОУ / РНОКПП та найменування закладу охорони здоров'я або ФОП: 01993457, КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БОГОРОДЧАНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА ЛІКАРНЯ" БОГОРОДЧАНСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ РАДИ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, Комуніальне некомерційне підприємство «Богородчанська центральна лікарня» Богородчанської селищної ради Івано-Франківської області (вул. Тараса Шевченка, 35)

Адреса надавача медичних послуг: 77700 вулиця Тараса Шевченка буд. 35, смт Богородчани, Івано-Франківський район, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА область

Ліцензія на провадження господарської діяльності/декларація: № 1058, видана на: на медичну практику, дата видачі 05.09.2019, орган що видав Міністерство охорони здоров'я України, термін дії: з 05.09.2019, номер наказу 1058.

Підпис та печатка лікаря:



\* Для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті, зазначаються серія (за наявності) та номер паспорта.

\*\* Фактична адреса надання медичних послуг.

КОД ПІДТВЕРДЖЕННЯ: НАДІСЛАНО НА НОМЕР +38285\*\*\*\*\*19

H24.ua

Рецепт дійсний до 27 лютого 2026 року

### Завдання:

1. Здійснити приймальний контроль Е-рецепта, який поступив в аптеку від населення.
2. Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці.
3. Вказати нормативно-правовий документ, який їх регламентує.
4. Навести алгоритм відпуску ЛЗ за Е-рецептом.
5. Запропонувати варіанти торгових назв препарату.
6. Охарактеризувати процедуру реімбурсації за відпущений ЛЗ по Е-рецепту.

### Еталон відповіді:

1. Здійснити приймальний контроль Е-рецепта, який поступив в аптеку від населення.

Електронний рецепт надійшов 27 січня 2026 р. Рецепт виписаний на електронному бланку, відповідає рецептурному бланку Ф-1.

2. *Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці.*

Термін дії рецепта – 1 місяць з дня виписки, рецепт дійсний. Термін його зберігання в аптеці 3 роки, не враховуючи поточного (безоплатний), тобто - до 31.12.2029 р. згідно Наказу МОЗ України № 360 від 19.07.2005 р. «Про затвердження Правил виписування рецептів на лікарські засоби і медичні вироби, Порядку відпуску лікарських засобів і медичних виробів з аптек та їхніх структурних підрозділів, Інструкції про порядок зберігання, обліку та знищення рецептурних бланків».

3. *Вказати нормативно-правовий документ, який їх регламентує.*

Даний рецепт виписаний для пацієнта 61 р., за програмою “Серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання, цукровий діабет 2-го типу та хронічні хвороби нижніх дихальних шляхів” згідно Наказу МОЗ України № 1409 від 10.09.2025 р. « Про затвердження Переліків лікарських засобів і медичних виробів, які підлягають реімбурсації за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення, станом на 28.08.2025 р.».

4. *Навести алгоритм відпуску ЛЗ за E-рецептом.*

Для відпуску за електронними рецептами необхідно зареєструвати аптеку, її підрозділи та керівник в ЕСОЗ. Для цього потрібна інформація про заклад, його ліцензію, активна поштова адреса та діючий кваліфікований електронний підпис керівника закладу. У разі якщо аптека здійснює відпуск наркотичних (психотропних) ліків, повинна бути зареєстроване додаткова ліцензія «Господарська діяльність з обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів».

Пацієнт на прийомі в лікаря отримує електронний рецепт, а зокрема – номер рецепта та кодом його погашення та за потреби інформаційну довідку. Наразі інформаційна довідка не прирівнюється до електронного рецепта, отже, відпускати ліки виключно за інформаційною довідкою поза ЕСОЗ не допускається. Також не потрібно робити жодних позначок на довідці.

Фармацевт повинен просканувати штрих-код, що міститься на інформаційній довідці, сканером або ввести 16-значний код до МІС вручну, далі в інтерфейсі МІС з’явиться перелік торгових назв ліків, що доступні до відпуску згідно з даними Державного реєстру лікарських засобів, наступним кроком пацієнт обирає серед запропонованих варіантів торгову назву препарату, керуючись власним вибором та фінансовими можливостями, для завершення відпуску ліків в ЕСОЗ необхідно ввести код підтвердження, а у разі відпуску наркотичних (психотропних) ліків або препаратів, що підлягають відшкодування за програмою “Доступні ліки” – накласти КЕП працівника аптеки.

5. *Запропонувати варіанти торгових назв препарату:*

Діаглізид® MR табл. 30 мг № 60, Гліклада табл. 60 мг № 30, Гіаглізид табл. 80 мг № 60, Діаглізид® MR табл. 60 мг № 30, Гліклазид-Тева MR табл. 60 мг №30.

6. *Охарактеризувати процедуру реімбурсації за відпущений ЛЗ по E-рецепту.*

Відшкодування коштів за відпущені ліки за програмою «Доступні ліки» Національна служба здоров'я України повертає вартість відпущених медикаментів безоплатно або з доплатою безпосередньо на розрахунковий рахунок аптеки згідно реєстрів МІС (Медична інформаційна система).

### Практичний кейс 4

Здійснити приймальний контроль E-рецепта на табл. Біспролол 5 мг № 30, який відпущено за Урядовою програмою «Доступні ліки»:

**ЕЛЕКТРОННИЙ РЕЦЕПТ**  
№ 0000-62T2-4509-T2ET



**ІНФОРМАЦІЙНА  
ДОВІДКА**

Відповідає рецептурному бланку Ф-1

Дата виписування рецепту: 27.01.2026  
Дійсний до: 27.02.2026  
Умови оплати: З доплатою/безоплатно  
Власник програми: Національна служба здоров'я України  
Назва програми: програма "Серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання"

**Прізвище, ініціали та вік  
пацієнта:**

Коваль А. С., 72 р.

**Назва лікарського засобу:**

Біспролол 5 мг, табл., № 30

**Кількість лікарського засобу:**

30 табл.

**Тривалість лікування:**

з 28.01.2026 по 13.02.2026

**Спосіб застосування:**

По 1 табл. 2 рази на добу

**Прізвище, ініціали лікаря:**

Кароль М. П.

**Код за ЄДРПОУ / РНОКПП та  
найменування закладу охорони  
здоров'я або ФОП:**

01993457, КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО  
"БОГОРОДЧАНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА ЛІКАРНЯ" БОГОРОДЧАНСЬКОЇ  
СЕЛИЩНОЇ РАДИ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, Комунальне  
некомерційне підприємство «Богородчанська центральна  
лікарня» Богородчанської селищної ради Івано-Франківської  
області (вул. Тараса Шевченка, 35)

**Адреса надавача медичних  
послуг:**

77700 вулиця Тараса Шевченка буд. 35, смт Богородчани, Івано-  
Франківський район, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА область

**Ліцензія на провадження  
господарської  
діяльності/декларація:**

№ 1058, видана на: на медичну практику, дата видачі 05.09.2019,  
орган що видав Міністерство охорони здоров'я України, термін  
дії: з 05.09.2019, номер наказу 1058.

Підпис та печатка лікаря:



\* Для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті, зазначаються серія (за наявності) та номер паспорта.

\*\* Фактична адреса надання медичних послуг.

КОД ПІДТВЕРДЖЕННЯ: НАДІСЛАНО НА НОМЕР +38285\*\*\*\*\*19

### Завдання:

1. Здійснити приймальний контроль E-рецепта, який поступив в аптеку від населення.
2. Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці.

3. *Вказати нормативно-правовий документ, який їх регламентує.*
4. *Навести алгоритм відпуску ЛЗ за Е-рецептом.*
5. *Запропонувати варіанти торгових назв препарату.*
6. *Охарактеризувати процедуру реімбурсації за відпущений ЛЗ по Е-рецепту.*

***Еталон відповіді:***

1. Здійснити приймальний контроль Е-рецепта, який поступив в аптеку від населення.

Електронний рецепт надійшов **27 січня 2026 р.** Рецепт виписаний на електронному бланку, відповідає рецептурному бланку Ф-1.

2. *Визначити термін дії виписаного рецепта та термін зберігання в аптеці.*

Термін дії рецепта – 1 місяць з дня виписки, рецепт дійсний. Термін його зберігання в аптеці 3 роки, не враховуючи поточного (безоплатний), тобто – до 31.12.2029 р. згідно Наказу МОЗ України № 360 від 19.07.2005 р. «Про затвердження Правил виписування рецептів на лікарські засоби і медичні вироби, Порядку відпуску лікарських засобів і медичних виробів з аптек та їхніх структурних підрозділів, Інструкції про порядок зберігання, обліку та знищення рецептурних бланків».

3. *Вказати нормативно-правовий документ, який їх регламентує.*

Даний рецепт виписаний для пацієнта 72 р., за програмою “Серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання” згідно Наказу МОЗ України № 1409 від 10.09.2025 р. « Про затвердження Переліків лікарських засобів і медичних виробів, які підлягають реімбурсації за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення, станом на 28.08.2025 р.».

4. *Навести алгоритм відпуску ЛЗ за Е-рецептом.*

Для відпуску за електронними рецептами необхідно зареєструвати аптеку, її підрозділи та керівник в ЕСОЗ. Для цього потрібна інформація про заклад, його ліцензію, активна поштова адреса та діючий кваліфікований електронний підпис керівника закладу. У разі якщо аптека здійснює відпуск наркотичних (психотропних) ліків, повинна бути зареєстроване додаткова ліцензія «Господарська діяльність з обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів».

