

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(ФГБОУ ВО НГМУ МИНЗДРАВА РОССИИ)

УТВЕРЖДАЮ
Декан
фармацевтического
факультета
Карабинцева Н.О.

«10» сентября 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО
БИЗНЕСА

(полное наименование дисциплины, в строгом соответствии с учебным планом)

Шифр дисциплины: **Б1.В.06**
(шифр дисциплины из учебного плана)

Специальность / направление подготовки 33.05.01 Фармация

Форма обучения очная

Рабочая программа по дисциплине Современные технологии ведения фармацевтического бизнеса является частью *основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы специалитета по специальности 33.05.01 Фармация.*

Рабочую программу разработали сотрудники кафедры управления и экономики фармации, медицинского и фармацевтического товароведения

Фамилия И.О.	Должность	Ученая степень, ученое звание
Борисова О.А.	Доцент	к.фарм.н., доцент

Рецензент(ы):

Фамилия И.О.	Должность	Ученая степень, ученое звание	Кафедра/организация
Савина Г.С.	Проректор по учебной работе	к.фарм. н., доцент	Негосударственное (частное) учреждение дополнительного профессионального образования Кемеровский институт социально-экономических проблем здравоохранения
Карабинцева Н.О.	заведующий кафедрой	д.фарм.н., доцент	Фармацевтической технологии и биотехнологии

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры управления и экономики фармации, медицинского и фармацевтического товароведения

Протокол № 6 от 13.05.2021 г.

Зав. кафедрой И.А. Дзупарова Дзупарова И.А.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании цикловой методической комиссии по фармации

Протокол № 4 от 29.06.2021 г.

Содержание

№ п/п		Стр.
1.	Паспорт дисциплины	4
2.	Содержание дисциплины	10
3.	Учебно-методическое и библиотечное обеспечение дисциплины	15
4.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	17
5.	Оценка качества освоения дисциплины, контроль результатов обучения	18

Сокращения и условные обозначения

ОПОП	- основная профессиональная образовательная программа
ЗЕ	- зачетные единицы
КРОП	- контактная работа обучающихся с преподавателем
СРО	- самостоятельная работа обучающихся
ЗЛТ	- занятия лекционного типа
ЗСТ	- занятия семинарского типа
ПА	- промежуточная аттестация
ПС	- профессиональный стандарт

1. Паспорт дисциплины

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины: Освоение обучающимися основ организации и осуществления фармацевтического бизнеса в современных экономических условиях

Задачи дисциплины:

1. Развить способность осуществлять профессиональную фармацевтическую деятельность с учетом конкретных экономических, экологических, социальных факторов;
2. Обучить способности к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли.

1.2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок	Дисциплины
Часть блока	Вариативная часть, формируемая участниками образовательных отношений Обязательная дисциплина
Курс(ы)	5
Семестр(ы)	9

1.3. Объем дисциплины

Форма промежуточной аттестации				Объем дисциплины, часы						ЗЕ	
				ВСЕГО	в том числе				ПА		СРО
					КРОП	из них					
Экзамен	Зачет	Зачет с оценкой	Курсовая работа			ЗЛТ	ЗСТ (ПЗ)				
-	9	-	-	108	74	14	60	-	34	3	

Распределение по курсам и семестрам									
5 курс									
Семестр 9					Семестр -				
ЗЕ	ЗЛТ	ЗСТ (ПЗ)	ПА	СРО	ЗЕ	ЗЛТ	ЗСТ	ПА	СРО
3	14	60	-	34	-	-	-	-	-

1.4. Содержательно-логические связи дисциплины с другими дисциплинами или практиками

Название дисциплины	Коды формируемых компетенций	Дисциплины, практики, на которые опирается содержание данной дисциплины (ВХОДЫ)		Дисциплины, практики, которые обеспечивает содержание данной дисциплины (ВЫХОДЫ)
		<i>Б1. О. 42 Организация фармацевтической деятельности</i>	<i>Б1. О. 43 Экономика и менеджмент фармацевтических организаций</i>	<i>Б2.О.08 (П) Производственная практика по управлению и экономике фармацевтических организаций</i>
<i>Б1.В.06 Современные технологии ведения фармацевтического бизнеса</i>	<i>ПК-1</i>	+	+	+
	<i>ПК-6</i>	+	+	+

