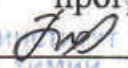


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кабардино-Балкарский государственный университет  
им. Х.М. Бербекова»

Институт химии и биологии  
Кафедра органической химии и высокомолекулярных соединений

СОГЛАСОВАНО  
Руководитель образовательной  
программы  
 Р.Ч. Бажева  
«26» 05 2023 г.



УТВЕРЖДАЮ  
Директор института химии и  
биологии  
 Р.Ч. Бажева  
«26» 05 2023 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.03 «Управление и экономика в технологии лекарственных  
препаратов»**

Направление подготовки

**18.04.01 – Химическая технология**  
(код и наименование направления подготовки)

Профиль подготовки

**Химическая технология лекарственных средств**  
(наименование профиля подготовки)

Квалификация (степень) выпускника

**Магистр**

Форма обучения

**очная**

Нальчик 2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Управление и экономика в технологии лекарственных препаратов» / составитель Кокоева А.А. – 2023 г. – Нальчик: КБГУ, 28 стр.

Рабочая программа дисциплины предназначена для магистров очной формы обучения по направлению подготовки 18.04.01 – Химическая технология (Химическая технология лекарственных средств), 1 год обучения, 1 семестр.

Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 18.04.01. Химическая технология, (уровень магистра), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 7 августа 2020 года, № 910

<b>1.</b>	<b>Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>Место дисциплины в структуре ОПОП ВО</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>Требования к результатам освоения содержания дисциплины (модуля)</b>	<b>4</b>
<b>4.</b>	<b>Содержание и структура дисциплины (модуля)</b>	<b>5</b>
<b>5.</b>	<b>Структура дисциплины (модуля)</b>	<b>9</b>
<b>6.</b>	<b>Теоретические разделы курса</b>	<b>9</b>
6.1.	<i>Лекционные занятия</i>	9
6.2.	<i>Практические занятия/семинары</i>	11
6.3.	<i>Самостоятельная работа</i>	13
<b>7.</b>	<b>Темы курсовых работ</b>	<b>14</b>
<b>8.</b>	<b>Перечень вопросов к экзамену</b>	<b>16</b>
<b>9.</b>	<b>Методические рекомендации</b>	<b>17</b>
<b>10.</b>	<b>Контроль курсовых работ (проектов)</b>	<b>18</b>
<b>11.</b>	<b>Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)</b>	<b>21</b>
11.1.	<i>Основная литература</i>	21
11.2.	<i>Дополнительная литература</i>	22
11.3.	<i>Информационное обеспечение</i>	22
<b>12.</b>	<b>Методические указания по проведению различных учебных занятий, к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы</b>	<b>23</b>
12.1.	<i>Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции</i>	23
12.2.	<i>Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям</i>	23
12.3.	<i>Методические рекомендации по организации самостоятельной работы</i>	25
12.4.	<i>Методические рекомендации по работе с литературой</i>	26
12.5.	<i>Методические рекомендации по написанию рефератов</i>	27
12.6.	<i>Методические рекомендации для подготовки к экзамену</i>	27
<b>13.</b>	<b>Приложение 1. Лист изменений (дополнений)</b>	<b>29</b>

## 1. Цель и задачи дисциплины

**Цели освоения дисциплины:** подготовка и формирование специалиста, обладающего профессиональными знаниями и практическими навыками, дающими право на самостоятельную профессиональную работу в организациях, предприятиях и учреждениях фармацевтической службы различных форм собственности на должностях, связанных с организационно-управленческой деятельностью по лекарственному обеспечению населения (руководителей их заместителей, руководителей структурных подразделений и их заместителей, менеджеров) и осуществлению хозяйственно-финансовой деятельности аптечных организаций в условиях рыночных отношений.

**Задачи изучения дисциплины:**

1. Познакомиться с порядком учреждения организаций различных организационно-правовых форм собственности;
2. Освоить подходы в осуществлении подбора, расстановки, подготовки и переподготовки персонала;
3. Научит применять современные подходы управлению фармацевтическими организациями;
4. Познакомиться с организацией снабжения фармацевтических организаций товарами аптечного ассортимента;
5. Изучить методы формирования четкой политики фармацевтической организации;
6. Освоить методы проведения хозяйственных операций по реализации товаров и услуг населению и медицинским организациям;
7. Освоить анализ торгово-финансовой деятельности фармацевтической организации и прогнозировать ее.

## **2 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО**

Дисциплина «Управление и экономика в технологии лекарственных препаратов» относится к перечню дисциплин Блока 1 Часть, формируемая участниками образовательных отношений, направления подготовки 18.04.01 – Химическая технология, профиль подготовки - Химическая технология лекарственных средств, изучается в магистратуре в 1 семестре 1 года обучения.

## **3 Требования к результатам освоения дисциплины (модуля)**

Процесс изучения дисциплины в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки направлен на формирование элементов следующих компетенций:

профессиональных (ПКС):

<b>Коды</b>	<b>Содержание компетенций</b>
ПКС 2.1	Определяет возможные направления развития научно-технической разработки новых лекарственных средств
ПКС 2.2	Составляет общий план исследований и детальные планы отдельных стадий научно-технической разработки лекарственных средств

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен:

**знать:**

- основные правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций;
- методы, средства, инструменты для управления;
- особенности и тенденции фармацевтического рынка;
- особенности ценообразования на фармацевтическом рынке;
- психологию управления персоналом фармацевтической организации.

**уметь:**

- применять на практике правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций;
- находить и выбрать методы и технологии маркетингового анализа для фармацевтического рынка;
- проводить маркетинговое исследование и составлять бизнес-план для фармацевтической организации.

**владеть:**

- навыками управления аптечным предприятием,
- инструментами планирования маркетинговой деятельности;
- навыками работы с современными информационными технологиями и научной информацией для использования российского и международного опыта в профессиональной деятельности;
- технологиями маркетингового анализа и бизнес-планирования в предпринимательской деятельности фармацевтической организации.
- методами управления персоналом фармацевтической организации.