Пацієнт на прийомі в лікаря отримує електронний рецепт, а зокрема – номер рецепта та кодом його погашення та за потреби інформаційну довідку. Наразі інформаційна довідка не прирівнюється до електронного рецепта, отже, відпускати ліки виключно за інформаційною довідкою поза ЕСОЗ не допускається. Також не потрібно робити жодних позначок на довідці.

Фармацевт повинен просканувати штрих-код, що міститься на інформаційній довідці, сканером або ввести 16-значний код до МІС вручну, далі в інтерфейсі МІС з’явиться перелік торгових назв ліків, що доступні до відпуску згідно з даними Державного реєстру лікарських засобів, наступним кроком пацієнт обирає серед запропонованих варіантів торгову назву препарату, керуючись власним вибором та фінансовими можливостями, для завершення відпуску ліків в ЕСОЗ необхідно ввести код підтвердження, а у разі відпуску наркотичних (психотропних) ліків або препаратів, що підлягають

відшкодування за програмою “Доступні ліки” – накласти КЕП працівника аптеки.

5. *Запропонувати варіанти торгових назв препарату:*

*Бісопролол - Тева* табл. 5 мг № 50, Бісопролол Сандоз табл. 5 мг № 30, Бісопролол - Астрафарм табл. 5 мг № 30.

6. *Охарактеризувати процедуру реімбурсації за відпущеним ЛЗ по Е-рецепту.* Відшкодування коштів за відпущені ліки за програмою «Доступні ліки» Національна служба здоров'я України повертає вартість відпущених медикаментів безоплатно або з доплатою безпосередньо на розрахунковий рахунок аптеки згідно реєстрів прейс-агрегатора HELSI.

### ***Практичний кейс 5***

Здійснити приймання лікарського засобу ЕНАЛАПРИЛ-ЗДОРОВ'Я по 5 мг № 30 від оптового постачальника за супровідними документами.

**Завдання:**

1. Здійснити приймання ЛЗ від оптового постачальника за супровідними документами (бланк 1.1).
2. Дати визначення поняттю «уповноважена особа».
3. Провести вхідний контроль готових ЛЗ промислового виробництва.
4. Заповнити Реєстр ЛЗ, які надійшли до суб'єкта господарської діяльності (аптеки) (бланк 1.2).
5. Провести для фармацевтичних товарів та ЛЗ розрахунок: торгових націнок та роздрібних цін.
6. Визначити суму приходу фармацевтичних товарів та ЛЗ по товарно-транспортній накладні.

***Еталон відповіді:***

1. *Здійснити приймання ЛЗ від оптового постачальника за супровідними документами (бланк 1.1):* ЛЗ та ВМП надходять в аптеки від постачальників, які обов'язково повинні мати ліцензії на право оптової реалізації. Копії ліцензій додаються до договорів і зберігаються в аптеках. У процесі відвантажування фармацевтичних товарів постачальник формує пакет супровідних документів: рахунок, товарно-транспортну і податкову накладні, сертифікати якості на кожну серію ЛЗ, висновки щодо якості для імпортованих ЛЗ та медичних імунобіологічних препаратів (МІБП). На підставі цих документів в аптеці здійснюється приймання товару за кількістю та якістю.

2. *Дати визначення поняттю «уповноважена особа»:* уповноважена особа - фахівець з повною вищою фармацевтичною освітою та стажем роботи за фахом не менше 2 років, на якого суб'єктом господарювання покладено обов'язки щодо ефективного управління системою якості лікарських засобів при їх оптовій та роздрібній торгівлі, проведення вхідного контролю якості лікарських засобів.

3. *Провести вхідний контроль готових ЛЗ промислового виробництва:* оформлення товарно-транспортної накладної (Бланк 1.1).

4. Заповнити Реєстр ЛЗ, які надійшли до суб'єкта господарської діяльності (аптеки): оформлення Реєстру (Бланк 1.2).
5. Провести для фармацевтичних товарів та ЛЗ розрахунок: торгових націнок та роздрібних цін: оформлення Бланку 1.1.
6. Визначити суму приходу фармацевтичних товарів та ЛЗ по товарно-транспортній накладній: оформлення Бланку 1.1.

Постачальник: ТОВ «БадМ» Україна, 49040, м. Дніпро, вул. Панікахи, 6.2 18-А IBAN: UA353005840000026006200430018 в Акб «Сітібанк» МФО 300584, ЄДРПОУ 31816235, Ліцензія АЕ № 192538 від 22.02.2013 р.

Отримувач: ІФНМУ, Аптека «Студент», вул. Галицька, буд. 124-а тел. (0342)788020 Іден.код 02010758 Ліцензія АВ № 361612 від 14.05.2013 IBAN: UA655008260000026230107000032 в УДК Івано-Франківської обл. МФО 836014


5

6

**ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА № 5 від 27.01.2026 р.**

№ з/п	Серія	Реєстрація сертифікату	Виробник	Реєстрація препарату	Термін придат.	Назва товару	Од. вимір.	Кількість	Ціна митн/завод.	Торг. націн. %	Ціна оптов.	Сума оптов.	Торг. націн. %	Ціна роздр.	Сума роздр.	
1.	AB25028	V.24 10.03.2024	ТОВ «ФК «Здоров'я», Україна	РП № UA/5913/01/03	08.2027	<b>ЕНАЛАПРИЛ-ЗДОРОВ'Я 5 мг № 30</b>	уп.	10	12,06	10	13,21	132,10	15	13,21* 1,07* 1,15= 16,25	162,50	
Загалом:							уп.	10				132,10				
ПДВ 7%:													9,24			
Всього:							уп.	10				141,34	162,50			
До сплати: Сто сорок одна грн. 34 коп.																

Вхідний контроль проведено, результат позитивний/негативний, дозволено/не дозволено до реалізації.

Уповноважена особа  (підпис, П.І.Б.) Дата проведення вхідного контролю 27.01.2026

Відпуск дозволив: Деркач І.М. /ПІБ/ Отримано 10 місць товару.

Документ склав: Ярош М.М. /ПІБ/ Товар отримав: Мицкан Р.С. /ПІБ/

Товар видав: Рублик С.С. /ПІБ/ Дата отримання товару: "27" "січня" 2026 р.

Довіреність № 065712 від 27.01.2026р. Через кого: Ганич І.В.

Бланк 1.2

4

**РЕЄСТР ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ, ЯКІ НАДІЙШЛИ ДО СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (АПТЕКИ)**

Назва постачальника та номер ліцензії	Номер та дата накладної	Назва лікарського засобу та його лікарська форма, дата реєстрації та номер реєстраційного посвідчення	Назва виробника	Номер серії	Номер і дата сертифіката якості виробника	Кількість одержаних упаковок	Термін придатності ЛЗ	Результат контролю уповноваженою особою
ТОВ «БадМ» Ліцензія АЕ № 192538 від 22.02.2013 р.	5 27.01.2026	ЕНАЛАПРИЛ-ЗДОРОВ'Я 5 мг № 30 РП UA/5913/01/03	ТОВ «ФК «Здоров'я», Україна	AB25028	V.24 10.03.2024	10	08.2027	Дозволено до реалізації

Дозволено для реалізації "27" "січня" 2026 р. Уповноважена особа  /ПІБ/

### **Практичний кейс 6**

Обчислити заробітну плату до видачі на руки для фармацевта Аптеки «Студент» код ЄДРПОУ 11525601 Мамчур С.І., якщо нарахована зарплата становить 3000 грн.

#### **Завдання**

1. Вказати розмір мінімальної заробітної плати.
2. Здійснити утримання ПДФО (Податку з доходів фізичних осіб) з врахування податкової соціальної пільги (ПСП) .
3. Здійснити утримання Військового збору.
4. Визначити суму до видачі на руки.
5. Здійснити нарахування на фонд оплати праці у цьому випадку.
6. Оформити касову операцію на видачу заробітної плати з каси аптеки (бланк 1).

#### **Еталон відповіді:**

1. *Вказати розмір мінімальної заробітної плати: 8647,00.*
2. *Здійснити утримання ПДФО (Податку з доходів фізичних осіб) з врахуванням податкової соціальної пільги (ПСП): У 2026р. Податкова соціальна пільга становить 1664,00 – застосовується до зарплати, що не перевищує 4660,00, тому  $(3000,00 - 1664,00) \times 18\% = 240,48$  .*
3. *Здійснити утримання Військового збору: Військовий збір становить 5%, тому  $3000,0 \times 5\% = 150,00$  .*
4. *Визначити суму до видачі на руки:  $3000,00 - 240,48 - 150,00 = 2609,52$*
5. *Здійснити нарахування на фонд оплати праці у цьому випадку: на ФОП нараховується єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 22%, тому  $3000,00 \times 22\% = 660,00$ .*
6. *Оформити касову операцію на видачу заробітної плати з каси аптеки (бланк 3).*

**Аптека "Студент"**

підприємство, організація

Ідентифікаційний

код ЄДРПОУ 11525601

Код за УКУД

347058

ВИДАТКОВИЙ КАСОВИЙ ОРДЕР № 1

Номер документа	Дата складання	Кореспондуючий рахунок	Код аналітичного обліку	Сума	Код цільового призначення
1	27 січня 2026р.	661		2609,52	

Видати **Мамчур С.І.***прізвище, ім'я по батькові*Підстава: **Заробітна плата****Дві тисячі шістсот дев'ять**грн. **52** коп.*прописом*

Додаток

Керівник

Головний бухгалтер

Одержав **Дві тисячі шістсот дев'ять**грн. **52** коп.*прописом***" 27 " січня** 2026 р.

