

Электронная цифровая подпись

Утверждено 30.05.2019г.
протокол № 5.

председатель Ученого Совета Лысов Н.А.

ученый секретарь Ученого Совета Бунькова Е.Б.

**АННОТАЦИЯ
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ФАРМАКОЭКОНОМИКА
БЛОК 1
БАЗОВАЯ ЧАСТЬ**

**ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ
ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ (ординатура)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

**33.08.02 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ
Квалификации "Провизор-менеджер"
Форма обучения: очная
Срок обучения 2 года, 120 з.е.**

Цели дисциплины: сформировать систему компетенций в области фармацевтической статистики и фармакоэкономического анализа с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности аптечной организации.

Задачи освоения дисциплины:

1. Обеспечить общепрофессиональную подготовку провизора – менеджера, включая основы фундаментальных дисциплин, вопросы фармакоэкономического анализа в условиях рыночной экономики и новых принципов финансирования здравоохранения.
2. Сформировать профессиональные знания, умения, навыки, владения провизора-менеджера по профильным направлениям с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия.
3. Совершенствовать знания, умения, навыки по работе с органами практического здравоохранения, практической фармации и населением по всем вопросам лекарственного обеспечения, социальной деятельности, владения правовыми и законодательными основами фармацевтической деятельности и Трудовым кодексом, методами информационных технологий.
4. Совершенствовать знания по основным методам фармацевтической статистики и фармакоэкономического анализа.
5. Совершенствовать знания по видам, методам и приемам экономического контроля; формам его осуществления.
6. Совершенствовать знания, умения, навыки по составлению бизнес-планов фармацевтических организаций.
7. Совершенствовать знания по вопросам планирования и анализа основных экономических показателей деятельности аптеки:
 - a. сформировать умение оценки основных показателей (товарооборот, валовый доход, прибыль, рентабельность, точка безубыточности, пороговая наценка;
 - b. совершенствовать знания по вопросам ценообразования на ЛП, входящие в перечень ЖНВЛП.
8. Совершенствовать знания основ фармацевтической этики и деонтологии общения с коллегами, врачами и покупателями.

Объем дисциплины и виды учебной работы (в часах):

Вид учебной работы	Часов всего	КУРС ОБУЧЕНИЯ			
		1 курс		2 курс	
		1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр
Контактная работа с преподавателем (Аудиторные занятия) (всего), в том числе:	48		48		
Лекции (Л)	3		3		

Практические занятия (ПЗ)		45		45		
Самостоятельная работа обучающегося (СРО)		24		24		
Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой						
ИТОГО: Общая трудоемкость	час.	72		72		
	ЗАЧ. ЕД.	2		2		

При освоении дисциплины обучающийся должен:

знать

- принадлежность лекарственных препаратов к определенным фармакологическим группам, фармакодинамику и фармакокинетику лекарственных препаратов, наиболее важные побочные и токсические эффекты, основные показания и противопоказания к применению;
- нормативную документацию, регламентирующую производство и качество лекарственных препаратов в аптеках и на фармацевтических предприятиях;
- основные требования к лекарственным формам и показатели их качества;
- номенклатуру препаратов промышленного производства;
- номенклатуру лекарственного растительного сырья и лекарственных средств растительного и животного происхождения, разрешенных для применения в медицинской практике;
- требования к упаковке, маркировке, транспортированию и хранению лекарственного растительного сырья в соответствии с нормативными документами;
- понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;
- методики анализа ассортимента;
- требования к маркировке, упаковке и хранению фармацевтических товаров и медицинской техники;
- основные нормативные и правовые документы;
- юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности;
- основы организации лекарственного обеспечения амбулаторных и стационарных больных лекарственными средствами за полную стоимость, а также гражданам, имеющим право на социальную помощь;
- ведение учетной документации фармацевтическими предприятиями оптового и розничного звена;
- основные принципы государственного регулирования и процесса ценообразования на фармацевтические товары на всех этапах движения товара;
- методы составления отчетности для внутренних и внешних пользователей учетной информации;
- методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств;
- экономические методы регулирования фармацевтического рынка;
- методы финансового анализа основных показателей деятельности фармацевтических предприятий;
- в сравнительном плане соотношение между затратами и эффективностью, безопасностью, качеством жизни при альтернативных схемах лечения (профилактики) заболевания

должен уметь

- определять оптимальный режим дозирования, адекватный лечебным задачам;
- объяснять действие лекарственных препаратов, назначаемых специалистами, исходя из этиологии и патогенеза болезней, а также их симптомных и синдромных проявлений;
- информировать врачей, провизоров и население об основных характеристиках лекарственных средств, принадлежности к определенной фармако-терапевтической группе, показаниях и противопоказаниях к применению, возможности замены одного препарата другим и рациональном приеме и правилах хранения;
- проводить информационную, воспитательную и санитарно-просветительную работу;
- применять на практике методы и приёмы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений;
- определять стоимость готовых лекарственных средств и лекарственных средств индивидуального изготовления;
- определять спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров;
- осуществлять выбор поставщика, заключать договоры поставки с учетом способов франкировки и оформлять документацию по претензионно-исковой работе;
- формировать цены на товары фармацевтического ассортимента на всех этапах товаропродвижения, в том числе при внутриаптечном изготовлении;
- рационально размещать в торговых залах и использовать методы стимулирования сбыта товаров аптечного ассортимента;
- информировать население, медицинских и фармацевтических работников о лекарственных препаратах, их аналогах и заменителях;
- прогнозировать экономические показатели деятельности аптеки;
- анализировать товарные запасы и определять источники их финансирования.
- строить общение с потребителями лекарственных средств и других фармацевтических товаров с учетом психологических особенностей;
- пользоваться действующими нормативно-правовыми актами, регламентирующими медицинскую и фармацевтическую деятельность, обращение лекарственных средств, в том числе наркотических средств и психотропных веществ;
- анализировать экономические проблемы и общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности.
- комплексно оценивать целесообразность применения медицинских технологий в связи с оценкой последствий (результатов) и стоимости медицинских вмешательств; сравнивать затраты и анализировать соотношение между затратами и полученными результатами.

должен владеть

- нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач;
- техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка;
- методами финансово-экономического анализа, анализа основных показателей деятельности аптек;
- разрабатывать бизнес-план;
- методами изучения спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в лекарственных средствах и других фармацевтических товарах;
- способами определения информационных потребностей потребителей лекарственных средств, оказывать информационно-консультационные услуги;
- использовать современные ресурсы информационного обеспечения фармацевтического бизнеса;
- способами формирования цен на лекарственные средства и другие фармацевтические товары;

- соблюдать принципы этики и деонтологии в общении с медицинскими и фармацевтическими работниками, потребителями.
- методами расчёта затрат, необходимых для достижения желаемой эффективности, и соотнесение этих затрат с возможностями

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

универсальные компетенции:

- готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК-1);
- готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);
- готовность к участию в педагогической деятельности по программам среднего и высшего медицинского образования или среднего и высшего фармацевтического образования, а также по дополнительным профессиональным программам для лиц, имеющих среднее профессиональное или высшее образование в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно правовому регулированию в сфере здравоохранения (УК-3)

профессиональные компетенции:

организационно-управленческая деятельность:

- готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК-5);
- готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК-6);

**Информация о языках,
на которых осуществляется образование (обучение) по подготовке кадров высшей
квалификации по ФГОС ВО в ординатуре**

В Частном учреждении образовательной организации высшего образования «Медицинском университете «Реавиз» при обучении по подготовке кадров высшей квалификации по ФГОС ВО в ординатуре образовательная деятельность осуществляется на государственном языке Российской Федерации