#### 4. Содержание и структура дисциплины (модуля)

**Таблица 1. Содержание разделов дисциплины**

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Форма текущего контроля
1	<b>Правовое регулирование фармацевтической деятельности</b>	Трудовое законодательство. Трудовой кодекс РФ. Система найма на работу. Гражданское, административное и хозяйственное законодательство. Основные положения гражданского права. Предпринимательское право в фармации. Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций. Административное и хозяйственное право.	ПКС 2.1  ПКС 2.2	Р, К, Т
2	<b>Фармацевтический маркетинг</b>	Маркетинг и его роль в экономике		Р, К, Т

		<p>фармацевтических организаций.</p> <p>Организационно-экономические основы маркетинговой деятельности аптечного предприятия.</p> <p>Особенности и тенденции фармацевтического рынка. Маркетинговое управление аптечным предприятием.</p> <p>Маркетинговый комплекс.</p> <p>Лекарственные средства как специфический товар.</p> <p>Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.</p> <p>Фармацевтический рынок как комплекс рынка товаров и рынка услуг. Особенности фармацевтического рынка. Лекарственные средства как специфический товар.</p> <p>Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.</p> <p>Методы распространения лекарственных средств и пара фармацевтической продукции.</p> <p>Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов. Оптовая торговля лекарственными средствами и пара фармацевтической</p>		
--	--	---	--	--

		<p>продукцией. Розничная торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией. Продвижение товаров на фармацевтическом рынке. Продвижение товаров на фармацевтическом рынке как элемент комплекса маркетинга. Реклама и пропаганда на фармацевтическом рынке. Личные продажи на фармацевтическом рынке. Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке. Планирование и анализ маркетинговой деятельности фармацевтической организации. Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности Система маркетинговой информации. Структура системы и анализа маркетинговой информации. Технологии маркетингового анализа и маркетинговый план.</p>		
3	<b>Микроэкономика фармацевтических организаций</b>	<p>Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики. Особенности ценообразования на</p>	<p>ПКС 2.1 ПКС 2.2</p>	Р, К, Т

		<p>фармацевтическом рынке.</p> <p>Роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности фармацевтической организации. Цель, задачи, принципы бизнес-планирования. Этапы составления бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана.</p>		
4	<b>Фармацевтический менеджмент</b>	<p>Социальные основы менеджмента.</p> <p>Методологические основы менеджмента.</p> <p>Лидерство и власть.</p> <p>Организационная культура как фактор эффективности управления фармацевтической организацией</p> <p>Кадровый менеджмент фармацевтической организации.</p> <p>Аттестация руководителя на основе комплексной оценки эффективности системы управления фармацевтической организацией.</p> <p>Мотивация персонала.</p> <p>Система стимулирования труда персонала фармацевтической организацией.</p> <p>Психология управления персоналом фармацевтической организации.</p> <p>Социально-психологические основы управления персоналом. Факторы, влияющие на социально-</p>	<p>ПКС 2.1</p> <p>ПКС 2.2</p>	Р, К, Т



		<p>психологический климат организации. Управление конфликтами в фармацевтических организациях. Природа, причины и типы конфликтов. Методы управления конфликтными ситуациями. Природа стресса, его причины и последствия. Управление стрессом. Методы предупреждения стрессовых ситуаций в организации</p>		
--	--	--	--	--

## 5. Структура дисциплины (модуля)

Таблица 2. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов)

Вид работы	Трудоемкость, часов
<b>Общая трудоемкость (в часах)</b>	<b>108</b>
<b>Контактная работа (в часах):</b>	<b>34</b>
Лекции (Л)	17
Практические занятия (ПЗ), Семинарские занятия (СЗ)	17
Контрольная работа (К)	27
<b>Самостоятельная работа (в часах):</b>	<b>47</b>
<b>Вид промежуточной аттестации</b>	<b>27 экзамен</b>

## Теоретические разделы курса

### 6.1. Лекционные занятия

Таблица 3. Тематики лекционных занятий

№	Содержание раздела	Код контролируемой компетенции (или ее части)	ЧАСЫ
<b>1. Правовое регулирование фармацевтической деятельности</b>			
1.1	Трудовое законодательство. Трудовой кодекс РФ. Система найма на работу	<p>ПКС 2.1</p> <p>ПКС 2.2</p>	<b>1</b>

1.2	Гражданское, административное и хозяйственное законодательство. Основные положения гражданского права. Предпринимательское право в фармации. Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций. Административное и хозяйственное право.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>2</b>
<b>2. Фармацевтический маркетинг</b>			
2.1	Маркетинг и его роль в экономике фармацевтических организаций. Организационно-экономические основы маркетинговой деятельности аптечного предприятия. Особенности и тенденции фармацевтического рынка. Маркетинговое управление аптечным предприятием. Маркетинговый комплекс. Лекарственные средства как специфический товар. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>2</b>
2.2	Фармацевтический рынок как комплекс рынка товаров и рынка услуг. Особенности фармацевтического рынка. Лекарственные средства как специфический товар. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
2.3	Методы распространения лекарственных средств и парафармацевтической продукции. Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов. Оптовая торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией. Розничная торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>2</b>
2.4	Продвижение товаров на фармацевтическом рынке. Продвижение товаров на фармацевтическом рынке как элемент комплекса маркетинга. Реклама и пропаганда на фармацевтическом рынке. Личные продажи на фармацевтическом рынке. Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
2.5	Планирование и анализ маркетинговой деятельности фармацевтической организации. Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
2.6	Система маркетинговой информации. Структура системы и анализа маркетинговой информации. Технологии маркетингового анализа и маркетинговый план.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
<b>3. Микроэкономика фармацевтических организаций</b>			

