МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ОШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, МЕДИЦИНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра: «Организация фармацевтического дела и фармакогнозия»

СОГЛАСОВАНО
Председатель УМС
ст. преп. Турсунбаева А.Т
_____

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
прот.№ 8 от 19.01.2026
И.О.зав.каф: Чубакова С.Ч.
_____

УЧЕБНО- МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

_____*«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»*_____

г. Ош – 2025/26 г.г.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ОШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, МЕДИЦИНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА "ОРГАНИЗАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ДЕЛА И ФАРМАКОГНОЗИЯ"

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

(Syllabus)

Специальность (направление)	*Фармация*	**Код курса**	
Язык обучения	*Русский*	**Дисциплина**	*"Фармацевтический менеджмент и маркетинг"*
Академический год	*2025-2026 г. г.*	**Количество кредитов**	3
Преподаватель	*Султанов Н.Э.*	**Семестр**	9
E-mail:	*nsultanov@oshsu.kg*	**Расписание**	*"MyEdu"*
График консультации и приема СРС (время/ауд)	*Чт. 17:00-20:00*	**Место проведения занятия (здание/ауд.)**	*№101 лек. зал (мед.фак. корпус) №103 пр. каб. (фарм. корпус)*
Форма обучения	*Очная/Вечерняя*	**Тип курса**	*Обязательный*

Руководитель программы _____ старший преп. Сандыбаева З.Х.

г. Ош – 2025 г.

2.	2-ая неделя	**Эволюция менеджмента.** Основные школы управления в фармации. **Организация как объект управления.** Внешняя среда и ее воздействие на структуру организации. Организационная структура аптечных учреждений.	2	8	2	8
3.	3-ая неделя	**Функции управления.** Планирование. Стимулирование и мотивация. Контроль. **Организационные процессы.** Понятия о коммуникации. Управленческие решения.	2	8	2	8
4.	4-ая неделя	**Лидерство в управлении.** Власть. Виды власти. Способы воздействия на подчиненных. Конфликты в организации.	2	8	2	8
5.	5-ая неделя	**Управление ресурсами организации.** Кадровые, финансовые и материальные ресурсы. Лекарственное обеспечение как спецефический вид ресурсов в здравоохранении.	2	8	2	8
6.	6-ая неделя	**Управление трудовыми процессами.** Общее понятия, принципы и этапы. Нормирование труда. Особенности управления фармацевтическим персоналом.	2	8	2	8
7.	7-ая неделя	**Управление переменами. Риск-менеджмент.** Общее представления и основные категории. Риск-менеджмент в фармации. Система управления в ситуациях риска.	2	8	2	8
8.	8-ая неделя	**Менеджмент качества фармацевтической помощи.** Участники контроля качества фармацевтической помощи.			2	8
9.	9-ая неделя	**Лицензирование и порядок лицензирования фармацевтической деятельности.** Средства и стандарты контроля качества.			2	8
10.	10-ая неделя	**Основы документаоборота.** Регламентирование документооборота.			2	8
11.	11-ая неделя	**Иерархическая структура нормативных актов.** Виды документов.			2	8
Итого:			**14 часа**	**8 б.**	**22 часа**	**8 б.**

5. 1. ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ СРС

№	Тема	Задание для СРС	Часы	Оценоч. средства	Баллы	Литература	Срок сдачи
1.	Особенности бизнес-планирования.	*1.Объясните ценность бизнес-плана? 2. Проанализируйте резюме бизнес-плана?*	5	*Реферат*	10	*https://format.udent.ru/*	*1-2 неделя*
2.	Управление переменами в организации.	*1.Проанализируйте индивидуальные перемены организации? 2. Объясните проектных перемен организации? 3. Проанализируйте организационных перемен организаций?*	5	*Устный опрос*	10	*https://format.udent.ru/*	*2-3 неделя*
3.	Организационные процессы. Понятие о коммуникации.	*1. Организационные процессы? 2. Перечислите требование АСУ? 3. Управленческие решения? 4. Информация, определение, классификация?*	5	*Презентация*	10	*https://format.udent.ru/*	*3-4 неделя*
4.	Риск менеджмента в здравоохранении.	*1. Перечислите основные методы управления рисками? 2.Объясните реализацию стратегии системы риска менеджмента?*	5	*Видео материал*	10	*https://format.udent.ru/*	*5-6 неделя*

5.	Становление фармацевтического менеджмента.	*1. Определите основы фарм. менеджмента в здравоохранении и причину формирования?* *2. Расскажите специфических особенностей фарм. отрасли?.*	5	*Слайды*	10	*https://farmstudent.ru/*	*6-7 недели*
6.	Особенности и развитие менеджмента в здравоохранении КР.	*1.Расскажите теоретическое и практическое изучение менеджмента в КР?* *2.Функционирование менеджмента в КР?*	10	*Составить кейс*	10	*https://farmstudent.ru/*	*7-8 недели*
7.	Управления конфликтами в организациях	*1.Укажите основные причины конфликтов?* *2.Определите методы управления конфликта?*	5	*Презентация*	10	*https://cbd.minjust.gov.kg/92701/edition/913842/ru*	*8-недели*
Итого:			**40 ч.**		**10 б.**	***8-неделя***	

5. 2. ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ СРСП

№	Наименование темы	Задание для СРСП	Часы	Оценоч. средства	Баллы	Литер.	Срок сдачи
1.	Содержание понятия, виды и функции фармацевтического менеджмента.	*1. Определение фармацевтического менеджмента?* *2. Виды и функции фармацевтического менеджмента?* *3. Объекты и субъекты фармацевтического менеджмента?*	2	*Реферат*	6	*https://farmstudent.ru*	Сентябрь
2.	Характеристика авторитарного стиля управления	*1.Расскажите цели авторитарного стиля управления?* *2.Объясните задачи управления?* *3.Перечислите основных принципов управления?*	4	*Слайды*	6	*https://farmstudent.ru*	Сентябрь
3.	Классификации управленческих решений.	*1.Проанализируйте методы управленческих решений?* *2.Перечислите этапы принятие решений?*	4	*Видео материал*	6	*https://farmstudent.ru*	Октябрь
	Природа и причина возникновения конфликтов и пути их решения.	*1.Проанализируйте психология общения и межличностные отношения?* *2. Расскажите межличностные общение и отношение?* *3. Объясните связь общения и деятельности*	2	*Презентация*	6	*https://farmstudent.ru*	Октябрь
Итого:			**14 часа**		**6 балла**	**Октябрь**	

6. ПОЛИТИКА КУРСА:

1. Посещаемость и участие в занятиях
Требования к посещаемости лекций и практических занятий
Правила поведения на занятиях
Последствия пропусков занятий без уважительной причины
2. Академическая честность и плагиат
Определение плагиата и академической нечестности
Последствия плагиата и списывания на экзаменах
3. Дедлайны и штрафы за опоздание со сдачей работ
Крайние сроки сдачи домашних заданий, проектов и других работ
Штрафы за нарушение дедлайнов
4. Политика пересдач и апелляций
Условия и процедура пересдачи экзаменов и зачетов
Правила подачи апелляций на оценки
5. Использование гаджетов на занятиях
Разрешение или запрет использования телефонов, ноутбуков и других устройств на лекциях
6. Правила оформления работ и ссылок
Требования к оформлению письменных работ, цитированию и списку литературы
7. Консультации и офисные часы преподавателя

1. ХАРАКТЕРИСТИКА КУРСА: *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»* для студентов 5 го (веч. отдел) курса по специальности «560005 - Фармация», форма обучения – очная. Общую трудоемкость дисциплины – составляет 90 часов, 3 – кредитов, аудиторных – 36, из них: 14 – лекций, 22 – практических, внеаудиторных – 54 часов.

