



**LIETUVOS SVEIKATOS MOKSLŲ UNIVERSITETAS**

**KAUNO MEDICINOS UNIVERSITETAS**

PATVIRTINTA  
Kauno medicinos universiteto  
Senato 2008 m. gegužės 29 d.  
Nutarimu Nr. 32-09-02

ATNAUJINTA  
2013 m. gruodžio 20 d.

## **MIKROEKONOMIKA IR VADYBA FARMACIJOJE**

**DOKTORANTŲ ROS STUDIJŲ DALYKO PAVADINIMAS**

Dalyko programos koordinatorius:

Vaistų technologijos ir socialinės farmacijos katedra, doc. dr. Rima J. Gerbutavičienė  
padalinio pavadinimas, vadovo pareigos, pedagoginis vardas, mokslo laipsnis, vardas, pavard

parašas

Padaliniai, dalyvaujantys dalyko programoje:

Vaistų technologijos ir socialinės farmacijos katedra, ved. j. prof. habil. dr. Arnas Savickas  
padalinio pavadinimas, vadovo pedagoginis vardas, mokslo laipsnis, vardas, pavard

parašas

Kaunas, 2013 m.

### Dalyko programos duomenys

Moksl sritis	Biomedicinos mokslai
Moksl kryptis (kodas)	Farmacija – 09B
Dalyko pavadinimas	Mikroekonomika ir vadyba farmacijoje
Programos apimtis	120 val. (4,5 ECTS)
Paskaitos	30 val.
Seminarai	30 val.
Savarankiškas darbas	60 val.

### Dalyko programos rengimo grup

Eil. Nr.	Pedagoginis vardas, pavard	Pareigos	Telefonas (darbo)	Elektroninio pašto adresas
1	Rima J rat Gerbutavi ien	Vaist technologijos ir soc. farmacijos katedros docent	387927	rima.gerbutaviciene@lsmuni.lt
2	Loreta Kubilien	Vaist technologijos ir soc. farmacijos katedros docent	387927	loreta.kubiliene@lsmuni.lt

### Dalyko programos aprašas:

#### 1. Dalyko programos poreikis

Programa “ Mikroekonomika ir vadyba farmacijoje ” yra skirta doktorantams, kuri studijos yra priskiriamos Farmacijos krypti. Ši programa skirta gyti ir pagilinti svarbiausias žinias apie bendruosius ekonomikos dsnius, j taikym vaistini darbe, makroekonominiai veiksniai tak mikroaplinkai, bei gyti žini apie vaistin s kaip kio subjekto valdym , jos veiklos rezultat planavim ir analiz .

Kadangi per paskutin j dešimtmet pasaulin je ir Lietuvos farmacijos praktikoje yra stebima vaistini skai iaus augimo ir siliejimo bendr prekybin visum tendencija, atsiranda b tinyb gilinti farmacijos specialistams ekonomikos ir vadybos žinias. Did jant konkurencijai rinkoje atsiranda poreikis išmokti kokybiškai valdyti mon , siekti ekonominio veiklos efektyvumo, mok ti vertinti ekonominius veiksniai, j taka verslui.

Programa “Mikroekonomika ir vadyba farmacijoje” yra orientuota fundamentali j mikroekonomikos ir vadybos moksl dsniai pritaikym farmacijos verslui, bei sugeb jim taikyti juos efektyvinant farmacijos moni kin -finansin veikl .

Studijos šios programos r muose doktorantams yra b tinos, norint veikti žini ir patirties tr kum . Programa jiems pad s tobulinti savo žinias, suvokti svarbiausias farmacijos verslo vystymosi tendencijas, išsiugdyti ekonomin m stym , teisingai vertinti rinkos dsniai, žinoti mon s valdymo rankius, bei mok ti juos taikyti praktiniame darbe. Programos studij metodai ugdys tuos doktorant g džiūs, kurie b tini b simai mokslinei veiklai, pvz., grupin s užduoties atlikim , gaut rezultat analiz , j pristatym (problemin užduotis savarankiškam darbui),

mokslini straipsni ekonomine tema analiz ir komentavim . Programa glaudžiai siejasi su kitomis farmacijos krypties dalyk programomis.

