Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ахвердова Ольга Алексеевна
Должность: Директор
Дата подписания: 15.11.2026 13:25:51
Уникальный программный ключ:
4927f743b64a570c75bc5fbc77ef56d4eb0f1635

ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –
филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Принято

На заседании Ученого совета

«28» августа 2026 г.

Протокол № 1

УТВЕРЖДАЮ

Директор ПМФИ

_____Ахвердова О.А.

«28» августа 2026 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3.1
к основной профессиональной образовательной программе
высшего образования – программе ординатуры
(уровень подготовки кадров высшей квалификации) по специальности
33.08.02 Управление и экономика фармации

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.ДВ.01.01. МЕДИЦИНСКОЕ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ТОВАРОВЕДЕНИЕ

основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы ординатуры
специальность 33.08.02 Управление и экономика фармации
Направленность (профиль) программы
Управление и экономика фармации
Уровень высшего образования -
подготовка кадров высшей квалификации
Форма обучения: очная
Год начала подготовки: 2026

Лекции - 4 часа
Практические занятия - 44 часа
Самостоятельная работа - 19,8 часа
Форма контроля – зачет 0,2 часа
Консультация - 2 часа
КСР - 2 часа
Итого: 72 часа /2 ЗЕ

Пятигорск- 2026

- Рабочая программа дисциплины лекарственных средств» ординатуры (уровень подготовки кадров высшей квалификации) разработана по специальности 33.08.02 Управление и экономика фармации в 2017г. в соответствии с ФГОС ВО, утвержденном приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 августа 2014 г. № 1143. Программа ежегодно актуализируется.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры фармации ФПО от 04.07.2026г. (протокол № 9).

СОГЛАСОВАНО:

Рабочей группой по качеству по программам дополнительного профессионального образования и ординатуры от 06.07.2026г. (протокол № 8)

Рецензент:

Мельникова О.А. – профессор кафедры УЭФ ФГБОУ ВО «Уральский государственныймедицинский университет» МЗ РФ, доктор фармацевтических наук.

СОСТАВ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО РАЗРАБОТКЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОРДИНАТУРЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

№ пп	*Фамилия имя отчество*	*Ученая степень, звание*	*Занимаемая должность*
1	Микаэлян Марина Филипповна	Канд. фарм. наук	Доцент кафедры фармация ФПО
2	Мирзоян Стэлла Вазгеновна	Канд. фарм. наук	Доцент кафедры фармация ФПО

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель изучения дисциплины

Цели изучения дисциплины состоят в подготовке квалифицированного провизора-менеджера, обладающего

- системой общекультурныхпрофессиональных компетенций;
- готовностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу.
- готовность к проведению процедур ввоза лекарственных средств в рф и вывоза лекарственных средств из РФ.
- готовность к проведению процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению.
- готовность к проведению процедур, предусмотренных при государственной регистрации лекарственных препаратов
- готовность к организации фармацевтической

способного и готового для самостоятельной профессиональной деятельности.

1.2. Задачи изучения дисциплины:

- формирование базовых, фундаментальных фармацевтических знаний по специальности 33.08.02 Управление и экономика фармации:
- подготовка провизора-менеджера, обладающего аналитическим мышлением, хорошо ориентирующегося в контрольно-разрешительной и организационно-управленческой деятельности в сфере обращения лекарственных средств, имеющего углубленные знания смежных дисциплин;
- формирование умений в освоении новейших технологий и методик в сфере своих профессиональных интересов;
- формирование компетенций провизора-менеджера в управлении деятельностью организаций, занятых в сфере обращения лекарственных средств, и их структурных подразделений;
- формирование умений в ведении учетно-отчетной документации в фармацевтической организации и ее структурных подразделениях;
- формирование знаний в соблюдении основных требований информационной безопасности;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ

Дисциплина относится к дисциплине по выбору Блока 1 дисциплины (модули), которые изучают в программе ординатуры по специальности 33.08.02 «Управления и экономика фармации» в 3 семестре 2 курса.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Коды компе-тенции	*Наименование компетенции*	*Индикаторы достижения компетенций*	*Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций*		
			знать	*уметь*	*владеть*
УК-1	Готовностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу.	УК-1.1. - критически оценивает имеющиеся данные, сравнивает разные методы диагностики и анализа	УК-1.1. - основные теоретические подходы к анализу информации; - правила постановки и описания исследовательских задач; - способы выделения существенных признаков явлений и объектов; - базовые модели интерпретации данных и выводов.	УК-1.1. – применять общие схемы анализа и классификации; - выделять главные факторы и связи между ними; -определять приоритеты в оценке факторов влияния; - давать обоснованную оценку значимости отдельных факторов.	УК- 1.1. - навыками структурированного подхода к решению нестандартных задач; - способностью создавать понятные и обоснованные концепции; - методами обработки и упорядочивания больших объемов информации; - техниками графического представления данных (диаграммы, таблицы).
		УК 1.2. - находит необходимые источники информации, организует экспериментальную деятельность, интерпретирует полученные результаты	УК- 1.2. - главные этапы развития науки; основные проблемы современной науки и приемы самообразования; -основы формальной логики и теории доказательств; -структуру научного познания и этапы разработки научной гипотезы; -различия между эмпирическими и теоретическими выводами; -критерии объективности и доказательности исследований	УК- 1.2. -осмысливать и делать обоснованные выводы из научной и учебной литературы, результатов экспериментов; -строить абстрактные модели изучаемых процессов и явлений; - аргументированно отстаивать идеи и концепции; -переходить от частного случая к общим выводам	УК- 1.2. – - приемами моделирования сложных процессов и ситуаций; -приёмами визуализации идей и схем; -техникой изложения мыслей и предложений; -способами защиты собственных взглядов перед аудиторией

ПК 1	Готовность к проведению процедур ввоза лекарственных средств в РФ и вывоза лекарственных средств из РФ.	ПК-1.1. - владеет законодательной базой и нормативно-правовыми актами, регулирующими порядок перемещения лекарственных средств через таможенную границу РФ	ПК-1.1. -структуру и содержание нормативных документов, регламентирующих ввоз/вывоз ЛС в РФ; -нормативные правовые акты по контролю качества и сертификации импортных ЛС; -международные соглашения и конвенции; - регламентирующие приказы Федеральной таможенной службы (ФТС).	ПК-1.1. - анализировать правоприменительную практику в сфере таможенного регулирования фармацевтической продукции; - разъяснять требования таможенного законодательства пациентам, МО и др. субъектам лекарственного обращения.	ПК-1.1. - методами проведения оценки соответствия товара нормам действующего законодательства; - навыками применения компьютерных программ и баз данных для проверки информации о качестве ЛС; - методами оценки риска несоответствия ЛП стандартам и правилам таможенного контроля; - методами анализа рисков и профилактики нарушений таможенных процедур.
		ПК-1.2. - имеет навык оформления необходимых сопроводительных документов (декларации, сертификаты соответствия, лицензии, регистрационные удостоверения).	ПК-1.2. -специфику оформления соответствующих разрешительных документов (декларации, сертификаты соответствия, лицензии, регистрационные удостоверения).	ПК-1.2. - оформлять декларации на ЛС, согласно требованиям таможенных органов; -подготавливать комплект сопроводительной документации для легального пересечения границы ЛП; - работать с автоматизированными сервисами и системами электронного документооборота ФТС и МЗ.	ПК-1.2. -навыками разработки таможенной декларации с соблюдением форматов и стандартов заполнения; -навыками подготовки сертификатов соответствия ТС ЕАЭС, подтверждающих качество и безопасность фармпродукта; -способностью организации взаимодействия с уполномоченными ведомствами; - навыками оформления регистрационных удостоверений;

					- умением пользоваться электронными ресурсами государственных ведомств (портал Госуслуг, система электронного декларирования ФТС) для ускорения процессов оформления документов; - умением эффективно реагировать на непредвиденные изменения в нормативных актах с предложением альтернативных путей решения проблемы
ПК-2	Готовность к проведению процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению.	ПК- 2.1.- владеет информацией о законах и правилах, регламентирующих процедуру изъятия и уничтожения некачественных и опасных лекарственных средств	ПК-2.1 - основные положения российского законодательства и НПА, регулирующих процесс выявления, изъятия и утилизации недоброкачественных и потенциально опасных ЛС; - правила хранения и транспортировки ЛП; -требования санитарно-эпидемиологических правил; -порядок изъятия, учета и утилизация контрафактных и фальсифицированных ЛС; - меры ответственности за нарушение правил производства, хранения и реализации ЛП.	ПК-2.1 - правильно классифицировать ЛП по степени опасности; -выявлять признаки недоброкачественности и опасности фармацевтической продукции; -организовывать процессы изъятия препаратов из обращения и последующей передачи их компетентным органам; -составлять необходимую отчетную документацию и подавать уведомления о факте обнаружения опасной продукции; -сотрудничать с представителями контролирующих	ПК-2.1 -методами идентификации фальсифицированных и недоброкачественных ЛС; -программами системы мониторинга качества продукции; -процедурами и формами отчетности; -специализированными базами данных и справочных материалов; - современными подходами к организации мероприятий по уничтожению ЛП.