Підпис

За **паспортом СС 254869, виданий Івано-Франківським МУВС МВС в Івано-Франківській обл.***найменування, номер, дата та місце видачі документа, який*

Видав касир

*засвідчує особу одержувача*

формат А5

### **Практичний кейс 7**

Здійснити приймання лікарського засобу ОМЕПРАЗОЛ-Тева по 20 мг № 30 від оптового постачальника за супровідними документами.

#### **Завдання:**

1. Здійснити приймання ЛЗ від оптового постачальника за супровідними документами (бланк 2.1).
2. Дати визначення поняттю «уповноважена особа».
3. Провести вхідний контроль готових ЛЗ промислового виробництва.
4. Заповнити Реєстр ЛЗ, які надійшли до суб'єкта господарської діяльності (аптеки) (бланк 2.2).
5. Провести для фармацевтичних товарів та ЛЗ розрахунок: торгових націнок та роздрібних цін.
6. Визначити суму приходу фармацевтичних товарів та ЛЗ по товарно-транспортній накладні.

#### **Еталон відповіді:**

1. *Здійснити приймання ЛЗ від оптового постачальника за супровідними документами (бланк 2.1):* ЛЗ та ВМП надходять в аптеки від постачальників, які обов'язково повинні мати ліцензії на право оптової реалізації. Копії ліцензій додаються до договорів і зберігаються в аптеках. У процесі відвантажування фармацевтичних товарів постачальник формує пакет супровідних документів: рахунок, товарно-транспортну і податкову накладні, сертифікати якості на кожен серію ЛЗ, висновки щодо якості для імпортованих ЛЗ та медичних імунобіологічних препаратів (МІБП). На підставі цих документів в аптеці здійснюється приймання товару за кількістю та якістю.
2. *Дати визначення поняттю «уповноважена особа»:* уповноважена особа - фахівець з повною вищою фармацевтичною освітою та стажем роботи за фахом не менше 2 років, на якого суб'єктом господарювання покладено обов'язки щодо ефективного управління системою якості лікарських засобів при їх оптовій та роздрібній торгівлі, проведення вхідного контролю якості лікарських засобів.
3. *Провести вхідний контроль готових ЛЗ промислового виробництва:* оформлення товарно-транспортної накладної (Бланк 2.1).
4. *Заповнити Реєстр ЛЗ, які надійшли до суб'єкта господарської діяльності (аптеки):* оформлення Реєстру (Бланк 2.2).
5. *Провести для фармацевтичних товарів та ЛЗ розрахунок: торгових націнок та роздрібних цін:* оформлення Бланку 2.1.
6. *Визначити суму приходу фармацевтичних товарів та ЛЗ по товарно-транспортній накладні:* оформлення Бланку 2.1.

**Постачальник:** ТОВ «БалДМ» Україна, 49040, м. Дніпро, вул. Панікахи, 6.2 18-А IBAN: UA353005840000026006200430018 в Акб «Сітібанк» МФО 300584, ЄДРПОУ 31816235, Ліцензія АЕ № 192538 від 22.02.2013 р.

**Отримувач:** ІФНМУ, Аптека «Студент», вул. Галицька, буд. 124-а тел. (0342)788020 Іден код 02010758 Ліцензія АВ № 361612 від 14.05.2013 IBAN: UA655008260000026230107000032 в УДК Івано-Франківської обл. МФО 836014

**ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА № 7 від 27.01.2026 р.**

№ з/п	Серія	Реєстрація сертифікату	Виробник	Реєстрація препарату	Термін придат.	Назва товару	Од. вимір.	Кільк-кість	Ціна митн./ завод.	Торг. націн. %	Ціна оптов.	Сума оптов.	Торг. націн. %	Ціна роздр.	Сума роздр.	
1.	B2000285	2002FP20001 928 11.11.2022	Тева Фарма С.Л.У	РП № UA/0235/02/01	08.2027	<b>ОМЕПРАЗОЛ-Тева калс, 20 мг № 30</b>	уп	10	81,72	10	89,89	898,90	25	<b>89,89* 1,07* 1,25= 120,22</b>	<b>1202,20</b>	
Загалом:							уп	10				898,90				
ПДВ 7%:													62,92			
Всього:							уп	10				961,82	1202,20			
<b>До сплати: Дев'ятсот шістдесят одна грн. 82 коп.</b>																

Вхідний контроль проведено, результат позитивний/негативний, дозволено/не дозволено до реалізації

Уповноважена особа



(підпис, П.І.Б)

Дата проведення вхідного контролю 27.01.2026

Відпуск дозволив: Деркач І.М. /ПІБ/

Отримано 10 місяць товару.

Документ склав: Ярош М.М. /ПІБ/

Товар отримав: Мишкан Р.С. /ПІБ/

Товар видав: Рублик С.С. /ПІБ/

Дата отримання товару: " " 20 р.

Довіреність № 065712 від 27.01.2026р. Через кого: Ганич І.В

Бланк 2.2

**РЕЄСТР ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ, ЯКІ НАДІЙШЛИ ДО СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (АПТЕКИ)**

Назва постачальника та номер ліцензії	Номер та дата накладної	Назва лікарського засобу та його лікарська форма, дата реєстрації та номер реєстраційного посвідчення	Назва виробника	Номер серії	Номер і дата сертифіката якості виробника	Кількість одержаних упаковок	Термін придатності ЛІЗ	Результат контролю уповноваженою особою
ТОВ «БалДМ» Ліцензія АЕ № 192538 від 22.02.2013 р.	7 27.01.2026	<b>ОМЕПРАЗОЛ-Тева калс. 20 мг № 30</b> РП UA/0235/02/01 до 23.05.2022	Тева Фарма С.Л.У	B2000285	2002FP20001928 11.11.2022	10	08.2027	<b>Дозволено до реалізації</b>

Дозволено для реалізації " 27 " січня 2026р.

Уповноважена особа



/ПІБ/

### **Практичний кейс 8**

Обчислити заробітну плату до видачі на руки для фармацевта Аптеки «Студент» код ЄДРПОУ 11525601 Мамчур С.І., якщо нарахована зарплата становить 10800 грн.

#### **Завдання**

1. *Вказати розмір мінімальної заробітної плати.*
2. *Здійснити утримання ПДФО (Податку з доходів фізичних осіб).*
3. *Здійснити утримання Військового збору.*
4. *Визначити суму до видачі на руки.*
5. *Здійснити нарахування на фонд оплати праці у цьому випадку.*
6. *Оформити касову операцію на видачу заробітної плати з каси аптеки (бланк 2).*

#### **Еталон відповіді:**

1. *Вказати розмір мінімальної заробітної плати: 8647,00.*
2. *Здійснити утримання ПДФО (Податку з доходів фізичних осіб): Заробітна плата більша за 4660,00, тому при розрахунку ПДФО не враховується Податкова соціальна пільга (1664,00),  $10800,00 \times 18\% = 1944,00$ .*
3. *Здійснити утримання Військового збору: Військовий збір становить 5%, тому  $10800,0 \times 5\% = 540,00$ .*
4. *Визначити суму до видачі на руки:  $10800,00 - 1944,00 - 540,00 = 8316,00$ .*
5. *Здійснити нарахування на фонд оплати праці у цьому випадку: на ФОП нараховується єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 22%, тому  $15500,00 \times 22\% = 3410,00$ .*
6. *Оформити касову операцію на видачу заробітної плати з каси аптеки (бланк 3).*

**Аптека "Студент"**

підприємство, організація

Ідентифікаційний

код ЄДРПОУ

11525601

Код за УКУД

347058

ВИДАТКОВИЙ КАСОВИЙ ОРДЕР № 1

Номер документа	Дата складання	Кореспондуючий рахунок	Код аналітичного обліку	Сума	Код цільового призначення
1	27 січня 2026р.	661		8316,00	

Видати Мамчур С.І.*прізвище, ім'я по батькові*Підстава: Заробітна плата**Вісім тисяч триста шістнадцять**грн. **00** коп.*прописом*

Додаток \_\_\_\_\_

Керівник

Головний бухгалтер

Одержав **Вісім тисяч триста шістнадцять**грн. **00** коп.*прописом*" 27 " січня 2026 р.

Підпис

За паспортом СС 254869, виданий Івано-Франківським МУВС МВС в Івано-Франківській обл.*найменування, номер, дата та місце видачі документа, який*

Видав касир

*засвідчує особу одержувача*

формат А5

### Практичний кейс 9

Проведіть економічний аналіз основних показників роботи аптеки „А” і аптеки „В” за минулий рік, використовуючи дані таблиці.

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	„А”	„В”
1	Товарообіг роздрібний	тис. грн.	3000	5600
2	Товарообіг оптовий	тис. грн.	950	1200
3	Рівень торгових накладень в реалізованому товарі	%	28	26
4	Сума витрат обігу	тис. грн.	900	1450
5	Середньостатистична кількість працівників аптеки	чол.	19	33

#### Завдання

1. Розрахувати основні економічні показники діяльності аптеки «А» та «В». Визначити суму торгових накладень.
2. Визначити суму прибутку.
3. Визначити рентабельність аптеки «А» та «В».
4. Визначити продуктивність праці обох аптек.
5. Зробити висновок про ефективність роботи аптек.
6. Визначити заходи для покращення фінансових результатів та збільшення прибутковості аптеки.

#### Еталон відповіді:

1. Розрахувати основні економічні показники діяльності аптеки «А» та «В». Визначити суму торгових накладень.

