


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ФАКУЛЬТЕТ МЕДИЧНИЙ**  
**КАФЕДРА ХІМІЇ ТА ФАРМАЦІЇ**

ЗАТВЕРДЖЕНО  
на засіданні кафедри хімії та фармації  
протокол №2 від 04.09.2023 р.  
завідувачки кафедри

 (Тетяна ПОПОВИЧ)

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ/ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ**

**ОК27 Менеджмент та маркетинг у фармації**

Освітня програма: Фармація, промислова фармація першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
Спеціальність: 226 Фармація, промислова фармація  
Галузь знань: 22 Охорона здоров'я

Івано- Франківськ, 2023

## 1. Опис курсу

Назва навчальної дисципліни/освітньої компоненти	Менеджмент та маркетинг у фармації
Викладач (і)	Севастьянова Тетяна Вадимівна
Посилання на сайт	<a href="https://ksuonline.kspu.edu/course/view.php?id=5038">https://ksuonline.kspu.edu/course/view.php?id=5038</a>
Контактний тел.	+380509057720
E-mail викладача	tsevastianova@ksu.ks.ua
Графік консультацій	за призначеним часом

**2. Анотація дисципліни:** дисципліна полягає в формуванні в здобувачів вміння грамотно підбирати найбільш ефективні та безпечні препарати за їх фармакодинамічним та фармакокінетичним характеристикам. Менеджмент та маркетинг передбачає в освоєнні здобувачами знань з дисципліни з використанням наукової, довідникової літератури, ресурсів Інтернет та правилам виписування рецептів на лікарські препарати, їх зберігання та використання.

## 3. Мета та завдання дисципліни:

**Мета дисципліни:** Менеджмент та маркетинг у фармації є обов'язковою та важливою ланкою в системі медико-біологічних наук, яка забезпечує фундаментальні теоретичні знання, на базі яких будується підготовка майбутнього працівника в системі збереження здоров'я.

На основі наукових знань сформувати теоретичні знання та практичні навички щодо:

- 1) Здатність діяти соціально, відповідально та з громадянською свідомістю.
- 2) Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- 3) Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, здатність вчитися і бути сучасно навченим.
- 4) Знання та розуміння предметної області та розуміння професії.
- 5) Здатність до вибору стратегії спілкування, здатність працювати в команді.

б) Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

**Завдання курсу:**

**Теоретичні:** Внаслідок вивчення дисципліни студент повинен знати:

- 1) - класифікацію та номенклатуру лікарських засобів;
- 2) - фармакодинаміку та фармакокінетику лікарських засобів;
- 3) - показання до застосування, основні побічні дії, порівняльну характеристику ліків, умови їх раціонального застосування.

**Практичні:** У результаті вивчення дисципліни студент повинен вміти:

- 1) Здатність організовувати діяльність аптеки із забезпечення населення та закладів охорони здоров'я лікарськими засобами, парафармацевтичними товарами, засобами медичного призначення та лікувальною парфумерно-косметичною продукцією відповідно до вимог Національної лікарської політики, Належної аптечної практики та інших організаційно-правових норм фармацевтичного законодавства.
- 2) Здатність забезпечувати дію системи звітності та обліку в аптечних закладах, здійснювати товарознавчий аналіз, адміністративне діловодство, документування та управління якістю згідно з організаційно-правовими нормами фармацевтичного законодавства.
- 3) Здатність аналізувати та прогнозувати основні економічні показники діяльності аптечних закладів, здійснювати розрахунки основних податків та зборів, формувати ціни на лікарські засоби та вироби медичного призначення відповідно до чинного законодавства України.
- 4) Здатність впроваджувати та застосовувати підходи менеджменту та маркетингу у професійній діяльності аптечних, оптово-посередницьких, виробничих підприємств та інших фармацевтичних організацій відповідно до принципів Належної практики фармацевтичної освіти та Глобальної рамки FIP.

