

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/diplomnaya-rabota/134818>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Фармацевтика

Содержание

Введение 3

Глава 1. Теоретические аспекты функции аптеки и правила ее организации 5

1.1. Исторические аспекты становления и развития аптек 5

1.2. Классификации аптек и их основные функции 8

1.3. Деятельность аптек в зарубежных странах: сопоставление функций аптек и организационных аспектов деятельности 10

Глава 2. Классификации аптечных сетей для фармпроизводителя 15

2.1. Репутация аптечной сети и собственников (руководителей) бизнеса 15

2.2. Конструктор маркетинговых опций и классификация аптечных сетей 18

Глава 3. Анализ функции и правила ее организации на примере сбытовой сети аптеки «Фармация» 27

3.1. Характеристика аптеки «Фармация» города Ухта 27

3.2. Оснащение аптеки (помещение и оборудование) 32

3.3. Приемка лекарственных препаратов и штат аптеки 34

3.4. Мероприятия по стимулированию сбыта фармацевтических препаратов 42

Заключение 48

Список литературы 50

Приложения 55

Введение

Актуальность выбранной темы заключается в том, что аптеки существуют уже около 400 лет, и их значение не уменьшается. Больше число лекарственных препаратов мы получаем через аптечные организации. От организации работы аптеки, от ее обеспечения населения лекарственными средствами и другими товарами аптечного ассортимента зависит здоровье людей.

Фармацевтический бизнес в последние годы считается одним из самых доходных. Число аптек увеличивается - больших и маленьких, независимых или входящих в крупные аптечные торговые сети. В каждом торговом центре сейчас обязательно есть аптечный киоск или магазин, иногда даже несколько - и все они выглядят по-разному. И часто от того, насколько привлекательно смотрится аптека снаружи и изнутри, зависит и количество покупателей.

На сегодняшний день аптека готовых лекарственных форм является основным видом аптечных организаций, поэтому крайне важно знать организацию фармацевтической деятельности именно такого вида аптеки.

На современном этапе рыночных отношений обостряется жесткая конкуренция между участниками фармацевтического рынка, что обуславливает поиск эффективных методов организации и управления.

Наблюдаются процессы разделения, объединения, укрупнения и ликвидации фармацевтических организаций. Активный рост, предполагавший значительные финансовые вливания, стал затруднительным или даже невозможным в связи с кризисными явлениями на мировом финансовом рынке. В итоге ряд активно развивающихся фармацевтических компаний были вынуждены пересмотреть стратегию развития с быстрого роста и наращивания инфраструктурного потенциала на качественное развитие организации, увеличение оборота существующих точек и увеличение прибыли.

Объектом исследования данной работы является аптека «Фармация» город Ухта.

Предмет исследования - рассмотрение организации ее работы.

Цель исследования - функции аптеки и правила ее организации.

Задачи исследования:

□ изучить исторические аспекты становления и развития аптек;

- рассмотреть классификацию аптек и их основные функции;
- определить деятельность аптек в зарубежных странах: сопоставление функций аптек и организационных аспектов деятельности;
- изучить репутацию аптечной сети и собственников (руководителей) бизнеса;
- вывести конструктор маркетинговых опций и классификация аптечных сетей;
- дать характеристику аптеки «Фармация» города Ухта;
- определить оснащение аптеки (помещение и оборудование);
- охарактеризовать приемку лекарственных препаратов и штат аптеки;
- рассмотреть мероприятия по стимулированию сбыта фармацевтических препаратов .

Методы исследования: изучение и анализ специализированной литературы, изучение передового фармацевтического опыта, наблюдение, изучение фармацевтической документации.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

Глава 1. Теоретические аспекты функции аптеки и правила ее организации

1.1. Исторические аспекты становления и развития аптек

Изучать вопросы истории фармацевтического товароведения необходимо в тесной связи с развитием фармации и этапами научно-технического прогресса.

Первый этап истории развития фармации был самым длительным, охватывая первобытнообщинный строй, рабовладельческий строй и эпоху феодализма. Длительность данного этапа объясняется тем, что на всем его протяжении был низкий уровень производительных сил.