3.1	Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики. Особенности ценообразования на фармацевтическом рынке.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
3.2	Роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности фармацевтической организации. Цель, задачи, принципы бизнес-планирования. Этапы составления бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
<b>4. Фармацевтический менеджмент</b>			
4.1	Социальные основы менеджмента. Методологические основы менеджмента. Лидерство и власть. Организационная культура как фактор эффективности управления фармацевтической организацией	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
4.2	Кадровый менеджмент фармацевтической организации. Аттестация руководителя на основе комплексной оценки эффективности системы управления фармацевтической организацией. Мотивация персонала. Система стимулирования труда персонала фармацевтической организацией.	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>1</b>
4.3	Психология управления персоналом фармацевтической организации. Социально-психологические основы управления персоналом. Факторы, влияющие на социально-психологический климат организации. Управление конфликтами в фармацевтических организациях. Природа, причины и типы конфликтов. Методы управления конфликтными ситуациями. Природа стресса, его причины и последствия. Управление стрессом. Методы предупреждения стрессовых ситуаций в организации	ПКС 2.1 ПКС 2.2	<b>2</b>
<b>Итого</b>			<b>17</b>

#### 6.2. Практические занятия/семинары

Таблица 4. Тематики практических и семинарских занятий

№	Содержание раздела	Часы
<b>1. Правовое регулирование фармацевтической деятельности</b>		
1.1	Трудовое законодательство. Трудовой кодекс РФ. Система найма на работу	<b>1</b>
1.2	Гражданское, административное и хозяйственное законодательство. Основные положения гражданского права. Предпринимательское право в фармации. Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций. Административное и хозяйственное право.	<b>1</b>
<b>2. Фармацевтический маркетинг</b>		

2.1	Маркетинг и его роль в экономике фармацевтических организаций. Организационно-экономические основы маркетинговой деятельности аптечного предприятия. Особенности и тенденции фармацевтического рынка. Маркетинговое управление аптечным предприятием. Маркетинговый комплекс. Лекарственные средства как специфический товар. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.	2
2.2	Фармацевтический рынок как комплекс рынка товаров и рынка услуг. Особенности фармацевтического рынка. Лекарственные средства как специфический товар. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.	1
2.3	Методы распространения лекарственных средств и парафармацевтической продукции. Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов. Оптовая торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией. Розничная торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией.	2
2.4	Продвижение товаров на фармацевтическом рынке. Продвижение товаров на фармацевтическом рынке как элемент комплекса маркетинга. Реклама и пропаганда на фармацевтическом рынке. Личные продажи на фармацевтическом рынке. Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке.	1
2.5	Планирование и анализ маркетинговой деятельности фармацевтической организации. Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности	1
2.6	Система маркетинговой информации. Структура системы и анализа маркетинговой информации. Технологии маркетингового анализа и маркетинговый план.	1
<b>3. Микроэкономика фармацевтических организаций</b>		
3.1	Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики. Особенности ценообразования на фармацевтическом рынке.	2
3.2	Роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности фармацевтической организации. Цель, задачи, принципы бизнес-планирования. Этапы составления бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана.	1
<b>4. Фармацевтический менеджмент</b>		
4.1	Социальные основы менеджмента. Методологические основы менеджмента. Лидерство и власть. Организационная культура как фактор эффективности управления фармацевтической организацией	1
4.2	Кадровый менеджмент фармацевтической организации. Аттестация руководителя на основе комплексной оценки эффективности системы управления фармацевтической организацией. Мотивация персонала. Система стимулирования труда персонала фармацевтической организацией.	1
4.3	Психология управления персоналом фармацевтической организации. Социально-психологические основы управления персоналом. Факторы, влияющие на социально-психологический климат организации. Управление конфликтами в фармацевтических организациях. Природа, причины и типы конфликтов. Методы управления конфликтными ситуациями. Природа стресса, его причины и последствия. Управление стрессом. Методы предупреждения стрессовых ситуаций в организации	2

<b>Итого</b>	<b>17</b>
--------------	-----------

### 6.3. Самостоятельная работа

Таблица 5. Тематики самостоятельных работ

<b>№</b>	<b>Содержание раздела</b>	<b>Часы</b>
<b>1. Правовое регулирование фармацевтической деятельности</b>		
<b>1.1</b>	Трудовое законодательство. Трудовой кодекс РФ. Система найма на работу	<b>2</b>
<b>1.2</b>	Гражданское, административное и хозяйственное законодательство. Основные положения гражданского права. Предпринимательское право в фармации. Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций. Административное и хозяйственное право.	<b>2</b>
<b>2. Фармацевтический маркетинг</b>		
<b>2.1</b>	Маркетинг и его роль в экономике фармацевтических организаций. Организационно-экономические основы маркетинговой деятельности аптечного предприятия. Особенности и тенденции фармацевтического рынка. Маркетинговое управление аптечным предприятием. Маркетинговый комплекс. Лекарственные средства как специфический товар. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.	<b>3</b>
<b>2.2</b>	Фармацевтический рынок как комплекс рынка товаров и рынка услуг. Особенности фармацевтического рынка. Лекарственные средства как специфический товар. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке.	<b>4</b>
<b>2.3</b>	Методы распространения лекарственных средств и парафармацевтической продукции. Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов. Оптовая торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией. Розничная торговля лекарственными средствами и парафармацевтической продукцией.	<b>4</b>
<b>2.4</b>	Продвижение товаров на фармацевтическом рынке. Продвижение товаров на фармацевтическом рынке как элемент комплекса маркетинга. Реклама и пропаганда на фармацевтическом рынке. Личные продажи на фармацевтическом рынке. Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке.	<b>4</b>
<b>2.5</b>	Планирование и анализ маркетинговой деятельности фармацевтической организации. Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности	<b>4</b>
<b>2.6</b>	Система маркетинговой информации. Структура системы и анализа маркетинговой информации. Технологии маркетингового анализа и маркетинговый план.	<b>4</b>
<b>3. Микроэкономика фармацевтических организаций</b>		
<b>3.1</b>	Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики. Особенности ценообразования на фармацевтическом рынке.	<b>4</b>
<b>3.2</b>	Роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности фармацевтической организации. Цель, задачи, принципы бизнес-планирования. Этапы составления бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана.	<b>4</b>
<b>4. Фармацевтический менеджмент</b>		