- 5) Здатність здійснювати виробничу діяльність з урахуванням соціально-економічних процесів у фармації, форм, методів і функцій системи фармацевтичного забезпечення населення та її складових у світовій практиці, показників потреби, ефективності та доступності фармацевтичної допомоги в умовах медичного страхування та реімбурсації вартості лікарських засобів.

#### **4. Програмні компетентності та результати навчання**

**Після успішного завершення дисципліни здобувач формуватиме наступні програмні компетентності**

**та результати навчання:**

1. Застосовувати знання з загальних та фахових дисциплін у професійній діяльності.
2. Проводити професійну діяльність у соціальній взаємодії, оснований на гуманістичних і етичних засадах; ідентифікувати майбутню професійну діяльність як соціально значущу для здоров'я людини.
3. Позиціонувати свою професійну діяльність та особистісні якості на фармацевтичному ринку праці; формулювати цілі власної діяльності з урахуванням суспільних і виробничих інтересів.
4. Аргументувати інформацію для прийняття рішень, нести відповідальність за них у стандартних і нестандартних професійних ситуаціях; дотримуватися принципів деонтології та етики у професійній діяльності.
5. Використовувати методи оцінювання показників якості діяльності; виявляти резерви підвищення ефективності праці.
6. Аналізувати та використовувати результати самостійного пошуку, аналізу та синтезу інформації з різних джерел та отриману в результаті наукових досліджень для рішення типових завдань професійної діяльності.

7. Здійснювати професійне спілкування сучасною українською літературною мовою, використовувати навички усної та письмової комунікації іноземною мовою.
8. Планувати та реалізовувати професійну діяльність на основі нормативноправових актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.
9. Організовувати виробництво лікарських засобів на фармацевтичних підприємствах; оформлювати технологічну документацію щодо виробництва лікарських препаратів на фармацевтичних підприємствах
10. Обирати раціональну технологію, виготовляти лікарські засоби у різних лікарських формах за рецептами лікарів і замовленнями лікувальних закладів, оформлювати їх до відпуску. Виконувати технологічні операції: відважувати, відмірювати, дозувати різноманітні лікарські засоби за масою, об'ємом тощо. Розробляти й оформлювати технологічну документацію щодо виготовлення лікарських препаратів в аптеках.
11. Здійснювати комплекс організаційно-управлінських заходів щодо забезпечення населення та закладів охорони здоров'я лікарськими засобами та іншими товарами аптечного асортименту. Здійснювати всі види обліку в аптечних закладах, адміністративне діловодство, процеси товарознавчого аналізу.
12. Володіти різними методами кількісних розрахунків, що мають місце у професійній діяльності.
13. Розраховувати основні економічні показники діяльності аптечних закладів, а також податки та збори. Формувати усі види цін (оптово-відпускні, закупівельні та роздрібні) на лікарські засоби та вироби медичного призначення.
14. Застосовувати підходи менеджменту та маркетингу у професійній діяльності аптечних, оптово-посередницьких, виробничих підприємств та інших фармацевтичних організацій відповідно до принципів Належної практики фармацевтичної освіти та Глобальної рамки FIP.

15. Враховувати дані щодо соціально-економічних процесів у суспільстві для фармацевтичного забезпечення населення, визначати ефективність та доступність. фармацевтичної допомоги в умовах медичного страхування та реімбурсації вартості ліків.

## 5. Структура курсу

<b>Кількість кредитів/годин</b>	<b>Лекції (год.)</b>	<b>Практичні заняття (год.)</b>	<b>Самостійна робота (год.)</b>
3 кредитів / 90 годин	22	22	240

## 6. Технічне й програмне забезпечення/обладнання

Навчально-методичні матеріали (навчально-методичні матеріали для дистанційного навчання з курсу «Менеджмент та маркетинг у фармації» розміщені на сайті KSU.online; презентації до окремих тем, програма навчальної дисципліни, методичні вказівки до виконання практичних робіт, тестові завдання до самостійної роботи студентів)

## 7. Політика курсу

Для успішного складання підсумкового контролю з дисципліни вимагається 100% відвідування очне або дистанційне відвідування всіх лекційних занять. Пропуск понад 25% занять без поважної причини буде оцінений як FX.