В фармации, например, изготовление лекарств находилось в стадии ремесленной технологии и зависело от умелости отдельного фармацевта. Наука о лекарствах преподавалась как неразделенный комплекс знаний, базируясь, в основном, на сочинениях Галена (I в.н.э.), Авиценны (980-1037) и др. И только в конце первого этапа (середина XVI века) широкое развитие торговых связей между государствами повлекло за собой необходимость упорядочения требований к качеству товаров, в первую очередь аптекарских товаров.

Неслучайно поэтому в 1549 г. в Падуанском университете Италии была открыта первая кафедра товароведения, которая называлась кафедрой растительных и животных фармацевтических материалов . С начала XVII и до конца XVIII веков длился второй этап развития фармации, на который большое влияние оказал общий ход научно-технического прогресса. В это время от общей основы знаний о лекарствах отделились фармакология и обобщенная фармацевтическая дисциплина — фармацевтическое товароведение. На третьем этапе развития фармации (конец XVIII и XIX века), в результате появления новых методов анализа, возможности изолировать лекарственные вещества из растений в чистом виде (морфин, 1806 г.), синтезировать органические вещества (хлоралгидрат, 1828 г.) и т.п., из комплексной дисциплины фармацевтического товароведения начинают выделяться фармакогнозия, фармацевтическая химия, технология лекарств и др. На конец XIX века и примерно до 20-30-х годов XX столетия приходится четвертый этап развития фармации, характеризующийся углублением специализации фармацевтических дисциплин и формированием новой общественно-научной дисциплины - организации и экономики фармации.

Дальнейшее развитие фармации связано с диверсификацией фармацевтических наук, в результате чего появилась биофармация, фармацевтическая информация и другие. Ассортимент медикаментов, перевязочных материалов и средств гигиены стремительно расширяется. В то время в продаже аптек преобладают готовые лекарственные формы заводского производства, поэтому в специализированных аптеках готовые препараты, лекарственные травы и др. Постоянно расширяется ассортимент реагентов, используемых контрольно-аналитическими лабораториями; расширяется материально-техническая база аптечных складов и баз; появляются новые упаковочные средства. История возникновения и развития медицинского товароведения неразрывно связана с развитием медицинской техники и научно-технического прогресса, а также людьми, внесшими определенный вклад в становление медицинского товароведения как научной и образовательной дисциплины .

Медицинское товароведение как научная дисциплина сформировалось в годы Великой Отечественной войны, когда знание медицинских товаров особенно остро требовалось от военных провизоров, такие как хирургические инструменты, повязки, медицинское оборудование. Это было необходимо для решения вопросов, связанных с организацией поставок медицинского оборудования в военно-медицинские учреждения. Важную роль в этом сыграли военные хирурги, которые в тяжелейших условиях военного времени не только проводили операции, но и изобретали рационализированные новые или старые медицинские инструменты. Среди них Н.Н. Бурденко - один из основоположников нейрохирургии, главный военный хирург, принимавший непосредственное участие в решении организационных вопросов военной медицины, включая определение списка наиболее важных и необходимых медицинских устройств для военно-полевой хирургии.

С именем Бакулев А.Н. связаны с совершенствованием старых и появлением новых типов хирургических инструментов, устройств и аппаратов в области урологии, хирургии груди и др. Преподавание основ науки о медицинских изделиях в нашей стране было впервые начато на факультете санитарной защиты Центрального института непрерывного образования, где в 1939 году был введен курс по предметам медицинского назначения и оборудованию. Затем был введен курс в фармацевтических институтах медико-санитарного снабжения, в который вошли элементы медицинского товароведения. Как самостоятельная учебная дисциплина медицинское товароведение сформировалось на кафедре военно-медицинского снабжения, созданной при Военно-медицинской академии СССР в 1943 г., где А.Л. Хренов в 1945 г. впервые прочел курс медицинского товароведения. Большой вклад в развитие медицинского товароведения как учебной дисциплины внесли Кабатов Ю.Ф. и Крендаль П.Е. Написанный ими учебник для фармацевтических институтов и фармацевтических факультетов медицинских институтов «Медицинское товароведение» выдержал три издания (1964, 1974 и 1984 гг.).