## 2. Dalyko programos tikslai :

Programos „Mikroekonomika ir vadyba farmacijoje“ tikslas suteikti žini apie rinkos ekonomik , mikroekonomikos d snius ir j taikym farmacijoje. Išmokyti analizuoti mikro ir makroekonomin aplink rinkoje, vertinti j tak verslui, vykdyti savianaliz , parengti problem sprendimo plan bei suteikti farmacijos verslo vadybos žini .

Programos dalys yra skirtos:

1. susipažinti su ekonomikos mokslo metodologija;
2. susipažinti su rinkos strukt ra, rinkos kaina, rink tipais;
3. susipažinti su mikro ir makroekonominiais veiksniais, j taka farmacijos verslui;
4. rinkodaros taikymu farmacijoje;
5. susipažinti su vadybos funkcijomis ir principais;
6. susipažinti su prekė ir paslaug vadyba;
7. susipažinti su mon s veiklos analiz s vykdymu.

Programa “ Mikroekonomika ir vadyba farmacijoje ” siejasi su kitomis Farmacijos krypties programomis: “Socialin farmacija“, Farmacin r pyba“ ir kt. Programoje “ Mikroekonomika ir vadyba farmacijoje” nagrin jami klausimai, susij su farmacijos verslo aplinka, kuri tiesiogiai takoja konkurencija, vartotoj l kes iai, tiek j tikslai, vyriausy b leidžiami statymai ir kiti makroekonominiai veiksniai. Šios programos tikslas yra išmokyti doktorantus analizuoti ši veiksnį padarinius bei surasti problem sprendimo b dus. Tuo tarpu programa “Socialin farmacija” yra skirta apžvelgti farmacin s veiklos reguliavimo teisinius aspektus, licencij farmacinei veiklai išdavimo tvark , satymus reglamentuojan ius farmacin veikl vaistin je, mokomi vaist apskaitos reikalavim , supažindinami su vaistini farmacin s veiklos analize.

## 3. Dalyko programos sandara, turinys ir studij metodai:

Programos sandara yra paprasta orientuota teorini ekonomikos ir vadybos žini pateikim farmacijos krypties doktorantams. Pirmoje programos dalyje doktorantai supažindinami su bendraisiais verslo vyksmo d sniais, ekonomine aplinka, rinka, rinkos kio mechanizmo turiniu, jo pagrindiniais elementais bei j tarpusavio s veika. Rinka- tai nuolatiniai poky iai, prie kuri tenka taikytis. Rinkos ekonomikos teorin s žinios pad s pasirengti poky iams mažiausiais kaštais. Tur dami išankstin teorin pasirengim doktorantai sugeb s gilintis konkre ius ekonomin s teorijos ir kin s praktikos klausimus, analizuoti varias praktines situacijas rinkoje. Antroje dalyje doktorantai supažindinami su verslo valdymo elementais, mon s strukt ra, valdymo schemomis, pavaldumu. Šiame skyriuje pla iai analizuojama pirkim ir pardavim vadyba, mon s veiklos prognoz -planavimas ir rezultat analiz . Programos parengimo tikslas supažindinti studijuojan iuosius su farmacijos moni valdymo specifika, visuomen s vaistin s verslo ypatumais.

