ТҮПНҰСҚА

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ
жанындағы медициналық колледж

СИЛЛАБУС

Пәннің/модульдің атауы: «Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы»
Мамандығы: 09160100– «Фармация»
Біліктілігі: 4S09160101– «Фармацевт»

Курс: 3
Семестр: 6
Қорытынды бақылау: Емтихан
Барлық сағаттардың/кредиттердің жалпы сағат саны KZ – 120/5
Аудиториялық сабақтар: 24
Оқу тәжірибесі /Симуляция: 96

Шымкент, 2023 ж

«Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы» пәні бойынша силлабус құрастырған оқытушылар:

Ботабаева Р.Е.
Кабылбекова Т.Ж.
Иманкулова С.М.

09160100 – «Фармация» мамандығы оқу жұмыс жоспары негізінде құрастырылды.

Кафедра отырысында қаралды және ұсынылды.
Хаттама № 12 «26» 06 2023ж.
«Фармацевтикалық пәндер» кафедрасының меңгерушісі ________ Ботабаева Р.Е.

«Фармацевтикалық пәндер» ПЦК мәжілісінде қарастырылды.
Хаттама № 10 «16» 06 2023 ж.
ПЦК төрайымы ________ Ботабаева Р.Е.

Әдістемелік кеңестің отырысында қаралды.
Хаттама № 12 « 30 » 06 2023 ж.
Әдістемелік кеңестің төрайымы ________ Мамбеталиева Г.О.

Оқытушылар туралы мәліметтер

№ п/п	Ф.И.О.	Ғылыми дәрежесі	Қызметі	Оқитын курс	Электрондық мекен-жайы
1.	Ботабаева Рауан Еркебаевна	Доктор PhD	Кафедра меңгерушісі	1. Фармация тарихы; 2. Фармациядағы қауіпсіздік пен сапа; 3. Фармациядағы психология негіздері және коммуникативті дағдылар; 4. Фармациядағы Ақпараттық технологиялар; 5. Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны	rauana.ex@mail.ru
2.	Кабылбекова Тамара-Ханум Жайлауовна	-	Оқытушы		-
3	Иманкулова Салтанат Муталиевна	-	Оқытушы		imankulova.bekzat@mail.ru
4	Кошанова Нургайша Махкамовна	-	Оқытушы		nurgaiwa90@mail.ru

				ұйымдастыру және экономикасы; 6. Фармацевтикалық және медициналық тауартану.	
5	Кошкинбаева Қымбат Маратқызы	-	Магистр, оқытушы	1. Химия; 2. Бейорганикалық химия; 3. Органикалық химия; 4. Аналитикалық химия.	qymbat1996@mail.ru
6	Тауасарова Думан Ертугановна	-	Магистр, оқытушы		duman.nbb@gmail.com
7	Қыдыралиева Азиза Досымбекқызы	Доктор PhD	Оқытушы		Aziza_kydyralieva@mail.ru
8	Пернебай Анар Адилбайқызы	-	Оқытушы		anarka99_17@mail.ru
9	Катчанова Айгерім Болатқызы	-	Оқытушы		Aikosha-02@mail.ru
10	Бектемір Динара Болатқызы	-	Оқытушы		dinara.bektemir00@mail.ru
11	Фазылова Дина Қайратқызы	-	Оқытушы	1. Фармакология, фармакотерапия; 2. Фармакология; 3. Фармакология, фармакотерапия және медициналық калькуляция.	dina.fazylova@bk.ru
12	Турсубекова Багила Изтелеуовна	-	Оқытушы		bagila2602@mail.ru
13	Куандық Әнуар Талапұлы	-	Оқытушы		anuar.kuandyk@bk.ru
14	Ахметова Аружан Талғарқызы	-	Оқытушы		Aruzhan9810@mail.ru
15	Тойшиева Ботагоз Тойшиевна	-	Магистр, оқытушы	1. Дәрілік түрлер технологиясы.	toishiyeva@mail.ru
16	Тобагабылова Гульзира Нурмантаевна	-	Оқытушы		g_tobagabylova@mail.ru

17	Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы	Фарм.ғ. кандидаты	Оқытушы	1. Ботаника; 2. Фармакогнозия; 3. Фитокосметология.	Murat.Omiraliev@mail.ru
18	Қадишаева Жузимкуль Ақбалаевна	-	Магистр, оқытушы		Zhuzimk@mail.ru
19	Тұрдыбаева Айжамал Нуртаевна	-	Оқытушы	1. Фармацевтикалық химия.	turdybaeva94@mail.ru

3.1. Кіріспе

Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы – фармацевтикалық нарықта жұмыс істейтін маманның кәсіби білімін, іскерлігін және дағдыларын қалыптастыратын арнайы фармацевтикалық пәндердің бірі болып табылады.

Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру пәнін зерделеу мәні фармацевтикалық қызметті жүзеге асыратын дәрілік заттар айналысының субъектілері, олар мен сыртқы орта арасындағы шаруашылық байланыстар, сондай-ақ олардың фармацевтикалық нарықтағы қызметінің негізін құрайтын объектілер, құбылыстар мен процестер болып табылады. Қазақстанның экономикалық өмірінің заманауи кезеңінің ерекшелігі, нарықтық қатынастарды дамыту, тұрақты, тиімді нарық шаруашылығын қалыптастыру.

Нарықтық экономика жағдайындағы фармацевтикалық кәсіпорындар қызметінің нәтижелері көбінесе менеджмент пен маркетинг негіздерін пайдалану деңгейімен анықталады.

3.2. Пәннің саясаты:

№	Студенттерге қойылатын талап	Орындамаған жағдайда айыптау шаралары
1.	Себепсіз сабақ қалдыру рұқсат етілмейді.	Тәжірибелік сабақты себепсіз қалдырған жағдайда бж қойылады.
2.	Себеп бойынша қалдырылған сабақтарды өз уақытысында өтеу.	Себепті қалдырылған сабақтар тек деканат рұқсатымен (өтеу қағазы) өтеледі.
3.	Дәріс және тәжірибелік сабақтарға уақытылы келу.	Студент 5 минуттан артық кешіксе сабаққа жіберілмейді. Оқу журналына және дәріс журналына бж қойылады.
4.	Студенттің сыртқы келбеті талапқа сай болуы (халат, колпак, ауыстыратын аяқ киім және т.б.).	Студенттің сыртқы көрінісі талапқа сай болмаған жағдайда сабаққа немесе дәріске жіберілмейді және тәжірибелік журналда немесе дәріс журналында бж қойылады.
5.	Студент оқытушыларға, курстастарына сыйластық пен қарауы қажет.	Студент құрметсіздік танытқан жағдайда, бұндай мінез-құлқы кафедра жиналысында талқыланады, деканатқа және ата-анасына жеткізіледі.
6.	Кафедраның мүліктеріне студенттердің қамқорлық жасауы.	Мүліктерді бұзған жағдайда, студент өз күшімен қалпына келтіреді.

3.3.Пәннің мақсаты:

Тұрғындарға және емдеу-профилактикалық ұйымдарға сапалы фармацевтикалық көмек көрсету үшін Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономика саласында білімді, іскерлікті және дағдыларды қалыптастыру.

3.4. Оқытудың міндеттері

- халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді ұйымдастырудың негізгі принциптерімен, фармацевтикалық ұйымдар мен кәсіпорындарда ұйымдастыру және басқару процесінің элементтерімен таныстыру;
- Фармация экономикасының негіздері және фармацевтикалық нарықтағы тұтынушылық мінез-құлықтың ерекшеліктері бойынша білімді қалыптастыру;
- фармацевтика ұйымының бағаны қою тәртібімен және баға саясатын қалыптастырумен таныстыру;
- экономикалық талдау әдістерін меңгеру;
- фармацевтикалық ұйымдар қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін талдау әдістерін меңгеруін үйрету;
- фармацевтикалық ұйымдардың қаржылық-экономикалық қызметінің негізгі көрсеткіштерін болжау әдістерін меңгеруін (тауарларды босату көлемін жоспарлау, тауарлар қорын нормалау, шығын мен пайданы болжау) үйрету;
- фармацевтикалық ұйымдардағы тауарлы-материалдық құндылықтардың заманауи есебін жүргізу бойынша білім мен біліктілікті қалыптастыруға (тауарлар қозғалысы, ақша қаражатын есептеу, өзіндік және шақырылған қаржыларды, бухгалтерлік есеп беруді қалыптастыру) үйрету;
- маркетингтің мазмұны мен мәні, тауар, тауар номенклатурасы мен ассортименті, нарықтың негізгі түрлері, нарық сыйымдылығы, нарықтық әлеует туралы білімді қалыптастыру;
- фармацевтикалық тауарларды жылжытуды жүзеге асыруға, фармацевтикалық фирманың баға саясатын қалыптастыруға үйрету;
- маркетингтік зерттеу әдістері және маркетинг жоспарын әзірлеу бойынша жүйелік білімді қалыптастыру;
- фармацевтикалық кәсіпорындардың кадрлық саясаты және еңбек ұжымын басқару стилі, өкілеттілікті беру принциптері, басқарушылық шешім қабылдау технологиясы туралы ұсынуды қалыптастыру.