В настоящее время кафедра медицинского товароведения 1 ММА носит имя М. ОНА. Сеченова. В деятельности фармацевта все большее значение приобретают функции исследования продукта: заключение договоров на поставку товаров, приемка товаров путем проведения анализа товаров, анализ ассортимента, ценообразование, исследование спроса, реклама и т. Д. Эти функции по сути являются элементами маркетинга с определенной рыночной трансформацией. Вопросы вызывают особую озабоченность, связанных с хранением фармацевтических продуктов, которое может осуществляться должным образом только при известных потребительских свойствах и механизме воздействия факторов окружающей среды на товар.

И если 15-20 лет назад в нашей стране аптеки были похожи на близнецов, то сегодня ситуация в корне изменилась. Аптеки имеют интересный дизайн, удобные витрины, информационные пункты. Появились новые типы заведений под названием «аптечный супермаркет». Здесь можно ознакомиться с ассортиментом препаратов, прочитать инструкцию, выбрать производителя. Это сертифицированные лекарства, изготовленные в фабричных условиях.

Тем не менее, все еще существуют лекарства, изготовленные на заказ. И если в советское время на эти препараты приходилось 15% от общего объема лекарств, то сегодня их небольшое количество интернет-аптек с производственными цехами становится все меньше и меньше. Вновь открываемые аптеки - это аптеки готовых лекарственных форм.

Многие современные аптеки имеют собственные сайты со списком лекарств, описаниями, публикациями по применению, информацией о наличии лекарств. В Интернет-магазине можно выбрать нужное лекарство, оплатить его и заказать доставку на дом.

1.2. Классификации аптек и их основные функции

Классификация розничных аптечных предприятий. Функции.

1. По форме собственности: - частная, - государственная, муниципальная.

2. Организационно-правовая форма деятельности коммерческих организаций: - хозяйственное предприятие (акционерное общество с ограниченной и дополнительной ответственностью), - семья, товарищества (полное и ограниченное), - унитарные предприятия (государственные и муниципальные).

3. Тип организации: - Аптека (реализация всех функций розничной торговли), - Аптечный пункт (ограничен продажей наркотических, психотропных, ядовитых и сильнодействующих препаратов), - Аптечный киоск, аптечный магазин (продажа без рецепта, он не может выполнять функцию производства).

4. Обслуживаемый контингент: - больничная аптека обслуживает 1 медицинское учреждение на 100 коек (как отделение бесплатно), - межбольничный госпиталь (предоставляет несколько медицинских учреждений на общую сумму не менее 500 коек), гомеопатическое .

5. Характер ассортимента: - универсальный, специализированный, - профильный.

6. Расположение: - городское, - сельское.

7. Наличие производственной базы: - производственной и непроизводственной,

8. Режимы работы: - нормальный, - в эксплуатации, - 24 часа в сутки.

9. Степень сотрудничества: - аптечные сети, - ассоциации.

Функции:

1. «Прямой курс» нацелен на конечного пользователя и развитие организации:

- Логистика (управление запасами).

- Продажа - продажа товаров и услуг.

- Производство - Производство устаревших лекарственных форм согласно нормам и требованиям медицинских учреждений.

- Информация и советы.

- с медицинской точки зрения - при необходимости оказать первую помощь.

- аналитический анализ хозяйственно-финансовой деятельности.

- управление процессом.

- Контроль.

2. «обратного хода»: коммуникативные - поддерживают взаимодействие с предметами из внешней среды; транспортировка и отгрузка товаров; информационные и рекламные услуги.

3. Задачи и функции самостоятельных аптек, классификация, состав помещений. Наличие независимых отделов. Оформление материальной ответственности .

Автономная аптека осуществляет производственную, снабженческую, торговую и финансово-хозяйственную деятельность.

В рамках приемочного контроля при поступлении лекарств в аптеку необходимо проверить соответствие общим требованиям таких показателей, как упаковка, маркировка и описание. Как и что проверять по этим показателям подробно описано в Приказе Минздрава РФ № 751н от 26.10.2015. Все лекарственные формы можно классифицировать иерархически: по агрегатному состоянию, типу дисперсной системы, способу введения и типу высвобождения. Классификация лекарственных форм (Приложение А).