1.5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, с учетом профессионального стандарта Провизор (утв. Приказом Минтруда и соцзащиты РФ от 09.08.2016 г. №91н)

Планируемые результаты освоения ОПОП – компетенции обучающихся		Трудовые функции (из ПС)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (знания, умения, навыки), характеризующие этапы формирования компетенции					
			Необходимые знания (из ПС)	Знать (Зн.):	Необходимые умения (из ПС)	Уметь (Ум.)	Трудовые действия (из ПС)	Владеть (Вл.):
Профессиональные компетенции (ПК)								
ПК-1:	способность к оптовой, розничной торговле, отпуску лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	A/01.7 Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	1. Положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;	Зн.1. Положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;	1. Интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента	Ум.1 - Интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента	1. Розничная продажа, отпуск лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача, ...и других товаров аптечного ассортимента	Вл.1 -. Навыком розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача, ...и других товаров аптечного ассортимента
			2. Информационно - коммуникационные технологии ...современные методы поиска и оценки фармацевтической информации.	Зн.2. современные методы поиска и оценки фармацевтической информации.	2. Осуществлять эффективные коммуникации в устной и письменной форме с ...пациентами при решении профессиональных задач	Ум.2 - Осуществлять эффективные коммуникации в устной и письменной форме с ...пациентами при решении профессиональных задач	2. Изучение спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Вл.2 – навыком изучения спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента

			3. Основы фармацевтического менеджмента, делового общения...фармацевтической деонтологии.	Зн.3. Основы фармацевтического менеджмента, делового общения	3. Пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями...для решения профессиональных задач.	Ум.3 - Пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями...для решения профессиональных задач.		
			4. Мерчандайзинг в аптечных организациях	Зн.4. Мерчандайзинг в аптечных организациях				
			5. Фармацевтический маркетинг	Зн.5. Фармацевтический маркетинг				
ПК-6:	способность к организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	A/01.7 Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	1. Положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;	Зн.1. Положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;	1. Интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента	Ум.1 - Интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента	1. Розничная продажа, отпуск лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача, ...и других товаров аптечного ассортимента	Вл.1 -. Навыком розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача, ...и других товаров аптечного ассортимента
			2. Информационно-коммуникационные технологии ...современные методы поиска и	Зн.2. современные методы поиска и оценки фармацевтической информации.	2. Осуществлять эффективные коммуникации в устной и письменной форме с ...пациентами при решении	Ум.2 - Осуществлять эффективные коммуникации в устной и письменной форме с	2. Изучение спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и	Вл.2 – навыком изучения спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и

			оценки фармацевтической информации.		профессиональных задач	... пациентами при решении профессиональных задач	других товаров аптечного ассортимента	других товаров аптечного ассортимента
			3. Основы фармацевтического менеджмента, делового общения... фармацевтической деонтологии.	Зн.3. Основы фармацевтического менеджмента, делового общения	3. Пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями... для решения профессиональных задач.	Ум.3 - Пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями... для решения профессиональных задач.		
			4. Мерчандайзинг в аптечных организациях	Зн.4. Мерчандайзинг в аптечных организациях				
			5. Фармацевтический маркетинг	Зн.5. Фармацевтический маркетинг				

2. Содержание дисциплины

2.1. Учебно-тематический план дисциплины

№	Наименование тем (разделов)	Всего часов	из них:		самостоятельная работа (СРО)
			контактная работа по видам учебной деятельности		
			ЗЛТ	ЗСТ	
Семестр 9		108	14	60	34
1.1	Тема 1. Логистика в фармацевтическом бизнесе	9	2	4	3
1.2.	Тема 2. Выбор поставщика товаров аптечного ассортимента	9	2	4	3
1.3.	Тема 3. Ключевые понятия маркетинга для фармацевтического бизнеса	4	1		3
1.4.	Тема 4. Маркетинговая среда фармацевтических предприятий	8	1	4	3
1.5.	Тема 5. Разработка комплекса маркетинга для малых организаций на фармацевтическом рынке	17	2	12	3
1.6.	Тема 6. Оценка конкурентоспособности товара. Конкурентные стратегии ассортиментного портфеля фармацевтических организаций	9	2	4	3
1.7.	Тема 7. Маркетинговые исследования на фармацевтическом рынке	19	4	12	3
1.8.	Тема 8. Формы активного продвижения товаров. Возможности использования бенчмаркинга и франчайзинга в практике фармацевтических организаций	7		4	3
1.9.	Тема 9. Использование методов рационального фармацевтического менеджмента при анализе ассортимента фармацевтических организаций	11		8	3
1.10.	Тема 10. Оценка фармацевтического бизнеса. Зачетное занятие	15		8	7
Итого		108	14	60	34

