

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ  
Зав.кафедрой  
управления и экономики фармации



И.А. Занина  
22.04.2024г

ПРОГРАММА  
экзамена  
по модулю  
**М.03.06(К) Фармацевтический менеджмент**

форма обучения очная

учебный год 2025/2026

(Экзаменационные вопросы и задания)

Рекомендована научно-методическим советом фармацевтического факультета

Протокол от 15.04.2024 № 1500-06-04

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по специальности 33.08.02 Управление и экономика фармации.

Компетенции по специальности Управление и экономика фармации, проверяемые в ходе экзамена по модулю «Фармацевтический менеджмент»:

1. Готовность управлять коллективом, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);
2. Готовность к применению основных принципов управления в профессиональной деятельности (ПК-4).

Программа экзамена по модулю «Фармацевтический менеджмент» представлена блоками (дисциплинами), результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности ординаторов: фармацевтический менеджмент, фармацевтический маркетинг, информационная безопасность, деловые коммуникации и конфликтология, управление проектами, бизнес-планирование, производственная практика по управлению фармацевтической организацией.

### **Фармацевтический менеджмент** **Коды контролируемых компетенций: УК-2, ПК-4**

1. Основы фармацевтического менеджмента: цель, задачи, основные направления, субъекты и объекты.
2. Мировые практики управления персоналом.
3. Планирование персонала. Учет кадров.
4. Способы мотивации персонала. Система KPI.
5. Программы адаптации персонала в фармацевтических организациях.
6. Делегирование полномочий. Должностная инструкция: основные разделы.
7. Организация работы персонала фармацевтической организации: подбор, прием и адаптация фармацевтических работников.
8. Основы охраны труда и техники безопасности в фармацевтических организациях.
9. Производственный контроль и аттестация рабочих мест.
10. Основы фармацевтического маркетинга: цель, задачи, основные направления, субъекты и объекты.
11. Управление продвижением товаров. Управление рекламой товаров.
12. Управление товарными запасами фармацевтической организации. Матрица товарных запасов.
13. Эффективное использование торговых площадей фармацевтической организации. Мерчандайзинг: цель, задачи, основные инструменты.
14. Исследования фармацевтического рынка: определение, субъекты, факторы, организация.
15. Исследования фармацевтического рынка: методы свободного исследования.
16. Этапы проведения исследований фармацевтического рынка.
17. Источники информации при исследовании рынка.
18. Исследования фармацевтического рынка: методы структурированного исследования.
19. Классификация вопросов, формулируемых при изучении информационных потребностей субъектов фармацевтического рынка.
20. Методы структурированного исследования: шкалы отношений.
21. Анкетирование: определение, цель, типы, порядок, формулировка, кодирование вопросов.
22. Интервьюирование: определение, цель, разработка вопросов, проведение исследования.

23. Жизненный цикл фармацевтической организации: основные подходы, этапы и их характеристики.
24. SWOT – анализ: определение, матрица SWOT – анализа, макро- и макро-факторы проведения анализа.
25. Силы, определяющие отраслевую конкуренцию (М. Портер).
26. Отраслевые конкуренты: виды и концентрация рынка.
27. Стратегия конкурентного позиционирования: стратегия абсолютного лидерства в издержках.
28. Стратегия конкурентного позиционирования: стратегия дифференциации.
29. Стратегия конкурентного позиционирования: фокусирование.
30. Различия в условиях и ресурсах при реализации базовых конкурентных стратегий.
31. Оценка конкурентной среды фармацевтической организации.
32. Стратегии развития фармацевтических организаций. Основные этапы стратегического планирования деятельности фармацевтической организации.