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
Товарообіг загальний	$3\,000\,000 + 950\,000 = 3\,950\,000$ грн.	$5\,600\,000 + 1\,200\,000 = 6\,800\,000$ грн.
Сума торгових накладень	$3\,950\,000 \times 0,28 = 1\,106\,000$ грн.	$6\,800\,000 \times 0,26 = 1\,768\,000$ грн.

2. Визначити суму прибутку.

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
Прибуток операційний	$1\,106\,000$ грн. – $900\,000$ грн. = $206\,000$ грн.	$1\,768\,000$ грн. – $1\,450\,000$ грн. = $318\,000$ грн.

3. Визначити рентабельність аптеки «А» та «В».

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
	$206\,000 / 3\,950\,000 \times 100\% = 5,21\%$	$318\,000 / 6\,800\,000 \times 100\% = 4,67\%$

4. Визначити продуктивність праці обох аптек.

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
Продуктивність праці	$3\,950\,000 / 19 = 207\,894,73$ грн./чол.	$6\,800\,000 / 33 = 206\,060,60$ грн./чол.

5. Зробити висновок про ефективність роботи аптек.

б. *Визначити заходи для покращення фінансових результатів та збільшення прибутковості аптеки.* Аптека “А” в минулому році працювала більш ефективно, оскільки показник рентабельності її діяльності склав на 0,54 % більше, ніж в аптеці “В”. Продуктивність праці на одного працюючого вища в аптеці “А” (на 1 834,13 грн.). Аптеці “В” в наступному році доцільно дещо збільшити націнку, а головне: збільшувати товарооберненість ЛЗ.

## Практичний кейс 10

Проведіть економічний аналіз основних показників роботи аптеки „А” і аптеки „В” за минулий рік, використовуючи дані таблиці.

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	„А”	„В”
1	Товарообіг роздрібний	тис. грн.	4300	3870
2	Товарообіг оптовий	тис. грн.	1100	980
3	Сума торгових накладень в реалізованому товарі	тис. грн.	1450	1260
4	Рівень витрат обігу	%	24	22
5	Середньостатистична кількість працівників аптеки	чол.	20	31

### Завдання

1. Розрахувати основні економічні показники діяльності аптеки «А» та «В». Визначити суму витрат обігу.
2. Визначити суму прибутку.
3. Визначити рентабельність аптеки «А» та «В».
4. Визначити продуктивність праці обох аптек.
5. Зробити висновок про ефективність роботи аптек.
6. Визначити заходи для покращення фінансових результатів та збільшення прибутковості аптеки.

### Еталон відповіді:

1. Розрахувати основні економічні показники діяльності аптеки «А» та «В». Визначити суму витрат обігу.

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
Товарообіг загальний	$4\,300\,000 + 1\,100\,000 = 5\,400\,000$ грн.	$3\,870\,000 + 980\,000 = 4\,850\,000$ грн.
Сума витрат	$5\,400\,000 * 0,24 = 1\,296\,000$ грн.	$4\,850\,000 * 0,22 = 1\,067\,000$ грн.

2. Визначити суму прибутку.

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
Прибуток операційний	$1\,450\,000 - 1\,296\,000 = 154\,000$ грн.	$1\,260\,000 - 1\,067\,000 = 193\,000$ грн.

3. Визначити рентабельність аптеки «А» та «В».

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
	$154\,000 / 5\,400\,000 * 100\% = 2,85\%$	$193\,000 / 4\,850\,000 * 100\% = 3,97\%$

4. Визначити продуктивність праці обох аптек.

Показник	Аптека «А»	Аптека «В»
Продуктивність праці	$5\,400\,000 / 20 = 270\,000$ грн. / чол.	$4\,850\,000 / 31 = 156\,451,61$ грн. / чол.

5. Зробити висновок про ефективність роботи аптек.

Аптека “А” в минулому році працювала більш ефективно, оскільки показник рентабельності її діяльності склав на 2,62 % більше, ніж в аптеці “В”. Продуктивність праці на одного працюючого вища в аптеці “А” (на 11 729 грн.).

*б. Визначити заходи для покращення фінансових результатів та збільшення прибутковості аптеки.*

Аптека “В” в минулому році працювала більш ефективно, оскільки показник рентабельності її діяльності склав на 1,12 % більше, ніж в аптеці “А”. Продуктивність праці на одного працюючого вища в аптеці “А” (на 113 548,39 грн.).

Аптеці “А” в наступному році доцільно дещо збільшити націнку, а головне: збільшувати товарооберненість ЛЗ.

**СТАНЦІЯ №2**  
**«ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ»**

## ТИПОВІ ПРАКТИЧНІ КЕЙСИ

### Практичний кейс 1

Допоможіть керівнику аптеки прийняти управлінське рішення щодо вибору фірми-постачальника для закупівлі лікарських засобів, використовуючи вихідні дані табл. 1.

Таблиця 1

Критерій	Вага критерію	Оцінка альтернативи, бали		
		Ф 1	Ф 2	Ф 3
Повнота асортименту	0,3	5	3	4
Ціни та знижки	0,4	5	5	3
Умови оплати	0,1	4	3	5
Рівень сервісу	0,1	3	4	5
Надійність	0,1	3	4	5
<i>Усього</i>	1			

#### Завдання:

1. Розкрити поняття «управлінське рішення».
2. Охарактеризувати етапи прийняття управлінського рішення.
3. Розрахувати рейтинг альтернатив.
4. Здійснити вибір альтернативи.
5. Обґрунтувати управлінське рішення.
6. Змодельовати управлінське рішення на основі інтуїтивного підходу та підходу, заснованому на міркуваннях.

#### Алгоритм відповіді:

1. Управлінське рішення – результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування й вибору альтернативи з множини варіантів досягнення мети фармацевтичної організації.

Управлінське рішення – це вибір, який має зробити керівник, щоб виконати обов'язки, обумовлені займаною посадою.

2. На *етапі діагностики* необхідно визначити проблему, яка потребує відповідного вирішення.

На *етапі формулювання критеріїв й обмежень* необхідно розробити перелік основних критеріїв вибору постачальника оптової фармацевтичної фірми.

На *етапі визначення альтернатив* треба встановити декілька варіантів потенційних постачальників. Аптека, наприклад, може закуповувати препарати у таких фірм: ТОВ «БаДМ», СП «Оптима-Фарм, ЛТД», ТОВ «Вента. ЛТД» тощо.

На *етапі оцінки альтернатив* визначається вага критерію; оцінюються альтернативи в балах; проводиться розрахунок рейтингу.

#### *Етап вибору альтернативи*

*Етап організації виконання рішення* та його оцінки, зворотній зв'язок.

3. Рейтинг розраховується як добуток, отриманий множенням ваги критерію на оцінку альтернативи в балах.

Критерій	Вага критерію	Оцінка альтернативи, бали			Рейтинг альтернатив		
		Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 1	Ф 2	Ф 3
Повнота асортименту	0,3	5	3	4	<b>0,3*5=1,5</b>	<b>0,3*3=0,9</b>	<b>0,3*4=1,2</b>
Ціни та знижки	0,4	5	5	3	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,2</b>
Умови оплати	0,1	4	3	5	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,5</b>
Рівень сервісу	0,1	3	4	5	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>
Надійність	0,1	3	4	5	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>
<i>Усього</i>	1				<b>4,5</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>

4. Розраховується сума рейтингу для кожної альтернативи. Визначається найбільше значення.

5. Керівнику доцільно обрати постачальника Ф1 (ТОВ «БадМ»/СП «Оптима-Фарм, ЛТД»/ТОВ «Вента. ЛТД»), оскільки сумарний рейтинг фірми за критеріями повноти асортименту, ціни, умов оплати, рівня сервісу, надійності є найбільшим серед інших фірм.

6. **Інтуїтивне рішення** – це вибір, продиктований відчуттям того, що він правильний. Тобто керівник обирає того постачальника, який йому імпонує.

**Рішення, засновані на міркуваннях**, — обумовлені знаннями або накопиченим досвідом. Вони відрізняються відносною швидкістю і дешевизною. Проте керівник, надмірно прихильний до міркування і накопиченого досвіду, може свідомо або несвідомо уникати нових альтернатив, хоча вони могли б стати ефективнішими, ніж знайомі варіанти вибору. Тобто керівник може обрати фірму «Оптима» - вона добре відома на ринку, з великим досвідом.

## **Практичний кейс 2**

Представлені ситуаційні кейси, що вимагають оцінки відповідно до Кодексу законів про працю України.

### **Приклад**

Асистент фармацевта аптечного пункту №2 аптеки «Аура» м. Івано-Франківськ Хома Надія Романівна (табельний номер 5) 3 червня подала заяву на звільнення за власним бажанням з 10 червня. Завідувач аптеки (Олег Горб) відмовив у звільненні з 10 червня, мотивуючи тим, що в аптеці асистента фармацевта немає ким замінити, і запропонував Надії Хомі звільнитись з 17 червня. Надія Хома заявила завідувачу аптеки, що вона не згодна, і з 10 червня не вийшла на роботу, вважаючи себе звільненою. Як повинен поступити завідувач аптекою в даній ситуації?

### **Завдання:**

1. Дати оцінку ситуації відповідно до КЗпП України.
2. Вказати тип ймовірного конфлікту.
3. Визначити основні методи вирішення конфліктної ситуації.
4. Визначити вид комунікацій між завідувачем аптеки та працівником.
5. Оформити наказ про звільнення (Бланк).
6. Вказати до якого типу документів відноситься наказ.