				органов.	
		ПК-2.2.-квалифицированно определяет признаки фальсификации, недоброкачественности и контрафакта лекарственных средств, организует работу по изъятию таких лекарственных средств из гражданского оборота.	ПК-2.2. - основные характеристики качественных ЛП; - признаки, свидетельствующие о фальсификации продукции (маркировка, защитные элементы упаковки, состав и др.). -методики исследования ЛП на признаки подделки; -критерии непригодности ЛП к применению (сроки годности, внешний вид, физические свойства, упаковка и документация); -особенности уголовно-процессуальных мер при распространении фальсификатов.	ПК-2.2. -обнаруживать фальсификаты путем визуальной и инструментальной оценки; -управлять процессом изъятия контрафактных и некачественных ЛП из оборота (опись, упаковка и транспортировка образцов); -координировать совместные действия с надзорными органами для предотвращения таких ЛП; -информировать население и МО о случаях выявления фальсификатов.	ПК-2.2. - способами верификации подлинности ЛП; -инструментами планирования мероприятий по противодействию нелегальному обороту ЛП; -навыками организационно-технического обеспечения устранения фальсификатов из аптечной и медицинской организации.
ПК-3	Готовность к проведению процедур, предусмотренных при государственной регистрации лекарственных препаратов	ПК-3.1.-осведомлен о содержании и структуре регистрационного досье, необходимой документации для подачи на регистрацию ЛП, владеет принципами правильного заполнения регистрационных форм и составления сопутствующих документов.	ПК-3.1. -структуру регистрационного досье и перечень обязательной документации; -формы представления материалов и требования к оформлению документов; -порядок прохождения этапов рассмотрения заявки и регламентации выпуска разрешения на производство и реализацию препарата; -особенности национальных и международных	ПК-3.1. - собирать и подготавливать полный комплект регистрационной документации; -формулировать выводы и рекомендации по результатам испытаний и тестирования препаратов; - корректировать и исправлять выявленные недостатки в документах; -управлять процессами согласования и утверждения документов в ведомствах и организациях.	ПК-3.1. -принципами построения качественного регистрационного досье; -алгоритмами действий в зависимости от типа регистрируемого препарата и целей производителя; -технологиями электронного взаимодействия с регуляторными органами; -навыками самообучения и повышения квалификации в области регистрации новых

			стандартов (ISO, ICH).		
		ПК-3.2.- организовывает подачу полного комплекта документов на государственную регистрацию, отслеживает ход рассмотрения дела и своевременно реагирует на запросы регистрирующих органов.	ПК-3.2. -административный регламент Минпромторга РФ по осуществлению государственной регистрации ЛП; -федеральное законодательство в части регулирования обращения ЛС; -стандартные формы и шаблоны документов для регистрации ЛП; -положения законодательной базы, регулирующей права и обязанности сторон в ходе регистрации препаратов.	ПК-3.2. -организовывать сбор и комплектацию полного пакета документов, необходимого для регистрации; -проверять правильность оформления и полноту представленных сведений. -передавать подготовленный материал в соответствующие инстанции; -своевременно предоставлять дополнительную информацию и материалы по запросу регистрирующего органа; - контролировать сроки исполнения административных процедур.	ПК-3.2. -средствами автоматизации сбора и обработки данных для подготовки регистрационных документов; -электронными сервисами для коммуникации с ФОИВ; -механизмами внутреннего контроля качества выполняемых работ и корректировкой обнаруживаемых дефектов; -современными техниками организационного менеджмента и тайм-менеджмента для оптимизации рабочего процесса.
ПК 5	Готовность к организации фармацевтической деятельности	ПК 5.1.- обладает способностью анализировать рынок, конкурентов и целевую аудиторию, вырабатывать стратегию развития предприятия, определяющую направление деятельности, выбор ассортимента, ценовую политику и маркетинговые коммуникации.	ПК-5.1. -теорию конкуренции и конкурентоспособности предприятий; -модели анализа внешней среды (SWOT-анализ, PESTLE-анализ и др.); -концепции сегментирования рынков и выбора целевой аудитории; -методы ценообразования и ассортиментной политики; -стратегии продвижения и рекламирования товаров и услуг; -этапы разработки бизнес-стратегии и	ПК-5.1. - определять стратегические приоритеты развития организации; - создавать эффективные планы маркетинговых коммуникаций; -прогнозировать спрос и предложение на рынке ЛП; -выбирать оптимальный ассортимент продукции и ценовой политики; - мониторировать динамику рынка и адаптировать	ПК-5.1. -навыками пользования аналитическими программами и онлайн-сервисами для изучения рынка и поведения покупателей; -инновационными технологиями и цифровыми решениями для улучшения продуктивности и эффективности работы организации.

			управления проектами.	стратегии в ответ на внешние изменения; -оперативно принимать решения в условиях рыночной нестабильности.	
		ПК 5.2.-разрабатывает эффективные механизмы закупок, хранения и распределения лекарственных препаратов, принимает решение о включении в ассортимент новых позиций, контролирует сроки годности и условия хранения товаров.	ПК 5.2. -логистику и управление цепочками поставок в фармацевтическом секторе; - закупочную политику и стратегию закупок ЛП; -нормы и правила хранения и перевозки ЛС; - методы расчета потребности в товарных запасах и оптимальной партии закупки; - факторы, влияющие на эффективность управления ассортиментом аптечной организации; - правовые основы осуществления предпринимательской деятельности в сфере торговли ЛС.	ПК 5.2. -планировать потребности в товарах и заказывать требуемое количество; - оптимизировать расходы на хранение и перевозку товаров; - проводить переговоры с поставщиками и заключать договора поставки; - анализировать рынок и выбирать новые перспективные позиции для включения в ассортимент; - поддерживать надлежащее состояние запасов; -применять современные технологии инвентаризации и учета движения товаров.	ПК 5.2. -навыками пользования специальными компьютерными программами и онлайн-ресурсами для анализа данных о продажах и потребностях; -современными методами мотивации сотрудников аптеки; - навыками использования специальных индикаторов для измерения эффективности работы; - навыками внедрения принципов бережливого производства и снижения издержек.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- Основы классификации лекарственных препаратов и медицинских изделий:
- Требования к качеству медицинских изделий и препаратов:
- Методы оценки качества лекарственных средств
- Особенности хранения и транспортировки лекарственных препаратов и медицинских изделий
- Правила отпуска лекарственных препаратов населению:

Уметь:

- Определять качество лекарственных препаратов:
- Подбирать препараты согласно требованиям пациентов:
- Организовывать хранение и транспортировку препаратов:
- Оформлять документацию, связанную с реализацией препаратов:
- Обучать потребителей правилам приема препаратов:

Владеть:

- Методиками контроля качества медицинской продукции:
- Навыками организации лекарственного рынка:
- Компьютерными технологиями обработки информации:
- Этическими нормами взаимодействия с потребителями:
- Знаниями основных законов и нормативных актов отрасли:

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Вид учебной работы	Всего часов	1 семестр
1.Контактная работа обучающихся с преподавателем:	**52,2**	**52,2**
Аудиторные занятия всего, в том числе:	**48**	**48**
Лекции	4	4
Практические занятия	44	44
Контактные часы на аттестацию (зачет, экзамен)	0,2	0,2
Консультация	2	2
Контроль самостоятельной работы	2	2
2. Самостоятельная работа	**19,8**	**19,8**
ИТОГО:	**72/2**	**72/2**
Общая трудоемкость	**2**	**2**

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование раздела (темы) дисциплины	*Содержание раздела (темы разделов)*	*Индекс компетенции*
Тема 1. Исторические этапы развития медицинского и фармацевтического товароведения. Товароведение как наука. Предмет и задачи медицинского ифармацевтического товароведения	Основные этапы становления и развития медицинского инструментария. Медицинское и фармацевтическое товароведение как учебная дисциплина. Предмет и задачи МФТ. Роль МФТ в формировании профессиональных компетенций. Исторические этапы развития медицинской и фармацевтической промышленности. Роль отечественных ученых в развитии и становлении медицинских изделий. Связь товароведения с другими науками.	УК-1, ПК-1, ПК-2
Тема 2. Классификация, кодирование медицинских товаров. Классификаторы. Сущность, значение, правила и признаки классификации. Система классификации	Потребительные стоимости товара. Государственная система стандартизации. Нормативно-техническая документация на медицинские и фармацевтические товары. Методы кодирования. сущность и основные задачи стандартизации. Категории и виды стандартизации. Роль стандартов в сохранении потребительской стоимости и качества товаров. Нормативно-техническая документация для проведения товароведческого анализа.	УК-1, ПК-1, ПК-2
Тема 3. Ассортимент товаров. Контроль качества товаров. Сертификация	Ассортимент: виды, показатели. Потребительские свойства. Правила приемки товаров по количеству и качеству. Качество, методы определения показателей качества. Требования к сертификации различных групп	УК-1, ПК-1, ПК-2, ПК-3

	медицинских и фармацевтических товаров.	
Тема 4. Факторы, влияющие и формирующие потребительские свойства металлических изделий, изделий из полимеров и пластмасс, резины, стекла, фарфора и других керамических материалов	Факторы, сохраняющие потребительские свойства товаров, правила хранения медицинских и фармацевтических товаров в зависимости от физико-химических свойств, токсичности, фармакологического признака и способа применения. Тара: виды, методы проверки	УК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5
Тема 5. Факторы, влияющие и формирующие ассортимент и качество лекарственных препаратов	Характеристика и классификация лекарственных препаратов. Сертификация. Особенности хранения и использования. Анализ показателей ассортимента.	УК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5
Тема 6. Факторы, влияющие на потребительские свойства биологически активных добавок к пище, натур продуктов	Характеристика и классификация биологически активных добавок и натурпродуктов. Сертификация. Особенности хранения и использования. Анализ показателей ассортимента.	УК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5
Тема 7. Основы, виды, объекты, методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров	Определение, объекты, методы, цели маркетинговых исследований. Характеристика и классификация методов маркетинговых исследований. Выбор оптимального метода для фармацевтических организаций.	УК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5
Тема 8. Сегментирование и позиционирование медицинских и фармацевтических товаров. Жизненный цикл товара. Конкурентоспособность, анализ ассортимента	Сегментирование и позиционирование медицинских и фармацевтических товаров по различным параметрам. Построение анкет позиционирования и графиков. Жизненный цикл медицинских и фармацевтических товаров. Анализ параметров конкурентоспособности.	УК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5

.