Таким образом, контроль качества лекарственных средств может проводиться как самой аптечной организацией, так и органами Росздравнадзора в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.3. Деятельность аптек в зарубежных странах: сопоставление функций аптек и организационных аспектов деятельности

В основе законодательства всех Европейских стран — членов ЕЭС, касающегося аптек, лежит Копенгагенская Декларация, принятая 31 мая 1994 года на Европейском Форуме фармацевтических обществ. Вот основные ее положения:

1. Лекарства не являются обычным товаром.

2. Фармацевт осуществляет контроль за качеством лекарств, руководствуясь в своей деятельности четкими профессионального и этическими правилами.

3. Определение «Аптека» относится только к тем учреждениям, которые соответствуют этому понятию.

4. Фармацевт – единственный специалист с соответствующей квалификацией, необходимой для принятия решений о допуске лекарств на рынок. Образование и постоянное профессиональное развитие позволяют фармацевтам осуществлять надлежащий контроль на всех этапах оптовой и розничной торговли лекарствами во имя здоровья и безопасности населения .

Что касается форм собственности аптек и права на профессиональную фармацевтическую деятельность, то в отдельных странах Европы ситуация иная. Совершенно аналогичные принципы действуют в континентальной Европе, тогда как в Великобритании и Ирландии они совершенно разные.

Рассмотрим некоторые из принятых в Европе тем фармацевтической деятельности и на примерах отдельных стран.

В Германии принцип личного управления аптекой со стороны фармацевта является обязательным (далее фармацевт - это магистр фармацевтики, т.е. фармацевт с высшим фармацевтическим образованием). Он владелец аптеки, и только один. Лицензия только для конкретной аптеки. В исключительных случаях аптеку можно передать в управление другому провизору, например, при исполнении фармацевту 65 лет, болезни, инвалидности, обязательной службы в армии. Вдова фармацевта, если не фармацевт, может унаследовать аптеку, но должна передать ее администрации фармацевта. Это состояние может продолжаться до момента второго брака.

В Испании только фармацевт может владеть аптекой, может владеть только аптекой и должен управлять

ею лично.

Во Франции аптека работает на основании лицензии, выданной префектом после согласования с районным советом аптек и генеральным директором по санитарным вопросам (местной администрацией). Только фармацевт может открыть или купить аптеку и должен лично управлять ею. Необязательно быть владельцем помещения аптеки, его можно арендовать.

В Греции только фармацевт владеет аптекой и может владеть только одной аптекой. Для его открытия необходимо разрешение - лицензия от местного органа власти и регистрация в Аптечной палате. В случае смерти фармацевта аптека может находиться в ведении несертифицированных наследников в течение пяти и более лет, если ребенок фармацевта обучен этой профессии.

В Италии только фармацевтам разрешено владеть и управлять аптекой. У фармацевта не может быть более 2 аптек. Чтобы стать владельцем аптеки, необходимо иметь опыт работы в аптеке не менее 2 лет и пройти конкурс среди желающих. Количество аптек на определенной территории ограничено, если желающих открыть аптеку больше, чем лимит аптек, то проводится конкурс. Количество аптек регулируется законом. В Португалии аптекой может владеть только фармацевт. У него может быть только одна аптека, он обязан ею руководить и быть членом Аптечной палаты. Помимо частных аптек, действует сеть благотворительных аптек для малоимущих «Милосердие».

В Нидерландах только фармацевт может владеть аптекой и должен работать в ней лично. Аптеки могут принадлежать фармацевтическим ассоциациям. Большинство аптек работают в арендованных помещениях. Срок юридической аренды составляет 20 лет. Также есть сеть благотворительных аптек.

В Дании только фармацевту разрешено владеть аптекой. Он является владельцем оборудования и принадлежностей, а часто и собственником помещения. Фармацевт, достигший 50-летнего возраста, может получить разрешение на управление аптекой, и срок действия лицензии истекает через 70 лет. Срок разрешения на открытие и покупку аптеки может составлять 20 лет, поскольку количество аптек ограничено законом. У аптеки может быть филиал на основании отдельной лицензии, в филиале должен работать только фармацевт, помощник фармацевта может самостоятельно отпускать только безрецептурные препараты, предназначенные для самолечения.