### **Фармацевтический маркетинг** **Коды контролируемых компетенций: УК-2, ПК-4**

1. Основы фармацевтического маркетинга. Фармацевтический маркетинг: определение, особенности.
2. Маркетинг: определение, понятие, сущность.
3. Эволюция концепций маркетинга и их характеристика.
4. Комплекс маркетинга: 4P, 7P, 4C. Характеристика элементов.
5. Виды маркетинга.
6. Бизнес модели «продавец-покупатель».
7. Принципы маркетинга.
8. Поведение потребителей (B2C): этапы.
9. Поведение организаций-потребителей (B2B): этапы.
10. Уровни стратегического маркетинга.
11. Маркетинговые исследования, определение.
12. Основные цели и задачи маркетинговых исследований.
13. Объекты маркетинговых исследований. Примеры.
14. Методологические основы исследования фармацевтического рынка и государственные механизмы его регулирования.
15. Маркетинговые исследования рынка лекарственных препаратов: методы сбора информации, обработки информации, представления результатов.
16. Маркетинг и государственное регулирование рынка лекарственных препаратов.
17. Практические аспекты маркетинговых исследований фармацевтического рынка.
18. Основные методы и направления маркетинговых исследований в аптечных организациях.
19. Маркетинговые стратегии ценообразования на товары аптечного ассортимента.
20. Задачи ценообразования в аптечной организации. Особенности ЛП, учитываемые при ценообразовании.
21. Государственное регулирование цен на ЛП перечня ЖНВЛП. Предельные размеры оптовых и розничных надбавок.
22. Факторы, оказывающие влияние на процесс ценообразования ЛП.
23. Стратегия установления цен в зависимости от качества ЛП.
24. Стратегия ценообразования: конкурентное и дифференцированное.

25. Влияние конкуренции на процесс ценообразования. Расчет цены с ориентацией на конкуренцию.
26. Методы ценообразования на ЛП: затратные, рыночные.
27. Факторы чувствительности потребителей к цене, измерение ценовой чувствительности потребителей.
28. Классификация потребителей по ориентации на покупку.
29. Психологические и социальные факторы, влияющие на восприятие цен потребителями.
30. Ассортиментная политика и управление ассортиментом аптечной организации.
31. Формирование товарной номенклатуры аптечной организации.
32. Классификация ассортимента аптечной организации.
33. Маркетинговые характеристики ассортимента.
34. Анализ товара по степени регламентации отпуска.
35. Анализ товара по стадиям жизненного цикла.
36. Матрица Бостонской консультационной группы.
37. Анализ ассортимента по скорости реализации.
38. SWOT-анализ товаров аптечного ассортимента.
39. Виды конкуренции на фармацевтическом рынке (приведите примеры).
40. Слагаемые конкуренции (по М. Портеру).
41. Конкурентоспособность товара: определение, факторы.
42. Параметры конкурентоспособности товаров.
43. Алгоритм оценки конкурентоспособности ЛП.
44. Современные подходы к понятию «конкурентоспособность».
45. Планирование деятельности и организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации.
46. Спрос и потребность на товары аптечного ассортимента.
47. Организация ресурсного обеспечения аптечной организации.

### **Информационная безопасность Коды контролируемых компетенций: ПК-4**

1. Виды национальной безопасности и их краткая характеристика
2. Средства обеспечения информационной безопасности
3. Системные связи информационной безопасности с другими видами национальной безопасности
4. Аппаратные средства обеспечения информационной безопасности
5. Информационные уязвимости объектов
6. Программные средства обеспечения информационной безопасности
7. Антропогенные информационные уязвимости
8. Криптографические средства обеспечения информационной безопасности
9. Техногенные информационные уязвимости
10. Стеганографические средства обеспечения информационной безопасности
11. Организационно-правовые информационные уязвимости
12. Организационно-правовые средства обеспечения информационной безопасности
13. Комбинированные информационные уязвимости
14. Государственная политика в области информационной безопасности
15. Угрозы информационной безопасности и их источники
16. Государственные органы обеспечения информационной безопасности

17. Эндогенные и экзогенные, антропогенные и техногенные угрозы информационной безопасности, их классификация
18. Приоритетные направления обеспечения информационной безопасности в условиях информационного общества
19. Эндогенные и экзогенные, угрозы информационной безопасности, их классификация
20. Приоритетные проблемы обеспечения информационной безопасности в условиях инфор- мационного общества
21. Антропогенные и техногенные угрозы информационной безопасности, их классификация
22. Технические каналы утечки конфиденциальной информации. Основные методы защиты
23. Системная классификация угроз информационной безопасности
24. Пассивные средства противодействия техническим разведкам
25. Угрозы конфиденциальности, целостности и доступности информации
26. Активные средства противодействия техническим разведкам
27. Информационная война как высшая форма угрозы информационной безопасности
28. Базовые стратегии организации защиты информации
29. Категорирование информации
30. Полное множество функций защиты информации