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Наименование раздела (темы) дисциплины	*Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)*		
	Л	**ПЗ**	**СРС**
1.Исторические этапы развития медицинского и фармацевтического товароведения. Товароведение как наука. Предмет и задачи медицинского и фармацевтического товароведения	2	6	2
2. Классификация, кодирование медицинских товаров. Классификаторы. Сущность, значение, правила и признаки классификации. Система классификации	2	6	2
3.Ассортимент товаров. Контроль качества товаров. Сертификация		6	2
4.Факторы, влияющие и формирующие потребительские свойства металлических изделий, изделий из полимеров и пластмасс, резины, стекла, фарфора и других керамических материалов		6	2
5.Факторы, влияющие и формирующие ассортимент и качество лекарственных препаратов		6	2
6.Факторы, влияющие на потребительские свойства биологически активных добавок к пище, натур продуктов		6	2
7.Основы, виды, объекты, методы маркетинговых исследований медицинских ифармацевтических товаров		6	4
8.Сегментирование и позиционирование медицинских и фармацевтических товаров. Жизненный цикл товара. Конкурентоспособность, анализ ассортимента		4	3,8
Итого (часов)	4	44	19,8
Форма контроля	Зачет		

7. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе литературных источников и материалов, публикуемых в интернете, а также реальных речевых и языковых фактов, личных наблюдений. Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий.

Самостоятельная работа по дисциплине включает следующие виды деятельности:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;

- выполнение домашней контрольной работы (решение заданий, выполнение упражнений);
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку (отдельные темы, параграфы);
- написание рефератов;
- подготовка к тестированию;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к зачету с оценкой.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

1. Медицинское и фармацевтическое товароведение : учебник / под ред. И. А. Наркевича - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2019 https://library.mededtech.ru/rest/documents/ISBN9785970449332

2. Медицинское и фармацевтическое товароведение. Руководство к практическим занятиям : учебное пособие / А. С. Гаврилов, О. А. Мельникова. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2024 г. https://library.mededtech.ru/rest/documents/ISBN9785970480489

3. Медицинское и фармацевтическое товароведение : учебник / Васнецова О. А. - 2-е изд. , испр. и доп. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2009 https://library.mededtech.ru/rest/documents/ISBN9785970411063

8.2. Дополнительная литература

1. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер.- 12-е изд.: Справ. – СПб.: ПИТЕР, 2014. – 800 с. https://search.rsl.ru/ru/record/01005395311 или https://biblioteka.bafe.edu.kg/download/marketing(2)/Котлер%20Маркетинг%20менеджмент.pdf

8.3 Лицензионное программное обеспечение

	Наименование ПО	Тип лицензии	№ Договора
	Среда электронного обучения 3KL Moodle, версия 5GB 4.1.3b	Коммерческая	№1756-2 от 20 сентября 2023
	1С Университет ПРОФ. Ред.2.2.	Коммерческая	№ЛМ00-000221
	1С: Университет ПРОФ. Активация возможности обновления конфигурации на 12 мес.	Коммерческая	№ЛМ00-000221
	Программное обеспечение «Планы ВПО»	Коммерческая	№2193-24
	Аппаратно-программный комплекс в составе интерактивного стола и предустановленного программного обеспечения для отображения трехмерного образа человеческого тела. Интерактивный анатомический стол «Пирогов» Модель II	Коммерческая	№1190
	Защищенный программный комплекс 1С: Предприятие 8.3z	Коммерческая	№ЛМ00-000221
	1С: Предприятие 8 ПРОФ.	Коммерческая	№ЛМ00-000221
	1С: Предприятие 8.3 ПРОФ. Лицензия на сервер.	Коммерческая	№ЛМ00-000221
	1С: Бухгалтерия 8 ПРОФ.	Коммерческая	№ЛМ00-000490
	1С: Зарплата и управление персоналом 8 ПРОФ.	Коммерческая	№ЛМ00-000490

0			
1	MS SQL Server 2019 Standard	Коммерческая не исключительное право	№ЛМ00-000221
2	Система анализа программного и аппаратного TCIP/IP сетей (сетевой сканер Ревизор Сети версии 3.0)	Коммерческая	№966
3	Единый центр управления Dallas Lock. Максимальное количество сетевых устройств для мониторинга: 3	Коммерческая	№966
4	Неисключительное право на использование Dallas Lock 8.0-K (СЗИ НСД, СКН)	Коммерческая	№966
5	Модуль сбора данных для специального раздела сайта образовательной организации высшего образования	Коммерческая не исключительное право	№2135-23
6	Kaspersky Стандартный Certified Media Pack Russian Edition.	Коммерческая	№297
7	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition.	Educational License	№1190
8	Ревизор сети (версия 3.0), стандартное продление лицензии на 1 год	Коммерческая	№1190
9	Ревизор сети (версия 3.0) 5 IP, право на использование дополнительного IP адреса к лицензии на 1 год	Коммерческая	№1190
0	Неисключительное право на использование Dallas Lock 8.0-K (СЗИ НСД, СКН)	Коммерческая	№1190
1	Dallas Lock 8.0-K с модулем «Межсетевой экран». Право на использование (СЗИ НСД, СКН, МЭ)	Коммерческая	№3D-24
2	Лицензия на использование программы RedCheck Professional для localhost на 3 года	Коммерческая	№393853
3	Медиа-комплект для сертифицированной версии средства анализа защищенности RedCheck	Коммерческая	№393853
4	Kaspersky Certified Media Pack Customized	Коммерческая	№393853
5	ФИКС (версия 2.0.2), программа фиксации и контроля исходного состояния программного комплекса для ОС семейства Windows. Лицензия (право на использование) на 1 год	Коммерческая	№393853
6	TERRIER (версия 3.0) Программа поиска и гарантированного уничтожения информации на дисках. Лицензия на право использования на 1 год	Коммерческая	№393853
7	Передача неисключительных прав на использование ПО ViPNet Client for Windows 4.x (КС2). Сеть 2458	Коммерческая	№393853
8	Ревизор 1 XP Средство создания модели системы разграничения доступа. Лицензия на право использования на 1 год	Коммерческая	№393853
9	Ревизор 2 XP Программа контроля полномочий к информационным ресурсам. Лицензия на право использования на 1 год	Коммерческая	№393853
0	Агент инвентаризации. Лицензия на право использования на 1 год	Коммерческая	№393853
1	Libre Office	Бесплатная, GNU General Public	

		License	
2	GIMP	Бесплатная, GNU General Public License	
3	Mozilla Thunderbird	Mozilla Public License	
4	7-Zip	Бесплатная, GNU General Public License	
5	Google Chrome	GPL	
6	Ubuntu	GPL	
7	VLC media player	LGPLv2.1+	

8.4 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Российское образование. Федеральный образовательный портал – Режим доступа: www.edu.ru.
2. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://minobrnauki.gov.ru/
3. Научная педагогическая библиотека им. К.Д. Ушинского [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gnpbu.ru.
4. Российская государственная библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rsl.ru.
5. Президентская библиотека – http://www.prlib.ru

8.5. Информационные справочные системы:

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru;
2. Информационно-правовой сервер «Гарант» http://www.garant.ru/

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебная аудитория для проведения лекций, практических занятий, занятий семинарского типа, текущего контроля, промежуточной аттестации 357 532, г. Пятигорск, ул.Кучуры,1,ауд. № 163	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации. Мебель аптечная: столы 20 посадочных мест, стулья 20, шкафы для хранения реактивов, лабораторной посуды. Мультимедийный проектор Acer.
Учебная аудитория **Для самостоятельной работы** 357532, г. Пятигорск, пр.Калинина ,11 ауд. №139	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации. Мебель столы 16 , стулья 32

10. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ПРОГРАММАМ ОРДИНАТУРЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ (ПРИ НАЛИЧИИ)

Условия организации обучения инвалидов определяются в соответствии с индивидуальной программой реабилитации и абилитации инвалида.

Обучение по программам ординатуры инвалидов осуществляется организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Организациями при необходимости должны быть созданы специальные условия для получения высшего образования по программам ординатуры инвалидами.

К специальным условиям для получения высшего образования по программам ординатуры инвалидами относятся:

условия обучения, обеспечивающие адаптацию содержания образования и включающие в себя использование адаптированных программ ординатуры, методов и средств обучения, учитывающих особенности психофизического развития таких обучающихся и состояние их здоровья;

обеспечение специальными учебниками, учебными пособиями и дидактическими материалами, специальными техническими средствами обучения коллективного и индивидуального пользования;

при необходимости обеспечение предоставления услуг ассистента (помощника), оказывающего необходимую техническую помощь, переводчика русского жестового языка (сурдопереводчика, тифлосурдопереводчика);

обеспечение доступа в здания и помещения организаций;

другие условия, без которых освоение программ ординатуры инвалидами невозможно или затруднено.