<b>4.1</b>	Социальные основы менеджмента. Методологические основы менеджмента. Лидерство и власть. Организационная культура как фактор эффективности управления фармацевтической организацией	<b>4</b>
<b>4.2</b>	Кадровый менеджмент фармацевтической организации. Аттестация руководителя на основе комплексной оценки эффективности системы управления фармацевтической организацией. Мотивация персонала. Система стимулирования труда персонала фармацевтической организацией.	<b>4</b>
<b>4.3</b>	Психология управления персоналом фармацевтической организации. Социально-психологические основы управления персоналом. Факторы, влияющие на социально-психологический климат организации. Управление конфликтами в фармацевтических организациях. Природа, причины и типы конфликтов. Методы управления конфликтными ситуациями. Природа стресса, его причины и последствия. Управление стрессом. Методы предупреждения стрессовых ситуаций в организации	<b>4</b>
<b>Итого:</b>		<b>47</b>

## **7. Темы курсовых работ**

**по дисциплине «Управление и экономика в технологии лекарственных препаратов»  
для магистров очной формы обучения по направлению подготовки  
18.04.01 – Химическая технология (Химическая технология лекарственных средств)  
форма обучения очная**

1. Тенденции развития мирового фармацевтического рынка
2. Тенденции развития российского фармацевтического рынка
3. Организационные формы фармацевтических организаций. Преимущества и недостатки
4. Аптечные сети и перспективы их работы на фармацевтическом рынке
5. Фармацевтические дистрибьюторы. Перспективы развития оптового звена товародвижения в России
6. Организация бесплатного и льготного отпуска лекарственных средств.
7. Анализ влияния товарооборота и структуры ассортимента на прибыль аптеки.
8. Особенности потребительского поведения как фактор повышения эффективности деятельности аптечной организации
9. Изучение потребительских предпочтений к товарам аптечного ассортимента
10. Особенности мерчандайзинга в аптечной организации
11. Финансовый анализ деятельности аптечных организаций
12. Соотношение учетной и налоговой политики аптечной организации
13. Использование управленческого учета в деятельности аптечных организаций
14. Основные факторы повышения конкурентоспособности фармацевтических организаций
15. Делопроизводство в аптечных организациях
16. Основные модели организации фармацевтической службы в России
17. Внутренний трудовой распорядок аптечной организации
18. Условия труда в аптечной организации. Охрана труда и аттестация рабочих мест по условиям труда. Профилактика профессиональной заболеваемости
19. Продвижение лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента на мировом и отечественном фармацевтическом рынке
20. Ведомственный и вневедомственный контроль за деятельностью фармацевтических организаций
21. Таможенное законодательство в фармацевтической отрасли.
22. Маркетинговое исследование рынка сиротских лекарств.
23. PR в деятельности фармацевтических компаний.

24. Использование товарных знаков на фармацевтическом рынке.
25. Кадровый менеджмент на разных стадиях развития аптечной организации
26. Организация делопроизводства. Стили управления.
27. Конкурентоспособность фарм. Товаров фирм
28. Основные положения фарм. Маркетинга.
29. Реклама в системе маркетинга.
30. Возникновение маркетинга. Принципы маркетинга в аптечных организациях
31. Анализ и прогнозирование прибыли, максимизация прибыли в краткосрочном периоде.
32. Кадровая политика в аптечных предприятиях различных форм собственности.
33. Типы и организационные структуры фармацевтических организаций. Структура их управления.
34. Кадровый менеджмент на разных стадиях развития аптечной организации.
35. Виды аптечных организаций. Аптека. Правовые и хозяйственные основы ее функционирования. Организационная структура, взаимосвязь помещений, оснащение и оборудование. Рецептурно-производственный отдел. Организация рабочего места провизора-технолога. Порядок отпуска лекарств.
36. Контрольно-разрешительная служба РФ. Территориальный уровень - центры контроля качества лекарств. Внутриаптечный контроль качества лекарств.
37. Хозяйственный учет, его роль и значение в системе управления аптечными организациями. Бухгалтерский учет, его методология. Бухгалтерские счета, виды, значение в учете.
38. Фармацевтическая экспертиза рецепта. Организация работы провизора по приему рецептов от населения. Виды рецептурных бланков. Организация работы аптеки по приему рецептов и отпуску наркотических лекарственных средств. Хранение, предметно-количественный учет наркотических средств.
39. Хозяйственный учет, его роль и значение в системе управления аптечными организациями. Бухгалтерский учет, его методология. Бухгалтерские счета, их виды, содержание, использование.
40. Учет движения товарно-материальных ценностей в аптечных организациях, приходные и расходные операции, их отражение в бухучете.
41. Инвентаризация товарно-материальных ценностей, виды, сроки проведения, выведение итогов. Отчетность предприятий малого бизнеса, содержание, сроки предоставления. Порядок предоставления бухгалтерской отчетности. Структура годовой и квартальной отчетности, формы БО.
42. Формирование цен на ЛС и ИМН. Порядок отражения в учете торговых наложений на реализованные товары.
43. Анализ и прогнозирование прибыли, максимизация прибыли в краткосрочном периоде. Анализ товарных запасов, их нормирование. Товарное обеспечение объема реализации.
44. Правовые основы фармацевтической деятельности. Лицензирование. Защита прав потребителей.
45. Методология управления. Модели и методы в фармацевтическом менеджменте. Проектирование организационных структур и анализ структур управления в фармации. Координация деятельности на основе делегирования полномочий.
46. Решение задачи управления трудовыми ресурсами в аптеке, методы принятия управленческих решений. Моделирование межличностных коммуникаций. Конфликты.
47. Правила обращения лекарственных средств. Нормативные документы. Система защиты прав потребителей.
48. Лицензирование фармацевтической деятельности, деятельности по обороту наркотических средств. Подготовка учредительных документов аптеки и документов для лицензирования.
49. Организация делопроизводства в аптеке.
50. Основы научного менеджмента. Фармацевтический менеджмент.