### **Studij metodai ir apimtis**

<b>Užsi mimo forma</b>	<b>Apimtis val./ %</b>
Teorin dalis. Paskaitos	30 (25%)
Teorin -praktin dalis. Seminarai, surinkt duomen analiz s, apibendrinimo ir interpretacijos pristatymas.	30 (25%)
Individualus savarankiškas darbas: a) pasiruošimas seminarams; b) literat ros duomen analiz , duomen rinkimas visuomen s vaistin se;	60 (50%)

c) pasirengimas aptarti ir pristatyti apibendrintus duomenis; d) literatūros paieška duomenų bazėje	
Žini patikrinimas (egzaminas)	
Iš viso	120

3. D stytojai. S rašas -Priedas Nr. 2
4. Metodinis dalyko programos aprašymas. Literatūros rašas -Priedas Nr.1
5. vertinimas. **Suminis balas:** 100% balo sudaro: 30% auditorinio darbo + 30% savarankiško darbo + 40% baigiamojo teorinio ir praktinio patikrinimo.
6. Bendravimui: [socpharm@kmu.med.lt](mailto:socpharm@kmu.med.lt)

### TEORINIS DALIS

Eil. Nr.	Paskaitos pavadinimas	Trukmė	D. stytojas
1.	<b>Ekonomikos problemos ir tikslai.</b> Ekonomikos mokslo tipologija. Apytamos modeliai. Ekonominė politika.	2 val.	Doc. L. Kubilien
2.	<b>Mikroekonomikos pagrindai.</b> Rinka. Pasiūla ir paklausa. Rinkos pusiausvyra ir kaina	2val.	Doc. L. Kubilien
3.	<b>Elastingumo teorija.</b> Pasiūlos ir paklausos teorijos taikymas.	2val.	Doc. R. Gerbutavičius
4.	<b>Vartotojo ir gamintojo elgsena.</b> Naudingumo teorija. Gamybos kaštai.	2 val.	Doc. R. Gerbutavičius
5.	<b>Rinkodara.</b> Jos principų taikymas farmacijoje. Rinkodaros samprata. Rinkodaros derinio elementai. Rinkos segmentavimas. Vaistinės rinkodaros partneriai.	2 val.	Doc. R. Gerbutavičius
6.	<b>Vyriausybės reguliuojamas verslas.</b> Antimonopoliniai statymai. Gyvenimo kokybės vyriausybinių reguliavimų. Pajamų paskirstymas, darbo užmokestis tobulos ir netobulos konkurencijos rinkose.	2 val.	Doc. L. Kubilien
7.	<b>Makroekonomika, tikslai, uždaviniai.</b> BNP, GVP. Valstybės biudžetas. Nedarbas, infliacija, VKI. Ekonomikos augimo tempai.	2 val	Doc. R. Gerbutavičius
8.	<b>Makro ir mikroekonominė farmacijos verslo aplinka.</b> statyminė bazė, farmacijos verslo ypatumai.	2 val.	Prof. A. Savickas
9.	<b>Vadybos teorijų raida, mokslo tikslai ir uždaviniai.</b> Šiuolaikinės vadybos teorijos-harmoningo žmogaus koncepcija. Vadybos ryšys su kitais mokslais. Vadybos funkcijų samprata.	2val.	Doc. R. Radžinas
10.	<b>monių veiklos organizavimas. monių tipai, valdymo lygiai.</b> Valdymo organizavimas. Vaistinių valdymo struktūra. Vadovavimo esmė, valdymo metodai.	2val.	Doc. R. Gerbutavičius
11.	<b>Planavimo principai ir funkcijos.</b> Planavimo	2val.	Prof. A. Savickas

	Žingsniai. Valdymo lygiai, plan hierarchija. Planuojamos veiklos trukm ir periodiškumas. Plan pavidalai. Strateginis planavimas. Planavimo proceso valdymas.		
12.	<b>Pirkim &amp; pardavim valdymas.</b> Deryb politika. Pirkim politika, jos efektyvumas. Pardavim valdymas. Pardavim potencialas, skatinimas. Kainodaros politika. Kontrol . Efektyvios kontrol s prielaidos ir kriterijai.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
13.	<b>Informacija vadyboje.</b> Komunikacijos proceso esm . Informacijos perdavimo kanalai. Valdymo apskaita- ekonomin s ir vadybin s informacijos šaltinis.	2val.	Doc. L. Kubilien
14.	<b>Prognozavimas. Prognozavimo esm , reikšm ir ypatumai.</b> Prognozavimo priemon s ir metodai. Pagrindin s porgnozavimo problemos. mon s biudžetas. mon s finansini rodikli analiz . L žio taškas, pelno- nuostolio ataskaita. Pelno didinimo metodai.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
15.	<b>Vadybos sprendimai.</b> Sprendim pri mimo b dai, metodai. Sprendim pri mimo ir gyvendinimo etapai.	2 val.	Doc. L. Kubilien