2.2. Содержание лекционного курса дисциплины

№ лекции п.п.	Ссылки на компетенции и уровни усвоения	Часы	№ раздела/ темы	Название лекции
1	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	2	1/1	Логистика в фармацевтическом бизнесе
2	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	2	1/2	Выбор поставщика товаров аптечного ассортимента
3	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	1	1/3	Ключевые понятия маркетинга для фармацевтического бизнеса
4	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	1	1/4	Маркетинговая среда фармацевтических предприятий
5	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	2	1/5	Разработка комплекса маркетинга для малых организаций на фармацевтическом рынке
6	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	2	1/6	Оценка конкурентоспособности товара. Конкурентные стратегии ассортиментного портфеля фармацевтических организаций
7	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	4	1/7	Маркетинговые исследования на фармацевтическом рынке
Всего часов		14		

2.3. Содержание семинарских занятий

Семинарские занятия учебным планом не предусмотрены.

2.4. Содержание лабораторных работ

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены.

2.5. Содержание практических занятий

№№ п.п.	Ссылки на компетенции и уровни усвоения	Часы	Тема практических занятий	Деятельность студента
1	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	4	Тема 1. « Логистика в фармацевтическом бизнесе».	<ul style="list-style-type: none"> ➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
2	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	4	Тема 1. « Выбор поставщика товаров аптечного ассортимента».	<ul style="list-style-type: none"> ➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
3	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	4	Тема 3. «Маркетинговая среда фармацевтических предприятий».	<ul style="list-style-type: none"> ➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
4	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5	12	Тема 4. «Разработка комплекса маркетинга для малых организаций	<ul style="list-style-type: none"> ➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля;

	Ум. 1,2,3 Вл.1,2		на фармацевтическом рынке».	➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
5	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	4	Тема 5. «Оценка конкурентоспособности товара. Конкурентные стратегии ассортимента портфеля фармацевтических организаций».	➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
6	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	12	Тема 6. «Маркетинговые исследования на фармацевтическом рынке».	➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
7	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	4	Тема 7. «Формы активного продвижения товаров. Возможности использования бенчмаркинга и франчайзинга в практике фармацевтических организаций».	➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
8	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	8	Тема 8. «Использование методов рационального фармацевтического менеджмента при анализе ассортимента фармацевтических организаций».	➤ отвечает на вопросы; ➤ решает задачи; ➤ выполняет задания тестового контроля; ➤ осуществляет самоконтроль (взаимоконтроль).
9	ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	8	Тема 9. «Оценка фармацевтического бизнеса. Зачетное занятие»	➤ Отвечает на вопросы билета
Всего часов		60		

2.6. Программа самостоятельной работы студентов – вне аудитории и без контакта с преподавателем!

Ссылки на компетенции и уровни усвоения	Часы	Содержание самостоятельной работы	Деятельность студента	Формы контроля уровня обученности
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Логистика в фармацевтическом бизнесе»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.

ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Выбор поставщика товаров аптечного ассортимента»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Ключевые понятия маркетинга для фармацевтического бизнеса»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Маркетинговая среда фармацевтических предприятий»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Разработка комплекса маркетинга для малых организаций на фармацевтическом рынке»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Оценка конкурентоспособности товара. Конкурентные стратегии ассортиментного портфеля фармацевтических организаций»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Маркетинговые исследования на фармацевтическом рынке»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по

			<ul style="list-style-type: none"> • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Формы активного продвижения товаров. Возможности использования бенчмаркинга и франчайзинга в практике фармацевтических организаций»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	3	Самостоятельная работа по теме «Использование методов рационального фармацевтического менеджмента при анализе ассортимента фармацевтических организаций»	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
ПК-1, ПК-6 А/01.7 Зн.1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл.1,2	7	Самостоятельная работа по теме «Оценка фармацевтического бизнеса» Зачетное занятие	<ul style="list-style-type: none"> • прорабатывает учебный материал по конспекту лекций; • конспектирует литературу; • осуществляет поиск материала в Internet; • решает задачи; • выполняет задания для самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка решения задач; • экспресс-контроль; • отметка в журнале учета успеваемости за устный ответ по вопросам плана практического занятия.
Всего часов	34			

2.7. Курсовые работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена.

3. Учебно-методическое и библиотечное обеспечение дисциплины

3.1. Методические указания по освоению дисциплины размещены на сайте университета.

www.ngti.ru/ Кафедра управления и экономики фармации, медицинского и фармацевтического товароведения/ Документы/ Методические указания 2018-2019 учебный год/ специальность ФАРМАЦИЯ очная форма обучения/ Современные технологии фармацевтического бизнеса

3.2. Список основной и дополнительной литературы.

Список основной литературы

1. Управление и экономика фармации : учебник для студентов вузов: в 4т. / ред. Е. Е. Лоскутова. - М. : Академия. - т.1. Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование, 2008. -400 с.
2. Управление и экономика фармации : учебник для студентов вузов: в 4т. / ред. Е. Е. Лоскутова. - М. : Академия. - т.3. Экономика аптечных организаций.- 2008.-432 с.
3. Управление и экономика фармации [Электронный ресурс] / под ред. И. А. Наркевича - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. - <http://www.rosmedlib.ru/book/ISBN9785970442265.html>

Список дополнительной литературы

1. Балашов, А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология / А. И. Балашов. - СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. - 161 с.
 2. Медицинское и фармацевтическое товароведение (для фармацевтического факультета) [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. А. Джупарова, Е. А. Абрашкина, Т. В. Горбатюк. - Новосибирск : НГМУ, 2010
 3. Теория и практика фармацевтического менеджмента и маркетинга [Электронный ресурс] : практикум / И. А. Джупарова, О. А. Борисова. - Новосибирск : Сибмедиздат НГМУ, 2008. - 102 с.
 4. В лабиринтах фармацевтического менеджмента : учебное пособие / Г. Т. Глембоцкая. - М. : Литтерра, 2007. - 256 с.
- 3.3. Иные библиотечно-информационные ресурсы и средства обеспечения образовательного процесса, в т.ч. электронно-библиотечные системы и электронно-образовательные ресурсы (электронные издания и информационные базы данных).
1. **Консультант Врача. Электронная медицинская библиотека** [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО ГК «ГЭОТАР». – URL: <http://www.rosmedlib.ru> – *Доступ к полным текстам с любого компьютера, после регистрации из сети университета.*
 2. **Электронно-библиотечная система НГМУ (ЭБС НГМУ)** [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / НГМУ – URL: <http://library.ngmu.ru/> – *Доступ к полным текстам с любого компьютера после авторизации.*
 3. **ЛАНЬ** [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО «Издательство ЛАНЬ». – URL: <https://e.lanbook.com> – *Доступ к полным текстам с любого компьютера, после регистрации из сети университета.*
 4. **ЮРАЙТ** [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – URL: <http://www.biblio-online.ru/> – *Доступ к полным текстам с любого компьютера, после регистрации из сети университета.*
 5. **Межвузовская электронная библиотека (МЭБ)** [Электронный ресурс] : сайт. – URL: <https://icdlib.nspu.ru/> – *Доступ после указания ФИО, штрих-код читательского билета и университета НГМУ в поле «Организация» на сайте МЭБ.*
 6. **ГАРАНТ** [Электронный ресурс] : справочно-правовая система : база данных / ООО НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС». – *Доступ в локальной сети.*
 7. **Springer Journals** [Электронный ресурс] : база данных / SpringerNatur: – URL : <https://link.springer.com/> - *Доступ открыт со всех компьютеров библиотеки и сети университета.*