3.5. Пәнді оқытудың соңғы нәтижесі:

- ОН 1 – Болашақ мамандығының мәні мен әлеуметтік маңыздылығын түсінеді, оған тұрақты қызығушылық танытады;
- ОН 2 – Өз құзыреті шегінде фармацевтикалық қызмет саласындағы күрделіліктің базалық санатының практикалық міндеттерін дербес шешеді, жұмыс жағдайын және оның болжамды өзгерістерін талдайды, ағымдағы және қорытынды бақылауды, бағалау мен түзетуді жүргізеді.
- ОН 3 – Кәсіби қызметте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолданады, кәсіби міндеттерді тиімді орындау үшін қажетті ақпаратты іздеуді және пайдалануды жүзеге асырады, кәсіби қызметте технологиялардың жиі өзгеруі жағдайында бағдарланады. Фармацевтикалық қызмет саласындағы білімді біледі және қолданады. Мақсаттар қояды, бағыныштылардың қызметін ынталандырады, олардың жұмысын ұйымдастырады.
- ОН 4 – Кәсіби және жеке даму міндеттерін дербес анықтайды, өзін-өзі тәрбиелеумен айналысады, саналы түрде біліктілігін арттыруды жоспарлайды.
- ОН 5 – Талаптарға сәйкес дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды қабылдауды, сақтауды ұйымдастырады. Сауда залын безендіруге

қатысады. Халыққа және медициналық ұйымдарға дәрілік заттарды, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен дәріхана ассортиментіндегі тауарларды жібереді.

3.6. Реквизитке дейінгі: Фармация тарихы; Фармациядағы Психология негіздері және коммуникативті дағдылар; Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы – I.
3.7. Реквизиттен кейінгі: Фармациядағы ақпараттық технологиялар; Тәжірибелік фармацевтикалық қызмет .

3.8. Пәннің қысқаша мазмұны:

Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы фармацевтикалық нарықта жұмыс істейтін маманның кәсіби білімін, іскерлігін және дағдыларын қалыптастыратын арнайы фармацевтикалық пәндердің бірі болып табылады.

Қазақстанның экономикалық өмірінің заманауи кезеңінің ерекшелігі, нарықтық қатынастарды дамыту, тұрақты, тиімді нарық шаруашылығын қалыптастыру.

Фармацевтика саласының білікті маманын қалыптастыру, фармацевтикалық экономика негіздері мен экономикалық өмір дамуының тенденциясы туралы көзқарасты меңгерусіз мүмкін емес. Сондықтан, білікті кадрларды дайындау кезінде, осы пәнді меңгеруге аса назар аударылады.

Нарықтың дамуы экономикалық пәндерге қойылатын талаптарды, олардың мазмұны мен маман жұмысының сипатын өзгертеді. Бастысы, нарық қатынасында экономист қарапайым механикалық атқарушы болмайды, жағдайды өздігінен талдау жасай алса, шешім қабылдап және оған жауапты болса, ынта білдірсе ғана оның жұмысы табысты болады. Сондықтан, нақты ғылымды, шаруашылықтың кез-келген деңгейінде және қызметтің әртүрлі ортасында, экономиканы басқару әдістерін меңгеру экономикалық теорияның негізін білмей мүмкін емес. Осы ғылымды меңгерудің арқасында маман масштабты ойлай алады, жеке экономикалық мәселені ғана емес, оның орны мен экономикалық жүйенің басқа элементтерінің өзара байланысын көре алады.

Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы пәнінің оқу бағдарламасы дәріханалық ұйымдар қызметінің экономикалық көрсеткіштерін талдау, болжау және заманауи есептің заңнама талаптарына, оны жүргізу тәртібіне сәйкес негіздерін оқытып үйретуге бағытталған.

Нарықтық экономика жағдайындағы фармацевтикалық кәсіпорындар қызметінің нәтижелері көбінесе менеджмент пен маркетинг негіздерін пайдалану деңгейімен анықталады.

Менеджмент, бір жағынан, әртүрлі ұйымдардағы, соның ішінде дәріханалардағы адамдарды басқару бойынша қызмет түрі болып табылады. Маркетинг фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорын қызметінің философиясы ретінде сыртқы ортадағы өзгерістерге, тұтынушылардың талаптары мен сұраныстарына сәтті жауап беруге ықпал етеді, маркетингтік зерттеулер мен ұйымның мүмкіндіктерін талдау негізінде басқарушылық шешімдер қабылдауды қамтамасыз етеді. Маркетингті білу және пайдалану кәсіпорынға бәсекелестікте табысқа жетуді, жаңа нарықтарға енуді, тұтынушыларды жеңуді және сайып келгенде пайда табуға бағытталған мақсаттарға жетуді қамтамасыз етеді.

3.9. Тақырыптық жоспар:
3.9.1. Аудиториялық сабақтардың тақырыптары

№	Тақырыбы	Қысқаша мазмұны	Сағат саны
1.	Заманауи маркетинг	Маркетинг концепциялары, негізгі	3

	қонцепциялары, Маркетингтің негізгі категориялары.	түсініктер.	
2.	Іс- қағаздарды жүргізу туралы жалпы түсінік және оларды реттеу.	Құжатайналымды ұйымдастыру, Шығыс және кіріс құжаттары. Ішкі құжаттар. Құжат айналымның сандық сипаттамасы	3
3.	Тауарлар қоры және оларды жоспарлау	Тауарлар қоры және оларды жоспарлау. Тауарларды тұтыну жағдайы, Тауарлар қорының жіктелуі , өлшенуі және бағалануы	3
4.	Тауарайналымға, тауарлық үстемелерге сараптама жүргізу және жоспарлау	Тауарайналымға, тауарлық үстемелерге сараптама жүргізу және жоспарлау	3
5.	Есеп беру ақпараттық жүйе ретінде.	Есеп беру ақпараттық жүйе ретінде. Есеп түрлері, өлшем бірліктері.	3
6.	Еңбек және еңбек ақыны есепке алу	Еңбек және еңбек ақыны есепке алу. Ұжымдық келісім-шарт. Еңбек заңдылықтарының негізгі міндеттері. Еңбек қатынастары және оны реттеу.	3
7.	Дәрілік препараттарды жарнамалаудың әдістемелік жолдары. Дәріханалық мерчандайзинг негіздері	Дәрілік препараттарды жарнамалаудың әдістемелік жолдары. Дәріханалық мерчандайзинг негіздері	3
8.	Ақша қаражатын және кассалық операцияларын есепке алу. Есептесу операцияларын есепке алу	Ақша қаражатын және кассалық операцияларын есепке алу. Есептесу операцияларын есепке алу. Есеп шоттары арқылы есеп айырысу тәртібі.	3
Барлығы			**24**

3.9.2.Симуляциялық сабақтардың тақырыптары

№	**Тақырыбы**	**Қысқаша мазмұны**	**Сағат саны**
1.	Менеджмент, басқару қызметтері туралы түсінік және оларды реттеу.	Менеджмент, басқару қызметтері туралы түсінік және оларды реттеу. Менеджменттің теориясы мен практикасы.	12
2.	Заманауи маркетинг қонцепциялары, Маркетингтің негізгі категориялары.	Маркетинг қонцепциялары, негізгі түсініктер.	12
3.	Кадрларды басқару қызметтерін ұйымдастыру,ұйымдардың құрылымын жобалау. Іс- қағаздарды жүргізу туралы жалпы түсінік және оларды	1)Кадрларды басқару қызметтерін ұйымдастыру,ұйымдардың құрылымын жобалау. Кадр бөлімінің басты міндеттері. 2) Құжатайналымды ұйымдастыру, Шығыс және кіріс құжаттары. Ішкі құжаттар.Құжат айналымның	12