2. ЦЕЛЬ КУРСА: Освоения учебной дисциплины *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»* подготовка высококвалифицированных специалистов-фармацевтов в сфере обращения ЛС, способных реализовывать себя и быть востребованными на фармацевтическом рынке труда.

Пререквизиты:	*Управление экономики фармации, Фармакоэкономика и фармакоэпидемиология, Фармацевтическое консультирование;*
Постреквизиты:	*Регламентация в сфере обращения ЛС, ИМН, МТ;*
Со-реквизиты:	*Медицинское и фармацевтическое товароведение, Социальная фармация;*

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

К концу курса студент:

РО (результат обучения) ООП	РО дисциплины	Компетенции
РО3 Умеет проводить организационно-управленческую деятельность в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции. **(ИК-4, ПК-12, ПК-16)**	***Род 1*** *– умеет осуществлять административное делопроизводство в сфере обращения лекарственных средств.*	***ИК4*** *– способен и готов использовать методы управления, организовать работу исполнителей, находить и принимать ответственные управленческие решения в условиях различных мнений и в рамках своей профессиональной компетенции.*
		ПК12 *– способен и готов к применению коммуникативных процессов в управлении, общении со специалистами организаций здравоохранения, персоналом фармацевтических организаций, пациентами, их родственниками и лицами, осуществляющими уход, населением;*
		ПК16 *– способен и готов к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях;*

3. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Кредит	Ауд. часы	СРС	1 Модуль (50 балл)				Экзамен (50 балл)
		40%	60%	Ауд. часы		СРС/СРСП	РК (r)	ИК (E)
				лек.	пр.			
ПЦ	3	36	54	14	22	40/14		
Карта накопления баллов:				8	8	16	18	**50**
Результаты модулей и экзамена:				(M=tср.+r+s) до 50/ 50				**50**
				Rдоп. = M1 (30-50)				
Итоговая оценка:				I = Rдоп. + E				**100**

4. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИОННЫХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№	Неделя	Название темы	Количество часов:	Баллы	Количество часов:	Баллы
			Лекция		Практика	

	здравоохранении, персоналом фармацевтических организаций, пациентами, их родственниками и лицами, осуществляющими уход, населением	организация труда работников фармацевтических предприятий и организаций, принятие исполнительских решений, определение порядка выполнения работ.

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

Сопоставление шкал оценивания

5-балльная шкала (уровень освоения)	Отлично (повышенный уровень)	Хорошо (базовый уровень)	Удовлетворительно (пороговый уровень)	Неудовлетворительно (уровень не сформирован)
5-балльная шкала	5	4	3	2

Оценивание выполнения практических заданий

5-балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
Отлично (повышенный уровень)	1. Полнота выполнения практического задания; 2. Своевременность выполнения задания; 3. Последовательность и рациональность выполнения задания; 4. Самостоятельность решения;	Студентом задание решено самостоятельно. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логических рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задание решено рациональным способом.
Хорошо (базовый уровень)		Студентом задание решено с подсказкой преподавателя. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задание решено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
Удовлетворительно (пороговый уровень)		Студентом задание решено с подсказками преподавателя. При этом задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задание решено не полностью или в общем виде.
Неудовлетворительно (уровень не сформирован)		Студентом задание не решено.

Оценивание выполнения рефератов

5-балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии

График консультаций и часы приема преподавателя для индивидуальных консультаций и приема СРС. *https://www.oshsu.kg/storage/uploads/files/21684124788ilovepdf_merged_(1).pdf*

(Четкое изложение политики курса в силлабусе помогает студентам понять ожидания преподавателя и правила, которые необходимо соблюдать во время прохождения курса, а также избежать недоразумений в процессе обучения).

Система оценки:

Декларация об академической честности: Студенты, проходящие этот курс, должны подать декларацию, требующую от них соблюдать политику университета в отношении академической честности. Положение «Организация образовательного процесса в ОшГУ» А-2024-0001, 2024.01.03.2024

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ:

Электронные ресурсы:	1. *http://www.studmedlib.ru* 2. *www.vmede.org* 3. *https://dlsmi.kg/* 4. *https://cbd.minjust.gov.kg* 5. *https://www.google.ru/*
Электронные учебники:	1. *https://ibooks.oshsu.kg* 2. *https://kingmed.info/*
Лабораторные физические ресурсы:	*Интерактивная доска, Проектор, Аптека, Ролевые игры, Работа с бланками и.т.д.*
Специальное программное обеспечение:	1. *https://kahoot.com/* 2. *https://biouroki.ru/workshop/crossgen.html*
Нормативно-правовые акты:	1. *https://dlsmi.kg/* 2. *https://cbd.minjust.gov.kg*
Учебники (библиотека):	1. *Основы медицинского менеджмента и маркетинга Н. Г. Петрова Додонова И. Погосян.* 2. *Менеджмент и Маркетинг в фармации В. А. Демченко* 3. *Менеджмент и маркетинг в фармации З. Н. Мнушко* 4. *https://ibooks.oshsu.kg*

Султанов Н.Э.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ОШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, МЕДИЦИНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра: *"Организация фармацевтического дела и фармакогнозия"*

СОГЛАСОВАНО
Председатель УМС факультета отделом) башчысы _____

Протокол № _____ **202__г.**

УТВЕРЖДЕНО
Заведующий кафедрой (ПЦК, _____

Протокол № _____ **202__г.**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по специальности ***Фармация 560005***

По дисциплине: "***Фармацевтический менеджмент и маркетинг***"

Разработчики ФОС:

1. преподаватель Султанов Н.Э.

2.преподаватель Чотобаев Н.Ж.

г. Ош, 2025-26 г.г.

1. Цель и задачи дисциплины

Цель

В области обучения целью ООП ВПО по специальности **560005 Фармация** является:

подготовка фармацевта, обладающего универсальными и профессиональными компетенциями, способствующими его социальной мобильности и устойчивости на рынке труда, готового к последипломному обучению, и (или) осуществлению профессиональной фармацевтической деятельности в избранной сфере.