8. **Polpred.com** Обзор СМИ [Электронный ресурс] : сайт. – URL: <http://polpred.com/> – *Доступ открыт со всех компьютеров библиотеки и сети университета.*
9. **Федеральная электронная медицинская библиотека** [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ЦНМБ Первого Московского государственного медицинского университета им. И.М.Сеченова. – Режим доступа : <http://feml.scsm.ru/feml>, – *Свободный доступ.*
10. **eLIBRARY.RU** [Электронный ресурс] : электронная библиотека / Науч. электрон. б-ка. – URL: <http://www.elibrary.ru/>. – Яз. рус., англ. – *Доступ к подписке журналов открыт со всех компьютеров библиотеки и сети университета; к журналам открытого доступа – свободный доступ после регистрации на сайте elibrary.ru.*
11. **Colibris** [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / КрасГМУ – URL: [http://krasgmu.ru/index.php?page\[common\]=elib](http://krasgmu.ru/index.php?page[common]=elib) – *Доступ к полным текстам с любого компьютера после авторизации.*
12. **Министерство здравоохранения Российской Федерации: Документы.** [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <https://www.rosminzdrav.ru/documents> – *Свободный доступ.*
13. **Министерство здравоохранения Новосибирской области** [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://www.zdrav.nso.ru/page/1902> – *Свободный доступ.*
14. **Российская государственная библиотека** [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://www.rsl.ru> – *Свободный доступ.*
15. **Consilium Medicum** [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://www.consilium-medicum.com/> – *Свободный доступ.*
16. **PubMed** : US National Library of Medicine National Institutes of Health [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed> – *Свободный доступ.*
17. **MedLinks.ru** [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://www.medlinks.ru/> – *Свободный доступ.*
18. **Архив научных журналов НЭИКОН** [Электронный ресурс] : сайт. <http://archive.neicon.ru/xmlui/> – *Доступ открыт со всех компьютеров библиотеки и сети университета.*
19. **ScienceDirect.** Ресурсы открытого доступа [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://www.sciencedirect.com/science/jrnlallbooks/open-access> – *Свободный доступ.*
20. **КиберЛенинка:** научная электронная библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/> – *Свободный доступ.*

4. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п\п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа *
1.	ауд. № 221 (630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, д. 4)	Комплект учебной мебели (столы – 27 шт., стулья – 41 шт.). Трибуна настольная Ноутбук ASUS M5200A SONOMA P-M 1.8(M750) – 1 шт. <i>Инв. № 101047706-2</i> Мультимедиа-проектор SONY VPL-CX75 – 1 шт. <i>Инв. №</i>	<i>Программное обеспечение Microsoft:</i>

		101047739-2 Доска Экран	
2.	ауд. № 223 (630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, д. 4)	Комплект учебной мебели (столы – 12 шт., стулья – 25 шт.). Доска Экран Калькуляторы (30шт.)	Программное обеспечение Microsoft:
3.	ауд. № 224 (630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, д. 4)	Комплект учебной мебели (столы – 12 шт., стулья – 25 шт.). Доска Экран Калькуляторы (30шт.)	Программное обеспечение Microsoft:
4.	Помещение для самостоятельной работы Электронный зал библиотеки лабораторного корпуса НГМУ (630075, г. Новосибирск, ул. Залесского. 4)	Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к ЭИОС	Программное обеспечение Microsoft Office 2010 – договор № 135/98 от 23.11.2010; Программное обеспечение Microsoft Windows 8 – договор № 135/15/52 от 01.07.2014; Антивирусное программное обеспечение Dr.Web для защиты рабочих станций – договор № 135/17/207 от 30.11.2017.

*Примечание: Перечень лицензионного программного обеспечения и реквизиты подтверждающего документа предоставляется отделом информатизации.