Високо цінується академічна доброчесність. До всіх студентів освітньої програми відбувається абсолютно рівне ставлення. Навіть окремий випадок порушення академічної доброчесності є серйозним проступком, який може призвести до несправедливого перерозподілу оцінок і, як наслідок, загального рейтингу студентів. Мінімальне покарання для студентів, яких спіймали на обмані чи плагіаті під час тесту чи підсумкового контролю, буде нульовим для цього завдання з послідовним зниженням підсумкової оцінки дисципліни принаймні на одну літеру. Будь ласка, поставтесь до цього питання серйозно та відповідально.

## **8. Схема курсу**

**Модуль 1. МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НАУКА, ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК В СВІТІ ТА УКРАЇНІ. ФАРМАЦЕВТИЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ. ФУНКЦІЇ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ. СПОЛУЧНІ ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ ВІДНОСИНАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.**

**ТЕМА 1. МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НАУКА, ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК В СВІТІ ТА УКРАЇНІ. (Тиждень 1, лк-2 год., лаб 2)**

1.1 Значення і поняття менеджменту, сучасний менеджмент

- 1.2 Підхід до управління з позиції виділення різних наукових шкіл 1.3 Рівні та підходи до управління Організаційна структура управління фармацевтичною службою в Україні на сучасному етапі

## **Тема 2 ФАРМАЦЕВТИЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ (Тиждень 2, лк-2 год., лаб 2)**

- 2.1 Організація: поняття, риси, роль у суспільстві  
2.2 Колективи (групи) працівників в організації  
2.3 Фактори прямого та непрямого впливу на фармацевтичну організацію .

## **Тема 3 ТЕМА 3. ФУНКЦІЇ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ. СПОЛУЧНІ ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ( Тиждень 3, лк-2 год., лаб 2)**

- 3.1 Сутність та класифікація функцій менеджменту 3.2 Система методів управління фармацевтичним підприємством  
3.3. Сполучні процеси управління на фармацевтичному підприємстві

## **Тема 4. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ ВІДНОСИНАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ( Тиждень 4, лк-2 год., лаб 2)**

- 4.1 Управління трудовими ресурсами організації: суть, завдання.  
4.2 Управління ефективністю персоналу фармацевтичного підприємства.  
4.3 Кадровий менеджмент на фармацевтичному підприємстві.

## **Модуль 2. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ У ФАРМАЦІЇ . МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ . МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ПОЛІТИКА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.**

## **ЦІНОВА ПОЛІТИКА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.**



**Тема 5 ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ У ФАРМАЦІЇ ( Тиждень 5, лк-2 год., лаб 2)**

- 5.1 Поняття фармацевтичного маркетингу, його мета і завдання.
- 5.2 Концепції маркетингу.
- 5.3 Комплекс маркетингу.

**Тема 6 МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ . ( Тиждень 6, лк-2 год., лаб 2)**

- 6.1 Цілі та завдання маркетингових досліджень
- 6.2 Маркетингова інформація головний ресурс досліджень
- 6.3 Класифікація маркетингових досліджень

**Тема 7 . МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ПОЛІТИКА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.  
( Тиждень 7, лк-2 год., лаб 2)**

- 7.1 Товарна політика фармацевтичних підприємств
- 7.2 Життєвий цикл лікарських засобів
- 7.3 Якість стандартизація та сертифікація лікарських засобів
- 7.4 Конкуентоспроможність фармацевтичної продукції.

**Тема 8 ЦІНОВА ПОЛІТИКА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.  
( Тиждень 8, лк-2 год., лаб 2)**

- 8.1 Цілі цінової політики та фактори, що на неї впливають .

8.2 Цінові стратегії фармацевтичних підприємств . 8.3 Державне регулювання цін на фармацевтичному ринку України.