11.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

11.1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП прямо связаны с местом дисциплин в образовательной программе. Каждый этап формирования компетенции характеризуется определенными знаниями, умениями и навыками и (или) опытом профессиональной деятельности, которые оцениваются в процессе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине (практике) и в процессе государственной итоговой аттестации.

Оценочные материалы включают в себя контрольные задания и (или) вопросы, которые могут быть предложены обучающемуся в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине. Указанные планируемые задания и (или) вопросы позволяют оценить достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине, установленных в соответствующей рабочей программе дисциплины, а также сформированность компетенций, установленных в соответствующей общей характеристике основной профессиональной образовательной программы

На этапе текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине обеспечивается оценивание хода освоения дисциплин (модулей), иного компонента, в том числе практики, определяется степень усвоения учебного материала и освоения компетенции или ее части, повышается мотивация к учебе, обеспечивается своевременное обнаружение недостатков в подготовке обучающихся и принятие необходимых мер по совершенствованию методики преподавания учебной дисциплины. Показателями оценивания уровня сформированности компетенций являются результаты устных и письменных опросов, написания рефератов.

Результаты текущего контроля (межсессионного учета успеваемости) обсуждаются на заседаниях соответствующих кафедр, а также на совещаниях кураторов, старост групп.

Промежуточная аттестация позволяет: оценить промежуточные и окончательные результаты обучения по учебным дисциплинам (модулям), прохождения практик, выполнения курсовых работ и научно-исследовательских работ; оценить полученные обучающимися теоретические знания, практические умения и навыки; оценить уровень сформированности компетенций, прочность их закрепления; оценить уровень развития творческого, критического мышления и навыков самостоятельной работы; синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. Формами промежуточной аттестации являются: зачет (дифференцированный зачет); экзамен.

Итоговая оценка сформированности компетенций определяется в период государственной итоговой аттестации.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	*Критерии оценивания компетенций*	*Шкала оценивания*
Понимание смысла компетенции	Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач	Минимальный уровень
	Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.	Базовый уровень
	Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости	Высокий уровень
Освоение компетенции в рамках изучения дисциплины	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче	Минимальный уровень
	Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.	Базовый уровень
	Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии.	Высокий уровень
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач.	Минимальный уровень
	Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы	Базовый уровень
	Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам.	Высокий уровень

11.2 Оценочные материалы для проведения текущего

Вопросы для устного опроса на практических занятиях

Тема 1.Исторические этапы развития медицинского и фармацевтического товароведения. Товароведение как наука. Предмет и задачи медицинского и фармацевтического товароведения (УК-1, ПК-1,ПК-2).

1. Что такое товароведение?
2. Какие исторические этапы выделяют в развитии медицинского и фармацевтического товароведения?
3. Каковы основные задачи медицинского и фармацевтического товароведения?
4. Чем отличается медицинское товароведение от фармацевтического?
5. Что является предметом изучения медицинского и фармацевтического товароведения?

Тема 2. Классификация, кодирование медицинских товаров. Классификаторы. Сущность, значение, правила и признаки классификации. Система классификации (УК-1, ПК-1,ПК-2).

1. Что такое медицинская классификация товаров?
2. Виды классификаций в медицинском товароведении.
3. Медицинский классификатор и его функция.
4. Перечислите основные принципы классификации медицинских товаров.
5. Для чего используется система кодирования медицинских товаров?

Тема 3. Ассортимент товаров. Контроль качества товаров. Сертификация (УК-1, ПК-1,ПК-2, ПК-3).

1. Что такое ассортимент товаров?
2. Какие задачи решает контроль качества товаров аптечного ассортимента?
3. Что входит в понятие сертификации товаров аптечного ассортимента?
4. Перечислите основные этапы процесса сертификации лекарственных препаратов.
5. Какие критерии влияют на расширение ассортимента товаров в аптеке?

Тема 4. Факторы, влияющие и формирующие потребительские свойства металлических изделий, изделий из полимеров и пластмасс, резины, стекла, фарфора и других керамических материалов (УК-1, ПК-2,ПК-3, ПК-5).

1. Какие факторы определяют потребительские свойства металлических медицинских изделий?
2. Почему важно учитывать химический состав полимеров и пластмассы при производстве медицинских изделий?
3. Какие показатели характеризуют резиновые изделия медицинского назначения?
4. От чего зависит качество стеклянных медицинских изделий?
5. Какие особенности характерны для фарфоровых и керамических медицинских изделий?

Тема 5. Факторы, влияющие и формирующие ассортимент и качество лекарственных препаратов (УК-1, ПК-2,ПК-3, ПК-5).

1. Назовите основные факторы, определяющие ассортимент лекарственных препаратов в аптеках.
2. Какие факторы оказывают влияние на качество ЛП?
3. Как влияет упаковка лекарственного средства на его качество?
4. Какие внешние факторы могут ухудшить качество ЛП?
5. Государственный контроль в формировании ассортимента и качества ЛП.

Тема 6. Факторы, влияющие на потребительские свойства биологически активных добавок к пище, натур продуктов (УК-1, ПК-2,ПК-3, ПК-5).

1. Что такое биологически активные добавки (БАДов)?
2. Какие природные факторы влияют на качество и эффективность натуральных продуктов питания?
3. Какие технологические факторы влияют на сохранение полезных свойств БАДов и натуральных продуктов?
4. Почему важна проверка натуральности ингредиентов в составе биологически активных добавок?
5. Какие нормативные документы регулируют выпуск и продажу биологически активных добавок в России?

Тема 8. Основы, виды, объекты, методы маркетинговых исследований медицинских ифармацевтических товаров (УК-1, ПК-2,ПК-3, ПК-5).

1. Что такое маркетинговые исследования в сфере медицины и фармацевтики?
2. Назовите виды маркетинговых исследований в области медицинских и фармацевтических товаров?
3. Кто выступает объектом маркетингового исследования в отрасли медицинских и фармацевтических товаров?
4. Какие методы используются при проведении маркетинговых исследований в медицине и фармацевтике?
5. Какова цель проведения маркетинговых исследований в сфере медицинских и фармацевтических товаров?

Тема 9. Сегментирование и позиционирование медицинских и фармацевтических товаров. Жизненный цикл товара. Конкурентоспособность, анализ ассортимента (УК-1, ПК-2,ПК-3, ПК-5)

1. Что такое сегментирование рынка медицинских и фармацевтических товаров?
2. Опишите жизненный цикл товара в медицинской и фармацевтической индустрии.
3. Что означает конкурентоспособность медицинских и фармацевтических товаров?
4. Какие методы используют для анализа ассортимента медицинских и фармацевтических товаров?
5. Что такое позиционирование товара в медицине и фармацевтике?

Критерии и шкала оценивания устного опроса

Оценка за ответ	Критерии
Отлично	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; - исчерпывающее, последовательно, четко и логически излагает теоретический материал; - свободно справляется с решение задач, - использует в ответе дополнительный материал; - все задания, предусмотренные учебной программой выполнены; - анализирует полученные результаты; - проявляет самостоятельность при трактовке и обосновании выводов
Хорошо	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью; - необходимые практические компетенции в основном сформированы; - все предусмотренные программой обучения практические задания выполнены, но в них имеются ошибки и неточности;

	- при ответе на поставленный вопросы обучающийся не отвечает аргументировано и полно. - знает твердо лекционный материал, грамотно и по существу отвечает на основные понятия.
Удовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено частично, но проблемы не носят существенного характера; - большинство предусмотренных учебной программой заданий выполнено, но допускаются не точности в определении формулировки; - наблюдается нарушение логической последовательности.
Неудовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - не знает значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки; - так же не сформированы практические компетенции; - отказ от ответа или отсутствие ответа.

Тематика рефератов

1. Основные этапы становления и развития медицинского инструментария.
2. Роль отечественных ученых в развитии и становлении медицинских изделий.
3. Классификация медицинских и фармацевтических товаров.
4. Виды и типы классификаторов и реестров.
5. Потребительные стоимости товара.
6. Правила приемки товаров по количеству и качеству.
7. Тара: виды, методы проверки.
8. Анализ показателей ассортимента лекарственных препаратов.
9. Анализ показателей ассортимента БАД и натурпродуктов.
10. Определение, объекты, методы, цели маркетинговых исследований.
11. Описать жизненный цикл медицинских и фармацевтических товаров.

Критерии оценивания выполнения реферата

Оценка	Критерии
Отлично	полностью раскрыта тема реферата; указаны точные названия и определения; правильно сформулированы понятия и категории; проанализированы и сделаны собственные выводы по выбранной теме; использовалась дополнительная литература и иные материалы и др.;
Хорошо	недостаточно полное, раскрытие темы; несущественные ошибки в определении понятий и категорий и т. п., кардинально не меняющих суть изложения; использование устаревшей литературы и других источников;
Удовлетворительно	реферат отражает общее направление изложения лекционного материала и материала современных учебников; наличие достаточного количества несущественных или одной-двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т. п.; использование устаревшей литературы и других источников; неспособность осветить проблематику дисциплины и др.;
Неудовлетворительно	тема реферата не раскрыта; большое количество существенных ошибок; отсутствие умений и навыков, обозначенных выше в качестве критериев выставления положительных оценок и др.

11.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Выпускник, освоивший программу ординатуры, должен обладать

УК-1 Готовностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу.

УК-1.1. - критически оценивает имеющиеся данные, сравнивает разные методы диагностики и анализа

УК 1.2. - находит необходимые источники информации, организует экспериментальную деятельность, интерпретирует полученные результаты

ПК 1 Готовность к проведению процедур ввоза лекарственных средств в РФ и вывоза лекарственных средств из РФ.