5. Оценка качества освоения дисциплины, контроль результатов обучения

5.1. Виды и формы проведения контроля, методики оценки

Виды контроля	Формы проведения	Вид контрольно-диагностической (оценочной) процедуры	Система оценивания	Критерии оценивания
Текущий контроль	<i>Опрос</i>	<i>Собеседование</i>	Пятибалльная система	"отлично" "хорошо" "удовлетворительно" "неудовлетворительно"*
Промежуточная аттестация	<i>Зачет</i>	<i>Собеседование</i>	Дихотомическая шкала	«Зачтено» - обучающийся самостоятельно и в логической последовательности излагает изученный материал, выделяя при этом самое существенное, четко

				формулирует ответы на заданные вопросы «Не зачтено» - обучающийся не владеет основным минимумом знаний по предмету, не способен мыслить логически, не может ответить на поставленные вопросы
--	--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*: «отлично»: обучающийся владеет знаниями предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает категории и проблемы дисциплины, самостоятельно и в логической последовательности излагает изученный материал, выделяя при этом самое существенное, четко формулирует ответы на заданные вопросы, решает расчетные задачи, показывая уровень мышления и знакомство с основной учебной литературой по дисциплине.

«хорошо»: обучающийся владеет знаниями предмета почти в полном объеме с требованиями учебной программы, излагает материал без серьезных пробелов и ошибок, логично и правильно отвечает на поставленные вопросы, умеет решать расчетные задачи, показывая знакомство с учебной литературой.

«удовлетворительно»: обучающийся владеет основным объемом знаний по дисциплине, но проявляет затруднения как в уровне самостоятельного мышления, так и при ответах на вопросы, излагает материал непоследовательно или неточно, не умеет решать задачи, и недостаточно ориентируется в тематике задаваемых вопросов, слабо владеет знаниями по изучаемой дисциплине.

«неудовлетворительно»: обучающийся не владеет основным минимумом знаний по предмету, не способен мыслить логически, не может ответить на поставленные вопросы и не умеет решать задачи даже с помощью наводящих вопросов, плохо знаком с учебной литературой.

5.2. Результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции

Ссылки на компетенции и уровни усвоения	Проверка уровня сформированности компетенций		
	Зн.	Ум.	Вл.
ПК-1 ПК-6 Зн. 1,2,3,4,5 Ум. 1,2,3 Вл. 1,2	Тестирование (письменный вариант) ТЗ – 1-28	Индивидуальное собеседование	Индивидуальное собеседование

5.3. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине

Представить реестр оценочных материалов.

Тестовые задания по теме: «Разработка комплекса маркетинга для малых организаций на фармацевтическом рынке» №28

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Логистика в фармацевтическом бизнесе» №4

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Выбор поставщика товаров аптечного ассортимента» №11

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Маркетинговая среда фармацевтических предприятий» №6

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Разработка комплекса маркетинга для малых организаций на фармацевтическом рынке»№14

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Оценка конкурентоспособности товара. Конкурентные стратегии ассортиментного портфеля фармацевтических организаций»№15

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Маркетинговые исследования на фармацевтическом рынке»№3

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Формы активного продвижения товаров. Возможности использования бенчмаркинга и франчайзинга в практике фармацевтических организаций»№3

Перечень вопросов для подготовки к занятию по теме «Использование методов рационального фармацевтического менеджмента при анализе ассортимента фармацевтических организаций»№1

5.4. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень вопросов для подготовки к зачету:

1. Определение фармацевтической логистики, предпосылки возникновения. Функции логистики.
2. Способы транспортирования фармацевтических товаров (виды транспорта, их преимущества и недостатки)
3. Понятие и функции закупочной логистики.
4. Методы выбора поставщика
5. Сравнительная характеристика методов проведения закупок ЛП.
6. Определение маркетинга
7. Цели маркетинга
8. Функции маркетинга
9. Принципы маркетинга
10. Категории маркетинга
11. Концепции маркетинга
12. Назовите факторы внешней среды маркетинга.
13. Что относится к факторам внутренней среды организации?
14. Какие инфраструктурные элементы способствуют развитию маркетинга в сфере малого бизнеса России.
15. Меры государственной поддержки малого предпринимательства.
16. Расскажите о развитии механизмов микрофинансирования субъектов малого предпринимательства.
17. Укажите основные недостатки государственной системы поддержки малого предпринимательства.
18. Дайте понятие маркетинговой информационной системы, инновационно-промышленных комплексов
19. Определение и цели маркетинговых исследований
20. Характеристика этапов управления маркетинговыми исследованиями.
21. Постановка задач и оценка методов исследования;
22. Планирование выборки при проведении маркетинговых исследований
23. Разработка рабочих документов
24. Реализация исследования и подготовка аналитического отчета.
25. Методы сбора маркетинговой информации
 - a. Кабинетные;
 - b. Полевые.