Список литературы

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.
2. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ (ред. от 04.06.2018) «Об обращении лекарственных средств» // Собрание законодательства РФ [Текст]. – 2010. – №32. – Ст. 4235.
3. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 04.03.2003 № 80 (ред. от 06.10.2006) «Об утверждении Отраслевого стандарта «Правила отпуска (реализации) лекарственных средств в аптечных организациях. Основные положения» // Собрание законодательства РФ [Текст]. – 2003. – №27. – Ст. 1237.
4. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 16.07.1997 № 214 (ред. от 23.07.2001) «О контроле качества лекарственных средств, изготовляемых в аптечных организациях (аптеках)» // Собрание законодательства РФ [Текст]. – 1997. – №12. – Ст. 2354.
5. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 26.10.2015 №751н (ред. от 14.05.2016) «Об утверждении правил изготовления и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность» // Собрание законодательства РФ [Текст]. – 2015. – №14. – Ст. 1518.
6. Александрова, О.Ю. Как реализовать право граждан на лекарственное обеспечение в стационаре [Текст] / О.Ю. Александрова, М.Н. Бурцева // Правовые вопросы в здравоохранении. - 2016. - № 12. - С. 58-67.
7. Башкатова, А. Минздрав придумал новый вид обязательных взносов. Россиянам обещают лекарства по бесплатным рецептам, но сначала за них надо будет заплатить [Текст] / А. Башкатова // Независимая газета. – 2016. – С. 1- 2.
8. Возможности использования средств ОМС для финансирования лекарственного обеспечения при оказании медицинской помощи больным редкими заболеваниями [Текст] / А.А. Соколов [и др.] // Менеджер здравоохранения. - 2016. - № 7. - С. 65-78.
9. Голикова, Т.А. По большому счету: [проблемы лекарственного обеспечения льготных категорий граждан] [Текст] / Т.А. Голикова; записала Т. Зыкова // Российская газета. – 2017. – С. 1-9.
10. Баландин, Е.С. Международный стандарт ISO 9000:2000 «Система менеджмента качества» [Текст] / Е.С. Баландин. – М.: Проспект, 2016. – 90 с.
11. Брусин, А. В. Посетители аптек: потребительские предпочтения [Текст] / А.В. Бусин // Новая аптека. –

2016. – №2. – С.28-38.

12. Горбунов, А.В. Международный стандарт ISO 9001:2015 «Система менеджмента качества» [Текст] / А.В. Горбунов. – М.: Проспект, 2017. – 32 с.

13. Евстратов, А. В. Динамика основных структурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации: тенденции и перспективы [Текст] / А. В. Евстратов // Молодой ученый. – 2016. – № 18. – С. 357-361.

14. Евстратов, А. В. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации [Текст] / А. В. Евстратов // Молодой ученый. – 2016. – № 19. – С. 299-304.

15. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции [Текст] / А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. – 2016. – № 4. – С. 39-46.

16. История мерчандайзинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studbooks.net/840024/marketing/istoriya_merchandayzinga

17. Куликов, В.А. Контроль качества лекарственных средств, изготавливаемых в аптеке [Текст] / В.А. Куликов. – Витебск: ВГМУ, 2017.–118 с.

18. Колесова, Н.С. Гуманизация правового регулирования как цель развития законодательства об охране здоровья в РФ [Текст] / Н.С. Колесова // Гуманистический фактор в современном праве: материалы Междунар. науч.-практ. конф. [18-20 мая 2016 г.] / под общ. ред. Т.А. Сошниковой. – М., 2016. – С. 134-141.

19. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е европейское изд. [Текст] / Ф. Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2015. – 752 с.

20. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. [Текст] / Ф. Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с.

21. Кочнева, Я. Б. Особенности учёта в аптеках розничной торговли [Текст] / Я. Б. Кочнева // Молодой ученый. – 2019. – №2. – С. 228-230.

22. Кочнева Я. Б. Особенности учёта в аптеках розничной торговли // Молодой ученый. – 2019. – №2. – С. 228-230. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/240/55471/>

23. Комсомольская правда. Мерчандайзинг как искусство стимулирования продаж, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/merchandaizing.html>

24. Коситов, В.А. Эффективное управление аптечным бизнесом: инструменты и технологии. [Текст] / В.А. Коситов, Д.В. Сидорова. – М.: ФармаШкола, 2016. – 144 с.