### *Алгоритм відповіді:*

1. Згідно зі ст. 38 Кодексу законів про працю України, працівник має право звільнитися за власним бажанням, попередивши роботодавця не пізніше ніж за 2 тижні. Завідувач аптеки мав право відмовити у звільненні з 10 червня, оскільки термін попередження менший за 14 днів. Працівниця, не вийшовши на роботу без наказу про звільнення, порушила трудову дисципліну. Це може бути підставою для відповідальності або звільнення за прогул (ст. 40 п. 4 КЗпП).

2 Конфлікт внутрішньоособистісний, рольовий: пов'язаний з безвідповідальністю працівниці у питанні реалізувати своє право на звільнення.

3. У наведеній ситуації можна запропонувати наступні методи вирішення конфліктної ситуації

*Компромiс* — встановлення нової дати звільнення, яка влаштує обидві сторони - звільнення за угодою сторін.

*Адміністративне врегулювання (примус)* — складання акту про відсутність на робочому місці (якщо вона не з'явилась) і відкриття дисциплінарного провадження; оформлення наказу про звільнення за прогул.

4. За формою це формальна комунікація - передача інформації здійснюється офіційно, через наказ. Це частина управлінської діяльності, закріплена документально. За напрямом – це внутрішня вертикальна комунікація за низхідною — інформація передається від керівника до підлеглого, тобто від завідувача аптеки до працівника.

5. Оформлення наказу (Бланк)


6. Наказ – це правовий акт, що видається керівником, який діє на основі єдиноначальності, з метою вирішення завдань, що стоять перед даною установою. Відноситься до розпорядчих, службових документів.

Найменування підприємства (установи, організації)

Типова форма № П-4  
ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Держкомстату України  
05.12.2008 № 489

Код ЄДРПОУ	
Дата складання	

**НАКАЗ № \_\_\_\_\_**  
**(РОЗПОРЯДЖЕННЯ)**  
**про припинення трудового договору (контракту)**

 Звільнити " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

Табельний номер

\_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ (назва структурного підрозділу)

\_\_\_\_\_ назва професії (посади), розряд, клас (категорія) кваліфікації

\_\_\_\_\_ (причина звільнення)

\_\_\_\_\_ (підстави звільнення)

Вихідна допомога \_\_\_\_\_ грн. \_\_\_\_\_ коп.



**Керівник  
підприємства**  
(установи, організації)

\_\_\_\_\_ підпис

\_\_\_\_\_ ПІБ

**З наказом (розпорядженням)  
ознайомлений**

\_\_\_\_\_ підпис працівника

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

### Практичний кейс 3

Фармацевтичне підприємство «Аура» торік продало на регіональному оптовому ринку безрецептурних препаратів на  $O_1 = 500$  тис. грн. На цьому ж ринку за той самий період конкуренти продали препаратів на суму  $O_k = 2000$  тис. грн (обсяг продажу найпотужнішого з конкурентів  $O_2=900$  тис. грн). Спеціалісти служби маркетингу підприємства «Аура» після ринкових досліджень виявили, що при використанні активної маркетингової програми місткість ринку в поточному році можна збільшити до  $M_{перс.} = 3000$  тис. грн. Також підприємство планує реалізувати новий гіполіпідемічний препарат-генерик. Визначити кількісні характеристики регіонального ринку, провести сегментацію для нового лікарського препарату.

#### Завдання:

1. Розкрити поняття «місткість ринку», «частка ринку».
2. Розрахувати частку оптового ринку, яку захопило підприємство торік.
3. Розрахувати відносну частку ринку підприємства стосовно основного конкурента.
4. Визначити наскільки вже використаний маркетинговий потенціал регіонального оптового ринку.
5. Зробити висновок.
6. Провести сегментацію ринку нового лікарського препарату.

#### Алгоритм відповіді:

1. *Місткість товарного ринку* – можливий обсяг реалізації товару за даного рівня і співвідношення цін. Характеризується розмірами попиту населення і величиною товарних пропозицій. *Місткість потенційного ринку* – можливі обсяги продажів товарів покупцям, які мають потребу в них і виявляють зацікавленість у певних товарах.

*Частка ринку* – це питома вага товарів фірми в загальній місткості даного ринку збуту, виражена у відсотках. Частка ринку може бути визначена також в окремому сегменті, розрахована *відносна частка ринку* у порівнянні з конкурентами (можливо з трьома основними) або з лідером.

2. Частка ринку, якою володіло підприємство минулого року, визначається:

$$\text{Ч} = \frac{O_1}{M} = \frac{O_1}{O_1 + O_k} = \frac{500\ 000}{500\ 000 + 2000\ 000} * 100\% = 20\%$$

3. Відносна частка ринку стосовно основного конкурента визначається:

$$\text{Ч} = \frac{O_1}{O_2} = \frac{500\ 000}{900\ 000} * 100\% = 55,6\%$$

4. Наскільки використаний маркетинговий потенціал ринку безрецептурних препаратів визначають порівнянням наявної місткості ринку з

перспективною:

$$\frac{M}{M \text{ персп}} = \frac{2500\ 000}{3000\ 000} * 100\% = 83,3\%$$

5. Отже, потенціал ринку використаний **на 83,3%**, тому для підприємств, які працюють на даному ринку, існують резерви підвищення обсягів збуту їх продукції, що, своєю чергою, потребує від них запровадження активної маркетингової програми.

6. Щоб провести сегментацію ринку нового гіполіпідемічного ЛП-генерика, слід враховувати як специфіку самого препарату, так і загальні принципи маркетингової сегментації.

*Географічна сегментація:* регіони з обмеженим доступом до брендів препаратів (наприклад, сільська місцевість)

*Демографічна сегментація* Вік: основна аудиторія — люди віком 40+, рівень доходу: середній та нижче середнього (генерик → доступна ціна).

*Психологічна сегментація* Люди, які піклуються про здоров'я та активно шукають профілактичні рішення, пацієнти з високим рівнем довіри до лікарів і фармацевтів

*Поведінкова сегментація* Пацієнти, які вже приймають гіполіпідемічні препарати (наприклад, статини), пацієнти з хронічними захворюваннями: атеросклероз, гіперхолестеринемія, ішемічна хвороба серця, споживачі, які надають перевагу більш доступним (дешевшим) альтернативам брендів ЛП.

#### **Практичний кейс 4**

Використовуючи дані щодо обсягів продажів лікарського препарату С протягом останніх семи років, визначити й охарактеризувати етап життєвого циклу даного лікарського препарату.

Обсяг продажів лікарського препарату С на ринку за останні роки склав: 0,7; 2,2; 3,5; 4,0; 3,7; 3,0; 2,3 (млн. уп.).

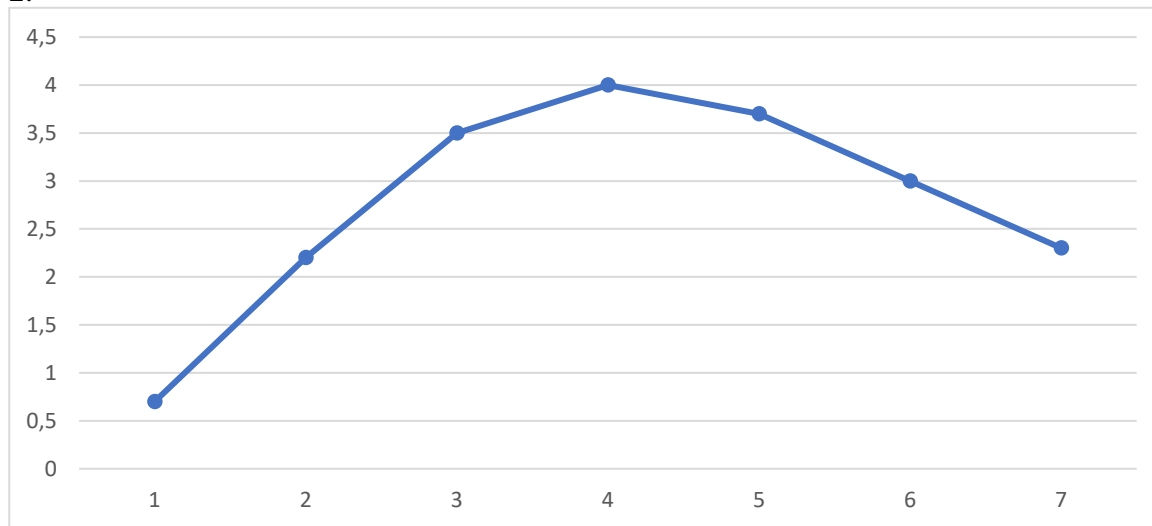
#### **Завдання:**

1. Охарактеризувати етапи життєвого циклу товару.
2. Намалювати графік життєвого циклу лікарського препарату А.
3. Визначити етап життєвого циклу у цьому році.
4. Визначити основні завдання маркетингу.
5. Визначити співвідношення елементів комплексу маркетингу.
6. Визначити переважні типи споживачів.

### Алгоритм відповіді:

1. Життєвий цикл товару - це модель реакції ринку в часі. Структура життєвого циклу складається з таких етапів : вихід на ринок (збут зростає повільно, інвестиції в організацію виробництва та збуту великі); етап зростання (у фазі зростання швидко досягається зона покриття витрат та прибутку); етап зрілості (збут зростає, але темпи знижуються, продукт приносить найбільший прибуток); етап спадання (спадання збуту та прибутку, яке неможливо зупинити навіть за допомогою інтенсивного маркетингу)

2.



3. Стадія спаду обумовлена тим, що товар іде з ринку у зв'язку з появою нових, більш ефективних товарів, які відповідають потребам та запитам споживачів, що змінюються. Цей етап ЖЦТ характеризується: значним надлишком виробничих потужностей; спостерігається мала диференціація товару, якість нестабільна; обсяг реалізації падає; ціни низькі; кількість конкурентів зменшується; прибуток зменшується, а товари продаються зі збитком; незначні витрати на рекламу та маркетингові заходи.