ПК-1.1. - владеет законодательной базой и нормативно-правовыми актами, регулирующими порядок перемещения лекарственных средств через таможенную границу РФ

ПК-1.2. - имеет навык оформления необходимых сопроводительных документов (декларации, сертификаты соответствия, лицензии, регистрационные удостоверения).

ПК-2 Готовность к проведению процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению.

ПК- 2.1.- владеет информацией о законах и правилах, регламентирующих процедуру изъятия и уничтожения некачественных и опасных лекарственных средств

ПК-2.2.- квалифицированно определяет признаки фальсификации, недоброкачественности и контрафакта лекарственных средств, организует работу по изъятию таких лекарственных средств из гражданского оборота.

ПК-3 Готовность к проведению процедур, предусмотренных при государственной регистрации лекарственных препаратов

ПК-3.1.- осведомлен о содержании и структуре регистрационного досье, необходимой документации для подачи на регистрацию ЛП, владеет принципами правильного заполнения регистрационных форм и составления сопутствующих документов.

ПК-3.2.- организовывает подачу полного комплекта документов на государственную регистрацию, отслеживает ход рассмотрения дела и своевременно реагирует на запросы регистрирующих органов.

ПК 5 Готовность к организации фармацевтической деятельности

ПК 5.1.- обладает способностью анализировать рынок, конкурентов и целевую аудиторию, вырабатывать стратегию развития предприятия, определяющую направление деятельности, выбор ассортимента, ценовую политику и маркетинговые коммуникации.

ПК 5.2.- разрабатывает эффективные механизмы закупок, хранения и распределения лекарственных препаратов, принимает решение о включении в ассортимент новых позиций, контролирует сроки годности и условия хранения товаров.

Сформированы:

знания

Результаты обучения
Знает: - основные теоретические подходы к анализу информации; - правила постановки и описания исследовательских задач; - способы выделения существенных признаков явлений и объектов; - базовые модели интерпретации данных и выводов. - главные этапы развития науки; основные проблемы современной науки и приемы самообразования; -основы формальной логики и теории доказательств; -структуру научного познания и этапы разработки научной гипотезы; -различия между эмпирическими и теоретическими выводами; -критерии объективности и доказательности исследований -структуру и содержание нормативных документов, регламентирующих ввоз/вывоз ЛС в РФ; -нормативные правовые акты по контролю качества и сертификации импортных ЛС; -международные соглашения и конвенции; -регламентирующие приказы Федеральной таможенной службы (ФТС). -специфику оформления соответствующих разрешительных документов (декларации, сертификаты соответствия, лицензии, регистрационные удостоверения). - основные положения российского законодательства и НПА, регулирующих процесс выявления, изъятия и утилизации недоброкачественных и потенциально опасных ЛС; - правила хранения и транспортировки ЛП; -требования санитарно-эпидемиологических правил; -порядок изъятия, учета и утилизация контрафактных и фальсифицированных ЛС; - меры ответственности за нарушение правил производства, хранения и реализации ЛП. - основные характеристики качественных ЛП; - признаки, свидетельствующие о фальсификации продукции (маркировка, защитные элементы упаковки, состав и др.). -методики исследования ЛП на признаки подделки; -критерии непригодности ЛП к применению (сроки годности, внешний вид, физические свойства, упаковка и документация); -особенности уголовно-процессуальных мер при распространении фальсификатов. -структуру регистрационного досье и перечень обязательной документации; -формы представления материалов и требования к оформлению документов; -порядок прохождения этапов рассмотрения заявки и регламентации выпуска разрешения на производство и реализацию препарата; -особенности национальных и международных стандартов (ISO, ICH). -административный регламент Минпромторга РФ по осуществлению государственной регистрации ЛП; -федеральное законодательство в части регулирования обращения ЛС; -стандартные формы и шаблоны документов для регистрации ЛП; -положения законодательной базы, регулирующей права и обязанности сторон в ходе регистрации препаратов. - обладает способностью анализировать рынок, конкурентов и целевую аудиторию, вырабатывать стратегию развития предприятия, определяющую направление деятельности, выбор ассортимента, ценовую политику и маркетинговые коммуникации. - разрабатывает эффективные механизмы закупок, хранения и распределения лекарственных препаратов, принимает решение о включении в ассортимент новых позиций, контролирует сроки годности и условия хранения товаров.

умения

Результаты обучения
Умеет: – применять общие схемы анализа и классификации; - выделять главные факторы и связи между ними; -определять приоритеты в оценке факторов влияния; - давать обоснованную оценку значимости отдельных факторов.

Результаты обучения
-осмысливать и делать обоснованные выводы из научной и учебной литературы, результатов экспериментов; -строить абстрактные модели изучаемых процессов и явлений; -аргументированно отстаивать идеи и концепции; -переходить от частного случая к общим выводам - анализировать правоприменительную практику в сфере таможенного регулирования фармацевтической продукции; - разъяснять требования таможенного законодательства пациентам, МО и др. субъектам лекарственного обращения. - оформлять декларации на ЛС, согласно требованиям таможенных органов; -подготавливать комплект сопроводительной документации для легального пересечения границы ЛП; - работать с автоматизированными сервисами и системами электронного документооборота ФТС и МЗ. - правильно классифицировать ЛП по степени опасности; -выявлять признаки недоброкачественности и опасности фармацевтической продукции; -организовывать процессы изъятия препаратов из обращения и последующей передачи их компетентным органам; -составлять необходимую отчетную документацию и подавать уведомления о факте обнаружения опасной продукции; -сотрудничать с представителями контролирующих органов. -обнаруживать фальсификаты путем визуальной и инструментальной оценки; -управлять процессом изъятия контрафактных и некачественных ЛП из оборота (опись, упаковка и транспортировка образцов); -координировать совместные действия с надзорными органами для предотвращения таких ЛП; -информировать население и МО о случаях выявления фальсификатов. - собирать и подготавливать полный комплект регистрационной документации; -формулировать выводы и рекомендации по результатам испытаний и тестирования препаратов; - корректировать и исправлять выявленные недостатки в документах; -управлять процессами согласования и утверждения документов в ведомствах и организациях. -организовывать сбор и комплектацию полного пакета документов, необходимого для регистрации; -проверять правильность оформления и полноту представленных сведений. -передавать подготовленный материал в соответствующие инстанции; -своевременно предоставлять дополнительную информацию и материалы по запросу регистрирующего органа; - контролировать сроки исполнения административных процедур. -теорию конкуренции и конкурентоспособности предприятий; -модели анализа внешней среды (SWOT-анализ, PESTLE-анализ и др.); -концепции сегментирования рынков и выбора целевой аудитории; -методы ценообразования и ассортиментной политики; -стратегии продвижения и рекламирования товаров и услуг; -этапы разработки бизнес-стратегии и управления проектами. -логистику и управление цепочками поставок в фармацевтическом секторе; - закупочную политику и стратегию закупок ЛП; -нормы и правила хранения и перевозки ЛС; - методы расчета потребности в товарных запасах и оптимальной партии закупки; - факторы, влияющие на эффективность управления ассортиментом аптечной организации; - правовые основы осуществления предпринимательской деятельности в сфере торговли ЛС.

профессиональные навыки, владения

Результаты обучения
Владеет: приемами моделирования сложных процессов и ситуаций; -приёмами визуализации идей и схем; -техникой изложения мыслей и предложений; -способами защиты собственных взглядов перед аудиторией - методами проведения оценки соответствия товара нормам действующего законодательства; - навыками применения компьютерных программ и баз данных для проверки информации о качестве - методами оценки риска несоответствия ЛП стандартам и правилам таможенного контроля;

Результаты обучения
- методами анализа рисков и профилактики нарушений таможенных процедур. -навыками разработки таможенной декларации с соблюдением форматов и стандартов заполнения; -навыками подготовки сертификатов соответствия ТС ЕАЭС, подтверждающих качество и безопасность фармпродукта; -способностью организации взаимодействия с уполномоченными ведомствами; - навыками оформления регистрационных удостоверений; - умением пользоваться электронными ресурсами государственных ведомств (портал Госуслуг, система электронного декларирования ФТС) для ускорения процессов оформления документов; - умением эффективно реагировать на непредвиденные изменения в нормативных актах с предложением альтернативных путей решения проблемы - методами идентификации фальсифицированных и недоброкачественных ЛС; -программами системы мониторинга качества продукции; -процедурами и формами отчетности; - специализированными базами данных и справочных материалов; - современными подходами к организации мероприятий по уничтожению ЛП. - способами верификации подлинности ЛП; -инструментами планирования мероприятий по противодействию нелегальному обороту ЛП; -навыками организационно-технического обеспечения устранения фальсификатов из аптечной и медицинской организации. -принципами построения качественного регистрационного досье; -алгоритмами действий в зависимости от типа регистрируемого препарата и целей производителя; -технологиями электронного взаимодействия с регуляторными органами; -навыками самообучения и повышения квалификации в области регистрации новых -средствами автоматизации сбора и обработки данных для подготовки регистрационных документов; -электронными сервисами для коммуникации с ФОИВ; -механизмами внутреннего контроля качества выполняемых работ и корректировкой обнаруживаемых дефектов; -современными техниками организационного менеджмента и тайм-менеджмента для оптимизации рабочего процесса. - определять стратегические приоритеты развития организации; - создавать эффективные планы маркетинговых коммуникаций; -прогнозировать спрос и предложение на рынке ЛП; -выбирать оптимальный ассортимент продукции и ценовой политики; - мониторировать динамику рынка и адаптировать стратегии в ответ на внешние изменения; -оперативно принимать решения в условиях рыночной нестабильности. -планировать потребности в товарах и заказывать требуемое количество; - оптимизировать расходы на хранение и перевозку товаров; - проводить переговоры с поставщиками и заключать договора поставки; - анализировать рынок и выбирать новые перспективные позиции для включения в ассортимент; - поддерживать надлежащее состояние запасов; -применять современные технологии инвентаризации и учета движения товаров.