25. Красюк, И.А. Маркетинг в коммерческой деятельности: учебное пособие. [Текст] / И.А. Красюк. – М.: Феникс, Ростов-на-Дону, 2015. – 392 с.

26. Крайнов, Г.Н. Технология подготовки и реализации кампании по рекламе и PR. Учебное пособие. [Текст] / Г.Н. Крайнов. – Издательство: Лань Спб. – 2018. – 372 с.

27. Кулик, В. В. Оценка ассортимента лекарственных средств и разработка маркетинговой концепции аптечного предприятия [Текст] / В. В. Кулик, Т. И. Кабакова, Н. Г. Кондрашков // Новая аптека. – 2015. – №7. – С. 63-78.

28. Куликова, О. А. Выявление критериев оптимальности ассортимента аптечных организаций [Текст] / О. А. Куликова, Л. И. Лаврентьева, Д. А. Смирнова // Всероссийская науч. конф., посвященная 40-летию фарм. ф-та Самарского гос. мед. Университета, сборник материалов. – 2015. – С. 36-38.

29. Красильникова, Е.Ю. Проблемы финансирования закупок орфанных лекарств [Текст] / Е.Ю. Красильникова, Е.Г. Носок // Здравоохранение. – 2016. – № 5. – С. 68-77.

30. Лоскутова, Е. Е. Трансформация потребительских предпочтений на рынке ОТС- препаратов [Текст] / Е. Е. Лоскутова // Ремедиум. – 2017. – №4. – С. 48-50.

31. Маличенко, В.С. Особенности организации амбулаторного лекарственного обеспечения отдельных групп населения в Российской Федерации [Текст] / В.С. Маличенко и др. // Медико- социальная экспертиза и реабилитация. – 2016. – № 19 (2). – С. 103-108

32. Мерчандайзинг в аптеке [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://studfile.net/preview/3977045/page:10/>

33. Мерчандайзинг: все что нужно знать, основные правила [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.business.ru/article/483-merchandaizing-v-magazine>

34. Общие правила мерчандайзинга в аптеке [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ecopharmacia.ru/publ/farm>

35. ООО «Фармация» город Ухта, Комсомольская площадь, 7/10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/id/6593563>

36. Правовое обеспечение мерчандайзинга [Электронный ресурс].- Режим доступа:

https://studwood.ru/2174520/marketing/pravovoe_obespechenie_merchandayzinga

37. Продвижение товаров: основные понятия [Электронный ресурс].- Режим доступа:

<https://studfile.net/preview/3977044/page:20/>

38. Романовский, Г.Б. Правовое обеспечение доступности медицинской помощи [Текст] / Г.Б. Романовский // Правовые вопросы в здравоохранении. - 2016. - № 2. - С. 50-61.

39. Ростова, Н.Б. Разработка подходов к формированию ассортимента лекарственных препаратов в аптечной организации в целях содействия рациональному использованию лекарств [Текст] / Н.Б. Ростова, Н.А. Гудилина, А.И. Кудряшова // Вестник Росздравнадзора. - 2016. - № 5. - С. 66-72.

40. Рудин, А. В. Особенности продаж ОТС-препаратов в аптеке: маркетинг, менеджмент, мерчандайзинг [Текст] / А. В. Рудин // Экономический вестник фармации. - 2016. - №2. - С.52 - 58.

41. Рябова, Г. А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации [Текст] / Г. А. Рябова, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнала. - 2016. - № 5. - С. 47 - 49.

42. Рябова, Г. А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ [Текст] / Г. А. Рябова, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. - 2017. - № 3. - С. 64 - 66.

43. Солонина, А.В. Современные реалии аптек лечебно-профилактических учреждений [Текст] / А.В. Солонина, Р. И. Ягудина // Клиническая фармация. - 2017. - №2. - С. 109 - 113

44. Цели мерчандайзинга в аптеке - Фармацевтический маркетинг [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ecopharm>

45. Шлячкова, С. Ю. Маркетинговые аспекты управления ассортиментом товаров аптечного ассортимента [Текст] / С. Ю. Шлячкова. - М.: Норма, 2017. - 24 с.

46. Эффективность управления персоналом в организации. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://studopedia.net/10_157882_lektsiya--effektivnost-upravleniya-personalom-vorganizatsii.html.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/134818>