Выработка у студентов целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, гражданственности, коммуникативности, толерантности, эмпатии и повышение общей культуры

ассортимента через фармацевтические и медицинские организации;

• обеспечение условий хранения и перевозки лекарственных средств;

• участие в проведении процедур, связанных с обращением лекарственных средств;

• фармацевтическое информирование и консультирование о лекарственных средствах в пределах, установленных действующим законодательством;

организация эффективного подбора и расстановки кадров, повышения квалификации сотрудников, выполнение административных функций по соблюдению трудового законодательства;

экономическими и социальными процессами в учреждениях системы здравоохранения.

Задачи:

организация эффективного подбора и расстановки кадров, повышения квалификации сотрудников, выполнение административных функций по соблюдению трудового законодательства;

В результате освоения дисциплины студент должен уметь

Знать: - осуществление торгово-закупочной деятельности с целью обеспечения максимальной рентабельности предприятий за счет эффективного использования рыночных механизмов;

- использование основных элементов маркетинга при осуществлении хозяйственной деятельности;

- организация правильного и точного оперативного учета за движением товаров и денежных средств;

- организация труда работников фармацевтических предприятий и организаций, принятие исполнительских решений, определение порядка выполнения работ

- организация эффективного подбора и расстановки кадров, повышения квалификации сотрудников, контроль за допуском к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами;

- выполнение административных функций по соблюдению трудового кодекса;

- поддержка единого информационного пространства планирования и управления фармацевтическими предприятиями и организациями на всех этапах деятельности;

- организация технологии хранения лекарственных средств и других товаров фармацевтического ассортимента, основанная на принципах складской логистики с учетом требований к условиям хранения товаров и исключения несанкционированного доступа;

- организация и проведение закупок лекарственных средств и других товаров фармацевтического ассортимента для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

Уметь.

-Применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения и ЛП

-Управлять персоналом фармацевтического предприятия.
-Обеспечивать соблюдение правил охраны труда и техники безопасности и трудового законодательство
-Разрабатывать бизнес-план.
-Проводить анализ состояния имущества и обязательств аптеки.
-Оценивать степень риска предпринимательской деятельности.
- определять стиль управления и мотивацию деятельности аптечных организаций; оперативно пользоваться справочной информацией; использовать основы мерчандайзинга в деятельности аптечных организаций; оперативно пользоваться справочной информацией; осуществлять на практике основы АСУ руководящего и фармацевтического персонала; вести диалог с представителями общества, пациентами, коллегами и врачами; составлять политику сбыта ЛС и её применение в аптечных организациях; определить маркетинговые инструменты, применяемые в аптечных организациях; проводить исследования фармацевтического рынка;
-проводить работу по определению ассортимента ЛС; составлять тендерные документы для участия в тендерных закупках ЛС и ИМН; внедрять основные принципы фармацевтической этики и деонтологии.

Владеть навыками:

Самостоятельно приобретать новые знания по данной дисциплине, анализировать их на практике полученные знания и при других дисциплин, а также для решения других актуальных практических задач в области фармации.

2. *Результаты обучения (РО) и компетенции студента, формируемые в процессе* изучения дисциплины «Фармацевтический менеджмент и маркетинга»

Код РО ООП и его формулировка	*Компетенции*	*РО дисциплин и его формулировка*
РО6-Умеет проводить маркетинговую, информационно-консультативную, образовательную деятельность и оказывать первую медицинскую помощь населению.	**ПК-6** - способен и готов использовать основы экономических и правовых знаний в профессиональной деятельности; фармацевтических организаций, в том числе по охране труда и техники	*РОд* Знает применение основы современных маркетинговых информационных систем в аптечных учреждениях. осуществление торгово-закупочной деятельности с целью обеспечения
РО6-Умеет проводить маркетинговую, информационно-консультативную, образовательную деятельность и оказывать первую медицинскую помощь населению.	**ПК-16** – способен и готов к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях;	***РОд*** Знает осуществление торгово-закупочной деятельности с целью обеспечения максимальной рентабельности предприятий за счет эффективного использования рыночных механизмов;
	ПК-12 – способен и готов к применению коммуникативных процессов в управлении, общении со специалистами организаций	***Род Знает*** Подбирать лучших кадров для компании. Проводить эффективную кадровую политику, использовать мотивационных установок, соблюдать норм трудового права.

Отлично (повышенный уровень)	1. Полнота раскрытия темы; 2. Своевременность выполнения; 3. Качество оформления; 4. Самостоятельность выполнения	Студентом представлен полный, логически построенный и развернутый реферат по заявленной теме, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, обобщает и классифицирует примеры по проблематике поставленной темы, работа оформлена надлежащим образом, сдана в указанные сроки.
Хорошо (базовый уровень)		Студентом представлен полный, логически построенный и развернутый реферат по заявленной теме, где он продемонстрировал знания предмета учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, обобщает и классифицирует примеры по проблематике поставленной темы, допускает неточности в трактовке тезисов, допускает неточности в оформлении работы, сдана в указанные сроки
Удовлетворительно (пороговый уровень)		Студентом представлен реферат, который, в основном, соответствует заявленной теме, где он продемонстрировал знания предмета учебной программы, осмысливает дисциплину, с помощью преподавателя отвечает на дополнительные вопросы, допускает неточности в трактовке тезисов, допускает неточности в оформлении работы, сдана в указанные сроки
Неудовлетворительно (уровень не сформирован)		Студентом представлен реферат, который мало соответствует заявленной теме, он не демонстрирует знания предмета изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, затрудняется дать ответы на дополнительные вопросы, не способен сформулировать основные тезисы, некорректно оформлена работа, сдана с нарушением сроков

Оценивание выполнения тестов

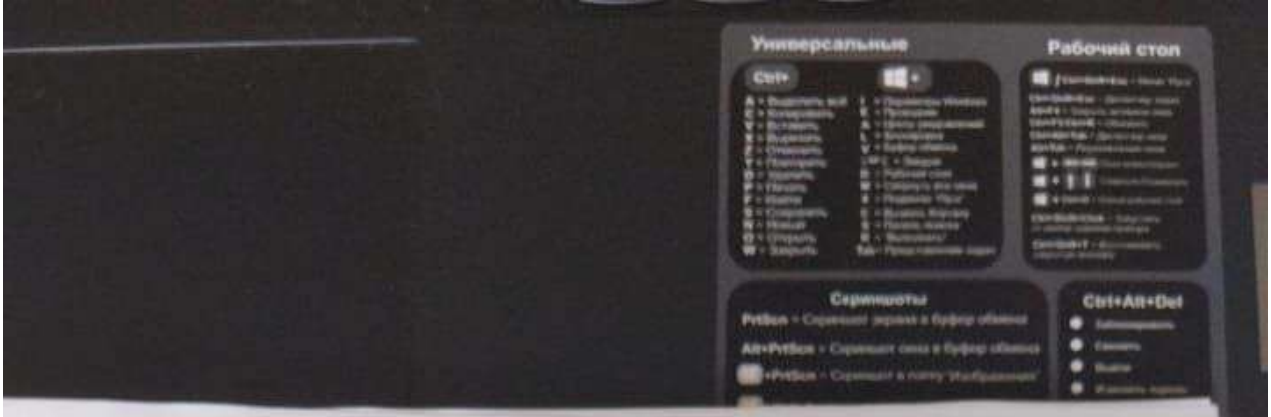
5-балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
Отлично (повышенный уровень)	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования;	выполнено 100-80% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
Хорошо (базовый уровень)		выполнено 79-70% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
Удовлетворительно (пороговый уровень)		выполнено 69-50% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют

		доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
Неудовлетворительно (уровень не сформирован)		выполнено 49-0% заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Оценивание ответа на экзамене

5-балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
Отлично (повышенный уровень)	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания; 3. Правильность и/или аргументированность изложения (последовательность действий); 4. Самостоятельность ответа; 5. Культура речи	Студентом дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.
Хорошо (базовый уровень)		Студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.
Удовлетворительно (пороговый уровень)		Студентом дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.
Неудовлетворительно (уровень не сформирован)		Студентом дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено. Т.е студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.

1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине, характеризующих



этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

3. Перечень заданий /вопросов
Вопросы (примерные) 1. Проанализируйте факторы определения стиля руководства. 2. Перечислите основы стиля управления. 3. 3.Объясните понятие на "Одномерные" стили управления. 4. Определите личность менеджера. 5. Дайте понятия о власти и авторитета. 6. Расскажите свойства и формулу власти. 7. .Расскажите что такое разработка модель влияния менеджера на подчиненных. 8. 2.Проанализируйте делегирование власти. 9. 3.Дайте определение авторитета руководителя. 10. Расскажите философию фармацевтической помощи. 11. Объясните конфликт интересов в деятельности в современного провизора. 12. Проанализируйте врачебные ошибки и правильные к ним отношения провизора. 13. Расскажите определение предприятия. 14. 2.Дайте понятие что такое предпринимательство. 15. 3.Расскажите какие этапы развития предпринимательство вы знаете. 16. Определите государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей. 17. 1.Проанализируйте предпосылки формирование организационной культуры. 18. 2.Перечислите функции организационной культуры. 19. 3.Объясните основные подходы 20. .Определение концепции организационного развития. 21. 2.Объясните стратегию изменений организационного развития. 22. 3.Перечислите факторы профессионализма. 23. Перечислите типы клиентов 24. 2.Классифицируйте клиентов. 25. 3.Расскажите стандарты обслуживания клиентов *26. Перечислите виды конфликта.* *27. 2.Объсните причину возникновения конфликта.* *28. 3.Поясните психологический феномен.* *29. Классифицируйте конфликтов.* 30. Перечислите условия развивающихся рыночных отношений. 31. Проанализируйте рациональное использование ЛС. 32. . Объясните материальные ресурсы. 33. Объясните финансовые ресурсы. 34. Расскажите трудовой процесс. 35. 2.Управление трудовым процессам. 36. Объясните общие принципы. 37. . Расскажите предмет нормирование труда. 38. Перечислите основные задачи нормирование труда. 39. Объясните кооперация труда. 0. 2.Улучшение условий труда.

ассортимента и оказание научно-консультативных услуг медицинским работникам и гражданам, — это:

27. а) фармацевтический маркетинг
28. б) фармацевтическая помощь
29. в) фармацевтическая логистика
30. г) цель управления и экономики фармации как науки
31. д) основная задача аптечной организации

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

Перечень тем
1. 1.Раскажите значение материальных ресурсов в деятельности организации?
2. 2.Определите потребности организации материальных ресурсах?
3. Проанализируйте резюме бизнес-плана?
4. Перечислите требование АСУ?
5. 1.Проанализируйте решение жалоба?
6. 2.Объясните введение учета предложений в аптеке?
7. Расскажите цели авторитарного стиля управления?
8. 2.Объясните задачи управления?
9. 3.Перечислите основных принципов управления?
10. Перечислите виды лицензии
11. 2.Перечислите требование, для получения лицензии в аптечный пункт?
12. Перечислите документы, которые нужны для получения лицензию?
13. Определение трудовых отношений?
14. 2.структура системы трудовых отношений?
15. 3Факторы формирования и развития трудовых отношений?
16. .Расскажите методы проведение ротации?
17. 2.Объясните цель ротации?
18. 3.Проанализируйте с помощью ротации можно мотивировать кадров?
19. Определите основы фарм. менеджмента в здравоохранении и причину формирования?
20. Расскажите специфических особенностей фарм. отрасли?
21. Расскажите теоретическое и практическое изучение менеджмента в КР?
22. Функционирование менеджмента в КР?

23. 1.Проанализируйте психология общения и межличностные отношения?
2. Расскажите межличностные общение и отношение?
24. 3. Объясните связь общения и деятельности.

ЗАДАНИЯ К ЭКЗАМЕНУ

Перечень заданий /вопросов
25. Объясните что такое либеральный стиль?
3. Определите в чем отличие авторитарного стиля от демократического стиля?
26. . Опишите руководителя?
27. . Распределите параметры-требования менеджера?
28. Назовите требования, предъявляемые к современному руководителю?
29. 2.Расскажите суть концепции ограничений?
30. 3.Назовите и прокомментируйте ограничений в деятельности менеджера.
31. Проанализируйте отношения врача и фармацевта?
32. 2. Опишите отношения провизора и пациента?
4. Перечислите развития современном биоэтике-фармации?
33. Дайте понятие в определение предприятие и его обосновоности?
34. 2.Определите кто является родоначальником предприятия?
35. 3.Расскажите функции предпринимателя?
36. Перечислите перечень сведений об индивидуальном предпринимателе, которые содержатся в реестре, включающий персональные данные предпринимателя?
37. . Расскажите, что записываются в ЕГРИП?
38. Объясните условий осуществляемые государственной регистрацией?
39. асскажите культуры организации?
40. Объясните, принципы организации трудовых процессов?
41. Расскажите, цели управление трудовым процессом?
42. 2.Перечислите предпосылки формирование организационной культуры?
43. 3.Объясните функции организационной культуры?
44. 4.Расскажите культуру управление?

