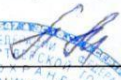


федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тверской государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

**Кафедра управления и экономики фармации с курсами фармакогнозии,
фармацевтической технологии, фармацевтической и токсикологической химии**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе


Л.А. Мурашова

«28» августа 2023 г.



**Рабочая программа дисциплины по выбору
«Фармацевтический менеджмент: эффективные технологии»**

для студентов 5 курса,

специальность
33.05.01 Фармация

форма обучения
очная

Рабочая программа дисциплины обсуждена
на заседании кафедры
«09» июня 2023 г.
(протокол № 4)

Зав. кафедрой  Демидова М.А.

Разработчики рабочей программы:

Старший преподаватель Судакова О.А.
Зав. кафедрой, профессор д.м.н.
Демидова М.А.

Тверь, 2023

I. Внешняя рецензия дана генеральным директором ОГУП «Фармация» И.И. Кулинич

Рабочая программа рассмотрена на заседании профильного методического совета
«13» июня 2023 г. (протокол № 6)

Рабочая программа рекомендована к утверждению на заседании центрального
координационно-методического совета «28» августа 2023 г. (протокол № 1)

II. Пояснительная записка

Рабочая программа дисциплины по выбору разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (специальности) 33.05.01 Фармация, с учётом рекомендаций основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) высшего образования.

1. Цель и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся универсальных компетенций в сфере фармацевтического менеджмента и маркетинга в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом.

Задачами освоения дисциплины являются формирование навыков:

1. выбора организационной структуры управления;
2. выбора методов управления фармацевтической организацией;
3. управления персоналом в фармации;
4. разработки, принятия и реализации управленческих решений;
5. управления конфликтами в фармацевтической деятельности;
6. организации службы маркетинга в фармацевтической организации;
7. проведения маркетинговых исследований на фармацевтическом рынке.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД_{УК-1-4} Разрабатывает и содержательно аргументирует стратегию решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарного подходов.	Уметь: <ul style="list-style-type: none">• использовать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований. Знать: <ul style="list-style-type: none">• основы фармацевтического менеджмента;• особенности поведения потребителей ЛС и других товаров аптечного ассортимента;• нормативную документацию в сфере обращения лекарственных средств.
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД_{УК-3-3} Разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон	Уметь: <ul style="list-style-type: none">• ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;• анализировать коммуникационные процессы в организации разрабатывать предложения по повышению их эффективности; Знать: <ul style="list-style-type: none">• особенности, функции деловой коммуникации.• основные принципы организации эффективного документооборота;• порядок регистрации документов, контроля их исполнения
	ИД_{УК-3-4}	Уметь:

	<p>Организует дискуссии по заданной теме и обсуждение результатов работы команды с привлечением оппонентов разработанным идеям</p>	<ul style="list-style-type: none"> анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач; <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> принципами организационного проектирования структур фармацевтических организаций и распределения обязанностей; приемами решения задач кадрового менеджмента и ведения делопроизводства в аптеках.
<p>УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия.</p>	<p>ИДук-5-3</p> <p>Выстраивает социальное профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного и религиозного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп.</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> диагностировать организационную культуру, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по ее совершенствованию; разрабатывать программы осуществления организационных изменений и оценивать их эффективность. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> основы организационного поведения и делового этикета методами принятия управленческих решений и анализа социально-психологических процессов в аптечных коллективах.

3. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

1) Дисциплина по выбору включена в вариативную часть, формируемую участниками образовательных отношений Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.5.

Уровень начальной подготовки обучающегося для успешного освоения дисциплины: современное профессиональное назначение провизора применительно к данной дисциплине заключается в умении понимать систему принципов, методов, средств и форм управления фармацевтической организацией, а также в умении их разрабатывать и применять с целью повышения эффективности деятельности фармацевтической организации.

Дисциплины, освоение которых обучающимися необходимо для изучения дисциплины по выбору: управление и экономика фармации, фармакоэкономика.

4. Объем дисциплины составляет 2 ЗЕТ, 72 академических часа, в том числе 60 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем, и 12 часов самостоятельной работы обучающихся. Форма контроля – зачет.

5. Образовательные технологии

В процессе преподавания дисциплины используются следующие образовательные технологии, способы и методы формирования компетенций: метод малых групп, использование компьютерных обучающих программ.

Элементы, входящие в самостоятельную работу студента: подготовка к практическим занятиям, работа с Интернет-ресурсами.

6. Формы промежуточной аттестации

В соответствии с ОПОП и учебным планом по завершению обучения по дисциплине в 9 семестре проводится зачет.

III. Учебная программа дисциплины

1. Содержание дисциплины

Модуль 1. Фармацевтический менеджмент

- 1.1 Введение в фармацевтический менеджмент: методология изучения, методы и модели.
- 1.2 Организационное проектирование в фармации, типы организационной структуры управления, эффективное распределение полномочий.
- 1.3 Основы кадрового менеджмента в аптечных организациях.
- 1.4 Коммуникация в управлении фармацевтическими организациями.
- 1.5 Технология разработки и реализации решений в фармацевтической практике.
- 1.6 Методология управления социально-психологическими процессами в аптечном коллективе. Управление конфликтами.
- 1.7 Методы, приемы, стили управления трудовым коллективом. Личность руководителя.

Модуль 2. Фармацевтический маркетинг

- 2.1 Маркетинг в фармации как социально-этическая система. Стратегии маркетинга в фармацевтическом бизнесе. Сегментирование фармацевтического рынка, определение оптимального ассортимента и эффективной сбытовой политики ЛС.
- 2.2 Методические основы маркетинговых исследований фармацевтического рынка.
- 2.3 Маркетинговый план, как функция эффективной деятельности фармацевтической организации.

