

**Силабус навчальної дисципліни**  
**«Медичне і фармацевтичне товаровознавство»**

Галузь знань: 07 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 075 Маркетинг

Освітня програма: Маркетинг

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 4

Семестр: 8

<b>Факультет</b>	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
<b>Кафедра</b>	Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
<b>Викладач(-і)</b>	<b>ПІБ:</b> Стрілець Валентина Михайлівна <b>Посада:</b> ст. викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом. <b>E-mail:</b> <a href="mailto:v.m.strilets@udpu.edu.ua">v.m.strilets@udpu.edu.ua</a>
<b>Лінк на освітній контент дисципліни</b>	<a href="https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/view.php?id=2598">https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/view.php?id=2598</a>
<b>Статус дисципліни</b>	Навчальна дисципліна вибіркового компонента із фахового переліку.
<b>Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години</b>	3/90
<b>Обсяг дисципліни (години) та види занять</b>	<b>Денна форма:</b> лекції (18год.), практичні (18год.), самостійна робота (54год.)
	<b>Заочна форма:</b> лекції (6год.), практичні (6год.), самостійна робота (78год.)
<b>Політика дисципліни</b>	<b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. <b>Відвідування занять.</b> Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. <b>Креативна ініціатива здобувача вищої освіти.</b> Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.
<b>Що будемо вивчати?</b>	професійні товаровознавчі функції, пов'язаних із забезпеченням лікувально-профілактичних установ та населення лікарськими засобами та виробами медичного призначення.
<b>Чому це треба вивчати?</b>	управління асортиментом товарів фармацевтичного призначення: дослідження й оцінка сучасного асортименту з погляду споживчої вартості; розробка оптимальної класифікації товарів за ознаками, які враховують їхнє призначення і властивості, що забезпечують лікувальний процес, і з урахуванням чинників, що впливають на зберігання якості товарів у процесі їхнього руху, збереження і реалізації; прогнозування асортименту окремих товарних груп з їхньої потреби для забезпечення лікування.
<b>Яких результатів можна досягнути?</b>	Уміти логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. Володіти теоретичними положеннями маркетингу та використання їх для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. Ідентифікувати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. Усвідомлювати важливість використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.

	<p>Аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>Вміти обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p>
<b>Як можна використати набуті знання та уміння?</b>	<p>Здатність аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>Уміння визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.</p> <p>Володіння інноваційними підходами щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>Усвідомлювати та оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.</p>
<b>Зміст дисципліни</b>	<p>Теоретичні основи товарознавства</p> <p>Методи стерилізації, які застосовують у медицині</p> <p>Основи матеріалознавства. гумові вироби і предмети догляду за хворими. етапи товарознавчого аналізу</p> <p>Перев'язувальний матеріал і готові перев'язувальні засоби</p> <p>Товарознавчі операції в аптечній мережі</p> <p>Тара, закупорювальні засоби і пакувальні матеріали</p> <p>Лікарські засоби і особливості їх зберігання</p> <p>Товари обмеженого аптечного асортименту</p> <p>Організація зберігання фармацевтичних товарів в аптечних і лікувальних закладах</p>
<b>Обов'язкові завдання</b>	<p>Планується виконання здобувачами вищої освіти обов'язкових та додаткових декількох видів завдань: підготовка доповідей за заданою проблематикою дисципліни, поглибленого опрацювання окремих лекційних тем або питань; підготовка до поточного контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань, питань для самодіагностики, самостійному опрацюванні теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою; систематизація вивченого матеріалу для підготовки до заліку (перелік міститься в Методичних вказівках для підготовки до семінарських (практичних) занять), а також обов'язкових письмових індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором студента).</p>
<b>Міждисциплінарні зв'язки</b>	<p>фармакоеконіміка, маркетинг та менеджмент у фармації, логістичне обслуговування клієнтів фармацевтичних підприємств</p>
<b>Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)</b>	<p>1. Класифікація лікарських засобів на підставі їхньої еквівалентності [Електронний ресурс]/ Ігор Зупанець, Віталій Усенко, Ігор Крячок, Костянтин Косяченко, Владислав Страшний, Сергій Савич, Ольга Тарасенко. Режим доступу: <a href="http://fp.com.ua/articles/klassifikatsiya-likarskyh-zasobiv-na-pidstavi-yihnoyi-ekvivalentnosti/">http://fp.com.ua/articles/klassifikatsiya-likarskyh-zasobiv-na-pidstavi-yihnoyi-ekvivalentnosti/</a>. Законодавство України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <a href="http://zakon3.rada.gov.ua/laws">http://zakon3.rada.gov.ua/laws</a></p> <p>2. Медичне та фармацевтичне товарознавство : підруч. для студ. ВНЗ І. І. Баранова [та ін.]; Харків : НФаУ : Золоті сторінки, 2017. Ч. 1 320 с. Режим доступу: <a href="http://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2017/2017_med_tovarovnavstvo_p1.pdf">tp://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2017/2017_med_tovarovnavstvo_p1.pdf</a></p> <p>3. Медичне та фармацевтичне товарознавство: підручник у 2-х ч. / І. І. Баранова [та ін.]; Х.: НФаУ : Оригінал, 2016. Ч. 2. 304 с. Режим доступу: <a href="http://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2016/2016_Medychne_ta_farmatsevytchne_tovaroznavstvo_Chastyna_II.pdf">http://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2016/2016_Medychne_ta_farmatsevytchne_tovaroznavstvo_Chastyna_II.pdf</a></p> <p>4. Медичне та фармацевтичне товарознавство : практикум / В.Г. Дем'яненко [та ін.]; 4 К. : ВСВ «Медицина», 2010. 293 с.</p> <p>3. Медичне та фармацевтичне товарознавство : підручник у 2-х ч. І. І. Баранова [та ін.]; Х. : НФаУ : Оригінал, 2016. Ч. 2. 304 с. Режим доступу: <a href="http://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2016/2016_Medychne_ta_farmatsevytchne_tovaroznavstvo_Chastyna_II.pdf">http://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2016/2016_Medychne_ta_farmatsevytchne_tovaroznavstvo_Chastyna_II.pdf</a></p>

	<p>5. Медичне та фармацевтичне товарознавство [Електронний ресурс] : метод. рек. з підготовки до підсумкового модульного контролю [здобувачів вищої освіти спец. «Фармація», «Клінічна фармація»] / І. І. Баранова [та ін.] ; НФаУ, Каф. товарознавства. Електрон. текстові дан. Х. : НФаУ, 2018. 24 с. Режим доступу: <a href="https://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2018/2018_mr_pmk_mft.pdf">https://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2018/2018_mr_pmk_mft.pdf</a></p> <p>6. Фармацевтичне та медичне товарознавство : тексти лекцій для студентів фармацевтичного факультету денної, заочної та дистанційного навчання / Л. М. Унгурян, О.А. Степанова, та ін. ; за ред. Л. М. Унгурян // Одеса: 6 ОНМедУ, 2020. 216 с. Мова укр. Режим доступу <a href="https://info.odmu.edu.ua/chair/economy_pharmacy/">https://info.odmu.edu.ua/chair/economy_pharmacy/</a></p>
<b>Поточний контроль</b>	<p>Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування, ІНДЗ. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини – <i>види та критерії оцінювання відображені в робочій програмі з дисципліни.</i></p>
<b>Підсумковий контроль</b>	<p>Залік. Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.</p>

Розробник



Стрілець Валентина Михайлівна