51. Анализ и прогнозирование объема реализации. Анализ и прогнозирование издержек обращения составление сметы расходов.

**Примечание.** Допускается написание курсовой работы по инициативной тематике.

## **8. Перечень вопросов к экзамену.**

### **Правовое регулирование фармацевтической деятельности:**

1. Трудовое законодательство. Трудовой кодекс РФ. Система найма на работу.
2. Гражданское, административное и хозяйственное законодательство.
3. Основные положения гражданского права.
4. Предпринимательское право в фармации.
5. Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций.
6. Административное и хозяйственное право.

### **Фармацевтический маркетинг**

1. Маркетинг и его роль в экономике фармацевтических организаций.
2. Организационно-экономические основы маркетинговой деятельности аптечного предприятия.
3. Особенности и тенденции фармацевтического рынка.
4. Маркетинговое управление аптечным предприятием.
5. Маркетинговый комплекс.
6. Лекарственные средства как специфический товар.
7. Маркетинговые мероприятия на фармацевтическом рынке
8. Фармацевтический рынок как комплекс рынка товаров и рынка услуг. Особенности фармацевтического рынка.
9. Методы распространения товаров аптечного ассортимента
10. Оптовая и розничная торговля товарами аптечного ассортимента.
11. Продвижение товаров на фарм. рынке как элемент комплекса маркетинга.
12. Реклама и пропаганда на фармацевтическом рынке. Личные продажи.
13. Формирование спроса и стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке.
14. Планирование и анализ маркетинговой деятельности фарм. организации.
15. Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности.
16. Система маркетинговой информации. Структура системы и анализа маркетинговой информации.
17. Технологии маркетингового анализа и маркетинговый план.

### **Микроэкономика фармацевтических организаций**

1. Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке.
2. Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики.
3. Особенности ценообразования на фармацевтическом рынке.
4. Роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности фармацевтической организации.
5. Цель, задачи и принципы бизнес-планирования.
6. Этапы составления бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана.

### **Фармацевтический менеджмент**

1. Социальные основы менеджмента. Методология социального менеджмента. Предмет. Объект. Основные категории социального менеджмента.
2. Индивид как объект управления. Социальная группа как объект управления. Методы управления. Трансактный анализ поведения членов группы.
3. Лидерство и власть. Природа лидерства. Власть и влияние. Проблемы изучения лидерства. Формирование лидерского потенциала руководителя.
4. Организационная культура как фактор эффективности управления персоналом. Структура и содержание организационной культуры.
5. Методы формирования организационной культуры.



6. Методы измерения элементов организационной культуры. Оценка внутреннего и внешнего имиджа фармацевтической организации.
7. Кадровый менеджмент фармацевтической организации.
8. Аттестация руководителя на основе комплексной оценки эффективности системы управления фармацевтической организацией.
9. Мотивация персонала. Система стимулирования труда персонала фармацевтической организацией.
10. Психология управления персоналом фармацевтической организации. Социальнопсихологические основы управления персоналом.
11. Факторы, влияющие на социально-психологический климат организации.
12. Управление конфликтами в фармацевтических организациях. Природа, причины и типы конфликтов. Методы управления конфликтными ситуациями.

## **9. Методические рекомендации:**

Результаты промежуточной аттестации обучающихся оцениваются в дальнейшем по 100-балльной шкале в соответствии с Балльно-рейтинговой системой. Согласно данной системе на экзамен отводится до 30 баллов.

Результаты экзамена – **промежуточная аттестация** – оцениваются по принципу по четырехбалльной системе: «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» и положительная оценка заносится в зачетную книжку.

Оценка «отлично» ставится если: ответы на поставленные вопросы в билете излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы.

Оценка 5 (**«отлично»**) ставится студентам, которые при ответе:

- обнаруживают всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала;
- демонстрируют знание современной учебной и научной литературы;
- способны творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- владеют понятийным аппаратом;
- демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в билете проблематики.

Оценка «хорошо» ставится, если ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Материал излагается уверенно. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер.

Оценка 4 (**«хорошо»**) ставится студентам, которые при ответе:

- обнаруживают твёрдое знание программного материала;
- усвоили основную и наиболее значимую дополнительную литературу;
- способны применять знание теории к решению задач профессионального характера;

- допускают отдельные погрешности и неточности при ответе.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются поверхностные знания вопроса. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи.

Оценка «удовлетворительно» предполагает ответ только в рамках лекционного курса. Как правило, такой ответ краток, приводимые формулировки являются недостаточно четкими, в ответах допускаются неточности. Положительная оценка может быть поставлена при условии понимания студентом сущности основных категорий по рассматриваемому и дополнительным вопросам.

Оценка 3 («удовлетворительно») ставится студентам, которые при ответе:

- в основном знают программный материал в объеме, необходимом для предстоящей работы по профессии;
- в целом усвоили основную литературу;
- допускают существенные погрешности в ответе на вопросы экзаменационного билета.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний. Имеются заметные нарушения норм литературной речи.

Оценка «неудовлетворительно» предполагает, что студент не разобрался с основными вопросами изученных в процессе обучения курсов, не понимает сущности процессов и явлений, не может ответить на простые. Оценка «неудовлетворительно» ставится также студенту, списавшему ответы на вопросы и читающему эти ответы экзаменатору, не отрываясь от текста, а просьба объяснить или уточнить прочитанный таким образом материал по существу остается без ответа.