2. Учебно-тематический план

2. Учебно-тематический план дисциплины (в академических часах) и матрица компетенций*

Коды (номера) модулей (разделов) дисциплины и тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем			Всего часов на контактную работу	Самостоятельная работа студента, включая подготовку к экзамену (зачету)	Итого часов	Формируемые компетенции			Используемые образовательные технологии, способы и методы обучения	Формы текущего, в т.ч. рубежного контроля успеваемости
	лекции	практические занятия	экзамен/зачет				УК-1	УК-3	УК-5		
1	2	5	6	7	8	9	10			20	21
1.		45		45	7	52					
1.1.		3		3	1	4	+			МГ	Т, ЗС
1.2		3		3	1	4	+			МГ	Т, ЗС
1.3		6		6	1	7	+			МГ	Т, ЗС
1.4		6		6	1	7	+		+	МГ	Т, ЗС
1.5		9		9	1	10			+	МГ	Т, ЗС
1.6		9		9	1	10		+		МГ	Т, ЗС
1.7		9		9	1	10	+	+		МГ	Т, ЗС
2		10		10	1	11					
2.1		3		3		3	+			МГ	ЗС
2.2		3		3	1	4	+			МГ, КОП	ЗС
2.3		4		4		4	+			МГ, КОП	ЗС
Зачет			5	5	4	9					Т, ЗС
ИТОГО:		55	5	60	12	72					

Список сокращений: метод малых групп (МГ), использование компьютерных обучающих программ (КОП), Т – тестирование, ЗС – решение ситуационных задач, С – собеседование по контрольным вопросам.

IV. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций (Приложение № 1)

1. Оценочные средства для текущего, в т.ч. рубежного контроля успеваемости

1.1 Примеры тестовых заданий с ответами:

1. Стратегия роста относится к следующему типу стратегий:

- а) общая**
- б) конкурентная
- в) функциональная
- г) матричная

2. Маркетинговая стратегия относится к следующему типу стратегий:

- а) общая
- б) конкурентная
- в) функциональная**
- г) все верно

3. К конкурентной стратегии относится:

- а) стратегия роста
- б) стратегия дифференциации**
- в) маркетинговая стратегия
- г) все верно

4. К общей стратегии относится:

- а) стратегия роста**
- б) стратегия дифференциации
- в) маркетинговая стратегия
- г) все верно

5. К функциональной стратегии относится:

- а) стратегия роста
- б) стратегия дифференциации
- в) маркетинговая стратегия**
- г) все верно

1.1.1 Критерии оценки тестового контроля:

- 1) оценка «зачтено» – правильных ответов 71-100%;
- 2) оценка «не зачтено» – правильных ответов менее 71%.

1.2 Примеры контрольных вопросов для собеседования:

- 1. Определение организации. Какую роль играет организация в современном обществе?
- 2. Признаки организации. Особенности фармацевтической организации.
- 3. В чем заключается системный подход в изучении организации?
- 4. Характеристики организации. Как они связаны между собой?
- 5. Система управления организацией.
- 6. Характеристика жизненного цикла организации. Какие факторы учитывают при описании стадий жизненного цикла?

7. Характеристика внутренней и внешней среды организации
8. В чем заключается закон сохранения организации? Какие факторы при этом учитываются?
9. Какие принципы лежат в основе закона развития организации?
10. Каковы принципы формирования организационной структуры?

1.2.1 Критерии оценки при собеседовании:

«5» (отлично) – обучающийся подробно отвечает на вопросы, показывает системные, глубокие знания программного материала, необходимые для решения профессиональных задач

«4» (хорошо) – обучающийся владеет программным материалом, но дает не полные ответы на теоретические вопросы

«3» (удовлетворительно) – обучающийся имеет достаточный уровень знаний основного программного материала, допускает погрешности при его изложении

«2» (неудовлетворительно) – не владеет теоретическим материалом

1.3 Примеры ситуационных задач:

Задача 1.

С целью завоевания прочных позиций на фармацевтическом рынке оптовая фармацевтическая организация проводит ассортиментную политику в направлении расширения товарной номенклатуры и углубления ассортимента имеющихся товаров. За текущий год ассортимент лекарственных средств расширился на 45 новых препаратов и составил 360 наименований из 8 фармакотерапевтических групп. Вам, как провизору, выполняющему функции по формированию ассортимента, необходимо провести анализ и предложить руководству стратегию формирования ассортимента.

1. Дайте понятие ассортиментной политики.
2. Специфика и факторы, влияющие на формирование товарного ассортимента фармацевтической организации.
3. Показатели товарного ассортимента. Широта, полнота, глубина ассортимента.
4. Рассчитайте индекс обновления ассортимента в данной ситуации.
5. Жизненный цикл товаров, характеристика стадий жизненного цикла.
6. Законодательные акты в области рекламы товаров.

Ответ:

1. Ассортиментная политика является составной частью товарной политики аптечной организации. Это система мер по определению набора, наиболее предпочтительных товарных групп. Она предполагает выбор стратегических направлений и методов формирования рационального ассортиментного портфеля.

2. Специфические факторы формирования промышленного ассортимента: сырьевая и материально-техническая база производства, достижения научно-технического прогресса. Специфические факторы формирования торгового ассортимента: производственные возможности изготовителей, специализация предприятия оптовой и розничной торговли, каналы распределения, методы стимулирования и формирования спроса.

Формирование товарной номенклатуры определяется объективными и субъективными факторами. Объективные факторы: местоположение аптеки, контингент жителей, уровень заболеваемости населения, участие в выполнении социальных программ, т.е. обслуживание больных по льготным рецептам, наличие оборотных средств, укомплектованность штата аптеки. Субъективные факторы: приоритеты врачей и предпочтения потребителей, технологии управления аптечным ассортиментом, опыт и профессионализм всех фармацевтических специалистов, занимающихся изучением спроса, формированием услуг, мониторингом запасов.