Технологическая карта

Семестр	*Всего часов*	*аудит. Занятий*	*лекции*	*практики*	*СРС*	*Модуль №1 (30 баллов)*		*Модуль №2 (30 баллов)*		*Итоговый контроль*
						Текущий Контроль №1, №2	*Рубежный*	*Текущий Контроль №3, №4*	*Рубежный*	

						лекция	практик	С р с		лекция	практика	С р с		
5	90	45	15	30	45	15	15	23			15	22		
Баллы						5	12	6	7	5	12	6	7	
Итого модулей						М1 =5+12+6+7= **30 б**				М2 =5+12+6+7= **30 б**				**60 б**
Общий балл						**М 1+М 2 +ИК =100баллов**								

Карта накопления баллов

форма контроля	ТК 1	ТК2	СРС	лекция	РК	Итого
тестовый контроль						
презентация.	1	1	2		2	
устный опрос	1	1	2	2	2	
проверка конспекта	1	1	2	3	3	
проверка практических навыков						
всего	3	3	6	5	7	30

1.	1-ая неделя	**Введение в маркетинг. Маркетинг в здравоохранении.** История развития фармацевтического маркетинга. Предпосылки и история становления маркетинга. Определение маркетинг.	2	8	2	8
2.	2-ая неделя	**Основные категории маркетинга.** Особенности фармацевтического маркетинга. Особенности услуги как товара. Рынок как категория маркетинга. **Основные концепции маркетинга.** Ситуационный (SWOT) анализ. Стратегическое и тактическое планирование. Маркетинговый контроль.	2	8	2	8
3.	3-ая неделя	**Маркетинговая коммуникация и их эволюция. Сбытовая политика.** Продвижения товаров.	2	8	2	8
4.	4-ая неделя	**Мерчандайзинг в аптечных учреждениях.** Место распределения товара и система его продвижение. **Маркетинговый комплекс и его составляющие.** Разработка товара. Формирование цены. Основные направления стимулирования сбыта. Связи с общественностью. Реклама.	2	8	2	8
5.	5-ая неделя	**Организация службы маркетинга.** Удовлетворенность потребителя и высокое качество услуг как критерий эффективности работы маркетинговой службы.	2	8	2	8
6.	6-ая неделя	**Международный маркетинг.** Тактика выхода на международный рынок. Сегментирования рынка лекарственных препаратов.	2	8	2	8
7.	7-ая неделя	**Предпринимательский риск и пути его снижения.** Руководство в организации. Лидерство. Особенности лидерских качеств в фармацевтических организациях.	2	8	2	8
8.	8-ая неделя	**Маркетинговые среды. Сущность фармацевтического маркетинга.** Содержание и задачи фармацевтического маркетинга.			2	8
9.	9-ая неделя	**Маркетинговые исследования.** Понятие о маркетинговой информации и источниках его получения.			2	8
10.	10-ая неделя	**Виды и методы маркетинговых исследований.** Маркетинговые исследования в фармацевтической деятельности.			2	8
11.	11-ая неделя	**Товароведческая характеристика критериев номенклатуры и ассортимента.** Товароведение медицинских и фармацевтических товаров.			2	8
Всего:			14 часа	8 б.	22 ч.	8 б.

5. 1. ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ СРС:

№	Тема	Задание для СРС	Часы	Оценоч. средства	Баллы	Литература	Срок сдач
1.	Товар маркетинговой деятельности. Ассортиментная политика	*1. Дайте определение к товару?* *2. Объясните изучение товарной политики?* *РОт: знает полезность товара объективно и субъективно.* *Умеет составить ассортимент в аптечных учреждениях.*	5	*Реферат*	10	*https://cbd.mey ust.gov.kg/4-5260/edition/1939/ru*	*1-2 неделя*

2.	Информационное обеспечение. Фармацевтического бизнеса.	*1.Определите Свойства Информации* *2. Объясните Методы Изучения Информационных Потребителей.* *РОт: Знает Доступность, Качество И Полноту Информации. Информационные Потребности Методы Исследования Информации.*	5	*Слайд*	10	*https://cbd.minjust.gov.kg/4-5241/edition/1244/ru*	*2-3 неделя*
3.	Методические подходы к рекламированию лекарственных препаратов.	*1.Дайте Определение Рекламу* *2.Объясните Требования К Рекламе* *3.Определите Объекты Рекламы* *РОт: Знает, Формировать Спроса И Стимулировать Сбыта Товара. Рекламировать Лекарственные Средства.*	5	*Доклад*	10	*https://cbd.minjust.gov.kg/3161/5/edition/44014/6/ru*	*3-4 неделя*
4.	Понятия и типы рыночных структур.	*1. 1.Дайте определение рынку?* *2. 2.Объясните исследования рынка?* *3. РОт: знает характеристики рыночных структур. Рынок современной конкуренции. Рынок монополистической конкуренции. Рынок олигополии. Рынок чистой монополии.*	5	*Устный опрос*	10	*https://cbd.minjust.gov.kg/9270/1/edition/91584/2/ru*	*5-6 неделя*
5.	Изучение спроса товара.	*1.Классифицируйте виды спроса?* *2.Определите развития спроса?* *РОт: знает рассчитать размер ежемесячного спроса и определяет причины неудовлетворения спроса.*	5	*Составить кейс*	10	*https://docs.eeuunion.org/docs/ru-ru/01411924/cncd_21112016_79*	*6-7 неделя*
6.	Формирование стратегии фармацевтического маркетинга.	*1.Объясните экономику и управление в сфере услуг?* *2.Проанализируйте внутренние факторы формирование стратегии?* *Рот знает использование оптимальную стратегию развития фарм. маркетинга.*	5	*Презентация*	10	*https://cbd.minjust.gov.kg/9270/1/edition/91584/2/ru*	*7-8 неделя*
7.	Сбытовая политика. Продвижение товаров	*1.Перечислите функции сбыта?* *2.Объясните сбытовую политику фарм. организации?* *РОт: знает продвижение товаров.*	10	*Видео материал*	10	*https://pharm.kg*	*8-неделя*
Всего:			**40 ч.**		**10 б.**	***8-неделя***	

5. 2. ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ СРСП

№	Тема	Задание для СРС	Часы	Оценоч. средства	Баллы	Литер.	Срок сдачи
1.	Позиционирование товара.	*1.Перечислите инструменты позиционирования?* *2.Условия правильного позиционирования?* *3. Главные постулаты процесса позиционирования?*	2	*Презентация*	6	*https://cbd.minjust.gov.kg/111672/edition/1639*	Сентябрь

2.	Учет и рассмотрение предложений, заявлений и жалоб.	*1. 1.Проанализируйте решение жалобы? 2. 2.Объясните введение учета предложений в аптеке? РОт: знает решение жалобы и не допускает его. Умеет работать с предложениями потребителей.*	2	*Доклад*	6	*https://cbd.minjust.gov.kg/205058/edition/13991/ru*	Сентябрь
3.	Планирование предпринимательской деятельности. Разработка бизнес-плана	*1.Объясните цели и задачи бизнес-плана? 2.Расскажите структуру бизнес-плана? 2.Разработайте свой бизнес-план? РОт знает разрабатывать свой бизнес-план.*	4	*Доклад*	6	*https://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=52543*	Сентябрь Октябрь
4.	Трудовые отношения в условиях рынка.	*1.Определение трудовых отношений? 2.структура системы трудовых отношений? 3Факторы формирования и развития трудовых отношений?*	2	*Презентация*	6	*https://cbd.minjust.gov.k*	Октябрь
6.	Делопроизводство в фармацевтических организациях.	*1. Факторы определение делопроизводства? 2.Определите виды распорядительных обязательств?*	2	*Доклад*	6	*https://farmstudent.ru/*	Октябрь
Всего:			14 часа		6 балла	Октябрь	