Оценка 2 («неудовлетворительно») ставится студентам, которые при ответе:

- обнаруживают значительные пробелы в знаниях основного программного материала;
- допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы экзаменационного билета;
- демонстрируют незнание теории и практики психологии.

Оценки объявляются в день проведения экзамена.

## 10. Контроль курсовых работ (проектов)

Таблица 6. Этапы выполнения курсовой работы

№	Содержание этапа
1.	Обзор литературы, обоснование актуальности, практической значимости, цели работы, объект исследования, предмет исследования, рабочая гипотеза
2.	Теоретическая часть (экспериментальная часть, расчетная часть, аналитическая часть, моделирование)
3.	Представление результатов

### *Методические рекомендации по оформлению курсовых работ*

Курсовая работа выполняется на одной стороне листа белой бумаги формата А4 (210 х 297 мм). Иллюстрированный материал (таблицы, схемы, диаграммы и т.п.) при необходимости можно выполнять на листах большего формата.

Текст печатается полуторным интервалом нормальным шрифтом черного цвета. Размер шрифта – 14 (Times New Roman). Межстрочный интервал – 1,5.

Предусматриваются следующие размеры полей (с отклонениями в пределах + 2 мм): левое – 30 мм; правое – 10 мм; верхнее – 20 мм; нижнее – 20 мм.

Рекомендуется производить выравнивание текста по ширине.

Абзацы в тексте начинаются отступом от левого поля. Отступ равен 1 см.

Опечатки, описки в тексте можно исправлять подчисткой или корректором. На место исправленного места вписываем текст от руки черной пастой или тушью. Если исправленный текст составляет часть страницы, то на это место можно наклеить бумагу с исправленным текстом.

На одной странице допускается не более двух исправлений, сделанных от руки.

Повреждение листов, помарки и следы не полностью удаленного прежнего текста не допускаются.

Объем курсовой работы:

2 курс – 25-30 страниц;

Нумерация начинается с титульного листа. На титульном листе и оглавление номер страницы не ставится. Первая цифра ставится на введении. Это обычно 3 или 4. Номер страницы проставляется в правом верхнем углу без точки в конце. Страницы текста курсовой работы нумеруются арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту. Иллюстрации, схемы, таблицы, рисунки, расположенные на отдельных листах, нумеруются в общем порядке.

Оглавление расположено на 2 странице. Заголовки оглавления должны точно повторять заголовки в тексте. Сокращать или давать их в другой формулировке и последовательности по сравнению с заголовками в тексте нельзя. Все заголовки начинают с прописной буквы без точки в конце. Последнее слово каждого заголовка соединяют отточием с соответствующим ему номером страницы в правом столбце оглавления. В оглавление не включают титульный лист.

Наименования структурных элементов «ВВЕДЕНИЕ», «ЗАКЛЮЧЕНИЕ», «СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ», «ПРИЛОЖЕНИЕ» служат заголовками структурных элементов курсовой работы.

Слово «Глава» в заголовке не пишется.

В заголовках нужно по возможности избегать узкоспециальных терминов, сокращений, аббревиатур, математических формул.

Заголовки и подзаголовки на странице могут располагаться центральным (посередине текста) или фланговым (непосредственно от левого поля) способом.

Заголовки подразделов и пунктов следует начинать с абзацного отступа. Заголовок пишется прописными буквами, подзаголовок – строчными, с первой прописной. В конце не ставится точка и не подчеркивается. Если заголовок включает несколько предложений, их разделяют точками. Переносы слов в заголовках и подзаголовках не делаются.

Главы следует начинать с новой страницы.

Заголовки подразделов, пунктов и подпунктов не должны печататься в конце листа – необходимо, чтобы за ними следовало минимум три строки текста.

Главы, разделы, подразделы, пункты, подпункты нумеруются арабскими цифрами. Главы (разделы) нумеруются в пределах основной части работы арабскими цифрами (1, 2, 3 и т.д.). Пункты нумеруются в пределах каждой главы (раздела) и подраздела. Номер пункта состоит из номера главы (раздела), порядкового номера подраздела или подпункта, разделенных точкой (например, 1.1, 1.2 или 1.1.1, 1.1.2 и т.д.).

Если глава (раздел) состоит из одного пункта, он также нумеруется. Если текст подразделяется только на пункты, они нумеруются порядковыми номерами в пределах работы.

В конце обозначения номера главы (раздела), пункта, подпункта точку не ставят, оставляют один пробел между последней цифрой номера и первой буквой.

Между заголовками структурных элементов диплома и глав основной части, заголовком первого пункта ставится два интервала. Пункты и подпункты основной части текста печатаются с абзацного отступа.

Все иллюстрации должны быть выполнены в одном стиле. Иллюстрации размещаются сразу после первой ссылки на них в тексте. Каждая иллюстрация должна сопровождаться содержательной подписью и нумероваться. Иллюстрации могут иметь сквозную нумерацию или нумероваться в пределах одной главы. При большом количестве иллюстраций их помещают по порядку номеров в конце работы (в приложении). В случае, когда нумерация рисунков осуществляется в пределах одной главы, то номер рисунка должен состоять из номера главы (раздела) и порядкового номера рисунка, разделенных точкой, например: рис. 2.1 (первый рисунок второй главы). Подпись под иллюстрацией пишется с прописной буквы в одну строку вслед за номером. В конце подписи точку не ставят.

Все таблицы нумеруются арабскими цифрами в пределах всего текста. В пределах работы используют только одну форму нумерации, сквозную или в пределах раздела (см. нумерация рисунков). Слово «таблица» пишется без кавычек строчными буквами (первая буква - прописная) в правом верхнем углу с указанием порядкового номера, например: Таблица 1. Знак № и точку в конце нумерационного заголовка не ставят. Если в работе одна таблица, то её не нумеруют.

При ссылке в тексте на источники нужно писать порядковый номер источника в списке использованных источников. Порядковый номер источника заключается в квадратную скобку. Если ссылаетесь на конкретную страницу данного источника, то эта страница тоже указывается. Например: [9], [9, с. 123].