3. Широта ассортимента - количество ассортиментных групп (подгрупп товаров). Полнота ассортимента - общее количество ассортиментных позиций во всех ассортиментных группах. Применительно к одной ассортиментной группе: количество ассортимент-

ных позиций, объединённых в данную группу. Глубина ассортимента характеризуется наличием разновидностей одного вида товара или, применительно к ЛС, разновидностью дозировок, концентраций, фасовок одного наименования лекарственного средства.

4. Индекс обновления - $45 / 360 = 0,13 * 100\% = 13\%$

5. Жизненный цикл товара - концепция, которая пытается описать сбыт товара, прибыль, потребителей, конкурентов и стратегию маркетинга с момента поступления товара на рынок и до его снятия с рынка. Стадии жизненного цикла: 1. внедрения на рынок (перспективные лекарства), 2. роста (наиболее прибыльные), 3. зрелости (поддерживающие рынок), 4. спада (планируемые к снятию с реализации).

6. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 30.10.2018) "О рекламе"

Задача 2.

К вам в аптеку 1 июня текущего года обратился провизор А.С. Иванова с просьбой принять ее на вакантную должность провизора отдела запасов.

1. Какие документы вы, как заведующий аптекой, должны запросить у А.С. Ивановой?

2. Какие организации имеют право заниматься фармацевтической деятельностью, и каким документом регламентировано это право?

3. Какие требования предъявляются к персоналу аптеки при получении лицензии на фармацевтическую деятельность?

4. Как вы должны документально оформить прием на работу?

5. Является ли в данной ситуации обязательным оформление договора о материальной ответственности?

6. Оформление материальной ответственности, условия ее возникновения, виды материальной ответственности. Порядок и размеры возмещения причиненного ущерба.

Ответ:

1. Диплом, сертификат специалиста/свидетельство о прохождении аккредитации, трудовая книжка, паспорт, санитарная книжка.

2. Юридические лица или индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 30.10.2018) "О лицензировании отдельных видов деятельности"; Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 N 1081 (ред. от 04.07.2017) "О лицензировании фармацевтической деятельности".

3. Копии документов о высшем или среднем фармацевтическом образовании и сертификаты специалистов. Для руководителей - высшее фармацевтическое образование и стаж работы по специальности не менее 3 лет или среднее фармацевтическое образование и стаж работы по специальности не менее 5 лет, сертификат специалиста.

4. Приказ о приеме на работу, трудовой договор, запись в трудовой книжке.

5. Является.

6. Для привлечения к ответственности необходимо наличие специального письменного договора о полной материальной ответственности работника или же разового документа. Под разовым документом понимается выданная работнику доверенность на получение определенных ценностей.

Статьей 244 ТК РФ предусмотрено, что письменные договоры о полной индивидуальной или коллективной (бригадной) материальной ответственности, т. е. о возмещении работодателю причиненного ущерба в полном размере за недостачу вверенного работникам имущества, могут заключаться с работниками, достигшими возраста 18 лет и непосредственно обслуживающими или использующими денежные, товарные ценности или иное имущество. ТК РФ предусматривает два вида материальной ответственности работника за ущерб, причиненный работодателю: ограниченная материальная ответственность; полная материальная ответственность.

Ограниченная материальная ответственность заключается в обязанности работника возместить причиненный работодателю прямой действительный ущерб, но не свыше установленного законом максимального предела, определяемого в соотношении с размером получаемой им заработной платы. В соответствии со ст. 241 ТК РФ таким максимальным пределом является средний месячный заработок работника.

В данном случае возмещение работодателю ущерба производится путем удержания соответствующей суммы из заработной платы работника. Однако работодатель не может взыскать с работника сумму ущерба в размере месячного заработка единовременно. Согласно ст. 138 ТК РФ общий размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не может превышать 20%, а в случаях, предусмотренных федеральными законами, — 50% заработной платы, причитающейся работнику. При возмещении ущерба, причиненного работодателю, размер удержаний будет составлять 20% от заработной платы.

На основании ст. 242 ТК РФ полная материальная ответственность работника состоит в его обязанности возмещать причиненный работодателю прямой действительный ущерб в полном размере (исходя из рыночных цен на день причинения ущерба).

Исчерпывающий (полный) перечень случаев полной материальной ответственности работников установлен ст. 243 ТК РФ.

Согласно п. 2 ч. 1 ст. 243 ТК РФ материальная ответственность в полном размере причиненного ущерба возлагается на работника в случае недостачи ценностей, вверенных ему на основании специального письменного договора или полученных им по разовому документу.

1.3.1 Критерии оценки при решении ситуационных задач:

Оценка	Описание
отлично	Получен полный ответ с необходимыми комментариями
хорошо	Получен достаточно полный ответ
удовлетворительно	Получен неполный ответ с необходимыми комментариями
неудовлетворительно	Получены фрагменты ответа

1.4 Примерные темы курсовых работ

Курсовые работы не предусмотрены.

1.5 Метод малых групп

Цель: проверить усвоение изученного материала.

1 этап Предварительная подготовка к занятию:

а) разбить группу студентов на «малые» группы (6-8 человек).

б) выбрать лидера (капитана) в каждой «малой» группе.

в) поставить цели и задачи, сообщить план работы

2 этап Ход занятия

Самостоятельная работа обучающихся в «малых группах».