6. ПОЛИТИКА КУРСА:

1. Посещаемость и участие в занятиях
Требования к посещаемости лекций и практических занятий
Правила поведения на занятиях
Последствия пропусков занятий без уважительной причины
2. Академическая честность и плагиат
Определение плагиата и академической нечестности
Последствия плагиата и списывания на экзаменах
3. Дедлайны и штрафы за опоздание со сдачей работ
Крайние сроки сдачи домашних заданий, проектов и других работ
Штрафы за нарушение дедлайнов
4. Политика пересдач и апелляций
Условия и процедура пересдачи экзаменов и зачетов
Правила подачи апелляций на оценки
5. Использование гаджетов на занятиях
Разрешение или запрет использования телефонов, ноутбуков и других устройств на лекциях
6. Правила оформления работ и ссылок
Требования к оформлению письменных работ, цитированию и списку литературы
7. Консультации и офисные часы преподавателя
График консультаций и часы приема преподавателя для индивидуальных консультаций и приема СРС.
https://www.oshsu.kg/storage/uploads/files/2168412478811ovepdf_merged_(1).pdf

(Четкое изложение политики курса в силлабусе помогает студентам понять ожидания преподавателя и правила, которые необходимо соблюдать во время прохождения курса, а также избежать недоразумений в процессе обучения).

Система оценки:
Декларация об академической честности: Студенты, проходящие этот курс, должны подать декларацию, требующую от них соблюдать политику университета в отношении академической честности. Положение «Организация образовательного процесса в ОшГУ» А-2024-0001, 2024.01.03.2024

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ:

Электронные ресурсы:	1. http://www.studmedlib.ru 2. www.vmede.org 3. https://dlsmi.kg/ 4. https://cbd.minjust.gov.kg 5. https://www.google.ru/
Электронные учебники:	1. https://ibooks.oshsu.kg 2. https://kingmed.info/
Лабораторные физические ресурсы:	*Интерактивная доска, Проектор, Аптека, Ролевые игры, Работа с бланками и т.д.*
Специальное программное обеспечение:	1. https://kahoot.com/ https://biouroki.ru/workshop/crossgen.html
Нормативно-правовые акты:	1. https://www.pharm.kg/ 2. https://cbd.minjust.gov.kg
Учебники (библиотека):	1. https://ibooks.oshsu.kg 1. Основы медицинского менеджмента и маркетинга Н. Г. Петрова Додонова И. Погосян. 2. Менеджмент и Маркетинг в фармации В. А. Демченко 3. Менеджмент и маркетинг в фармации З.Н Мнушко

Султанов Н.Э.

РЕЗЮМЕ

Аты-жөнү	Султанов Нурсултан Эркинович
Туулган күнү жана жери	20 ноябрь 1996 ж., Ош обл.,Озгон р-ну
Жаранды гы	Кыргыз Республикасы
Улуту	Кыргыз
Байланыш маалыматтары - үй дареги - телефондору (үй, жумуш, уюлдук) - e-mail	- тел: +996557172737 - Ош обл., Гапар А. 11 - kgzusa7@gmail.com
Билими: (хронологиялык иретте акыркы окуган жеринен баштап кийинкилери жазылат)	2015г- 2019ж. ОшМУ, Медицина факультети (жогорку билимдуу фармацевт); 2011г-2015ж. Озгон медициналык колледжи (орто билимдуу фармацевт).
Тилдерди билүү	Орус тили (мыкты), Англис тили (жакшы)
Иш тажрыйбасы (хронологиялык иретте акыркы иштеген жеринен баштап кийинкилери жазылат)	2019- (азыркы учурда иштейт) ОшМУ, Медицина факультети- Окутуучу. 2019-2021ж. Дары-дармек жана медициналык буюмдар департаментинин туштук филиалы. 2017-2019ж. ОсОО «Дармек-фарм» - Экспедитор.
Жалпы стаж	7 жыл
Педагогикалык стаж	5 жыл
Кошумча билими	
Өздүк иштеп чыгуулар, илимий эмгектери, ойлоп табуулар, жарыялоолор жана патенттери	***Публикации:*** 1. Возрастные и гендерные особенности диагностики, течения ишемической болезни сердца и медикаментозная терапия; (Вестник ОшГУ – 2024 г. Кыргызстан). 2. Фармакоэкономический анализ лекарственных средств, используемых при лечении ишемической болезни сердца. (Вестник фармации – 2024 г. Беларусь).
Илимдеги даражасы жана наамдары	Ош мамлекеттик университетинин аспиранты.
Алган сыйлыктары	Ош шаардык кенешинин: ***Ардак грамотасы***; ОшМУнун профсоюз коммитетинин: ***Ардак грамотасы***; ОшМУнун медицина факультетинин: ***Ардак грамотасы***; ОшМУнун жыл жыйынтык мыктыларынан: ***Акчалай сыйлык;*** ***Сертификат:*** «Инновационные идеи среди вузов Кыргызстана»; ***Сертификат:*** «Кесиптик билим берүүдө компетенттүүлүк мамилеге ылайык окуу методикалык документацияны иштеп чыгуу ж/а инновациялык технологияларды пайдалануу»; ***Сертификат:*** курс по допушении к работе с оборудованием «Жидкостной хроматограф LC-20 Prominence Shimadzu»; ***Сертификат:*** курс по успешного окончания английского языка; ***Сертификат:*** Педагогика психология квалификациясын жогорулатуу.
Кошумча көндүмдөрү	Компьютер пайдалануу деңгели жогору программалар: MS office; MS Access; MS Excel, MS Power point, MS Publisher, MS Word; Sketch Up 8; Web page maker; Download master; AVS video editor.

Форма 4. Анкета дисциплины

Код дисциплины	
Название дисциплины	Фармацевтический менеджмент и маркетинг
Объем дисциплины в кредитах ECTS	6 кредит
Семестр и год обучения	2 курс 4 семестр, 3 курс 5-семестр 2023-2024г.
Пре реквизиты дисциплины	Управление экономики фармации, медицинская и фармацевтическая товароведение, информатика, фармакология, ресурсоведение, клиническая фармакология, фармацевтическая химия, заводская технология ЛС
Как поставлена работа СРС в целях достижения РО по данной дисциплине	СРС составляет 50% от общего объема дисциплины
Количество наименований используемой литературы с указанием 2-3х основных учебников	1. Основы медицинского менеджмента и маркетинга. Н.Г. Петрова, И.В. Додонова, С.Г. Погосян. 2018г. 2. Управление и экономики фармации Б.Л БАГИРОВОЙ 3. Фармацевтический маркетинг Н.И Суслов, М.Е Добрусина, А.А Чурин 2017г 4. Менеджмент и Маркетинг в фармации В.А Демченко
ФИО преподавателя	Райымбердиева Эльнура Рахманбердиевна, Полотов Алайбек Таалайбекович

РЕЦЕНЗИЯ

(внешняя)

Учебно-методический комплекс (УМК) дисциплины: *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»* **для студентов 4** *го (днев. отдел)* **курса по специальности** *«560005 - Фармация»*, **форма обучения** – *очная*.