Типовые практические задания для подготовки к зачету

№ № задания	Проверяемая компетенция (индикатор достижения компетенци)	Содержание вопроса		Эталон ответа
ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА НА УСТАНОВЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ. **Инструкция к выполнению:** 1. Внимательно прочитайте текст задания и поймите, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Прочитайте оба списка. 3. Сопоставьте элементы списка 1 с элементами списка 2, сформируйте пары элементов. 4. Запишите попарно буквы и цифры вариантов ответа (например, А1 или Б4)				
№ задания	Проверяемая компетенция (индикатор достижения компетенции)	Содержание вопроса		Эталон ответа
ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА НА УСТАНОВЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ. Инструкция к выполнению: 1. Внимательно прочитайте текст задания и поймите, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Прочитайте оба списка. 3. Сопоставьте элементы списка 1 с элементами списка 2, сформируйте пары элементов. 4. Запишите попарно буквы и цифры вариантов ответа (например, А1 или Б4)				
1	УК-1.1. УК-1.2.	*Соответствие между видами фармацевтической деятельности и местами осуществления этой деятельности:*		
		А. Оптовая торговля лекарственными средствами Б. Розничная продажа лекарственных средств В. Производство лекарственных средств Г. Хранение лекарственных средств	1. Аптечная организация 2. Складские помещения 3. Фармацевтическое производство 4. Медицинская организация	А2 Б1 В3 Г4
	УК-1.1. УК-1.2.	*Соотношение понятий и определений в области фармацевтической деятельности:*		
		А. Процесс перемещения лекарственных средств от изготовителей к организациям розничной торговли Б.Деятельность по изготовлению лекарственных препаратов из исходных материалов В.Процедура временного размещения лекарственных средств с целью поддержания требуемого режима температуры и влажности С.Действия по продаже готовых лекарственных	1. Оптовая реализация 2. Производство 3. Хранение 4. Розничная реализация	А1 Б2 В3 Г4

		препаратов конечному потребителю		
	ПК-1.1. ПК-1.2.	*Установите соответствие между этапами жизненного цикла товара и основными маркетинговыми стратегиями::*		
		А. Выведение на рынок Б. Рост В. Зрелость Г. Спад	1. Повышение узнаваемости бренда 2. Расширение ассортимента продукции 3. Поддержка лояльности потребителей 4. Сокращение издержек производства	А1 Б2 В3 Г4
4	ПК-1.1. ПК-1.2.	*Определите типы каналов распространения лекарственных препаратов и соответствующие им методы продвижения::*		
		А. Прямой Б. Косвенный В. Смешанный	1 Личные продажи 2. Интернет-маркетинг 3. Использование дистрибьюторов	А1 Б3 В2
5	ПК-3.1. ПК-3.2.	*Соотнесите виды исследований рынка и их цели::*		
		А. Количественное **Б.** Качественное **В.** Конъюнктурное	1. Изучение предпочтений пациентов 2. Определение объема продаж продукта 3. Оценка конкурентоспособности препарата	А2 Б1 В3
6	ПК-5.1. ПК-5.2	*Найдите соответствие между инструментами позиционирования лекарств и целями коммуникации:*		
		А Реклама Б. Продвижение врачей В. PR-деятельность	1. Создание образа надежности и доверия 2. Привлечение внимания целевой аудитории 3. Формирование экспертного мнения среди специалистов	А2 Б3 В1
7	ПК-5.1. ПК-5.2	*Установите соответствие между уровнями анализа конкурентной среды и соответствующими методами оценки:*		
		А. Макроуровень Б. Микроуровень В. Среднее звено	1. SWOT-анализ 2. Анализ PESTEL 3. Портфельный анализ (матрица БКГ)	2 1 3
8	ПК-5.1 ПК-5.2	*Определите соответствие*		

		А. Этапы передачи лекарственных препаратов от производителя в аптечную организацию Б. Этапы возврата неиспользованных лекарственных препаратов В. Этап утилизации просроченных лекарственных препаратов	1. Доставка от производителя → посредники → розничные точки 2. Оформление акта списания → удаление препаратов из учета → передача специалистам по утилизации 3. Передача неиспользованного препарата аптеке-поставщику → оформление возвратных документов → проверка поставщиком пригодности	1 3 2
9	ПК-5.1 ПК-5.2	*Определите соответствие*		
		А. Критерии выбора поставщиков лекарственных препаратов Б. Признаки надежности партнера в цепи поставок В. Причины прекращения сотрудничества с поставщиками	1. Качество продукции, надежность поставок, цены, стабильность работы 2. Недобросовестность исполнения обязательств, нарушение сроков поставок, низкое качество продукции 3. Опыт работы на рынке, положительные отзывы, соблюдение законодательных норм	А1 Б3 В2
10	ПК-5.1 ПК-5.2	*Определите соответствие*		
		А. Цель аккредитации фармацевтических работников Б. Периодичность повышения квалификации сотрудников аптеки В. Последствия отсутствия регулярного повышения квалификации	1. Поддержание высокого профессионального уровня, подтверждение компетентности 2. Каждые 5 лет 3. Ухудшение качества обслуживания, потеря конкурентоспособности, нарушение лицензионных	

			требований	
11	ПК-5.1 ПК-5.2	*Определите соответствие*		
		А. Функция аптечной справочной службы Б. Основная задача провизора-консультанта В. Обязанности заведующего аптекой	1. Предоставляет консультацию по наличию и характеристикам препаратов 2. Организация рабочего процесса аптеки, ведение отчетности, контроль над работой подчиненных 3. Оказание квалифицированной помощи посетителям в выборе нужного препарата	А3 Б1 В2
12	ПК-5.1 ПК-5.2	*Определите соответствие*		
		А. Цели фармацевтического маркетинга Б. Методы продвижения лекарственных препаратов В. Понятие рекламы лекарственных препаратов	1. Увеличение объема продаж, продвижение брендов, информирование потребителей 2. Прямая реклама, промоакции, мероприятия для врачей и фармацевтов 3. Любая форма публичного представления или рекомендации лекарственных препаратов, направленная на стимулирование спроса	А1 Б2 В3
ЗАДАНИЕ ЗАКРЫТОГО ТИПА НА УСТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ Инструкция к выполнению: 1 Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2 Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3 Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4 Записать буквы / цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности без пробелов и знаков препинания (например, БВА или 135)				
13.	УК-1.1. УК-1.2.	*Расположите этапы разработки лекарственного средства в правильном порядке*: 1 Клинические испытания 2 Доклинические исследования 3 Регистрация препарата 4 Разработка концепции лекарства		4213

14.	УК-1.1. УК-1.2.	*Определите правильную последовательность шагов сегментации рынка лекарственных препаратов:* 1 Выбор целевого сегмента 2 Выделение критериев сегментирования 3 Составление профиля сегментов 4 Сбор первичной и вторичной информации .	245
15.	ПК-2.1. ПК-2.2.	*Установите верную последовательность этапов планирования рекламной кампании нового лекарственного препарата:.* 1 Запуск рекламы 2 Подготовка рекламного бюджета 3 Анализ конкурентов и определение преимуществ своего продукта 4 Постановка целей и задач рекламной кампании	4321
16	ПК-2.1. ПК-2.2.	*Выберите правильный порядок действий при проведении ценовой политики на новый препарат:* 1 Определение ценовых ориентиров (стоимости аналогов) 2 Проведение маркетингового исследования чувствительности покупателей к цене 3 Фиксация цены производителя 4 Мониторинг реакции конкурентов на установленную цену	2134
17	ПК-3.1 ПК-3.2	*Определите очередность мероприятий при запуске лекарственного препарата на рынок:.* 1. Введение маркировки серий 2 Организация образовательных семинаров для медицинских работников 3 Тестирование потребительского восприятия упаковки и инструкции 4 Получение разрешения Минздрава на реализацию препарата	4321
18	ПК-5.1 ПК-5.2	*Выберите верный порядок взаимодействия сотрудника аптеки с покупателями.* 1.Приветствие клиента 2 Информирование о дополнительном сервисе 3 Консультация 4 Продажа товара 5 Расчёт и оформление покупки	13425
19	ПК-5.1 ПК-5.2	*Расположите шаги формирования ассортимента в правильном порядке.* 1. Определение спроса 2 Анализ рынка 3 Формирование заказа 4 Пополнение запасов 5 Мониторинг продаж	21345
20	ПК-5.1 ПК-5.2	*Определите последовательные этапы процесса управления товарными остатками в аптеке.* 1.Учёт наличия 2. Контроль сроков годности 3. Реализация товара 4. Заказ новых партий 5. Перераспределение остатков	12345
21	ПК-5.1	*Распределите правильно шаги мониторинга*	4231