26. Показатели качества маркетинга
27. Контроль в маркетинге
28. Определение цены, ее составные элементы, виды цен в зависимости от товарооборота.
29. Эластичность спроса по цене – расчет коэффициента эластичности.
30. Классификация издержек производства и обращения.
31. Суть затратного подхода к ценообразованию, определение себестоимости производства по элементам затрат.
32. Понятие о точке безубыточности производства
33. Каналы товародвижения – основные звенья, их задачи и функции.
34. Состав помещений аптечного склада. Выбор места расположения склада, расчет необходимой площади склада.
35. Методики управления поставками товаров:
36. С фиксированным объемом заказа;
37. С фиксированным интервалом заказа.
38. Товарные запасы – определение и классификация.
39. Методики расчета оптимального запаса, точки заказа, интервала поставки, минимального и максимального запасов.
40. Конкуренция на товарных рынках – виды, их характеристика (чистая, монополистическая, олигополия, монополия).
41. Стратегии поведения фирмы в зависимости от силы конкуренции на рынке.
42. Показатели концентрации рынка – методика расчета и интерпретация результатов.
43. Сформулируйте определение конкуренции. Конкуренция на товарных рынках – виды, их характеристика (чистая, монополистическая, олигополия, монополия).
44. Назовите конкурентные стратегии хозяйственного портфеля.
45. Как ведет себя на рынке рыночный претендент?
46. Как ведет себя на рынке рыночный последователь?
47. Как строится маркетинговая стратегическая матрица?
48. Назовите достоинства матрицы Джи-И-Маккензи («привлекательность рынка»/«стратегическое положение предприятия»).
49. Сегментирование рынка – этапы, виды, принципы.
50. Определение объема рыночной ниши, сегмента рынка
51. Элементы комплекса маркетинга – 4P, 12P, 4C.
52. Мероприятия по стимулированию сбыта (Public Relation) – определение, виды.
53. Законодательное регулирование рекламы лекарственных средств, БАД.
54. Расчет затрат на маркетинговые мероприятия и распределение их по составным частям.
55. Методы определения эффективности рекламы и стимулирующих мероприятий.
56. Методы рационального фармацевтического менеджмента в практике аптечных организаций (описание, характеристика ABC, XYZ, VEN, частотного анализ).

5.5. Типовые задания

Примеры тестовых заданий:

1. В комплекс «маркетинг-mix» входят:

- а) услуги, реклама, ценообразование, посредники;
- б) товар, место продаж, личные продажи, стимулирование продаж;
- в) товар, место, цена, продвижение;
- г) товар, ценообразование, стимулирование сбыта, каналы товародвижения

Ответ: в

2. Реклама лекарственных средств должна

- а) сопровождаться предупреждением о наличии противопоказаний у лекарственных средств к их применению и использованию
- б) обращаться к несовершеннолетним

- в) содержать ссылки на конкретные случаи излечения от заболеваний
- г) содержать утверждения или предположения о наличии у потребителей рекламы тех или иных заболеваний либо расстройств здоровья

Ответ: а

3. Ассортимент реализуемых товаров в аптечных организациях устанавливается

- а) руководителем аптеки самостоятельно с учетом условий лицензии
- б) Министерством здравоохранения РФ по минимальному перечню для оказания медицинской помощи
- в) органом управления фармацевтической службой субъекта РФ
- г) органом местного самоуправления

Ответ: а

Пример типового билета на зачет:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новосибирский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(ФГБОУ ВО НГМУ Минздрава России)

Факультет фармацевтический

Кафедра управления и экономики фармации, медицинского и фармацевтического товароведения

Дисциплина Современные технологии ведения фармацевтического бизнеса (зачет)

БИЛЕТ №1

1. Способы транспортирования фармацевтических товаров (виды транспорта, их преимущества и недостатки)
2. Классификация издержек производства и обращения.
3. Методы определения эффективности рекламы и стимулирующих мероприятий.