### **Деловые коммуникации и конфликтология** **Коды контролируемых компетенций: УК-2, ПК-4**

1. Понятие речевого воздействия. Теоретический аппарат речевого воздействия.
2. Деловое общение как раздел речевого воздействия
3. Понятие общения, признаки общения.
4. Типология общения.
5. Речевое воздействие как наука: его предмет и задачи. Аспекты речевого воздействия.
6. Понятие коммуникативного закона. Понятие коммуникативного хода и приема. Основные коммуникативные законы
7. Особенности устной деловой коммуникации.
8. Принципы бесконфликтной деловой коммуникации. Критерии измерения эффективности деловой коммуникации.
9. Основные виды деловых писем.
10. Этикет письменного делового общения.
11. Правила ответа на агрессивные письма.
12. Понятие и типология деловых культур.
13. Специфика русской деловой коммуникации.
14. Фактор адресата в деловом общении.
15. Устное общение с агрессивным собеседником.
16. Правила нейтрализации агрессии.

### **Управление проектами** **Коды контролируемых компетенций: ПК-4**

1. Понятие проекта и управление проектами.
2. Предметные области применения проектного менеджмента в фармацевтической деятельности.
3. Основы управления проектами.

4. Признаки проекта.
5. Участники проекта и их классификация.
6. Переход к проектному управлению.
7. Типы проектов.
8. Жизненный цикл проекта.
9. Разработка проекта и оценка его эффективности.
10. Цели проекта.
11. Планирование проекта: содержание, структуризация проекта, предметная область, экспертиза.
12. Материально-техническое обеспечение проекта.
13. Управление временем проекта: определение операций, их последовательности и взаимосвязи.
14. Разработка расписания проекта.
15. Сетевые модели.
16. Корректировка сетевого графика.
17. Управление стоимостью проекта.
18. Виды смет, и порядок их разработки.
19. Оценка стоимости проекта.
20. Бюджетирование проекта.
21. Отчетность по затратам.
22. Создание команды и стратегическое мышление.
23. Делегирование полномочий в проекте.
24. Управление инновациями: основные понятия, методы и подходы.
25. Виды инноваций, инновационных процессов.
26. Понятие инновационной деятельности.

**Бизнес-планирование**  
**Коды контролируемых компетенций: ПК-4**

1. Назначение бизнес-плана и его основные элементы.
2. Планирование в организации: принципы, виды и содержание планов.
3. Стандарты бизнес-планирования.
4. Методы бизнес планирования.
5. Бизнес-идея как основа бизнес-планирования.
6. Этапы разработки бизнес-плана.
7. Процесс бизнес-планирования.
8. Этапы формирования бизнес-плана.
9. Подходы к разработке бизнес-плана.
10. Методика составления разделов бизнес-плана: состав и характеристика разделов.
11. Разработка разделов: маркетингового, организационного, управленческого, по труду, технико-технологического, материалообеспечения.
12. Объемы, расходы, прибыль, денежные потоки, эффективность, риски.
13. Расчет показателей эффективности: коммерческой, бюджетной, экономической.

**Производственная практика по управлению фармацевтической организацией**

**Коды контролируемых компетенций: УК-2, ПК-4**

1. Сбор информации о внешней среде фармацевтической организации
2. Анализ локального фармацевтического рынка