**Viso 30 val.**

### TEORIN -PRAKTIN DALIS

Eil. Nr.	Seminaro temos pavadinimas	Trukm	D stytojas
1.	Pagrindin ekonomikos problema. Apytakos modeliai. Alternatyvieji kaštai. Gamybos galimybi kreiv . Vyriausyb s vaidmuo ekonomikoje. Vyriausyb s pajamos ir išlaidos. Valstybinis mokes i reguliavimas.	2 val.	Doc. L. Kubilien
2.	Rinka. Pasi la ir paklausa. Rinkos pusiausvyra ir kaina	2 val.	Doc. L. Kubilien
3.	Elastingumo teorija. Paklausos elastingumas pajamoms, kryžminis paklausos elastingumas. Elastingumas ir mokes i našta.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
4.	Ribinis naudingumas ir paklausa. Vartotojo premija. Optimalaus pirkimo taisykl . Kainos poky io efektas. Vartojimo pusiauvyra. Gamybos kaštai. Vidutini ir ribini kašt ryšys. Ilgo laikotarpio kaštai, Masto ekonomija.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
5.	Rikodaros derinio elementai. Rinkos segmentavimas. Rinkodaros mikro ir makro aplinka. Prek s gyvavimo ciklas, komunikacija. Vaistin s rinkodaros elementai j taikymas.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
6.	Antimonopolin rinka, susijungimai. Pajam paskirstymas. Darbo užmokes io skirtumai ir	2 val.	Doc. L. Kubilien

	j susidarymo priežastys. Kiti pajam šaltiniai. Laisvoji rinka ir pajam paskirstymo teisingumas. Regresyviniai ir progresyviniai mokesčiai.		
7.	Nedarbas, jo r šys. Pagrindiniai ekonomikos indikatoriai. Bendrasis nacionalinis ir vidaus produktai. J skai iavimo b dai. Grynas nacionalinis produktas. Infliacija. Jos skai iavimo b dai. Kain indeksas. Ekonomikos augimo tempai.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
8	LR SAM statym leidyba, ir kit farmacijos verslo vykdym reguliuojan i institucij taka verslo pl trai.	2 val.	Doc. R. Radži nas
9	mon s strukt ra. Organizacij tipai. Vaistin s vadybos principai. Pagrindin s organizacin s koncepcijos problemos. Vaistin s organizacijos vertinimas.	2 val.	Doc. R. Radži nas
10.	Planavimo procesas. Planavimo tikslai, koncepcija, pritaikymas. Planavimo lentel s. Ilgo ir trumpo period planai.	2 val.	Doc. R. Radži nas
11.	Kain mažinimas ar pelno didinimas. Atsakomyb už pirkim vykdym . Pirkimas iš daugiau nei vieno didmenininko. Pirkim ir kain politika. Pirkim efektyvumo vertinimas.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
12.	Vaistin s pardavim vadyba. Pardavim potencialas. Rinkodara ir kainodara. Pardavim planavimas.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
13.	Vaistin s finansini resurs planavimas. Svarbiausi poreiki planavimas. mon s reikimi perpratimas (supratimas). Vaistin s pajam šaltiniai. Planavimo rizika.	2 val.	Doc. L. Kubilien
14.	mon s biudžetas, jo sud tin s dalys. Veiklos prognoz . Personalo poreiki planavimas. Personalo valdymas.	2 val.	Doc. R. Gerbutavi ien
15.	Vertinimas ir kontrol . Finansini rodikli analiz s tikslai. Pelno-nuostolio ataskaita. Balansas. Vidiniai ir išoriniai standartai. L žio taško apskai iavimas. Pelno vertinimo metodai. Problem sprendimo b dai.	2 val.	Doc. L. Kubilien