3 этап Подведение итогов

1.6 Использование компьютерных обучающих программ (КОП)

Программа для аптек «еФарма 2 - Аптека»

Основные возможности Программы для аптек «еФарма 2 - Аптека»:

- приход товара (вручную или загрузкой электронных накладных);
- формирование всей необходимой первичной документации;
- ценообразование в соответствии с местным и региональным законодательством;
- ведение нескольких складов;
- поддержка торгового оборудования;

- отпуск товаров населению;
- составление отчетности и аналитики по накопленной базе данных;
- возможность работы кассы в on/off-line режиме без потери данных.

Перечень практических навыков (умений), которые необходимо освоить студенту

- 1) Развитие навыков исполнения необходимых управленческих решений: администрирование, постановка и распределение задач, мотивация, управленческие воздействия, контроль и учет, принятие решений, представительская функция.
- 2) Осуществлять подбор, расстановку, подготовку и переподготовку персонала.
- 3) Разрабатывать штатную структуру персонала организации (учреждения).
- 4) Определять оптимальное количество административно-управленческого, производственного и вспомогательного персонала организации (учреждения).
- 5) Документально оформлять прием на работу и увольнение работников с учетом действующего трудового законодательства и особенностей фармацевтической деятельности.
- 6) Ведение документации по учету кадров.
- 7) Составлять и заключать индивидуальные трудовые договора (контакты) с сотрудниками организации.
- 8) Составлять и заключать индивидуальные трудовые договора (контракты) с сотрудниками организации.
- 9) Ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций.
- 10) Анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию.
- 11) Организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач.
- 12) Анализировать коммуникационные процессы в организации разрабатывать предложения по повышению их эффективности.
- 13) Диагностировать организационную культуру, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по ее совершенствованию.
- 14) Разрабатывать программы осуществления организационных изменений и оценивать их эффективность.
- 15) Использовать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований.

Критерии оценки выполнения практических навыков:

- студент знает теоретические основы и методику выполнения практической работы, анализирует результаты исследования и формулирует выводы (допускаются некоторые малозначительные ошибки, которые студент обнаруживает и быстро исправляет самостоятельно или при коррекции преподавателем) – **зачтено**;

- студент не знает теоретические основы и методику выполнения практической работы, не может самостоятельно провести исследование, делает грубые ошибки в интерпретации полученных результатов, не может сформулировать выводы – **не зачтено**.

2. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

ЗАЧЕТ

В соответствии с основной профессиональной образовательной программой и учебным планом в девятом семестре проводится двухэтапный *зачет*.

Этапы зачета

Первый этап – решение 50 заданий в тестовой форме.

Второй этап – решение 1 ситуационной задачи

Первый этап зачета

К первому этапу зачета допускаются студенты, выполнившие учебную программу дисциплины по выбору.

Примеры заданий в тестовой форме:

1. Экономический цикл продолжительностью 3-5 лет является:

а) коротким

б) средней продолжительности

в) длительным

2. Закон спроса:

а) повышение цены на товар при прочих равных условиях ведет к соответствующему уменьшению величины спроса

б) понижение цены на товар при прочих равных условиях ведет к соответствующему уменьшению величины спроса

в) повышение цены на товар при прочих равных условиях ведет к соответствующему повышению величины спроса

г) с повышением цен при прочих равных условиях величина предложения возрастает, со снижением цен предложение сокращается

д) с понижением цен при прочих равных условиях величина предложения возрастает, со снижением цен предложение сокращается

3. «Звездами» называют товары, находящиеся на следующей стадии жизненного цикла:

а) внедрения

б) роста

в) зрелости

г) спада

4. «Трудными детьми» называют товары, находящиеся на следующей стадии жизненного цикла:

а) внедрения

б) роста

в) зрелости

г) спада

5. «Дойными коровами» называют товары, находящиеся на следующей стадии жизненного цикла:

а) внедрения

б) роста

в) зрелости

г) спада

Примеры ситуационных задач:

Задача 1.

Определите ориентировочную годовую емкость рынка для Западно-Уральского региона нового лекарственного средства — *анестетика анилокаина*, если известно, что ориентировочная цена препарата — 32руб.

Результаты выборочного опроса 200 целевых потребителей (аптек) показали, что 150 аптек согласны закупить *анилокаин* в количестве 100 упаковок в месяц. Общее количество целевых потребителей — 3000 аптек.

1. Дайте определение емкости рынка, и в каких показателях он измеряется?

2. Сегментирование рынка. Сегмент рынка и требования к нему.

3. Позиционирование товара на рынке. Стадии жизненного цикла товара, ценовая политика.

4. Какие методы изучения спроса вы можете предложить на данную группу препарата?

Ответ:

1. $(100 \cdot 12 \cdot 3000) \cdot 32 = 115\,200$ млн. руб. емкость рынка нового ЛП. Ёмкость рынка — это объем тех товаров или услуг, которые предлагаются и приобретаются в пределах рынка (рыночного сегмента). Емкость рынка - объем сделок купли-продажи товаров или услуг, совершенных на определенной территории (территориальный рынок) или в отдельной отрасли (отраслевом рынке).

2. Сегментация рынка — процесс разбивки потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы (или сегменты), в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, удовлетворяемые определенным комплексом маркетинга. Критически важный аспект маркетинга, предназначенный для превращения различий между товарами в стоимостные различия, которые могут быть сохранены на протяжении всего жизненного цикла продукта.

3. Позиционирование — определение места конкретного товара по отношению к товарам конкурентов в сознании потребителей. Позиционирование товара необходимо для обеспечения преимущественного положения товара на рынке. Оно исходит из реального восприятия товаров потребителем и их предложений. Оно основывается на оценке потребительских достоинств товара, возможностях расширения круга потенциальных потребителей, фактора престижности товара, выделение его сильных сторон по отношению к товарам конкурентов. Позиционирование определяет характер восприятия организации целевыми покупателями. Стратегия позиционирования — это инструмент реализации стратегии дифференциации.