3. Анализ конкурентоспособности аптечной организации (с разработкой конкурентного профиля, анализа основных конкурентов)
4. Анализ имеющихся в организации ресурсов, необходимых для достижения целей деятельности, их оценка.
5. Разработка планов на различные периоды времени по направлениям деятельности
6. Планирование основных экономических показателей деятельности аптечной организации (товарооборот, товарные запасы, издержки обращения, прибыль и пр.)
7. Управление ассортиментом товаров.
8. Изучение процесса формирования оптимального ассортимента лекарственных препаратов и иных товаров аптечного ассортимента с учетом требований нормативных правовых актов к минимальному ассортименту аптечных организаций, наличия медицинских организаций в зоне обслуживания (в том числе профильных), состава обслуживаемого населения (по гендерному признаку, социальному статусу, возрасту, демографическому признаку и пр.), экономических факторов (возможных размеров торговых надбавок, общего уровня цен и пр.), финансовой устойчивости аптечной организации, ее местоположения.
9. Использование принципов мерчандайзинга в целях стимулирования сбыта.
10. Анализ спроса на лекарственные препараты и иные товары аптечного ассортимента с применением современных методов анализа.
11. Мониторинг современного ассортимента товаров аптечного ассортимента.
12. Управление закупками товаров аптечного ассортимента.
13. Анализ потребности в товарах аптечного ассортимента с принятой в аптечной организации периодичностью.
14. Оценка возможности закупки требуемых товаров аптечного ассортимента у поставщиков-контрагентов с учетом их соответствия установленным требованиям (минимальной цены, срока поставки, предоставления дополнительных условий (акций, бонусов, скидок)).
15. Мониторинг качества поставки товаров аптечного ассортимента организациями оптовой торговли (наличие/отсутствие отказов, сбоев поставки, нарушений условий договора и пр.), оценка возможности дальнейшей работы с имеющимися поставщиками.
16. Управление товарными запасами.
17. Определение единовременного объема заказа по каждой ассортиментной позиции, ассортиментной группе с учетом ограничений по объему поставки в зависимости от размеров заказа.
18. Определение требуемой величины товарных запасов для обеспечения удовлетворения спроса с учетом колебаний его величины и структуры.
19. Определение уровня товарных запасов, при котором осуществляется заказ товаров аптечного ассортимента (с учетом длительности интервала времени от момента заказа товара до момента его поставки поставщиком).
20. Применение современных технологий управления товарными запасами в целях оптимизации процесса управления товарными запасами и снижения потерь товарооборота в связи с наличием дефектуры и снижения издержек в связи с наличием неликвидных товарных запасов.
21. Управление ценообразованием.
22. Анализ существующих методов ценообразования и выбор наиболее оптимального для конкретной аптечной организации с учетом условий ее функционирования (формы ведения бизнеса, конкурентной среды).
23. Практическое применение наиболее эффективного подхода к ценообразованию в целях одновременного обеспечения максимальной прибыли при

сохранении конкурентоспособности и повышении лояльности обслуживаемого населения.

24. Управление величиной товарооборота.
25. Анализ текущих показателей товарооборота, анализ степени выполнения плановых показателей по товарообороту.
26. Анализ товарных запасов по степени их прибыльности/убыточности с применением современных методов анализа.
27. Корректировка ассортимента по результатам анализа ликвидности ассортимента.
28. 5.4. Анализ и подбор наиболее эффективных методов стимулирования сбыта.
29. Управление издержками.
30. Постатейный анализ издержек обращения аптечной организации.
31. Поиск путей по оптимизации и минимизации издержек обращения.
32. Управление персоналом.
33. Определение текущей и перспективной потребности в кадрах.
34. Анализ и текущая работа по эффективной расстановке кадров.
35. Формирование и поддержание эффективной системы стимулирования работников.
36. Формирование и поддержание корпоративной культуры.
37. Анализ эффективности и степени выполнения плановых решений.
38. Анализ удовлетворенности заинтересованных сторон деятельностью организации.
39. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности аптечной организации, степени удовлетворенности заинтересованных сторон, предупреждения возникновения ошибок.
40. Внутренний аудит деятельности аптечной организации.
41. Разработка программы внутреннего аудита.
42. Проведение внутреннего аудита, документальное оформление результатов.

### **Пример контрольно-измерительного материала**

Разработайте и публично представьте проект «Пути повышения конкурентоспособности аптечной организации «Х»» (на примере аптечной организации – базы практики).

Этапы разработки проекта и требования к защите представлены в разделе «Результаты обучения на промежуточной аттестации».

Требования к оформлению презентации проекта представлены в методических материалах (Чупандина Е.Е. и др. Методические материалы по организации образовательного процесса ординаторов, обучающихся по специальности 33.08.02 - Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации в ординатуре) / Е.Е. Чупандина, М.С. Куролап, А.В. Кузёмкина : Воронеж. гос. ун-т .— Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2017 - 34 с. - URL: <http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m17-235.pdf>)

### **Перечень рекомендуемой литературы**

#### **Фармацевтический менеджмент**

а) основная литература:



- 1 Организация фармацевтической деятельности : цикл лекций / Е. Е. Чупандина, Г. Т. Глембоцкая .— Изд. 2-е, перераб. — Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2019 .— 235 с.
  - 2 Управление и экономика фармации : учебник / под ред. И. А. Наркевича. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 928 с. : ил. - 928 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970452288.html>
- б) дополнительная литература:
- 3 Управление и экономика фармации : учебно-методическое пособие. Разд. 2. Основы фармацевтического менеджмента / Е. Е. Чупандина, М. С. Куролап, А. В. Куземкина, Е. В. Болдырева .— Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2019 .— 117 с. — 7,3 п.л. — <URL:<http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m19-95.pdf>>
  - 4 Управление и экономика фармации: Учебник /под ред. В.Л. Багировой.– М.: ОАО «Издательство «Медицина», 2008.-720 с. URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5225041205.html>
  - 5 Фармацевтические процессы : сетевое планирование и управление / Екшикеев Т.К. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - // ЭБС "Консультант студента". - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/01-COS-3484.html>
  - 6 Внукова В.А., Правовые основы фармацевтической деятельности / Внукова В.А., Спичак И.В. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 432 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970454077.html>
  - 7 Полинская Т.А., Правовые основы организации фармацевтической деятельности : учебник / Т. А. Полинская, М. А. Шишов, С. Б. Давидов. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 384 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970453100.html>
  - 8 Бадакшанов А.Р., Государственное регулирование деятельности аптечных организаций и их структурных подразделений. : учебное пособие / Бадакшанов А.Р., Ивакина С.Н., Аткинина Г.П. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 272 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970447222.html>
  - 9 Медицинское и фармацевтическое товароведение : учебник / под ред. И. А. Наркевича. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 528 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970449332.html>
  - 10 Глембоцкая Г.Т. В лабиринтах фармацевтического менеджмента / Г.Т. Глембоцкая. – М.: Литтера, 2007 – 254 с.
  - 11 Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / учеб. пособие./ А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.:ИНФРА-М, 2014.- 299 с.
  - 12 Управление персоналом : учебник / [И.Б. Дуракова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева] ; под ред. И.Б. Дураковой .— Москва : ИНФРА-М, 2014. – 568с.
  - 13 Мишон Е.В. Современные методы исследования социально-экономических процессов : учебное пособие / Е.В. Мишон ; Воронеж. гос. ун-т .— Воронеж: Издательско- полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2010 .— 108 с.

## **Фармацевтический маркетинг**

### а) основная литература

- 1 Организация фармацевтической деятельности : цикл лекций / Е. Е. Чупандина, Г. Т. Глембоцкая .— Изд. 2-е, перераб. — Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2019 .— 235 с.
- 2 Управление и экономика фармации : учебник / под ред. И. А. Наркевича. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 928 с. : ил. - 928 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970452288.html>

б) дополнительная литература

- 3 Чупандина Е.Е. Методическое пособие к проведению практических занятий по дисциплине «Фармацевтический маркетинг» / методическое пособие / Чупандина Е.Е., Кузёмкина А.В., Болдырева Е.В., Куролап М.С. — Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2021 .— 51 с.
- 4 Управление и экономика фармации: Учебник /под ред. В.Л. Багировой.— М.: ОАО «Издательство «Медицина», 2008.-720 с. URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5225041205.html>
- 5 Фармацевтические процессы : сетевое планирование и управление / Екшикеев Т.К. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - // ЭБС "Консультант студента". - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/01-COS-3484.html>
- 6 Внукова В.А., Правовые основы фармацевтической деятельности / Внукова В.А., Спичак И.В. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 432 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970454077.html>
- 7 Полинская Т.А., Правовые основы организации фармацевтической деятельности : учебник / Т. А. Полинская, М. А. Шишов, С. Б. Давидов. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 384 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970453100.html>
- 8 Медицинское и фармацевтическое товароведение : учебник / под ред. И. А. Наркевича. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 528 с. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970449332.html>

## Информационная безопасность

а) основная литература:

- 1 [Гончаров, Игорь Васильевич.](#) Информационная безопасность. Словарь по терминологии / И.В. Гончаров, Ю.Г. Кирсанов, О.В. Райков .— Воронеж : Воронежская областная типография, 2015 .— 180 с. — Тираж 300. 11,3 п.л. — ISBN 9785442003246.
- 2 [Яковец, Евгений Николаевич.](#) Правовые основы обеспечения информационной безопасности Российской Федерации : учебное пособие / Е.Н. Яковец .— 2-е изд., доп. и перераб. — Москва : Юрлитинформ, 2014 .— 406, [1] с.
- 3 [Кайнов, Владимир Иванович.](#) Информационное право России / В.И. Кайнов, Р.А. Сафаров .— Ростов-на-Дону : Феникс, 2014 .— 156 с.