4. Основні завдання маркетингу на етапі спаду: оцінка доцільності подальшого існування товару (аналіз прибутковості та ринкових перспектив, визначення, чи варто підтримувати товар, оновлювати його чи знімати з виробництва), оптимізація витрат (скорочення маркетингових бюджетів, мінімізація витрат на виробництво, зберігання та дистрибуцію), фокусування на прибуткових сегментах (орієнтація на нішеві ринки або лояльних споживачів, які ще зацікавлені у товарі), зняття товару з ринку або перезапуск (спроба "реанімації" товару через оновлення дизайну, функцій або позиціонування), управління залишками продукції (розпродаж товарних залишків через знижки, акції, дистриб'юторів або аутлети), уникнення зайвих запасів на складах, підтримка іміджу бренду.

5. Співвідношення елементів комплексу маркетингу (4P) на етапі зрілості:

Елемент	Характеристика на етапі зрілості
<b>Product (Товар)</b>	Скорочення асортименту, припинення оновлення, залишення лише найприбутковіших або затребуваних моделей

<b>Price (Ціна)</b>	Зниження цін для стимулювання залишкового попиту, ліквідаційні знижки, гнучке ціноутворення.
<b>Place (Місце продажу)</b>	Оптимізація каналів збуту, зосередження на найбільш ефективних дистрибуторах, можливе скорочення мережі..
<b>Promotion (Просування)</b>	Мінімізація витрат на рекламу, фокус на пряму комунікацію з лояльними клієнтами, розпродажі, спеціальні пропозиції.

6. *Лояльні споживачі* (прихильники бренду): ті, хто звик до товару та не хоче або не може перейти на нові альтернативи, часто залишаються з брендом із прихильності або через довіру до якості.

*Консервативні користувачі*: обережно ставляться до новинок, вважають за краще перевірені продукти, не слідкують за трендами або не бачать потреби в оновленнях.

### **Практичний кейс 5**

Провести аналіз фармацевтичного «портфеля» підприємства методом Бостон консалтинг груп, якщо фармацевтичне підприємство поставляє на фармацевтичний ринок лікарські препарати А, В, С. Вихідні дані для розрахунків у таблиці.

*Таблиця 1*

#### **Вихідні дані**

Лікарський препарат	Обсяг продажу, тис. грн	Обсяг продажів основного препарату-конкурента, тис. грн	Темпи зростання ринку, %
А	120	350	9
В	350	200	5
С	100	150	15

#### **Завдання:**

1. Дати визначення маркетингової стратегії фірми.
2. Визначити відносну частку ринку для лікарських препаратів А, В, С.
3. Позначити на матриці БКГ лікарські препарати А, В, С.
4. Визначити позицію кожного лікарського препарату на матриці.
5. Охарактеризувати кожну стратегічну господарську одиницю.
6. Запропонувати стратегічні рекомендації для кожного лікарського препарату відповідно до його позиції в матриці.

#### **Алгоритм відповіді:**

1. «Маркетингова стратегія» (стратегія охоплення ринку): це формування та реалізація цілей і завдань підприємства-виробника за кожним окремим ринком (сегментом ринку) і кожним товаром на певний період часу (довгостроковий, середньостроковий) для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та

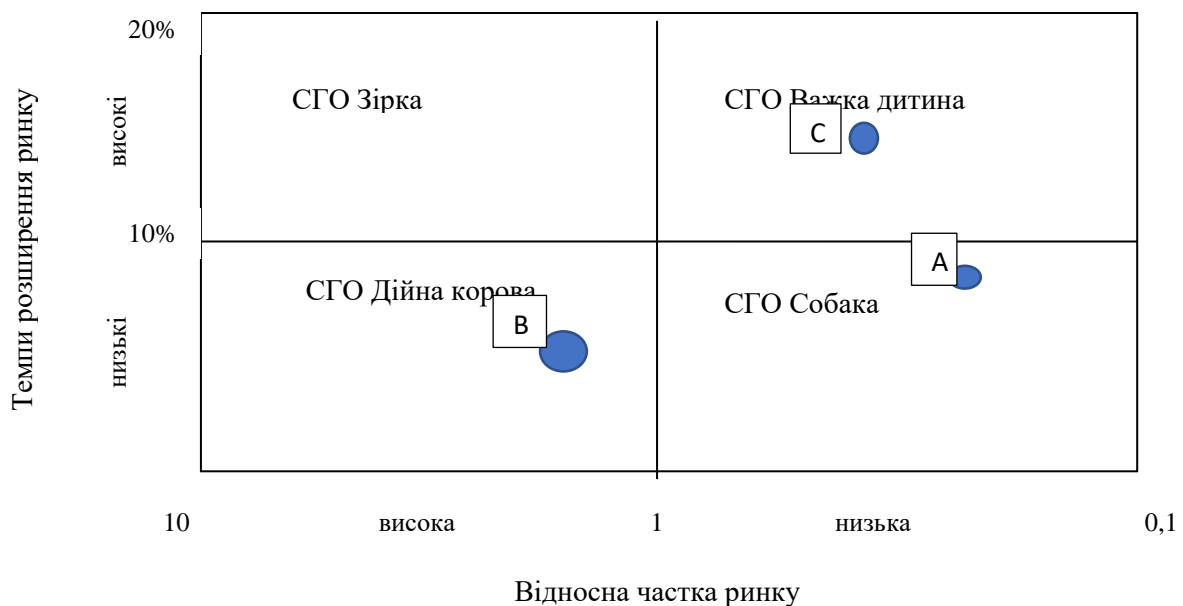
можливостей підприємства (фірми).

2. ЛП А:  $120/350 = 0,4$

ЛП В:  $350/200 = 1,8$

ЛП С:  $100/150 = 0,7$

3. Для вирішення завдання необхідно побудувати матрицю БКГ



4. Препарат А належить до СГО «Собаки», препарат В – «Дійна королева», препарат С – «Важка дитина»

5. «Важка дитина» - це СГО, які перебувають на початковому етапі життєвого циклу і потребують значних коштів для їх підтримки. Високі показники темпу зростання ринку і низький показник відносної частки ринку потребують значних фінансових витрат.

«Дійна королева» - СГО, які перебувають на етапі зрілості, приносять високі прибутки, які використовуються для фінансування інших СГО.

«Собаки» - СГО, які перебувають на етапі спаду життєвого циклу, їх позиція найменш приваблива (низькі темпи зростання і низька частка ринку)

6. Для препарату С альтернатива маркетингової стратегії - інтенсифікація зусиль і вкладання коштів у розвиток такого СГО або виключення такого СГО зі складу портфеля фірми.

Для препарату В – стратегія збору врожаю і підтримання конкурентних переваг

Для препарату А – поступове виведення СГО з портфеля.

## Практичний кейс 6

Проаналізувати оптові цінові пропозиції. Визначити цінову кон'юнктуру даного лікарського препарату. Вибрати постачальника та охарактеризувати канал збуту для лікарського препарату:

### Вихідні дані

<b>КОРВАЗАН</b> табл. п/о 12,5 мг, № 30, Київмедпрепарат (Україна)		
22.09.2025	54,94 грн	Галафарм (Україна, Київ)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (філіал) (Україна, Вінниця)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (філіал) (Україна, Львів)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (філіал) (Україна, Одеса)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (філіал) (Україна, Кривий Ріг)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (філіал) (Україна, Харків)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (філіал) (Україна, Гостомель)
24.09.2025	55,86 грн	БадМ (Україна, Дніпро)
22.09.2025	59,50 грн	О.Л.КАР. Фарм-Сервіс (Україна, Шаргород)

### Покупець:

Аптека «Студент»

Попик Наталія Іванівна

Юр.адреса 76018, м.Івано-

Франківськ, вул. Галицька, 124

Банківські реквізити:

р/р 35227003000017 в УДК в Івано-

Франківській області

МФО 836014

Код ЄДРПОУ 02010758

ІП № 020107509155

Свідоцтво № 12884835 Ліцензія АВ №552638 від  
18.10.2013 р.

### Завдання:

1. Визначити мінімальну, максимальну ціну на лікарський препарат.
2. Розрахувати середню ціну на лікарський препарат.
3. Розрахувати коефіцієнт ліквідності ціни.
4. Зробити висновок, обґрунтувавши вибір постачальника для отримання лікарського препарату.
5. Оформити договір купівлі-продажу з обраним постачальником.
6. Скласти схему каналу збуту, охарактеризувати за довжиною та шириною.

### Алгоритм відповіді:

1. Максимальна ціна  $P_{\max}$  – 59,50 грн, мінімальна ціна  $P_{\min}$  – 54,94 грн.

2. Ціна середня

$$P_{\text{сер}} = \sum P / n, \text{ де}$$

$P_{\text{сер}}$  - ціна середня,

$\sum P$  – сума цін усіх представлених пропозицій

$n$  – кількість представлених пропозицій

$$P_{\text{сер}} = 505,46 / 9 = 56,16 \text{ грн}$$

3. Коефіцієнт ліквідності розраховують за формулою:

$$K_{\text{liq}} = (P_{\max} - P_{\min}) / P_{\min}, \text{ де}$$

$K_{\text{liq}}$  – коефіцієнт ліквідності

$P_{\max}$  – ціна максимальна

$P_{\min}$  – ціна мінімальна

$$K_{liq} = (59,50 - 54,94) / 54,94 = 0,08$$

4. Коефіцієнт ліквідності ціни не перевищує 0,5, тобто коливання цінових пропозицій оптових фармацевтичних фірм складає **не більше, ніж 50 %**. За цим показником український ринок **КОРВАЗАН** табл. п/о 25 мг, № 30, **може** бути охарактеризований як стабільний, а внутрішній маркетинг – як соціально-етично направлений.