Программа подготовлена на кафедре: *«Организация фармацевтического дела и фармакогнозии»* медицинского факультета, Ошского государственного университета, Министерства образования и науки Кыргызской республики.

Составители: *Султанов Н.Э., Чотобаев Н.Ж.*

УМК включает:

- Титульный лист;
- Содержание дисциплины;
- Внутренняя и внешняя рецензия;
- Анкета дисциплины;
- Силлабус;
- СРС;
- Глоссарий;
- ФОС;
- Учебно-методические материалы.

В силлабусе дисциплины *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»* указаны примеры оценочных средств, для контроля уровня формирования компетенций; критерии и оценки текущего и рубежного контроля.

В тематическом плане дисциплины выделены внутри дисциплинарные модули по *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»*, что отвечает требованию действующего государственного образовательного стандарта.

Образовательные технологии обучения представлены по видам учебной работы (аудиторная и внеаудиторная), но и интерактивными формами, такими как – ролевые учебные игры, просмотр различных видео материалов, презентации, участие в научно-практических конференциях, создание информационных бюллетеней, подготовка бесед с населением. Подготовка и защита рефератов, проведение предметных олимпиад, работа в «фокус-группах» и.т.д.

Учебно-методическое и информационное обеспечение содержит перечень основной и дополнительной литературы, электронные библиотеки и интернет-ресурсы.

Материально-техническое обеспечения всех всех видов учебной работы дисциплины (модуля, практики) отвечают требованиям государственного образовательного стандарта.

Таким образом, рабочая программа дисциплины полностью соответствует государственному образовательному стандарту и ООП по специальности *560005 «Фармация»* программе дисциплины и может быть использовано в учебном процессе медицинского факультета ОшГУ.

Заведующая кафедры "Патологии, базисной и клинической фармакологии" Международного медицинского факультета _____ А.А. Момунова

РЕЦЕНЗИЯ

(внутреннее)

Учебно-методический комплекс (УМК) дисциплины: ***«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»*** **для студентов 4 *го (днев. отдел)* курса по специальности *«560005 - Фармация»*, форма обучения – *очная*.**

Программа подготовлена на кафедре: *«Организация фармацевтического дела и фармакогнозии»* медицинского факультета, Ошского государственного университета, Министерства образования и науки Кыргызской республики.

Составители: *Султанов Н.Э., Чотобаев Н.Ж.*

УМК включает:

- Титульный лист;
- Содержание дисциплины;
- Внутренняя и внешняя рецензия;
- Анкета дисциплины;
- Силлабус;
- СРС;
- Глюссарий;
- ФОС;
- Учебно-методические материалы.

В силлабусе дисциплины *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»* указаны примеры оценочных средств, для контроля уровня формирования компетенций; критерии и оценки текущего и рубежного контроля.

В тематическом плане дисциплины выделены внутри дисциплинарные модули по *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»*, что отвечает требованию действующего государственного образовательного стандарта.

Образовательные технологии обучения представлены по видам учебной работы (аудиторная и внеаудиторная), но и интерактивными формами, такими как – ролевые учебные игры, просмотр различных видео материалов, презентации, участие в научно-практических конференциях, создание информационных бюллетеней, подготовка бесед с населением. Подготовка и защита рефератов, проведение предметных олимпиад, работа в «фокус-группах» и т.д.

Учебно-методическое и информационное обеспечение содержит перечень основной и дополнительной литературы, электронные библиотеки и интернет-ресурсы.

Материально-техническое обеспечения всех всех видов учебной работы дисциплины (модуля, практики) отвечают требованиям государственного образовательного стандарта.

Таким образом, рабочая программа дисциплины полностью соответствует государственному образовательному стандарту и ООП по специальности *560005 «Фармация»* программе дисциплины и может быть использовано в учебном процессе медицинского факультета ОшГУ.

Заведующий кафедры: "Организации фармацевтического дела и фармакогнозии" медицинского факультета ОшГУ, к.фарм.н.: _____ Ж.К. Маматов

Форма 4. Анкета дисциплины

Код дисциплины	
Название дисциплины	Фармацевтический менеджмент и маркетинг
Объем дисциплины в кредитах ECTS	6 кредит
Семестр и год обучения	5 курс 9-семестр-4кредит; 10-семестр- 2кредит 2023-2024г,
Пре реквизиты дисциплины	Управление экономики фармации, медицинская и фармацевтическая товароведение, информатика, фармакология, ресурсоведение, клиническая фармакология, фармацевтическая химия, заводская технология ЛС
Как поставлена работа СРС в целях достижения РО по данной дисциплине	СРС составляет 50% от общего объема дисциплины.
Количество наименований используемой литературы с указанием 2-3х основных учебников	1. Основы медицинского менеджмента и маркетинга. Н.Г. Петрова, И.В. Додонова, С.Г. Погосян. 2018г. 2. Управление и экономики фармации Б.Л БАГИРОВОЙ 3. Фармацевтический маркетинг Н.И Суслов, М.Е Добрусина, А.А Чурин 2017г 4. Менеджмент и Маркетинг в фармации В.А Демченко
ФИО преподавателя	Райымбердиева Э.Р, Топчубаева Б.Т.

Дата:_____

Форма №5

АНКЕТА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Ф.И.О. преподавателя	*Султанов Нурсултан Эркинович*
Название дисциплин(ы)	*"Фармацевтический менеджмент и маркетинг"*
Должность и звании	*Преподаватель*
Базовое образование	*2011-2015г. Узгенский медицинский колледж (среднее образования) «Фармацевт»* *2015-2019г. ОшГУ медицинский факультет (высшее образования) «Фармацевт»*
Работа в других учреждениях	*2019-2021г. Южный филиал Департамента лекарственных средств и медицинских изделий при МЗ КР.*
Опыт академической или производственной работы в предметной или смежных областях	-
Научно-исследовательская деятельность в предметной или смежных областях	***Публикации:*** *1. Возрастные и гендерные особенности диагностики, течения ишемической болезни сердца и медикаментозная терапия; (Вестник ОшГУ – 2024 г. Кыргызстан).* *2. Фармакоэкономический анализ лекарственных средств, используемых при лечении ишемической болезни сердца. (Вестник фармации – 2024 г. Беларусь).*
Членство в научных и профессиональных обществах.	-
Награды и премии	*Ош шаардык кенешинин:* ***Ардак грамотасы****;* *ОшМУнун профсоюз коммитетинин:* ***Ардак грамотасы****;* *ОшМУнун медицина факультетинин:* ***Ардак грамотасы****;* *ОшМУнун жыл жыйынтык мыктыларынан:* ***Акчалай сыйлык;*** ***Сертификат:*** *«Инновационные идеи среди вузов Кыргызстана»;* ***Сертификат:*** *«Кесиптик билим беруудо компетенттуулук мамилеге ылайык окуу методикалык документацияны иштеп чыгуу ж/а инновациялык технологияларды пайдалануу»;* ***Сертификат:*** *курс по допущении к работе с обородованием «Жидкостной хроматограф LC-20 Prominence Shimadzu»;* ***Сертификат:*** *курс по успешного окончания английского языка;* ***Сертификат:*** *Педагогика психология квалификацияны жогорулатуу.*
Повышение квалификации	***Сертификат:*** *Оброзовательная программа Якуземи;* *Центр последипломного и непрерывногомедицинского образования.*
Другие виды работ	-

Аннотация к программе дисциплины *«Фармацевтический менеджмент и маркетинг»*

По специальности «Фармация - 560005»

Цели дисциплины: обучить студентов современным принципам и методам фармацевтического менеджмента и маркетинга, направленным на эффективное управление аптечной организацией, продвижение лекарственных средств и обеспечение устойчивого развития фармацевтического бизнеса в условиях конкурентной среды.