Приложения помещаются после списка использованных источников в порядке их упоминания в тексте. В приложения входят различные таблицы, графики и т.п. Каждое приложение надо начинать с новой страницы. Приложения имеют общую с остальной частью работы сквозную нумерацию страниц.

Заголовок «ПРИЛОЖЕНИЕ» пишется в верхнем правом углу. Все приложения нумеруются, например: ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Если приложение одно, то его не нумеруют.

## **11. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)**

### **11.1. Основная литература**

1. Управление и экономика фармации. Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование: учебник / ред. Е. Е. Лоскутова. - Москва: Академия, 2011. - 384 с.
2. Управление и экономика фармации. Экономика аптечных организаций: учебник / ред. Е. Е. Лоскутова. - 3-е изд., стереотип. - Москва: Академия, (Высшее профессиональное образование) 2010. - 432 с. - (15)

3. Экономика: учебник / Ю. В. Федорова [и др.]. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. - 349 с.
4. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник / Липсиц И.В. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970424124.html>
5. Липсиц И. В. Маркетинг [Электронный ресурс]: гриф УМО по образованию в области экономики, менеджмента, логистики и бизнес-информатики. / Липсиц И.В. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970421123.html>

## **11.2. Дополнительная литература**

1. Решетников А. В. Экономика здравоохранения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Решетников А.В. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970431368.html>
2. Кучеренко В. З. Организационно правовые основы деятельности Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) [Электронный ресурс]: учебное пособие / Кучеренко В.З.; Голубева А.П., Груздева О.А., Пономарева О.А. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2011. - ISBN 978-5-9704-1848-2 : Б. ц. Перейти: <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970418482.html>
3. Улумбекова Г. Э. Здравоохранение России. Что надо делать [Электронный ресурс]: учебное пособие / Улумбекова Г.Э. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970434055.html>
4. Рахыпбеков Т. К. Финансовый менеджмент в здравоохранении [Электронный ресурс] : учебное пособие / Рахыпбеков Т.К. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2013. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970425985.html>
5. Хальфин Р. А. Медицинская документация: учетные и отчетные формы [Электронный ресурс] : учебное пособие / Хальфин Р.А. ; Огрызко Е.В., Какорина Е.П., Мадьянова В.В. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2014. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970428740.html>
6. Методы и методики фармакоэкономических исследований [Электронный ресурс] / Васькова Л.Б., Мусина Н.З. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970404782.html>
7. Прикладная фармакоэкономика [Электронный ресурс]: учебное пособие / Под ред. В.И.Петрова - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. - <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN5970403709.html>
8. Фёдорова Н. В. Институт медицинского представительства в России: проблемы и их решение [Текст] / Н. В. Федорова, Л. Н. Геллер; ГБОУ ВПО Иркутский государственный медицинский университет МЗ РФ. - Иркутск: [б.и.], 2016. - 140 с.
9. Геллер Л.Н. Основы фармацевтического менеджмента: (избранные лекции) / Л. Н. Геллер. - Иркутск: Оттиск, 2011. - 190 с.

## **11.3. Информационное обеспечение**

1. [www.studmedlib.ru](http://www.studmedlib.ru) - Электронная библиотека медицинского вуза «Консультант студента»

2. <http://www.apteka.ru> – сервис заказа лекарств в аптеку 3. [www.roszdravnadzor.ru](http://www.roszdravnadzor.ru) - Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития 4. <https://aptekar.site/> - Информационный центр «Аптекарь»

5. <http://grls.rosminzdrav.ru>. - Государственный реестр лекарственных средств: Министерство здравоохранения и социального развития. 6. <http://gsnti.ru> - Государственные стандарты

## **12. Методические указания по проведению различных учебных занятий, к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы**

Учебная работа по дисциплине «Управление и экономика в технологии лекарственных препаратов» состоит из контактной работы (лекции, практические занятия) и самостоятельной работы.

### *12.1. Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции*

В процессе лекционных занятий целесообразно конспектировать учебный материал. Для этого используются общие и утвердившиеся в практике правила, и приемы конспектирования лекций.

Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Целесообразно записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры.

Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их. В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.

Каждому обучающемуся необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

### *12.2. Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям*

Практические (семинарские) занятия – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии обучающихся. Практические (семинарские) занятия способствуют углубленному изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы обучающихся. Целью практических (семинарских) занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к практическому (семинарскому) занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. Следует доработать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы.

Желательно при подготовке к практическим (семинарским) занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

На практических (семинарских) занятиях обучающиеся учатся грамотно излагать

проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к практическому (семинарскому) занятию зависит от формы, места его проведения, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

При проведении практических занятий рекомендуется придерживаться следующей примерной схемы:

- в соответствии с планируемой темой занятия преподаватель заблаговременно выдает обучающимся задание по ознакомлению с рекомендуемой литературой и необходимые указания к ее освоению;
- обучающиеся практически при взаимоконтроле воспроизводят тематические задания под наблюдением преподавателя;
- под руководством преподавателя обсуждается, и анализируются итоги выполнения задания, обучающимся выдаются индивидуальные рекомендации по практическому разделу самосовершенствованию тематических действий, приемов, способов.

Подбор материала на практических занятиях должен предусматривать знание ранее изученного теоретического материала и самостоятельного выполнения заданий преподавателя. На занятиях могут использоваться тренажеры и компьютерно-тренажерные системы.

Преподаватель на протяжении всего курса обучения должен проводить консультации по вопросам, вызывающим в обучающихся затруднения в понимании.

### *12.3. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы*

Организация самостоятельной работы по дисциплине включает следующее компоненты:

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины;
2. Подготовка рефератов по предложенным темам.