5. Договір купівлі-продажу з ТОВ «БаДМ». Договір – документ, який фіксує угоди сторін про встановлення яких-небудь відносин та регулює ці відносини. Це довідково-інформаційний документ.

6. Враховуючи умову завдання, для даного препарату характерний дворівневий канал збуту (за довжиною): виробник (Київмедпрепарат) →оптова фірма (БаДМ) →аптека →кінцевий споживач. За шириною каналу збуту – інтенсивний розподіл: велика кількість посередників.

**Договір**  
**Поставки лікарських засобів № \_\_\_\_\_**

м. Дніпро

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Постачальник:** Товариство з обмеженою відповідальністю "БадМ", в особі директора структурного підрозділу в м.Івано-Франківськ Труфіна Олега Георгійовича, діючого на підставі доручення №59 від 24 листопада 2023 року з однієї сторони та

**Покупець:** \_\_\_\_\_, в особі \_\_\_\_\_ діючого на підставі \_\_\_\_\_ з другої сторони, надалі - **Сторони**, уклали цей Договір про наступне:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

1.1. Постачальник зобов'язується поставити Покупцю товар в асортименті, кількості, зазначеними у специфікації до цього Договору, яка є невід'ємною його частиною. Покупець зобов'язується прийняти та оплатити такий товар на умовах визначених Договором.

1.2. Найменування товару (відповідно до специфікації): лікарські засоби.

**2. ЯКІСТЬ ТОВАРІВ, РОБІТ ЧИ ПОСЛУГ**

2.1. Якість Товару, що постачається, відповідає стандартам та правилам згідно діючого законодавства України, технічним умовам даного виду товару, підтверджується сертифікатом якості, має реєстраційні посвідчення.

2.2. Якщо поставлений товар виявиться неякісним, або таким, що не відповідає цього Договору, Постачальник зобов'язаний замінити товар протягом \_\_\_\_\_ банківських днів. Всі витрати, пов'язані із заміною товару несе Постачальник.

2.3. Термін придатності товару повинен становити не менше як \_\_\_\_% від вказаного на упаковці.

**3. ЦІНА ТОВАРУ ТА СУМА ДОГОВОРУ**

3.1. Ціна на товар встановлюються в національній валюті України.

3.2. Валютою Договору є гривня України.

3.3. Сума цього Договору складає 15 000 грн 50 коп., в т.ч. ПДВ 1050 грн.

3.4. Ціна (сума) договору може бути зменшена за взаємною згодою сторін.

3.5. Зміна ціни та доповнення до специфікації відбувається в письмовій формі шляхом укладання додаткових угод до цього Договору.

**4. ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ ОПЛАТИ**

4.1. Покупець здійснює оплату за поставлений товар в національній валюті України в безготівковій формі шляхом перерахування коштів на розрахунковий рахунок Постачальника.

4.2. Розрахунок за поставлений товар здійснюється з відстрочкою платежів до \_\_\_\_\_ днів.

4.3. Розрахунок проводиться після надання Постачальником накладної на отримання товару та рахунку про оплату.

4.4. До рахунку додається документ підтверджуючий якість товару.

**5. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ**

5.1. Постачальник здійснює поставку товару Покупцю партіями протягом \_\_\_\_\_ робочих днів з моменту отримання заявки на необхідний товар.

5.2. Доставка, завантаження та розвантаження товару здійснюється автотранспортом Постачальника за власні кошти.

5.3. Датою поставки є дата коли товар переданий у власність Покупця.

5.4. Зобов'язання Постачальника щодо поставки та передачі замовленого Покупцем Товару (який відповідає умовам цього Договору, кількості, комплектності) вважаються виконаними в повному обсязі з моменту передачі Товару у власність Покупця.

5.5. Приймання -передача товару по кількості проводиться відповідно до товарно-супровідних документів, по якості – відповідно до документів, що засвідчують його якість. .

5.6. При виникненні претензій по комплектності чи якості Товару, Постачальник повинен замінити неякісний товар, або довести недостатню кількість товару протягом \_\_\_\_\_ робочих днів з дати отримання претензій від Покупця.

5.7. Перевірка кількості, комплектності Товару здійснюється Покупцем в момент передачі Товару Постачальником. Уповноважені представники Сторін складають і підписують акт про невідповідність Товару або про наявність пошкодженого Товару, у порядку, який визначається діючим законодавством України. У випадку визнання факту невідповідності або пошкодження Товару Постачальник зобов'язаний виконати заміну такого Товару на умовах даного Договору.

5.8. У разі виявлення внутрішньотарної недостачі або деформації Покупець зобов'язаний скласти Акт приймання, підписаний уповноваженою особою та скріплений печаткою Покупця та направити його по факсу Постачальнику протягом 3 днів з моменту отримання Покупцем Товару, інакше претензії по

кількості або деформації Товару не приймаються, а вказана кількість Товару у видатковій накладній вважається фактично отриманою і Покупець зобов'язаний сплатити його.

5.9. У разі повернення Товару Покупець зобов'язаний передати Постачальнику з накладною на повернення копії видаткових накладних, за якими повертається Товар .

## **6. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН**

6.1. За невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків за даним Договором Сторони несуть відповідальність згідно чинному законодавству України.

6.2. У випадку порушення строку оплати поставленого товару Покупець сплачує Постачальнику пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ, діючої в період прострочення, від суми простроченого платежу, за кожний день.

6.3. Покупець сплачує Постачальнику суму боргу з врахуванням індексу інфляції за весь час прострочення платежу, а також 10% річних від простроченої суми в порядку ст. 625 ЦК України.

## **7. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ**

7.1. Сторони за Договором домовились, що у випадку виникнення форс-мажорних обставин (дія непереборної сили, яка не залежить від волі Сторін), а саме: військових дій, блокади, землетрусів, повені та інших природних аномалій, дій чи бездіяльності органів державної влади і управління, змін законодавства, Сторони звільняються від відповідальності за повне чи часткове невиконання своїх зобов'язань по даному Договору на час дії вказаних обставин.

7.2. Сторони зобов'язані негайно повідомити за телефоном чи іншим способом про початок та закінчення дії форс-мажору, що заважає виконанню договору.

7.3. У випадку, коли дія вказаних обставин продовжується більше 30 днів, кожна із Сторін має право на розірвання Договору. При цьому ні одна із сторін не має права вимагати від іншої сторони відшкодування можливих збитків, за виключенням сплати грошових коштів за отриманий товар.

## **8. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ**

8.1. При невиконанні чи неналежному виконанні Сторонами умов даного Договору, як окремих його частин, так і в цілому в межах діючих строків позовної давності, питання виноситься та обговорюється в установленому порядку в Господарському суді за місцем знаходження відповідача.

## **9. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ**

9.1. Сторони домовились про те, що текст Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди на це іншої Сторони, окрім випадку, коли така передача пов'язана з отриманням офіційних дозволів, документів для виконання умов Договору чи сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених діючим законодавством, регулюючим зобов'язання Сторін за Договором.

## **10. СТРОК ДІЇ ТА УМОВИ РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ**

10.1. Даний Договір вступає в дію з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін і скріплення їх печатками та діє до " \_ " \_\_\_\_\_ 20 \_ р.

10.2. Якщо сторони не мають одна до одної ніяких претензій даний Договір автоматично пролонгується на один календарний рік на тих же умовах.

10.3. Дострокове розірвання Договору можливе за ініціативою будь-якої Сторони, при цьому зацікавлена Сторона інформує про свої наміри та погоджує їх з іншою Стороною у письмовому вигляді. Дострокове розірвання Договору за угодою Сторін не віднімає проведення розрахунків за поставлений товар по Договору в повному обсязі на момент розгляду ініціативи однієї із сторін.

## **11. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ, ПОШТОВІ ТА ПЛАТІЖНІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН**

### **Постачальник:**

Юр. адреса: 49005, м. Дніпро,  
вул. Панікахи, 2  
поштова: 49008, Дніпро,  
вул. Робоча, 164 «Б»,  
ЄДРПОУ 31816235  
п/р 26002146146001  
в КБ "Приватбанк"  
МФО 305299  
Тел. 80567470127  
Ліц. АВ №302499 від 07.02.2007р.  
Свідоц. № 100039625 від 08.05.20013 р.,  
Інд. податк. № 318162304666

### **Покупець:**

Індекс \_\_\_\_\_  
Адреса \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Телефон \_\_\_\_\_  
ЄДРПОУ \_\_\_\_\_  
МФО \_\_\_\_\_  
п/р \_\_\_\_\_  
в банку \_\_\_\_\_  
Ліц. № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_  
Свідоцт. № \_\_\_\_\_  
Інд. податк. № \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Труфін О.Г.

## Практичний кейс 7

Використовуючи умовні дані маркетингових досліджень (табл. 1), визначте доцільність реклами лікарського препарату у журналах «А» (спеціалізований фармацевтичний журнал, розрахований на широку аудиторію фармацевтів аптечних закладів) і «Б» (науково-популярний молодіжний журнал).