	ПК-5.2	*эффективности рекламных акций:* 1 Интерпретация результатов и принятие решений 2. Планирование методов сбора данных 3 Проведение замера показателей эффективности 4 Описание целей измерения эффективности акции	
22.	ПК-5.1. ПК-5.2.	*Расставьте по порядку ключевые мероприятия управления брендом лекарственного препарата:.* 1. Поддержание имиджа торговой марки 2 Определение уникального торгового предложения (УТП) 3 Активизация коммуникаций с потребителями и специалистами здравоохранения 4 Исследование потребностей целевой аудитории	4231
ЗАДАНИЕ КОМБИНИРОВАННОГО ТИПА С ВЫБОРОМ ОДНОГО ВЕРНОГО ОТВЕТА ИЗ ПРЕДЛОЖЕННЫХ И ОБОСНОВАНИЕМ ВЫБОРА Инструкция к выполнению: 1Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2 Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3 Выбрать один ответ, наиболее верный. 4 Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5 Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа			
23	УК-1.1. УК-1.2.	Основной целью фармацевтического маркетинга является: 1. Повышение осведомленности потребителей о новых препаратах и медицинских услугах. 2. Максимизация прибыли предприятия любыми средствами. 3. Стремление обеспечить доступность лекарственных препаратов и услуг здравоохранения населению, соблюдая этические нормы и законы. 4. Удовлетворение потребностей врачей и медицинского персонала исключительно путем продвижения продукции среди специалистов.	3
24	УК-1.1. УК-1.2.	Какой из перечисленных элементов относится к миксу маркетинга (marketing mix)? 1. Клиентская база. 2. SWOT-анализ рынка. 3 Ценообразование продукта. 4. Уровень конкурентоспособности организации.	3
25	ПК-2.1. ПК-2.2.	Что такое «упаковка», согласно концепции фармацевтического маркетинга? 1. Это только внешняя оболочка лекарственного препарата. 2. Упаковка включает дизайн, материал, размер и форму упаковки, влияющие на восприятие продукта потребителем. 3. Только инструкция по применению внутри коробки. 4. Информация о производителе и срок годности товара.	2
26	ПК-2.1. ПК-2.2.	Какие факторы определяют сегментирование потребительского рынка в фармацевтическом	1

		маркетинге? 1. Возрастная группа, пол, географическое положение и уровень дохода. 2. Объем производства лекарств. 3. Стоимость рекламы. 4. Количество аптек в регионе.	
27	ПК-2.1. ПК-2.2.	Для какого сегмента целевого рынка характерно особое внимание к вопросам безопасности и эффективности лекарства? 1. Пациенты, принимающие препараты самостоятельно. 2. Врачи и медицинские специалисты. 3. Фармкомпании-производители. 4. Аптечные сети.	2
28	ПК-5.1 ПК-5.2	Цель позиционирования бренда заключается в: 1. Обеспечении максимального объема продаж немедленно. 2. Привлечении внимания конкурентов. 3. Формировании уникального восприятия марки в сознании целевой аудитории. 4. Расширении ассортимента выпускаемых товаров.	3
29	ПК-5.1 ПК-5.2	При продвижении нового медикамента наиболее эффективным методом коммуникации является: 1. Массированная реклама на телевидении. 2. Размещение статей в специализированных журналах и проведение семинаров для врачей. 3. Проведение массовых рекламных акций в аптеках. 4. Участие в благотворительных мероприятиях.	2
30	ПК-5.1 ПК-5.2	К какой группе методов исследования рынка относится фокус-группа? 1. Количественный метод. 2. Качественный метод. 3. Экономико-статистический метод. 4. Конъюнктурный анализ.	2
31	ПК-5.1 ПК-5.2	Какой канал дистрибуции чаще всего используется фармпроизводителями для реализации своей продукции? 1. Прямые продажи пациентам. 2. Интернет-магазины. 3. Розничные аптечные сети и специализированные учреждения. 4. Оптовая продажа крупным медицинским учреждениям.	3
32	ПК-5.1. ПК-5.2.	Основная задача мониторинга цен в фармацевтической отрасли состоит в: 1. Установлении самой низкой цены на рынке. 2. Анализе уровня конкуренции и регулировании ценообразования. 3. Постоянном снижении стоимости препаратов. 4. Контроле над уровнем доходов производителей.	2

ЗАДАНИЕ КОМБИНИРОВАННОГО ТИПА С ВЫБОРОМ НЕСКОЛЬКИХ ВАРИАНТОВ ОТВЕТА ИЗ ПРЕДЛОЖЕННЫХ И РАЗВЕРНУТЫМ ОБОСНОВАНИЕМ ВЫБОРА Инструкция к выполнению: 1 Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько из предложенных вариантов. 2 Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3 Выбрать несколько верных вариантов ответов (2 или 3). 4 Записать последовательно номера (или буквы) выбранных вариантов без пробелов и знаков препинания (например, 135).			
33	УК-1.1. УК-1.2	Какие элементы входят в комплекс инструментов фармацевтического маркетинга («4Р»)? 1 Продукт 2. Цена 3. Место распространения 4. Продвижение 5. Политика компании 6. Персонал	1234
34	ПК-1.1. ПК-1.2	Какие методы используются для сегментации рынка в фармацевтическом маркетинге? 1. Географический 2. Демографический 3. Психографический 4. Поведенческий 5. Этнический 6. Социально-экономический статус	12346
35	ПК-2.1. ПК-2.2	Назовите цели, которые преследует коммуникационная стратегия в фармацевтическом маркетинге: 1. Увеличение узнаваемости бренда 2. Повышение доверия пациентов и профессионалов к продукту 3. Формирование положительного имиджа компании 4. Сокращение расходов на производство 5. Поддержание лояльности клиентов	1235
36	ПК-2.1. ПК-2.2	Какие инструменты используют производители для стимулирования сбыта ЛП среди конечных покупателей? 1. Предоставление образцов врачам 2. Купоны на скидку 3. Образовательные программы для населения 4. Бесплатные консультации фармацевтов 5. Бонусы аптекам за объем закупок .	234
37	ПК-2.1. ПК-2.2	Какие показатели учитываются при анализе ценовой стратегии в фармацевтическом маркетинге? 1. Себестоимость производства 2 Государственное регулирование цен 3. Покупательная способность населения 4. Эластичность спроса 5. Текущие акции конкурентов	12345
38	ПК-2.1. ПК-2.2	Определите характеристики эффективного промоционного материала в фармацевтическом маркетинге:	1235

		1. Достоверность представленной информации 2. Наличие эмоциональной составляющей 3. Легкость понимания для потребителя 4. Использование ярких цветов и крупных шрифтов 5. Акцент на преимуществах перед аналогичными препаратами	
39	ПК-5.1. ПК-5.2	Какие типы каналов распределения применяют в фармацевтическом бизнесе? 1. Прямой канал (без посредников) 2. Косвенный канал (через дистрибьюторов) 3. Смешанный канал (комбинация прямого и косвенного подходов) 4. Эксклюзивный канал (продажа только через одну точку) 5. Интенсивный канал (продукт представлен повсеместно)	1235
40	ПК-5.1. ПК-5.2	Какие критерии важны при выборе таргетинга (реклама) в фармацевтическом маркетинге? 1. Заболеваемость определенной группы населения 2. Группы риска по развитию заболеваний 3. Частота обращения за медицинской помощью 4. Предпочтения врачей и фармацевтов 5. Цены аналогов и заменителей	1234
41	ПК-5.1. ПК-5.2	Какие мероприятия относятся к формату образовательного продвижения в фармацевтическом маркетинге? 1. Семинары и конференции для медицинских работников 2. Выпуск научных публикаций и статей 3. Создание учебных курсов и вебинаров для врачей и студентов-медиков 4. Промоакции с бесплатными образцами 5. Организация презентаций препаратов на выставках и форумах	1235
ЗАДАНИЯ ОТКРЫТОГО ТИПА С КРАТКИМ ОТВЕТОМ (ВСТАВИТЬ ТЕРМИН, СЛОВОСОЧЕТАНИЕ И Т.П., ДОПОЛНИТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ) Инструкция к выполнению: 1. Внимательно прочитайте текст задания и поймите суть вопроса. 2. Продумайте логику и полноту ответа. 3. Запишите недостающий термин, словосочетание и т.п. или дополните предложение (при необходимости разделяя ответы знаком «;»)			
42	УК-1.1. УК-1.2	Процесс систематического сбора, анализа и интерпретации рыночной информации называется _____.:	маркетинговые исследования
43	УК-1.1. УК-1.2	Комплекс мероприятий, направленных на информирование участников рынка о свойствах и преимуществах лекарственного средства, называют _____.	продвижение
44	ПК-1.1. ПК-1.2	Процесс распределения лекарственных препаратов от	дистрибуция

		производителя до конечного потребителя называется _____.	
45	ПК-1.1. ПК-1.2	Особый вид коммуникаций, направленный на формирование благоприятного образа компании в глазах общественности, именуется _____	PR-деятельность (или связи с общественностью
46	ПК-2.1. ПК-2.2	Деятельность, связанная с продажей и распространением лекарственных препаратов через посреднические структуры, называется _____	. дистрибуция
47	ПК-3.1. ПК-3.2	Средства воздействия на покупателя, включающие рекламу, личные продажи, стимулирование сбыта и публичные отношения, образуют понятие _____.	комплекс продвижения
48	ПК-5.1. ПК-5.2	Метод деления общей массы потенциальных потребителей на отдельные сегменты, различающиеся характеристиками поведения, называется _____ рынков.	сегментация
49	ПК-5.1. ПК-5.2	Фирменный знак или символ, используемый для идентификации и дифференцирования товара или услуги, обозначается понятием _____.	бренд (или торговая марка)
50	ПК-5.1. ПК-5.2	Показатель успешности рекламного мероприятия, выражающийся количеством контактов целевой аудитории с рекламной информацией, определяется как _____.	охват кампании (или охват аудитории)
51	ПК-5.1. ПК-5.2	Правовая основа, регламентирующая права потребителей на получение качественных лекарственных средств, зафиксирована в законе «О защите прав _____».	потребителей
ЗАДАНИЕ ОТКРЫТОГО ТИПА С РАЗВЕРНУТЫМ ОТВЕТОМ Инструкция к выполнению: 1 Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2 Продумать логику и полноту ответа. 3 Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4 В случае расчетной задачи записать решение и ответ			
52	УК-1.1. УК-1.2	*Значение термина «Позиционирование бренда» в фармацевтическом маркетинге*	Под *позиционированием бренда* понимается создание и поддержание