4. Метод анкетных опросов.

Задача 2.

В целях усиления материальной заинтересованности работников, достижения лучших конечных результатов деятельности аптеки принято решение о переходе на сдельную форму оплаты труда.

1. Формы и системы оплаты труда работников.

2. Права коммерческих и бюджетных организаций в выборе формы и системы оплаты труда.

3. Какие сроки установлены для уведомления работников об изменениях существенных условий труда?

4. Минимальный размер оплаты труда, условия его выплаты.

5. Учет труда и заработной платы.

Ответ:

1. Существуют две основные формы оплаты труда - сдельная и повременная. Использование той или иной формы определяется условиями производства. Сдельная форма оплаты труда подразумевает начисление заработка за единицу произведенной продукции или выполненного объема работ по сдельным расценкам, которые рассчитываются исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду данного вида работ, и установленной нормы выработки. Повременная форма оплаты труда - заработок начисляется в соответствии с его тарифной ставкой или окладом за фактически отработанное время. Различают простую повременную и повременно-премиальную системы.

2. Права коммерческих и бюджетных организаций в выборе формы и системы оплаты труда: Действующее законодательство предоставляет организациям право самостоятельно выбирать и устанавливать системы оплаты труда, наиболее целесообразные в технических условиях работы. Виды, формы и системы оплаты труда, размеры тарифных

ставок, окладов, системы премирования фиксируются в коллективном договоре и других актах, издаваемых в организации.

3. 1 месяц

4. Минимальный размер оплаты труда, условия его выплаты.

В систему основных государственных гарантий по оплате труда работников включается величина минимального размера оплаты труда в РФ. МРОТ не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения. Месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже МРОТ.

5. Заработная плата – это выраженная в денежной форме доля труда работников. В основе организации заработной платы лежат: тарифная система; нормирование труда; формы и системы оплаты труда.

Тарифная система включает в себя следующие элементы: тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки и тарифные ставки.

Нормирование труда предполагает определение двух показателей: нормы выработки и нормы времени. Норма выработки – это количество продукции, которое должно быть выпущено в единицу времени. Норма времени – это время, необходимое для изготовления единицы продукции.

Основная заработная плата – это оплата за фактически проработанное на предприятии время и выполненные работы, а также доплаты за отклонения от нормальных условий труда и оплата за простои не по вине рабочего.

Дополнительная заработная плата включает все виды выплат, предусмотренных законодательством, за не проработанное на предприятии время.

Критерии оценки решения ситуационных задач

Оценка	Описание
отлично	Получен полный ответ с необходимыми комментариями
хорошо	Получен достаточно полный ответ
удовлетворительно	Получен неполный ответ с необходимыми комментариями
неудовлетворительно	Получены фрагменты ответа

Критерии выставления итоговой оценки за зачет

Решено	71 -80% тестов	81 -90% тестов	91 – 100% тестов
0 задач	2 (неуд)	2(неуд)	2(неуд)
1 задача	3(удовл)	4 (хор)	5 (отл)

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:

а) Основная литература:

1. Управление и экономика фармации: учебник / под ред. И.А. Наркевича. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017. – 928

б). Дополнительная литература:

1. Самылина, И. А. Фармакогнозия: учебник / И.А. Самылина, Г. П. Яковлев. – Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 969 с.

2. Фармацевтическая технология. Технология лекарственных форм: учебник / ред. И.И. Краснюк, Г.В. Михайлова. – Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 648 с.

3. Раменская Г.В. Фармацевтическая химия : учебник / Г.В. Раменская. - Москва: БИ-НОМ, 2015. - 467 с.
4. Управление и экономика фармации [Электронный ресурс]: учебник /ред. Валерия Леонидовна Багирова. - Москва: Медицина, 2008. - 720 с.
5. Фармакогнозия. Лекарственное сырьё растительного и животного происхождения: учебное пособие / ред. Г. П. Яковлев. – 3-е изд., испр. и доп. – Санкт-Петербург: СпецЛит, 2013. – 846 с.
6. Фармацевтическая химия [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. А. П. Арзамасцева - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2008. - 640 с. Режим доступа: <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970407448.html>

Законодательные и нормативно-правовые документы

Основные законы Российской Федерации:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ (ред. от 25.11.2013) "Об обращении лекарственных средств";
2. Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 02.07.2013) "О защите прав потребителей";
3. Федеральный закон от 21.11.2011 №323-ФЗ (ред. от 25.06.2012) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации";
4. Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ (ред. от 21.10.2013) "О рекламе".
5. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)
6. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)
7. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)" от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)
8. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 23.05.2018)
9. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 11.10.2018)
10. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.10.2018)
11. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.09.2018)
12. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 11.10.2018)

2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа обучающихся подразумевает подготовку, решение ситуационных задач, включает работу с нормативно-правовыми актами и электронными образовательными ресурсами, размещенными на образовательном портале, а также проведение самостоятельного исследования.

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по дисциплине «Фармацевтический менеджмент и маркетинг» и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение. Каждый обучающийся обеспечен доступом к библиотечным фондам Университета и кафедры. По каждому разделу учебной дисциплины разработаны методические рекомендации для обучающихся и методические указания для преподавателей.