Таблиця 1

### Вихідні дані

Характеристика видань	Журнал «А»	Журнал «Б»
Вартість рекламного оголошення, грн	30000	40000
Наклад, примірників	30000	50000
Корисна аудиторія, %	70	30

**Примітка:** розрахунок реальної вартості реклами для журналів ведеться на 1000 примірників

### Завдання:

1. Дати визначення поняття «реклама».
2. Розрахувати вартість рекламного оголошення без врахування корисної аудиторії видань.
3. Розрахувати корисну аудиторію.
4. Розрахувати вартість рекламного оголошення з врахуванням корисної аудиторії видань.
5. Зробити висновок про доцільність розміщення рекламного тексту на лікарський препарат в одному з видань.
6. Визначити мотиви рекламного звернення.

### Алгоритм відповіді:

1. Реклама	
– переконливий засіб інформації про товар або фірму, комерційна пропаганда споживчих якостей товару і належної діяльності фірми, засіб, який готує активного і потенційного споживача до покупки.	
– оплачена, неперсоналізована комунікація, що здійснюється ідентифікованим спонсором в ЗМІ з метою схилити або вплинути на аудиторію.	
2. Вартість рекламного оголошення (без врахування результатів маркетингових досліджень щодо обсягу корисної аудиторії)	
$\frac{\text{Журнал «А»}}{30\,000 \times 1000} = 1000 \text{ грн}$	$\frac{\text{Журнал «Б»}}{40\,000 \times 1000} = 800 \text{ грн}$
3. Корисна аудиторія	
$\text{Журналу «А»}$ $30\,000 \times 0,7 = 21\,000 \text{ примірників}$	$\text{Журналу «Б»}$ $50\,000 \times 0,3 = 15\,000 \text{ примірників}$
4. Реальна вартість рекламного оголошення (з врахуванням результатів	

маркетингових досліджень щодо обсягу корисної аудиторії)

Журнал «А»

$$\frac{30\,000 \times 1000}{21\,000} = 1428,6 \text{ грн}$$

Журнал «Б»

$$\frac{40\,000 \times 1000}{15\,000} = 2667 \text{ грн}$$

5. Рекламу лікарських препаратів доцільно розміщувати у журналі «А» (спеціалізованому фармацевтичному журналі), оскільки корисна аудиторія даного видання є більшою, а реальна вартість рекламного оголошення меншою, ніж у журналу «Б» (науково-популярному молодіжному журналі).

6. У цій ситуації доцільно використовувати раціональні мотиви рекламного звернення, орієнтовані на фахову аудиторію, з акцентом на вигоду, ефективність комунікації та професійне сприйняття інформації. Рекламне звернення може містити результатами клінічних досліджень, професійні відгуки фармацевтів, програмами лояльності для аптек.

## ПЕРЕЛІК НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ДОКУМЕНТІВ

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії ВР України 28.06.1996 р.
2. Закон України №2801-ХІІ від 19.11.1992 р. «Основи законодавства України про охорону здоров'я».
3. Закон України №123/96-ВР від 4.04.1996 р. «Про лікарські засоби».
4. Закон України № 270/96-ВР від 03.07.1996 р. «Про рекламу».
5. Закон України №863–ХІV від 8.07.1999 р. «Про внесення змін до Закону «Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів».
6. Постанова КМУ № 647 від 12.08.2015 р. «Про затвердження Положення про Державну службу України з лікарських засобів та контролю за наркотиками».
7. Постанова КМУ № 1303 від 17.08.1998 р. «Про впорядкування безоплатного та пільгового відпуску ЛЗ за рецептами лікарів у разі амбулаторного лікування окремих груп населення та за певними категоріями захворювань».
8. Постанова КМ України № 770 від 06.05.2000 р. «Про затвердження Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів».
9. Постанова КМУ № 929 від 30.11.2016 р. «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів)».
10. Постанова КМУ № 333 від 25.03.2009 р. «Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення».
11. Постанова КМУ № 955 від 17.10.2008 р. «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення».
12. Наказ МОЗ України № 385 від 26.10.2002 р. «Про затвердження переліків закладів охорони здоров'я, лікарських, провізорських посад та посад молодших спеціалістів з фармацевтичною освітою у закладах охорони здоров'я».
13. Наказ МОЗ України № 848 від 05.05.2023 р. «Про затвердження Переліку лікарських засобів, дозволених до застосування в Україні, які відпускаються без рецептів з аптек та їх структурних підрозділів».
14. Наказ МОЗ України № 1495 від 21.08.2023 р. «Про затвердження Переліків лікарських засобів і медичних виробів, які підлягають реімбурсації за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення, станом на 10.08.2023 року».
15. Наказ МОЗ України № 275 від 31.05.2006 р. «Про затвердження Інструкції по санітарно-протиепідемічному режиму аптек».
16. Наказ МОЗ України № 360 від 19.07.2005 р. «Про затвердження Правил виписування рецептів на ЛЗ і ВМП, Порядку відпуску ЛЗ і ВМП з аптек та їх структурних підрозділів, Інструкції про порядок зберігання, обліку та знищення рецептурних бланків».
17. Наказ МОЗ України № 494 від 07.08.2015 р. «Про деякі питання придбання, перевезення, зберігання, відпуску, використання та знищення

наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів у закладах охорони здоров'я».

18. Наказ МОЗ України № 395 від 31.12.1996 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій по визначенню вартості виготовлення і фасування ЛЗ і ВМП».

19. Наказ МОЗ України № 812 від 17.10.2012 р. «Про затвердження Правил виробництва (виготовлення) та контролю якості ЛЗ в аптеках».

20. Наказ МОЗ України № 677 від 29.09.2014 р. «Про затвердження Порядку контролю якості лікарських засобів під час оптової та роздрібної торгівлі».

21. Наказ МОЗ України № 44 від 16.03.1993 р. «Про організацію зберігання в аптечних установах різних груп ЛЗ і ВМП».

22. Наказ МОЗ України № 1409 від 10.09.2025 р. « Про затвердження Переліків лікарських засобів і медичних виробів, які підлягають реімбурсації за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення, станом на 28.08.2025 р.».

23. Закон України № 322-VIII від 10.12.1971 «Кодекс законів про працю України».

24. Закон України № 505/96 від 15.11.1996 «Про відпустки».

25. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/322-08>

## ЛІТЕРАТУРА

1. Організація та економіка фармації. Модуль 1 «Організація фармацевтичного забезпечення населення» денна форма навчання. Навчально-методичний посібник для студентів IV курсу фармацевтичного факультету спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація». Грицик А.Р., Феденько С.М., Самборський О.С., Ціхонь Г.М. Івано-Франківськ, 2024. 132с.

2. Організація та економіка фармації. Модуль 2 Системи обліку та основи економіки фармації. Навчально-методичний посібник для студентів IV курсу фармацевтичного факультету спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація». Грицик А.Р., Феденько С.М., Самборський О.С., Ціхонь Г.М. Івано-Франківськ, 2024. 168с.

3. Організація та економіка фармації: навчально-методичний посібник (зошит) / Н.М. Косяченко, В.П. Горкуша, В.В. Кобрин, Н.П. Завадська. - 2-е видання, 2021. 224с.

4. Догвопол Н.В., Полозова Т.В., Радченко М.О. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання. Харків:ХНУРЕ, 2021. 300 с.

5. Організація та економіка фармації. Ч.1. Організація фармацевтичного забезпечення населення: нац. підруч. для студ. вищ. навч. закл. / А.С. Немченко, В.М. Назаркіна, Г.Л. Панфілова та ін.; за ред. А.С. Немченко. - Харків : НФаУ : Золоті сторінки, 2015. - 360 с. (Національний підручник).

6. Організація та економіка фармації. Ч. 2. Системи обліку в фармації : нац.. підруч. для студентів вищ. навч. закл. / А.С. Немченко, В.М. Назаркіна, О.П.

- Гудзенко та ін. ; за ред.. А.С. Немченко. - Харків : НФаУ : Золоті сторінки, 2016. - 416 с. - (Національний підручник).
7. Організація та економіка фармації. Ч. 3. Основи економіки фармації : нац. підруч. для студентів фармац. ф-тів ВНЗ МОЗ України / А.С. Немченко, Г.Л. Панфілова, В.М. Назаркіна та ін. ; за ред.. А.С. Немченко. - Харків :НФаУ : Золотісторінки, 2017. - 272 с. - (Національний підручник).
8. Громовик Б.П., Терещук С.І., Чухрай І.Л. Організація та економіка фармації / За ред. проф. Б.П. Громовика та доц. С.І. Терещук. – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009 . – 816 с.
9. Фармацевтичний менеджмент та маркетинг. Навчально-методичний посібник для студентів заочної форми навчання / О. Самборський, Т. Коляджин, І. Білик. Івано-Франківськ: ПП Голіней О.М., 2024. 148 с.
10. Менеджмент та маркетинг в охороні здоров'я: навчальний посібник/ В. І. Борщ, О. В. Рудінська, Н. Л. Кусик. Одеса: Олді+, 2022. 255 с.
11. Маркетинг у фармації: навч.-метод. посіб. / МОН України, Уманський державний пед. Ун-т імені Павла Тичини; уклад.: О. Г. Чирва, С. М. Подзігун, О. В. Гарматюк. Умань: Візаві, 2020. 206 с.

### **Інформаційні ресурси**

1. Офіційний сайт ВРУ України – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт МОЗ України – режим доступу: <http://moz.gov.ua/>
3. Офіційний сайт НСЗУ – режим доступу: <https://nszu.gov.ua/>
4. Фармацевтична енциклопедія. URL: <http://www.pharmencyclopedia.com.ua>
5. Щотижнева газета «Аптека». URL: <http://www.apteka.ua/>