б) дополнительная литература:

- 4 [Астанин, Иван Константинович.](#) Защита информации : учебное пособие для вузов / И.К.Астанин, Н.И. Астанин ; Воронеж. гос. ун-т, Лискинский филиал .— Воронеж : Воронеж. гос. ун-т, 2006 .— Библиогр. : с.169 .— ISBN 5-9273-1080-х.
- 5 [Шаньгин, В. Ф.](#) Защита компьютерной информации. Эффективные методы и средства : / Шаньгин В. Ф. — Москва : ДМК Пресс, 2010 .— 544 с. : ил., табл. ; 24 см .— (Администрирование и защита) .— ОГЛАВЛЕНИЕ [кликните на URL >](#) .— Допущено Учебно- методическим объединением вузов по университетскому политехническому образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по

- направлению 230100 «Информатика и вычислительная техника» .— Предм. указ.: с. 530- 542 .— Библиогр.: с. 524-529 (105 назв.) .— ISBN 978-5-94074-518-1 .-<URL:[http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_cid=25&pl1\\_id=1122](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=1122)>.
- 6 [Мельников, Владимир Павлович](#). Информационная безопасность и защита информации : учебное пособие для студ. вузов, обуч. по специальности 230201 "Информационные си- стемы и технологии" / В.П. Мельников, С.А. Клейменов, А.М. Петраков ; под ред. С.А. Клейменова .— М. : АСADEMIA, 2006 .— 330 с. : ил .— (Высшее профессиональное обра- зование. Информатика и вычислительная техника) .— Библиогр.: с.327-328 .— ISBN 5-7695-2592-4.
- 7 Андрианов В.И."Шпионские штучки" и устройства для защиты объектов и информации: Справ. пособие / В.А.Бородин, А.В.Соколов. – С-Пб.: Лань, 1996.
- 8 [Кузнецов, Петр Уварович](#). Основы информационного права : учебник для бакалав- ров : [учебник для студ. вузов, обучающихся по направлению "Юриспруденция" и специальности "Юриспруденция"] / П.У. Кузнецов .— Москва : Проспект, 2015 .—308, [1] с.
- 9 Брусницин Н.А. Открытость и шпионаж / Н.А.Брусницин. – М.: Воениздат, 1991.
- 10 Информационная безопасность : словарь по терминологии / И.В. Гончаров, Ю.Г. Кирсанов, О.В. Райков ; ЗАО "НПО "Информбезопасность" .— Воронеж : НПО"Информбезопасность", 2015 .— 180 с.
- 11 [Варлатая, Светлана Климентьевна](#). Защита и обработка конфиденциальных доку- ментов : учебно-методический комплекс / С.К. Варлатая, М.В. Шаханова ; Дальне-вост. федер. ун-т .— Москва : Проспект, 2015 .— 178, [1] с.
- 12 [Просвирнин, Юрий Георгиевич](#). Информационное право и основы правовой ин- форматики : учебно-методическое пособие : [студентам всех форм обучения юри- дического факультета; для направления 030900 - Юриспруденция (бакалавры)] / Ю.Г. Просвирнин, В.Г. Просвирнин ; Воронеж. гос. ун-т .— Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2016 .— 98 с.

## Деловые коммуникации и конфликтология

### а) основная литература:

- Мунин А.Н., Деловое общение [Электронный ресурс] : курс лекций / А.Н. Мунин.
1. - 3-е изд. - М. : ФЛИНТА, 2016. - 376 с. - ISBN 978-5-9765-0125-6 - Режим доступа:<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389>

### б) дополнительная литература:

2. Берн Э. Игры, в которые играют люди; Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры ; Психология человеческой судьбы : Психология человеческих взаимоотношений; Люди,которые играют в игры : Психология человеческой судьбы : Пер. с англ. : пер. с англ. / Э. Берн ; общ. ред. М. С. Мацковского .— СПб; М. : Университетская книга: АСТ, 1997 .— 397,[1] с.
3. Введенская Л.А. Деловая риторика : учеб. пособие для вузов / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2001. – 510 с.
4. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично ; Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей ; Как перестать беспокоиться и начать жить / Дейл Карнеги. – Минск : Попурри, 2003. – 767 с.
5. Колтунова М.В. Деловое письмо : Что нужно знать составителю / М.В. Колтунова. – Москва : Дело, 2000. – 111 с.
6. Кохтев Н.Н. Основы ораторской речи / Н.Н. Кохтев. – Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1992. – 238 с.