3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Профессиональные базы данных, информационные справочные системы и электронные образовательные ресурсы:

1. Стандарты медицинской помощи:
<http://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/stranitsa-983>;
2. Электронный справочник «Информо» для высших учебных заведений (www.informuo.ru);
3. Университетская библиотека on-line (www.biblioclub.ru);
4. Информационно-поисковая база Medline (<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed>);
5. Сводный каталог Корбис (Тверь и партнеры) (<http://www.corbis.tverlib.ru>);
6. Доступ к базам данных POLPRED (www.polpred.ru);
7. Электронный библиотечный абонемент Центральной научной медицинской библиотеки Первого Московского государственного медицинского университета им. И.М. Сеченова // <http://www.emll.ru/newlib/>;
8. Бесплатная электронная библиотека онлайн «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» // <http://window.edu.ru/>;
9. Федеральная электронная медицинская библиотека Минздрава России // <http://vrachirf.ru/company-announce-single/6191/>;
10. Официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации // <http://www.rosminzdrav.ru/>;
11. Российское образование. Федеральный образовательный портал. // <http://www.edu.ru/>;

4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

4.1. Перечень лицензионного программного обеспечения:

1. Microsoft Office 2013:
 - Access 2013;
 - Excel 2013;
 - Outlook 2013 ;
 - PowerPoint 2013;
 - Word 2013;
 - Publisher 2013;
 - OneNote 2013.
2. Комплексные медицинские информационные системы «КМИС. Учебная версия» (редакция Standart) на базе IBM Lotus.
3. Программное обеспечение для тестирования обучающихся SUNRAV TestOffice-Pro

4.2. Перечень электронно-библиотечных систем (ЭБС):

1. Электронно-библиотечная система «Консультант студента» (www.studmedlib.ru);
2. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека [Электронный ресурс]. – Москва: ГЭОТАР-Медиа. – Режим доступа: www.geotar.ru;

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

См. Приложение №2

VI. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

См. Приложение № 3

VII. Научно-исследовательская работа студента

1. Изучение специальной литературы и другой научно-технической информации о достижениях современной отечественной и зарубежной науки и техники;
2. Участие в проведении научных исследований или выполнении технических разработок;
3. Осуществление сбора, обработки, анализа и систематизации научно-технической информации по теме (заданию);
4. Составление отчёта (раздела отчёта) по теме или её разделу;
5. Подготовка и выступление с докладом на конференции;
6. Подготовка к публикации статьи, тезисов и др.;

Примерные темы для научно-исследовательской работы

1. Маркетинговый анализ российского рынка лекарственных средств, повышающих свертывание крови (гемостатиков)
2. Маркетинговый анализ российского рынка лекарственных средств, влияющих на фибринолиз
Маркетинговые исследования потребления минеральной воды.
3. Маркетинговые исследования рынка лекарственных средств: антибактериальные лекарственные препараты
4. Маркетинговые исследования рынка медицинских изделий
5. Маркетинговые исследования рынка лекарственных средств: антигипертензивные лекарственные препараты
6. Маркетинговые исследования рынка парафармацевтических товаров
7. Маркетинговые исследования рынка косметической продукции

Требования к написанию реферативной работы

Реферативная работа должна быть написана и оформлена согласно методическим указаниям к выполнению реферативных работ.

1. Текст реферативной работы должен составлять не менее 25 страниц (исключая иллюстративный материал), печатается через 1,5 интервала на листах формата А4. При наборе текста используются шрифты Times New Roman – 14 pt b Symbol. Работа переплетается.
2. Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: левое - не менее 30 мм, правое - не менее 10 мм, верхнее - не менее 15 мм, нижнее - не менее 20 мм.
3. Заголовки структурных частей работы располагают в середине строки. Их печатают прописными буквами.
4. Страницы нумеруют арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту работы. Номер страницы проставляют в правом верхнем углу без тире и точек.
5. Иллюстрации располагают в работе непосредственно после текста, где они упоминаются впервые, или на следующей странице (но на отдельных листах). На все иллюстрации должны быть даны ссылки в работе. Каждая иллюстрация должна иметь название, которое помещается над ней и, при необходимости, условные обозначения – под ней.
6. Используемая литература дается списком в конце работы. Все упомянутые в тексте работы должны быть приведены в списке.

Реферат должен содержать - титульный лист; оглавление; введение; основная часть; заключение; список использованной литературы; приложения.

Критерии оценки реферативной работы

«5» (отлично) – реферативная работа написана и оформлена согласно методическим указаниям; тема раскрыта, материал изложен точно, для написания использовались интернет ресурсы, качество защиты - устный доклад;

«4» (хорошо) – реферативная работа написана и оформлена согласно методическим указаниям; тема раскрыта, в изложении материала имеются незначительные неточности, для

написания использовалась учебная и дополнительная литература, качество защиты - устный доклад с частичным зачитыванием текста;

«3» (удовлетворительно) – в оформлении реферативной работы имеются отклонения от методических указаний; тема раскрыта не в полном объеме, в изложении материала имеются неточности, для написания использовалась только учебная литература, качество защиты - непрерывное чтение;

«2» (неудовлетворительно) – нарушена структура работы; тема не раскрыта, в изложении материала имеются грубые ошибки в определениях, классификациях, терминологии, качество защиты - непрерывное чтение с ошибками.

VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины
Представлены в Приложении № 4

**Фонды оценочных средств
для проверки уровня сформированности компетенций (части компетенций)
для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

1) Типовые задания для оценивания результатов сформированности компетенции на уровне «Знать»:

УК-1

Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

Задания в тестовой форме:

выберите правильный вариант ответа

***правильный ответ выделен жирным шрифтом**

1. За ущерб, причинённый работодателю, если иное не предусмотрено трудовым кодексом РФ или иными Федеральными законами, работник несёт материальную ответственность в пределах

А) своего среднего месячного заработка

Б) своего оклада

В) своего должностного оклада

Г) минимальной заработной платы

2. Материальная ответственность в полном размере причинённого ущерба может возлагаться на работника в случаях предусмотренных

А) только Трудовым кодексом РФ

Б) только Гражданским кодексом РФ

В) Трудовым кодексом РФ и иными федеральными законами

Г) Трудовым кодексом РФ и Гражданским кодексом РФ

3. Закономерности поведения потребителей на фармацевтическом рынке определяются

А) потребительскими предпочтениями и бюджетными ограничениями

Б) эластичностью спроса

В) фактором времени

Г) предложением

УК-3

Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

выберите правильный вариант ответа

***правильный ответ выделен жирным шрифтом**

1. Встречные вопросы разговора направлены на

А. Сужение.