	реттеу.	сандық сипаттамасы	
4.	Тауарайналымға, тауарлық үстемелерге сараптама жүргізу және жоспарлау. Тауарлар қоры және оны жоспарлау. **Аралық бақылау - №1.**	1)Тауарайналымға, тауарлық үстемелерге сараптама жүргізу және жоспарлау. 2)Тауарлар қоры және оны мөлшерлеу. Тауар қорын талдау. Тауарлардың түсімін жоспарлау. Аралық бақылау бойынша тест тапсырмаларына жауап беру.	12
5.	Есеп беру ақпараттық жүйе. Ақша қаражатын және кассалық операцияларын есепке алу. Есептесу операцияларын есепке алу.	1)Есеп беру ақпараттық жүйе ретінде.Есеп түрлері,өлшем бірліктері. 2) Ақша қаражатын және кассалық операцияларын есепке алу. Есептесу операцияларын есепке алу.	12
6.	Тауарлардың түсімін есепке алу. Тауарлардың босатылуын есептеу. Еңбек және еңбек ақыны есепке алу.	1)Тауарлардың түсімін есепке алу. Тауарлардың босатылуын есептеу. 2) Еңбек және еңбек ақыны есепке алу. Ұжымдық келісім-шарт.Еңбек заңдылықтарының негізгі міндеттері. Еңбек қатынастары және оны реттеу.	12
7.	Айналым шығындарын есепке алу. Құжаттардың рәсімделуі.Бухгалтерлік құжаттамада тауардың түсуін көрсету.	Айналым шығындарын есепке алу. Айналым шығындарын, баланстық және таза кірісті жоспарлау.	12
8.	Фармацевтикалық ұйымдардағы тауар-материалды құндылықтарды түгендеу. Негізгі заттарды есепке алу. Аралық бақылау - №2.	Тауарлы-материалдық құндылықтардың тізімге алынуы. Тауарлар мен басқа құндылықтарды түгендеу. Ақша қаражатының есебі. Бақылау тексеру. Негізгі заттар. Аралық бақылауға арналған тесттер.	12
Барлығы:			**96**

3.10.Әдебиеттер.
3.10.1.Негізгі әдебиеттер.

1. Арыстанов Ж.М., Ахелова Ш.Л., Зулпыхарова А.Т. Управление и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга: Учебник. "Sky Systems" 2021.
2. Шертаева К. Д. Фармация экономикасы: оқулық; ҚР Денсаулық сақтау және әлеуметтік даму Министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент: [б. и.], 2016. - 211б. С
3. Арыстанов Ж.М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы.-Эверо,2013 ж.
4. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. - Алматы: Эверо, 2016. - 532 с
5. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент: Жасұлан, 2013. - 165 с.
6. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері [Мәтін]: практикум / Ж. М. Арыстанов. - Алматы : New book, 2022. - 160 бет.

7. Тиісті фармацевтикалық практикаларды ұйымдастыру және басқару негіздері: оқулық / К. Д. Шертаева , О. В. Блинова. - Жасулан 2022.
8. Организационные и управленческие основы надлежаших практик: учебник / К. Д. Шертаева, О. В. Блинова. - Жасулан 2022.

3.10.2.Қосымша әдебиеттер

1. Арыстанов, Ж. М.Менеджмент и маркетинг в фармации [Текст]: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. - Алматы: Эверо, 2016. - 532 с.
2. Сыздыкова, К.Ш. Менеджмент в здравоохранении [Текст]: учебное пособие / К. Ш. Сыздыкова, А. Р. Рыскулова, Ж. С. Тулебаев. - Алматы : ИП Изд-во "Ақнұр", 2015. - 236 с.
3. Денсаулық сақтаудағы менеджмент [Мјтін]: дәрістік топтама / Ж. С. Төлебаев [ж/б.]. - Алматы: АҚНҰР, 2016. - 258 бет. С.