7. Купина Н.А. Риторика в играх и упражнениях : учеб. пособие для студ. гуманитар. факультетов университета / Н.А. Купина. – Москва : Флинта : Наука, 2002. – 227 с.
8. Львов М.Р. Риторика. Культура речи : учеб. пособие для студ. вузов / М.Р. Львов. – Москва : ACADEMIA, 2004. – 271 с.
9. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности : учеб. пособие / А.П. Панфилова. – Санкт-Петербург : ИВЭСЭП, 2005. – 493 с.
10. Пиз А. Язык телодвижений : как читать мысли окружающих по их жестам : расширенная версия / Аллан Пиз, Барбара Пиз. – Москва : Эксмо, 2011. – 461 с.
11. Сопер П. Основы искусства речи. Книга об искусстве убеждать / Поль Л. Сопер ; под ред. К.Д. Чижова и Л.М. Яхнич. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 441 с.
12. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие / И.А. Стернин. – Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 2001. – 252 с.
13. Стернин И.А. Культура делового общения : учеб. пособие / И.А. Стернин, М.Е. Новичихина. – Воронеж : Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 2001. – 232 с.
14. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях : для тех, кто хочет научиться говорить / И.А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2009. – 154 с.

## Управление проектами

### а) основная литература:

1. [Аньшин, В.М.](#) Управление проектами: фундаментальный курс / В.М. Аньшин ; Алешин А. В. ; Багратиони К. А. — Москва : Высшая школа экономики, 2013 .— 624 с. — (Учебники Высшей школы экономики).— <URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=699578](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=699578) >.
2. Управление инновационными проектами в сфере здравоохранения / Н.Г. Куракова , В.Г. Зинов , Л.А. Цветкова [и др.] .— Москва : Менеджер здравоохранения, 2011 .— <URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785903834174.html>

### б) дополнительная литература:

3. Наркевич И.А., Управление и экономика фармации / под ред. И. А. Наркевича - М. : ГЭОТАР- Медиа, 2017. - 928 с. - Режим доступа: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970442265.htm>
4. [Скорород, С.В.](#) Управление проектами средствами Microsoft Project / С.В. Скорород .— Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий, 2009 .— 277 с. — <URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=234677>>.
7. [Черняк, В.З.](#) Управление инвестиционными проектами / В.З. Черняк .— Москва : Юнити-Дана, 2012 .— 365 с. — (Профессиональный учебник: Менеджмент) .— <URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=615835](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=615835) >.
9. [Беликова, И.П.](#) Управление проектами : краткий курс лекций / И.П. Беликова .— Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2014 .— 80 с. — <<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277473>>.

## Бизнес-планирование

### а) основная литература:

- 1 [Дубровин И.А.](#) Бизнес-планирование на предприятии / И.А. Дубровин .— 2-е изд. — Москва : Дашков и Ко, 2013 .— 432 с. — (Учебные издания для

- бакалавров) .— ISBN 978-5-394-01948-7 .—  
<URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229284>>
- 2 Экономика предприятия : учебное пособие / Под ред. Ю.И. Трещевского, А.Ю. Кособуцкой.-М.:Истоки, 2018.-204 с.
- 3 Экономика и организация производства:учебник/ Под ред. Ю.И. Трещевского, Ю.В. Вертаковой, Л.П. Пидоймо. Рук. Ю.В. Вертакова.-М.:НИЦ ИНФРА-М, 2014.-381с.
- 4 Бизнес-планирование: методические рекомендации, примеры реализации теоретических положений, практические задания : учебное пособие / Л.П. Пидоймо ; Воронеж. гос. ун-т .— Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2015 .— 191 с. : табл. — Библиогр.: с. 190-191 .— ISBN 978-5-9273-2243-5.

б) дополнительная литература:

5. Бизнес-планирование: методические рекомендации, примеры реализации теоретических положений, практические задания : учебное пособие / Л.П. Пидоймо ; Воронеж. гос. ун-т .— Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2015 .— 191 с. : табл. — Библиогр.: с. 190-191 .— ISBN 978-5-9273-2243-5.
6. Гладких М.О., Кособуцкая А.Ю. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.О. Гладких, А.Ю. Кособуцкая. - Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2019. – 309 с.

