

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/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/135387>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Экономика в здравоохранении и фармацевтике

Введение 3

Глава 1. Теоретические аспекты изучения госпитальных закупок препаратов для терапии гепатита С 5

1.1. Понятие госпитальной закупки 5

1.2. Характеристика препаратов, используемых в терапии гепатита С 8

Выводы по первой главе 12

Глава 2. Сравнительный анализ цен на госпитальные закупки противовирусных препаратов для терапии гепатита С за последние 5 лет 13

2.1. Анализ цен на противовирусные препараты для терапии гепатита С в 2016–2017 годах 13

2.2. Цены на противовирусные препараты для терапии гепатита С в 2018–2019 годах 16

2.3. Стоимость противовирусных препаратов для терапии гепатита С в 2020 году 18

Выводы по второй главе 20

Заключение 21

Список литературы 23

Введение

Актуальность проблемы исследования, которая рассматривается в данной курсовой работе, обусловлена тем, что на сегодняшний день все больше увеличивается количество пациентов с различными формами гепатита. Одной из самых распространенных форм является гепатит С, который существует очень давно и считается неизлечимым заболеванием, который, в конечном итоге, приводит к циррозу печени и летальному исходу пациента.

Современные учреждения здравоохранения, которые принимают пациентов с гепатитом С, вынуждены закупать различные препараты, которые применяются в терапии данного заболевания, порой, по завышенным ценам в связи с высоким уровнем конкуренции фармацевтических компаний и постоянной борьбой в данной рыночной нише.

Цель исследования – провести анализ госпитальных закупок противовирусных препаратов для терапии гепатита С.

Объект исследования – противовирусные препараты для терапии гепатита С.

Предмет исследования – госпитальные закупки противовирусных препаратов для терапии гепатита С.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить ряд теоретических и практических задач исследования:

1. Охарактеризовать понятие госпитальной закупки.
2. Дать характеристику препаратов, используемых в терапии гепатита С.
3. Провести анализ цен на противовирусные препараты для терапии гепатита С в 2016–2017 годах.
4. Изучить цены на противовирусные препараты для терапии гепатита С в 2018–2019 годах.
5. Проанализировать стоимость противовирусных препаратов для терапии гепатита С в 2020 году.

Методы исследования: анализ научной литературы, описательный, историографический, хронологический, сравнительный, наблюдение, статистический, классификация, моделирование.

Теоретическая значимость исследования связана с анализом научной литературы, посвященной организации госпитальных закупок, а также с описанием препаратов, которые применяются в терапии гепатита С.

Практическая значимость исследования обусловлена проведением сравнительного анализа стоимости основных препаратов, которые применяются в терапии гепатита С, за последние 5 лет.

Структура исследования. Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

Глава 1. Теоретические аспекты изучения госпитальных закупок препаратов для терапии гепатита С

1.1. Понятие госпитальной закупки

Госпитальная закупка – это оптовое приобретение препаратов для лечения конкретных заболеваний, которое осуществляется тем или иным медицинским учреждением за счет бюджета .

Госпитальные закупки – это сегмент фармацевтического рынка, живущий по отдельным законам. Здесь один телефонный звонок и одна короткая встреча может принести фармакологической компании большую прибыль. «Тяжёлые» препараты просто невозможно (или очень сложно) продавать другими способами – допустим, если речь идет об онкологии.

Существует несколько видов госпитальных закупок, которые практикуются в Российской Федерации .

1. Прямая закупка. Самый простой случай. Медицинское учреждение без всяких тендеров закупает медикаменты напрямую у дистрибьютора. Ответственное за закупку лицо получает свой процент от сделки после перечисления денег.

Минус данной схемы: ограниченная сумма закупки, 100 тысяч рублей в квартал на каждую группу препаратов. Если сумма больше – придется разыгрывать аукцион.

2. Тендеры. Основополагающий документ – это Федеральный закон Российской Федерации № 94-ФЗ . В рамках бюджетов ФОМС и ДЛО в подавляющем большинстве случаев используются запрос котировок (если сумма контракта до 500 тысяч рублей) и открытый аукцион (если сумма больше 500 тысяч).

При запросе котировок заказчик публикует на сайте конкурсную документацию с указанием цены контракта, сроков и прочих условий. Подрядчики шлют котировки с указанием цены, в определенную дату производится выбор наилучшего предложения.

При аукционе схема несколько сложнее. После публикации документации дистрибьюторы шлют заявки на участие в аукционе, далее специальная комиссия рассматривает – допускать того или иного дистрибьютора или не допускать. В назначенный день все допущенные собираются в аукционном зале, и начинаются торги по типу «кто меньше». Торгуются, обычно, понижением цены с шагом в 5% .