			определенного образа лекарственного препарата или компании-производителя в восприятии целевой аудитории. Цель позиционирования — выделять препарат или компанию среди конкурентов, подчеркивая уникальные качества и ценности, важные именно для целевой аудитории.
53	УК-1.1. УК-1.2	*Какие существуют формы выпуска лекарственных препаратов, регулируемые нормативными актами Российской Федерации?*	Основные формы выпуска лекарственных препаратов включают таблетки, капсулы, растворы, мази, гели, суспензии, порошки, свечи, капли, аэрозоли, пластыри, ампулы, спреи, инъекционные растворы и др. Формы определены требованиями ГФ XY издания.
54	ПК-1.1. ПК-1.2	*Комплекс маркетинговых коммуникаций в фармацевтическом секторе*	*Комплекс маркетинговых коммуникаций* — совокупность взаимосвязанных мер, используемых производителями и продавцами для передачи сообщений о продуктах целевой аудитории, формирования интереса и мотивации к покупке **Компоненты комплекса и их роль:** реклама, PR (связи с общественностью), продажи, стимулирование сбыта
55	ПК-.2.1 ПК-2.2	*1 Назовите различия между розничной и оптовой фармацевтической деятельностью.*	Различия заключаются в следующем:— Розничная деятельность связана непосредственно с обслуживанием населения, продажей лекарственных препаратов конечному

			покупателю, оказанием консультаций и первичной медицинской помощи. — Оптовая деятельность предполагает организацию закупок, складирования, транспортировки и сбыта лекарственных препаратов среди юридических лиц (больницы, аптеки), занимаясь большими объемами оборота.
56	ПК-3.1. ПК-3.2	*Охарактеризуйте понятие «фармацевтического рынка». Приведите примеры основных участников этого рынка.*	Фармацевтический рынок представляет собой систему экономических отношений между участниками, возникающих в процессе изготовления, продажи и потребления лекарственных препаратов. Основными субъектами являются производители (заводы, лаборатории), посредники (оптовые поставщики, дистрибьюторы), продавцы (аптеки, сети магазинов), покупатели (пациенты, лечебные учреждения). Дополнительно важную роль играют государственные органы регулирования (Росздравнадзор, Минздрав).
57	ПК-5.1 ПК-5.2	*Особенности сегментации рынка в фармацевтическом маркетинге*	Особенности: В отличие от общего маркетинга, в фарме сегментирование имеет ряд особенностей: оно учитывает специфику взаимодействия врача-потребителя-продукта, высокую значимость рекомендаций врачей и доверие пациентов к специалистам. Пример сегментации: Например, возможна

			сегментация по группам болезней (кардиология, гастроэнтерология, онкология). Каждый сегмент характеризуется особым поведением потребления, потребностями и ожиданиями относительно препаратов.
58	ПК-5.1 ПК-5.2	*Расскажите о видах рекламы лекарственных препаратов, разрешенных в России.*	Законодательством РФ разрешено распространение двух типов рекламы лекарственных препаратов:— Реклама общедоступных препаратов безрецептурного отпуска (например, витамины, болеутоляющие). Такая реклама возможна в СМИ, Интернете, аптеках и специализированных изданиях.— Специалистами может рекламироваться информация о рецептурных препаратах в профессиональной среде (медицинских конференциях, научных журналах, каталогах для врачей и фармацевтов). Потребители не вправе получать такую рекламу.
59	ПК-5.1 ПК-5.2	*Объясните принцип формирования розничных цен на лекарственные препараты в российских аптеках.*	Формирование цены на лекарственные препараты зависит от множества факторов: себестоимость производства, транспортные расходы, затраты на маркетинг, налоги, торговые надбавки, маржа аптечной сети. Государство регулирует цены на жизненно важные и необходимые лекарственные препараты (ЖНВЛП),

			устанавливая предельные максимальные размеры торговых надбавок.
60	ПК-5.1 ПК-5.2	*Мониторинг и оценка реакции рынка на новые продукты*	Мониторинг позволяет своевременно выявлять реакцию целевой аудитории на новый препарат, определить сильные и слабые стороны, скорректировать стратегию продвижения. Без оценки реакции рынка компания рискует потерять деньги и репутацию. **Последствия игнорирования**: Игнорируя обратную связь, производитель может столкнуться с негативными отзывами, снижением продаж, потерей доли рынка и ухудшением репутации бренда. Например, недостаточная адаптация маркетингового плана под нужды конкретных регионов или возрастных групп приведет к низкому спросу даже на качественный продукт.
	ПК-5.1 ПК-5.2	*Основные этапы жизненного цикла препарата на рынке*	**Этапы**: 1.**Запуск**: Начинается регистрация препарата, вводится первая партия на рынок. Главная цель — повышение осведомленности о новинке. Затраты высокие, прибыль низкая. 2.**Рост**: Препарат становится популярным, растет число назначений и объемы продаж. Компания активно продвигает продукцию, расширяя присутствие на рынке. Прибыль возрастает.

			3.**Зрелость**: Рыночная доля стабилизируется, темпы роста замедляются. Задача — удержать лидирующую позицию и сохранить лояльность потребителей. 4.**Спад**: Появляется снижение спроса, вызванное появлением новых препаратов или изменением предпочтений. Компании приходится решать проблемы снижения продаж и выхода с рынка либо запускать ребрендинг или новую версию препарата.

Критерии и шкала оценивания устного опроса

Оценка за ответ	*Критерии*
Отлично	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; - исчерпывающее, последовательно, четко и логически излагает теоретический материал; - свободно справляется с решение задач, - использует в ответе дополнительный материал; - все задания, предусмотренные учебной программой выполнены; - анализирует полученные результаты; - проявляет самостоятельность при трактовке и обосновании выводов
Хорошо	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью; - необходимые практические компетенции в основном сформированы; - все предусмотренные программой обучения практические задания выполнены, но в них имеются ошибки и неточности; - при ответе на поставленный вопросы обучающийся не отвечает аргументировано и полно. - знает твердо лекционный материал, грамотно и по существу отвечает на основные понятия.
Удовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено частично, но проблемы не носят существенного характера; - большинство предусмотренных учебной программой заданий выполнено, но допускаются не точности в определении формулировки; - наблюдается нарушение логической последовательности.
Неудовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - не знает значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки; - так же не сформированы практические компетенции; - отказ от ответа или отсутствие ответа.

Критерии оценивания образовательных достижений для тестовых заданий

Оценка	*Коэффициент К (%)*	*Критерии оценки*
Отлично	Свыше 80% правильных ответов	глубокое познание в освоенном материале
Хорошо	Свыше 70% правильных ответов	материал освоен полностью, без существенных ошибок
Удовлетворительно	Свыше 50% правильных ответов	материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях
Неудовлетворительно	Менее 50% правильных ответов	материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня

Критерии оценивания практических задач

Форма проведения текущего контроля	*Критерии оценивания*
Решения практической задачи	«5» (отлично) – выставляется за полное, безошибочное выполнение задания
	«4» (хорошо) – в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
	«3» (удовлетворительно) – допущены отдельные ошибки при выполнении задания.
	«2» (неудовлетворительно) – отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

Шкала оценки для проведения зачета с оценкой по дисциплине

Оценка за ответ	*Критерии*
Отлично	– полно раскрыто содержание материала; – материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; – продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала; – точно используется терминология; – показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; – ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; – продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; – продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы; – допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию.
Хорошо	– вопросы излагаются систематизировано и последовательно; – продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; – продемонстрировано усвоение основной литературы. – ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя.
Удовлетворительн	– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но

о	показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; – усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам; – имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; – при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение основной литературы.
Неудовлетворительно	– не раскрыто основное содержание учебного материала; – обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; – допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - не сформированы компетенции, умения и навыки, - отказ от ответа или отсутствие ответа

ЛИСТ ДОПОЛНЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИЙ
рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от_01.06.22 №5) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от 30.08.2022 №1) для исполнения в 2022-2023 учебном году.

Внесены дополнения (изменения): Актуализирована нормативная база

Заведующий кафедрой

Житарь Борис Николаевич

(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от 23.08.2023 №7) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от 30.08.2023 № 1) для исполнения в 2023-2024 учебном году.

Внесены дополнения (изменения): Актуализирована нормативная база

Заведующий кафедрой

Житарь Борис Николаевич

(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от10.06.2024 №_6) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от 30.08.2024 №_1) для исполнения в 2024-2025 учебном году.

Внесены дополнения (изменения): Актуализирована нормативная база

Заведующий кафедрой

Житарь Борис Николаевич

(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от 04.06.2026 № 9) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от 28.08.2026 №_1_) для исполнения в 2026-2027 учебном году.

Внесены дополнения (изменения): Актуализирована нормативная база. Актуализированы фонды оценочных средств.

И.о. заведующего кафедрой

Манар Абделькрим

(подпись, инициалы и фамилия)