Задачи дисциплины:

- Изучение теоретических основ менеджмента и маркетинга в фармацевтической деятельности;
- Формирование навыков стратегического и оперативного управления аптечными организациями;
- Освоение методов анализа фармацевтического рынка и поведения потребителей;
- Ознакомление с инструментами продвижения лекарственных средств и фармацевтических услуг;
- Развитие управленческих и коммуникативных компетенций будущих специалистов;
- Изучение нормативно-правовых аспектов, регулирующих фармацевтический менеджмент и маркетинг;
- Формирование у студентов практических умений принятия управленческих решений, планирования и оценки эффективности маркетинговых мероприятий.

Содержание разделов учебной программы:

1. Введение в менеджмент. Особенности управленческого труда.
2. Эволюция менеджмента. Основные школы управления в фармации.
3. Функции управления. Планирование. Стимулирование и мотивация. Контроль.
4. Лидерство в управлении. Власть. Виды власти.
5. Управление ресурсами организации.
6. Управление трудовыми процессами.
7. Управление переменами. Риск-менеджмент.

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

РО3 - умеет проводить организационно-управленческую деятельность в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции.

ИК4 *– способен и готов использовать методы управления; организовать работу исполнителей; находить и принимать ответственные управленческие решения в условиях различных мнений и в рамках своей профессиональной компетенции.*

ПК12 *– способен и готов к применению коммуникативных процессов в управлении, общении со специалистами организаций здравоохранения, персоналом фармацевтических организаций, пациентами, их родственниками и лицами, осуществляющими уход, населением;*

ПК16 *– способен и готов к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях.*

И результаты обучения ООП.

Виды учебной работы:

Аудиторная:

Лекции

Семинары

Практические занятия

Рефераты и решение ситуационных задач

Внеаудиторная:

Самостоятельное изучение разделов

Контрольные работы

Домашние контрольные работы

Изучение дисциплины заканчивается экзаменом.

АНКЕТА ДИСЦИПЛИНЫ

Код дисциплины	*Б.3.19.*
Название дисциплины	*"Фармацевтический менеджмент и маркетинг";*
Объем дисциплины в кредитах ECTS	*3 - кредита;*
Семестр и год обучения	*7 - семестр;*
Цель дисциплины	***Целью:*** *освоения учебной дисциплины «Фармацевтический менеджмент и маркетинг» подготовка высококвалифицированных специалистов-фармацевтов в сфере обращения ЛС, способных реализовывать себя и быть востребованными на фармацевтическом рынке труда.*
Пререквизиты дисциплины	*Управление экономики фармации. Фармакоэкономика и фармакоэпидемиология. Фармацевтическое консультирование;*
Постреквизиты дисциплины	*Регламентация в сфере обращения ЛС, ИМН, МТ;*
Со-реквизиты	*Медицинское и фармацевтическое товароведение. Социальная фармация;*
Место курса в структуре ООП и РО, формируемые компетенции	***РО3*** *- умеет проводить организационно-управленческую деятельность в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции.* ***(ПК-4, ПК-5, ПК-7, ПК-8)***
Результаты обучения дисциплины	***Род 1*** *– умеет осуществлять административное делопроизводство в сфере обращения лекарственных средств.* ***ИК4*** *– способен и готов использовать методы управления, организовать работу исполнителей, находить и принимать ответственные управленческие решения в условиях различных мнений и в рамках своей профессиональной компетенций.* ***ПК12*** *– способен и готов к применению коммуникативных процессов в управлении, общении со специалистами организаций здравоохранения, персоналом фармацевтических организаций, пациентами, их родственниками и лицами, осуществляющими уход, населением;* ***ПК16*** *– способен и готов к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях;*
Метод оценивания	*Устный опрос; Тестирование; Практические навыки; Ситуационные задачи; Компьютерное тестирование, Фонд оценочных средств (ФОС);*
Количество наименований используемой литературы с указанием 2-3 основных учебников	*1. Н.Г. Погосова, И.В. Додонова, С.Г. Погосян «Фармацевтический менеджмент и маркетинг»;* *2. Менеджмент и Маркетинг в фармации В.А. Демченко;* *3. Менеджмент и маркетинг в фармации З.Н. Мнушко;* *https://www.pharm.kg/* *https://cbd.minjust.gov.kg* *https://ibooks.oshsu.kg* *https://kingmed.info/*
Краткое содержание дисциплины	*1. Введение в менеджмент. Особенности управленческого труда.* *2. Эволюция менеджмента. Основные школы управления в фармации.* *3. Функции управления. Планирование. Стимулирование и мотивация. Контроль.* *4. Лидерство в управлении. Власть. Виды власти.* *5. Управление ресурсами организации.* *6. Управление трудовыми процессами.* *7. Управление переменами. Риск-менеджмент.*
ФИО преподавателя	*1. Султанов Нурсултан Эркинович, 2. Чотобаев Нурсултан Жыргалбекович, 3. Разакова Нагпери Ализбековна*

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ОШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, МЕДИЦИНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА "ОРГАНИЗАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ДЕЛА И ФАРМАКОГНОЗИЯ"

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ
(Syllabus)

Специальность (направление)	*Фармация*	**Код курса**	Б.3.19.
Язык обучения	*Русский*	**Дисциплина**	*"Фармацевтический менеджмент и маркетинг"*
Академический год	*2025/26 г.г.*	**Количество кредитов**	*3*
Преподаватель	*Султанов Н.Э.*	**Семестр**	*8*
E-mail:	*nsultanov@oshsu.kg*	**Расписание**	*"MyEdu"*
График консультации и приема СРС (время/ауд)	*Чт. 12:00-13:00*	**Место проведения занятия (здание/ауд.)**	*№101 лек. зал (мед.фак. корпус)*
Форма обучения	*Очно-Заочная*	**Тип курса**	*Обязательный*

Руководитель программы _____ старший преп. Сандыбаева З.Х.

г. Ош – 2025/26 г.г.