**Viso 30 val.**

### **SAVARANKIŠKAS DARBAS**

#### **Savarankiškas darbas - 60 val.**

1. Literat ros, b tinos seminarams pasiruošti, rinkimas ir analiz (40 val).
2. Duomen rinkimas visuomen s vaistin se pagal d stytoj parengtas problemines užduotis.
3. Pasirengimas aptarti ir pristatyti surinktus ir apibendrintus duomenis.
4. Problem sprendimo plano parengimas. .
5. Literat ros paieška duomen baz se.

**Pagrindin rekomenduojama literat ra**

<b>Eil. Nr.</b>	<b>Leidinio pavadinimas</b>	<b>Leidinio autorius</b>	<b>Leidimo metai ir leidykla</b>
1	Makroekonomika. Vadov lis ekonomini studentams specialybi	V. Sienška ir kt.	2011; Technologija, Kaunas
2.	Macroeconomics 3'rd Ed.	Krugman P.; Wells R.	2012, Worth Publishers, New York.
3.	Mikroekonomika	V. Sienška ir kt.	2010; Technologija, Kaunas
4.	Microeconomics 3'rd Ed.	Krugman P.; Wells R	2012, Worth Publishers, New York.
5.	Principles of microeconomics 6'th Ed.	Mankiw G.N.	2011, Cengage Learning, USA
6.	Rinkodara pagal Kotler	Kotler P.	2010 Alma littera, Vilnius
7.	Pharmacy management 3'rd Ed.	Desselle S.P., Zgarrick D.P	2012; McGraw-Hill Medical,
8.	Pharmacy Management, Leadership, Marketing, And Finance	Chisholm-Burns M.A., Vaillancourt A.M., Shepherd M.	2012 Wald headquarters J&B Learning, Burlington
9.	Marketing management 14'th Ed	Kotler P., Kotler K.	2011; Prentice Hall, NJ.
10.	Marketing for pharmacists 2'nd Ed.	Holford D. A	2007; American Pharmaceutical Assotiation, Washington

**Papildoma literat ra**

1. J. Šeputien Makroekonomikos principai. Šiauli universiteto leidykla; 2012.
2. Varian H.R., Mikroekonomika: šiuolaikinis poži ris. Margi raštai, Vilnius; 2011.
3. S. Stoškus, D. Beržinskien , B. Martinkus. Vadybos pagrindai. Šiauli universiteto leidykla; 2010.
4. Ruskin-Brown J.; Praktin kainodara – geresniam rezultatui. Verslo žinios, Vilnius; 2009.
5. F. Randy Vogenberg R.F., Bonner P.A. Pharmacy Benefits: Plan Design and Management. International Foundation of Employee Benefit Plans; 2011.
6. Hill C.W.L., Jones G.R. Strategic Management Theory: An Integrated Approach 10'th Ed. South\_westens cengage Learning, Canada; 2012.
7. Schramm A., Online-marketing fur die erfolgreiche Apothece: Website, SEO, Soccial Media. Springer; 2013.
8. Wonnacott P., Wonnacott R. Mikroekonomika. Piligrafija ir informatika; 1998.
9. Wonnacott P., Wonnacott R. Makroekonomika. Piligrafija ir informatika; 1994.
10. Farmacija ir laikas“ 2010 – 2012 m. žurnalo rinkiniai
11. Valstyb s žinios rinkiniai. 2010-2012 m.

**Numatom d stytoj s rašas:**

1. Dalyko programoje d stantys profesoriai arba vyriausieji mokslo darbuotojai:  
Prof. habil. dr. A. Savickas
2. Dalyko programoje d stantys docentai:  
Doc. dr. R. Radži nas  
Doc. dr. R.J Gerbutavi ien  
Doc. dr. L. Kubilien