## **Тема 9. МАРКЕТИНГОВА ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ**

**ПІДПРИЄМСТВ (тиждень 9, лк. - 1 год., лаб. – 1 год.)** 9.1 Сутність збутової діяльності .

9.2 Форми організації оптової та роздрібної торгівлі фармацевтичної продукції .

9.3 Фармацевтична логістика у збутовій політиці фармацевтичних фірм.

## **Тема 10 МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА КОМУНІКАЦІЙ**

**ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ (тиждень 10, лк. - 1 год., лаб. – 1 год.)**

10.1 Зміст маркетингової політики комунікацій .

10.2 Сутність реклами ЛЗ. Класифікація .

10.3 Персональні продажі .

10.4 Паблік рілейшнз (PR-діяльність) фармацевтичної фірми.

## **9. Система оцінювання та вимоги: форма (метод) контрольного заходу та вимоги до оцінювання програмних результатів навчання**

### **Модуль 1. Назва та максимальна кількість балів за цей модуль**

Форма (метод) контрольного заходу, критерії оцінювання та бали

Лабораторні роботи – 30 балів (по 10 балів за 3 лабораторні роботи) Тест за перший модуль 1 – 15 балів

### **Модуль 2. Назва та максимальна кількість балів за цей модуль**

Форма (метод) контрольного заходу, критерії оцінювання та бали Лабораторні роботи – 30 балів (по 10 балів за 3 лабораторні роботи)

Підсумковий тест за дисципліну – 25 балів

### **Модуль 3. Назва та максимальна кількість балів за цей модуль**

Форма (метод) контрольного заходу, критерії оцінювання та бали  
Лабораторні роботи – 30 балів (по 10 балів за 3 лабораторні роботи)

Тест за перший модуль 1 – 15 балів

#### **Модуль 4. Назва та максимальна кількість балів за цей модуль**

Форма (метод) контрольного заходу, критерії оцінювання та бали  
Лабораторні роботи – 30 балів (по 10 балів за 3 лабораторні роботи)

Тест за перший модуль 1 – 15 балів

Всі лабораторні роботи мають бути виконані в лабораторій.

Студенти можуть отримати до 10% бонусних балів за виконання індивідуальних завдань, підготовці презентації англomовної статті з аналізу даних, участь у конкурсах наукових робіт, предметних олімпіадах, конкурсах, неформальній та інформальній освіті (зокрема, COURSERA та ін.).

### **10. Список рекомендованих джерел (наскрізна нумерація)**

#### **Основні**

- 1 Фармакологія : підручник для студентів медичних фак-тів : вид. 2-ге / За ред. акад. І.С.Чекмана. Вінниця : Нова книга, 2011. 784 с.
- 2 Нековаль І.В., Казанюк Т.В. Фармакологія. К. : Медицина, 2011. 520 с.
- 3 Скакун М.П., Посохова К.А. Основи фармакології з рецептурою. Тернопіль : Укрмедкнига, 2005. 231 с.
- 4 Самостійна робота студентів із фармакології: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. М. Дроговоз [та ін.] ; Національний фармацевтичний ун-т. Х. : НФаУ : Золоті сторінки, 2004. 112 с.
- 5 Кресюн В.И. Лікарська рецептура зі загальною фармакологією :

навчальний посібник / В.И. Кресюн, В.В. Годован. Одеса: Одес. нац. мед. ун-т, 2010. 224 с.

### **Додаткова**

- 6 Дроговоз С.М. Фармакологія на допомогу лікарю, провізору, студенту: Підручник-довідник. Харків, 2006. 120 с.
- 7 Чекман І.С. Фармакологія. К. : Вища шк., 2003. 832 с.
- 8 Менеджмент та маркетинг у фармації : навч.-метод. посіб. Укладачі: Чирва О. Г., Гарматюк О. В. Умань : Візаві, 2018. 215 с.

### **Інтернет-джерела**

- 9 <https://compendium.com.ua>
- 10 <https://moz.gov.ua>
- 11 <http://mtd.dec.gov.ua/index.php/uk/haluzevi-standarty-ta-klinichninastanovy/item/39-protokoly-provizora-farmatsevti>