Самостоятельная работа обучающегося включает:

- изучение основной и дополнительной литературы;
- изучение материалов периодической печати и электронных ресурсов;
- подготовку к практическим (семинарским) занятиям;
- выполнение задания и подготовку к его защите;
- подготовку к зачету;
- индивидуальные и групповые консультации по наиболее сложным вопросам дисциплины.

Теоретический материал по тем темам, которые вынесены на самостоятельное изучение, обучающийся прорабатывает в соответствии с вопросами для подготовки к зачету. Пакет заданий для самостоятельной работы выдается в начале семестра, определяются конкретные сроки их выполнения и сдачи. Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при аттестации обучающегося. Задания для самостоятельной работы составляются, как правило, по темам и вопросам, по которым не предусмотрены аудиторские занятия, либо требуется дополнительно проработать и проанализировать рассматриваемый преподавателем материал в объеме запланированных часов.

Для закрепления теоретического материала обучающиеся выполняют различные задания (рефераты, задания для самостоятельного выполнения). Их выполнение призвано привлечь внимание обучающихся на наиболее сложные, ключевые и дискуссионные аспекты изучаемой темы, помочь систематизировать и лучше усвоить пройденный материал. Такие задания могут быть использованы как для проверки знаний обучающихся преподавателем в ходе проведения занятий, а также для самопроверки знаний обучающимися.

При самостоятельном выполнении заданий обучающиеся могут выявить тот круг



вопросов, который усвоили слабо, и в дальнейшем обратить на них особое внимание. Контроль самостоятельной работы обучающихся по выполнению заданий осуществляется преподавателем с помощью выборочной и фронтальной проверок на практически (семинарских) занятиях. При необходимости дополнительные консультации могут быть назначены по согласованию с преподавателем в индивидуальном порядке. Самостоятельная работа должна носить творческий и планомерный характер.

#### *12.4. Методические рекомендации по работе с литературой*

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

При работе с литературой необходимо учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

*Предварительное* чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении указанной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

*Сквозное чтение* предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность обучающемуся сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

*Выборочное* – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим разделам.

*Аналитическое чтение* – это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов студент будет задавать к этим текстам вопросы. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью *изучающего* чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации. Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.
2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм:
  - медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;
  - выделить ключевые слова в тексте;
  - постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.
3. Прием тезирования заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

#### *12.5. Методические рекомендации по написанию рефератов*

Реферат – доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников; краткое изложение содержания научной работы, книги (или ее части), статьи с основными фактическими сведениями и выводами. Реферат является творческой исследовательской работой, основанной, прежде всего, на изучении значительного количества научной и иной литературы по теме исследования.

Написание реферата используется в учебном процессе в целях приобретения обучающимся необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа

различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т.п. Процесс написания реферата включает: выбор темы; подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение; составление плана; написание текста работы и ее оформление; устное изложение реферата.

Рефераты пишутся по наиболее актуальным темам. В них на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция обучающегося с изложением соответствующих аргументов. Темы рефератов должны охватывать и дискуссионные вопросы курса. Они призваны отражать передовые научные идеи, обобщать тенденции практической деятельности, учитывая при этом изменения в текущем законодательстве. Обучающийся при желании может сам предложить ту или иную тему, предварительно согласовав ее с научным руководителем.

Содержание реферата обучающийся докладывает в отведенное для этого преподавателем время на практических занятиях. Предварительно подготовив тезисы доклада, обучающийся в течение 7 - 10 минут должен кратко изложить основные положения своей работы. После доклада автор отвечает на вопросы аудитории. На основе обсуждения обучающемуся выставляется соответствующая оценка.

#### *12.6. Методические рекомендации для подготовки к экзамену*

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление и экономика в технологии лекарственных препаратов» проводится в форме экзамена. Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного рабочей программой дисциплины. К экзамену допускаются обучающиеся, набравшие 36 и более баллов по итогам текущего и промежуточного контроля. На экзамене обучающийся может набрать до 25 баллов.

В период подготовки к экзамену обучающиеся вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

Подготовка обучающегося к зачету включает три этапа:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету по темам курса;
- выполнение заданий непосредственно на зачете.

При подготовке к экзамену обучающимся целесообразно использовать материалы лекций, основную и дополнительную литературу.

На зачет выносятся материал в объеме, предусмотренном рабочей программой дисциплины за семестр. Зачет проводится в письменной или устной форме. Ведущий преподаватель составляет комплект билетов, каждый из которых включает в себя два задания. Содержание одного билета относится к различным разделам программы с тем, чтобы более полно охватить материал учебной дисциплины. При проведении зачета в письменной форме на выполнение работы отводится 45 минут.

На зачете преподаватель оценивает, как знания материалов дисциплины, так и форму их изложения обучающимся.

Критериями оценки ответа обучающегося на устном экзамене для преподавателя выступают:

1. Правильность ответов на вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов);
2. Полнота и лаконичность ответа;
3. Степень использования и понимания научных источников;
4. Умение связывать теорию с практикой;
5. Логика и аргументированность изложения материала;
6. Грамотное комментирование, приведение примеров, аналогий;
7. Культура речи.

Основными формами внеаудиторной самостоятельной работы студента по

дисциплине являются:

- работа с научной и учебно-методической литературой;
- письменные и устные ответы по заданной преподавателем тематике;
- подготовка к практическим занятиям;
- написание докладов, рефератов, составление графиков, таблиц, схем;
- подготовка к экзамену.

•

• Приложение 1

• Лист изменений (дополнений)  
в рабочей программе дисциплины «Управление и экономика в  
технологии лекарственных препаратов»  
по направлению подготовки 18.04.01 – Химическая технология,  
профиль направления – Химическая технология лекарственных средств  
на 2023/2024 учебный год

№№	Элемент (пункт) РПД	Перечень вносимых изменений (дополнений)	Примечание

*Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры органической химии и высокомолекулярных соединений*

протокол № \_\_\_\_ « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 г.

*и.о. заведующего кафедрой* \_\_\_\_\_ Ю.А. Малкандуев

•