Б. Расширение.

В. Продолжение.

Г. Прекращение.

2. Прямое деловое общение характеризуется

А. Ответными реакциями собеседников.

Б. Непосредственным речевым актом.

В. Общением в пределах видимости.

Г. Наличием общей деловой цели у участников общения.

3. Вступление, изложение, доказательство и заключение – это четыре основных

А. Стадии упражнений.

Б. Вопросы тактики.

- В. Этапа деятельности.
Г. Части выступления.
4. Способ открытого коллективного обсуждения проблем – это деловые
А. Беседы.
Б. Совещания.
В. Переговоры.
Г. Встречи.
5. Человек, который обычно весьма активен, предпочитает идти к разрешению конфликта своим определенным путем, используя стиль
А. Уклонения.
Б. Компромисса..
В. приспособления.
Г. Конкуренции
6. В деловой этике недопустимость вмешательства в дела конкурентов, ущемление их интересов базируется на такой общечеловеческой ценности как
А. Честность.
Б. Равенство.
В. Свобода.
Г. Справедливость
7. Спорщик», «позитивист», «всезнайка», «словоохотливый», «застенчивый», «негативист», «не проявляющий интереса», «крупная шишка», «расспрашивающий» — это _____ участников обсуждения.
а) свойства личностей;
б) **типы;**
в) особенности;
г) качества.
8. Сбору сведений по проблеме переговоров способствуют вопросы
а) для ориентации;
б) информационные;
в) однополюсные;
г) **встречные.**
9. Учет состава аудитории, содержания и характера выступления, объективная самооценка оратора — это факторы, влияющие на ...
а) **коммуникативное общение;**
б) деловую беседу;
в) на ход дискуссии;
г) принятие решения при переговорах.
10. Основным средством согласованного принятия решений в процессе общения заинтересованных сторон являются:
а) деловые переговоры;
б) **деловое общение;**
в) деловая беседа;
г) условное совещание.

УК-5

Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

выберите правильный вариант ответа

***правильный ответ выделен жирным шрифтом**

1. С каким видом барьера взаимопонимания людей мы встречаемся, говоря о феномене «розовых очков», когда через «розовые очки» не видны «изъяны» в человеке?

- А. Эмоциональный барьер.**
Б. Мотивационный барьер.
В. Эстетический барьер.
2. С каким из видов барьера взаимопонимания людей мы встречаемся, если общаются «подлый и порядочный», «добрый и злой человек»?
- А. Моральный барьер.**
Б. Мотивационный барьер.
В. Барьер несходства характера.
Г. Эмоциональный барьер.
3. Доведение конфликта до последнего предела, когда уже нет возможности ни для какой эволюции, ни для какой тяжбы между личностью и обществом, – это:
- А. Взрыв.**
Б. Покой.
В. Нервозность.
4. Количество этапов стадии «собственно ведения переговоров»
- А. Три.**
Б. Два.
В. Четыре.
Г. Пять.
5. Провозглашаемая проблема, по поводу которой переговоры организуются и проводятся, относится к понятию переговоров
- А. Предмет.**
Б. Пространство.
В. Цель.
Г. Причина.
6. В зависимости от разновидности субъектов переговорного процесса переговоры подразделяются на:
- А. Межличностные и межгрупповые.**
Б. Международные и внутренние.
В. Многосторонние и двусторонние.
Г. Международные и межличностные.
7. Завершение, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его
- А. Урегулированием.**
Б. Стагнацией.
В. Разрешением.
Г. Эскалацией.
8. Разновидность форм ведения переговоров, способ аргументации в них, предусматривающей всестороннее обсуждение предмета разногласий на основе установления меры истинности и ложности каждого тезиса, выдвинутого участникам, – это
- А. Дискуссия.**
Б. Обсуждение.
В. Торг.
Г. Беседа.
9. Из перечисленного к стадиям ведения переговоров, относятся:
- 1) подготовка к переговорам;
 - 2) согласование повестки дня;
 - 3) выработка программы действий;
 - 4) процесс их ведения и достижения договоренностей;
 - 5) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.
- А. 1, 3, 4.**

Б. 1, 2, 4.

В. 1, 4, 5.

Г. 2, 3, 4.

10. Совокупность последовательных действий, предпринимаемых сторонами в ходе переговоров, и принципов их реализации, относится к понятию переговоров.

А. Технология.

Б. Методика.

В. Теория.

Г. Методология.

2) Типовые задания для оценивания результатов сформированности компетенции на уровне «Уметь»

УК-1

Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

Контрольные задания:

1. Выбрать тип аптечной организации и сформулировать ее «миссию».
2. Исходя из формулировки «миссии», определить цели, стоящие перед структурными подразделениями организации.
3. Выработать решения по достижению поставленных целей каждого структурного подразделения (составить перечень мероприятий по каждому структурному подразделению).
4. Определить зависимость достижения поставленных целей от перечисленных факторов, которые окажут максимальное воздействие на достижение поставленных целей в современных российских условиях.
5. При проверке учреждением банка в аптеке соблюдения правил ведения кассовых операций установлено следующее: выплата заработной платы производится 3-го и 18-го числа. Назовите сроки выплаты заработной платы, отпускных в соответствии с ТК РФ и размер материальной ответственности работодателя за нарушение установленного срока выплаты заработной платы.