Есть наиболее простые способы для фармацевтических компаний выиграть торги, не прибегая к необходимости понижать цену. Нужно сделать так, чтобы не с кем было торговаться. И тут есть два способа .

Схема 1. «Третий лишний». Под этим названием скрывается обыкновенный картельный сговор.

Дистрибьюторы заранее договариваются между собой – кому уйдёт какой госконтракт. После этого остается не допустить чужих дистрибьюторов к участию в аукционе.

Отсечение лишних – это задача как раз той самой специальной комиссии. Законных способов, на самом деле, много – можно придаться к мелким огрехам в документации, можно отказать на основании того, что ранее у дистрибьютора случались срывы сроков поставок.

Срывы сроков по причине дефектуры производителей случаются у всех. Разбираться, кто виноват, в комиссии не будут, а это вполне законный повод не допустить к торгам .

Минус схемы в том, что она отлично работает только когда у препарата не существует дженериков, либо их мало, когда рынок поделен. Если хотя бы одно из условий не соблюдено – может и не получиться. Не допущенный к торгам дистрибьютор может начать возмущаться, попытаться подать в суд – а лишняя шумиха в этом деле в любом случае ни к чему .

На сайте zakupki.gov.ru договорные аукционы можно распознать по их итогам – в большинстве случаев, если лот отдается практически без всякого понижения цены – аукцион купленный .

Схема 2. Дьявол в мелочах. Применяется в случае, когда у препарата много конкурирующих дженериков. В реализации этой схемы на первое место выходит менеджер по работе с ключевыми клиентами фармакологической компании и его отношения с ответственным за закупки лицом.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 года (утратил силу) // Консультант Плюс. Информационно-правовой портал. – [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598/ (Дата обращения: 30.11.2020)
2. Аверьянова, С.И., Клобукова, А.А., Лаевская, Л.Г. Принципы применения лекарственных средств в комплексной терапии гепатита С [Текст] / С.И. Аверьянова, А.А. Клобукова, Л.Г. Лаевская // Медицинские технологии. – 2019. – № 8. – С. 60–70
3. Бондаренко, В.С., Хвостова, Е.Е., Демидова, С.С. Лекарственные препараты в вирусологии [Текст] / В.С. Бондаренко, Е.Е. Хвостова, С.С. Демидова. – Сызрань: Проспект, 2019. – 398 с.
4. Веденеева, Е.К., Проценко, Л.Д., Яковлева, И.М. Государственные закупки [Текст] / Е.К. Веденеева, Л.Д.

Проценко, И.М. Яковлева. – Волгоград: Статут, 2018. – 460 с.

5. Гудыменко, Ю.А., Перцова, О.Л., Охтинская, Е.В. Тендеры и аукционы как способ организации госпитальных закупок [Текст] / Ю.А. Гудыменко, О.Л. Перцова, Е.В. Охтинская // Вестник фармакологии. – 2019. – № 12. – С. 77-90
6. Захватова, С.И., Филиппенко, О.А., Демьянова, Д.А. Гепатит: формы, клиническая картина, патогенез, прогнозы и методы профилактики и лечения [Текст] / С.И. Захватова, О.А. Филиппенко, Д.А. Демьянова. – Липецк: Страна, 2020. – 460 с.
7. Мирошниченко, В.А., Свободолюбова, М.С. Обеспечение учреждений здравоохранения лекарственными препаратами и медицинской техникой [Текст] / В.А. Мирошниченко, М.С. Свободолюбова // Вестник медицины. – 2018. – № 3. – С. 99-113
8. Семиактова, И.С., Передбогова, И.М., Корчевникова, А.С. Проблемы и перспективы организации госпитальных закупок в России [Текст] / И.С. Семиактова, И.М. Передбогова, А.С. Корчевникова // Материалы научно-практической конференции «Медицина и фармакология на современном этапе развития российского общества». – Кострома: Костромской государственный университет, 2019. – С. 100-121
9. Фефилова, И.М., Николаева, Л.А. Лечение гепатита: история и современность [Текст] / И.М. Фефилова, Л.А. Николаева. – Воронеж: Перспектива, 2018. – 360 с.
10. Шитова, А.А., Чертанова, И.Т., Храмова, С.С. Принципы организации госпитальных закупок и проблемы коррупции [Текст] / А.А. Шитова, И.Т. Чертанова, С.С. Храмова // Вестник Самарского медицинского института. – 2020. – № 5. – С. 82-95
11. Шматова, Е.А., Ещенко, Г.В., Хватова, А.А. Госпитальные закупки в России: проблемы и перспективы организации [Текст] / Е.А. Шматова, Г.В. Ещенко, А.А. Хватова // Медицинские исследования. – 2019. – № 3. – С. 64-79
12. Портал закупок. Единая информационная система. Официальный сайт. – [Электронный ресурс] <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (Дата обращения: 01.12.2020)

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/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/135387>