### **Производственная практика по управлению фармацевтической организацией**

а) основная литература:

- 1 Организация фармацевтической деятельности : цикл лекций/ Е.Е. Чупандина, Г.Т. Глембоцкая. - Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2019. – 236 с.
- 2 Управление и экономика фармации : учебник / И. А.Наркевич. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 928 с. // «Консультант студента» : электронно-библиотечная система. – URL : <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970442265.html>
- 3 Организация и управление фармацевтической деятельностью : учебное пособие / И. А. Наркевич. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 288 с. // «Консультант студента» электронно-библиотечная система. – URL : <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970454374.html>

б) дополнительная литература:

- 4 Методическое пособие по практическим занятиям для ординаторов по дисциплине «Организация фармацевтической деятельности» / Е.Е. Чупандина, А.В. Кузёмкина, М.С. Куролап. — Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2018.— 32 с.
- 5 Методические материалы по организации образовательного процесса ординаторов, обучающихся по специальности 33.08.02 - Управление и экономика фармации / Е.Е. Чупандина, М.С. Куролап, А.В. Кузёмкина.— Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2017.— 36 с.
- 6 Правовые основы организации фармацевтической деятельности : учебник / Т. А. Полинская, М. А. Шишов, С. Б. Давидов. - М. : ГЭОТАР- Медиа, 2020. - 384 с. // «Консультант студента» электронно-библиотечная система. – URL : <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970453100.html>
- 7 Нормативно-правовые документы Информационно-справочной системы «Консультант плюс»

*Критерии оценивания готовности ординаторов к профессиональной деятельности:*

**Для оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации используются следующие содержательные результаты обучения по модулю (ЗУНы):**

Промежуточная аттестация представляет собой защиту проекта по направлению: «Пути повышения конкурентоспособности аптечной организации «Х»» (на примере аптечной организации – базы практики).

Проект должен состоять из следующих разделов: описание и цель проекта; актуальность, новизна и практическая значимость проекта; этапы реализации (внедрения) проекта (с использованием различных методов анализа внутренней и внешней среды аптечной организации (SWOT-анализ, STEP-анализ, SNW-анализ, анализ пяти сил Портера, матрица БКГ, социологический опрос потребителей, работников и т.п.)); эффект от внедрения проекта; основные пользователи результатов проекта, заинтересованные лица, инвесторы; возможные риски для реализации проекта. Для защиты проекта ординатор публично представляет свой проект в течение 10 минут с использованием мультимедийной презентации и других необходимых опорных материалов, отвечает на вопросы преподавателя и аудитории.

Для оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации используются следующие показатели:

1. уникальность проекта;
2. актуальность проекта;
3. качество описания проекта;
4. проработанность проекта;
5. качество защиты проекта.

Конкретное сочетание пяти указанных показателей определяет критерии оценивания результатов обучения (сформированности компетенций) на экзамене:

- высокий (углубленный) уровень сформированности компетенций;
- повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций;
- пороговый (базовый) уровень сформированности компетенций;
- отсутствие сформированности компетенций.

Для оценивания результатов обучения на экзамене используется 4-балльная шкала: (таблица 1).

Таблица 1 - Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения на экзамене:

Показатели сформированности компетенций	Критерии сформированности компетенций	Шкала оценок
Обучающийся представил и обосновал законченный проект, обосновав все этапы его формирования от создания идеи до поиска возможных инвестиций. Используются различные методы анализа внутренней и внешней среды аптечной организации. Все элементы проекта четко структурированы, не вызывают сомнений в достоверности, проработаны обучающимся и четко, аргументированно представлены.	Повышенный уровень	Отлично
Обучающийся представил и обосновал законченный проект, обосновав все этапы его формирования от создания идеи до поиска возможных инвестиций. Используются различные методы анализа внутренней и внешней среды аптечной организации. При защите отдельных этапов обучающийся	Базовый уровень	Хорошо

использовал ориентировочные сведения, не подкрепленные статистическими органами. Элементы проекта четко структурированы, не вызывают сомнений в достоверности, проработаны обучающимся и четко, аргументированно представлены.		
Обучающийся допускает значительные ошибки при представлении проекта, предоставленные данные вызывают сомнения в подлинности. Используются 1-2 метода анализа внутренней и внешней среды аптечной организации. Обучающийся затрудненно оперирует понятийным аппаратом и приобретенными знаниями, умениями. При презентации проекта обучающийся допускает ошибки и неточности.	Пороговый уровень	Удовлетворительно
Оценка «неудовлетворительно» выставляется в любом из трех случаев. Проект не соответствует любым трем из перечисленных показателей. Обучающийся демонстрирует отрывочные, фрагментарные знания, допускает грубые ошибки. Презентация отсутствует.	–	Не зачтено

Программа рассмотрена  
на заседании научно-методического совета  
фармацевтического факультета  
(протокол от 15.04.2024 № 1500-06-04)