Ситуационная задача

Провизору, уволившись по собственному желанию, директором аптеки «Аптека-оптика» задержана выдача трудовой книжки, так как работником не возвращены халаты и не был сдан обходной лист.

1. Прав ли руководитель аптеки в данной ситуации?
2. Сроки выдачи трудовой книжки, расчета при увольнении.
3. Порядок расторжения трудового договора по инициативе работника (по собственному желанию).
4. Право работника на отзыв своего заявления.
5. Какой день считается днем увольнения?
6. Что должен сделать работодатель, если работник в день увольнения отсутствовал на работе?
7. В чем заключается ответственность работодателя (аптеки) перед провизором в данной ситуации?
8. Может ли быть привлечен к материальной ответственности директор аптеки? Основание.
9. Нормы выдачи и учет санитарной одежды в аптеке

УК-5

Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

Контрольные вопросы:

1. Составьте и оформите один из организационных документов (по выбору преподавателя, либо студентов).
2. Составьте и оформите один из организационных документов (по выбору преподавателя).
3. Составьте и оформите один из справочно-информационных документов (по выбору преподавателя).
4. Составьте схему прохождения (маршрутную карту) входящей документации.
5. Проведите регистрацию двух-трех входящих документов на бумажном носителе.
6. Составьте схему прохождения (маршрутную карту) исходящей документации.

Справка

о материально-техническом обеспечении рабочей программы дисциплины

(название дисциплины, модуля, практики)

№ п\п	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	<i>Учебная комната №3</i>	Письменный стол, учебные столы, стулья, компьютер, шкафы и стеллажи для размещения товаров аптечного ассортимента с муляжами лекарственных средств, медицинских изделий и парфармацевтической продукции.

**Лист регистрации изменений и дополнений на 2022-2023 учебный год
в рабочую программу дисциплины (модуля, практики)
Фармацевтический менеджмент: эффективные технологии**

для студентов _____ 5 _____ курса,

специальность (направление подготовки): 33.05.01 Фармация
(название специальности, направления подготовки)

форма обучения: очная/заочная

Изменения и дополнения в рабочую программу дисциплины рассмотрены на
заседании кафедры « _____ » _____ 2022 г. (протокол № _____)

Зав. кафедрой _____ Демидова М.А.
подпись

Содержание изменений и дополнений

№ п/п	Раздел, пункт, номер страницы, абзац	Старый текст	Новый текст	Комментарий
1	Раздел V Пункт 1	V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	

<p>Страница 14</p>	<p>1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:</p> <p>а) Основная литература:</p> <p>1. Управление и экономика фармации: учебник / под ред. И.А. Наркевича. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017. – 928</p> <p>б). Дополнительная литература:</p> <p>1. Самылина, И. А. Фармакогнозия: учебник / И.А. Самылина, Г. П. Яковлев. – Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 969 с.</p> <p>2. Фармацевтическая технология. Технология лекарственных форм: учебник / ред. И.И. Краснюк, Г.В. Михайлова. – Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 648 с.</p> <p>3. Раменская Г.В. Фармацевтическая химия : учебник / Г.В. Раменская. - Москва: БИНОМ, 2015. - 467 с.</p> <p>4. Управление и экономика фармации [Электронный ресурс]: учебник /ред. Валерия Леонидовна Багирова. - Москва: Медицина, 2008. - 720 с.</p> <p>5. Фармакогнозия. Лекарственное сырьё растительного и животного происхождения: учебное пособие / ред. Г. П. Яковлев. – 3-е изд., испр. и доп. – Санкт-Петербург: СпецЛит, 2013. – 846 с.</p> <p>6. Фармацевтическая химия [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. А. П. Арзамасцева - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2008. - 640 с. Режим доступа: http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970407448.html</p> <p>Законодательные и нормативно-правовые документы</p> <p>Основные законы Российской Федерации:</p> <p>1. Федеральный закон Российской Федерации от 12</p>	<p>1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:</p> <p>Основная:</p> <p>Управление и экономика фармации: учебник /ред. И.А. Наркевич. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017. – 928 с.</p> <p>Электронный ресурс:</p> <p>Коротун, О. Н. Менеджмент : основные технологии : учебное пособие для бакалавров / О. Н. Коротун, И. С. Кошель, В. В. Мазур. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2022. - 108 с. - ISBN 978-5-394-04830-2. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394048302.html (дата обращения: 12.10.2022). - Режим доступа : по подписке.</p> <p>Дополнительная:</p> <p>Электронный ресурс:</p> <p>Байдаков, А. Н. Менеджмент : учебное пособие / А. Н. Байдаков, А. В. Назаренко, Д. В. Запорожец и др. - Ставрополь : АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2018. - 164 с. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/stavgau_00168.html (дата обращения: 12.10.2022). - Режим доступа : по подписке.</p>	
------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>апреля 2010 г. №61-ФЗ (ред. от 25.11.2013) "Об обращении лекарственных средств";</p> <p>2. Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 02.07.2013) "О защите прав потребителей";</p> <p>3. Федеральный закон от 21.11.2011 №323-ФЗ (ред. от 25.06.2012) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации";</p> <p>4. Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ (ред. от 21.10.2013) "О рекламе".</p> <p>5. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)</p> <p>6. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)</p> <p>7. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)" от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)</p> <p>8. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 23.05.2018)</p> <p>9. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 11.10.2018)</p> <p>10. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.10.2018)</p> <p>11. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.09.2018)</p>		
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

		12. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 11.10.2018)		