3.10.3.Электронды басылымдар

1. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг [Электронный ресурс]: оқулық / К.Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Электрон. текстовые дан. - Шымкент: [б. и.], 2016. - эл. опт. диск (CD-ROM)(1.17Мб).
2. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Блинова; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Электрон. текстовые дан. (1,29 Мб). - Шымкент :Жасұлан, 2014. - 165 с. эл. опт. диск (CD-ROM).
3. Тиісті фармацевтикалық практикаларды ұйымдастыру және басқару негіздері [Электронный ресурс] : оқулық / К. Д. Шертаева , О. В. Блинова [и др.]. - Электрон. текстовые дан. (27,3 МБ). - Шымкент : [б. и.], 2022. - 173+ эл. опт. диск (CD-ROM). - ISBN 978-9965-578-81-9
4. Шопабаева А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 ЦБ Aknurpress / https://aknurpress.kz/login
5. Тулемисов С.К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарстенных форм. Монография. 2017 Aknurpress / https://aknurpress.kz/login
6. Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А. Экономика и маркетинг в фармации. Учебное пособие. 2017 Aknurpress / https://aknurpress.kz/login
7. Рыскулова А.Р., Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А., Сейітова А.Б. Фармациядағы экономика және маркетинг. Оқу құралы. 2017. Aknurpress / https://aknurpress.kz/login
8. Арыстанов Ж.М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері.
Ж.М. Арыстанов. - Алматы: Эверо, 2020. https://elib.kz/ru/search/read_book/175/
9. Арыстанов Ж.М.Фармация саласындағы менеджмент және маркетинг негіздері: Оқу құралы. - Алматы; Эверо, 2020. – 204 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/178/
10. Мұхамбеков М.М. Денсаулық сақтаудағы менеджмент: Оқу құралы / М.М. Мұхамбеков - Алматы: «Эверо» баспасы, 2020 ж. - 348 бет. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/626/
11. Арыстанов Ж.М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері.Ж.М. Арыстанов. - Алматы: Эверо, 2020. – 160 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/175/

3.11. Оқыту және оқыту әдістері

3.11.1	Теория	Шолу, мәселелік.
3.11.2	Симуляция	Ситуациялық есептерді шешу, семинарлар, TBL, CBL, SBL,
3.11.3	Аралық бақылау	Тестілеу / коллоквиум

3.12. Білімді бағалау критерийлері мен ережелері:

Әріптік жүйе бойынша	Сандық эквивалент	Балдар (%мазмұны)	Дәстүрлі жүйе

бағалау			**бойынша бағалау**
A	4,0	95-100	Өте жақсы
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Жақсы
B	3,0	80-84	
B-	2,67	75-79	
C+	2,33	70-74	
C	2,0	65-69	Қанағаттанарлық
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	
F	0	0-49	Қанағаттанарлықсыз
Бағалау критерийлері	***Өте жақсы «***A»: Студент облыста толық жауап береді ***Жақсы «***B+» - «C+»: Студент саладағы білімін көрсетеді ***Қанағаттанарлық*** «C» - «D»: студент саласында білімі бар ***Қанағаттанарлықсыз*** «F»: студенттің осы салада кейбір түсініктері бар		

Пәннің қорытынды бағасы келесі форматта ресми тізімге енгізілген бақылау түріне байланысты автоматты түрде есептеледі:
• * **Қорытынды баға** = (AB (Аудитория, семинарлар) AB модельдеу AB (уақытша бақылау) SI) = 60% AP (төзімділік рейтингі) x 60%
* Емтихан (жеке): қорытынды тест
* Оларды іске асыру жөніндегі Нұсқаулық:
* Сабақ барысында ұсынылған таратылатын материалдарды оқып, қайталаңыз
(дәрістер, семинарлар)

Бағалау критерийлері:
* Қорытынды тест: бұл курстың білімі мен түсінігін тексеруге арналған.
* Тест 50-ден 100-ге дейін сұрақтан өтеді, әр дұрыс жауап 1 баллдан тұрады.

Тапсыру мерзімі
* Тапсырманың болжамды мерзімі: курсты аяқтағаннан кейін екі апта. Кідіріс жағдайында төмендету коэффициенті қолданылады: мысалы, 0,75 - 0,9.

Қосымша 1

3.12.1. Пәнді оқыту нәтижелерін бағалау критерийлері

№ ОН	Оқыту нәтижелерінің атауы	Қанағаттанарлықсыз	Қанағаттанарлық	Жақсы	Өте жақсы
ОН 1	Болашақ мамандығының мәні мен әлеуметтік маңыздылығын түсінеді, оған тұрақты қызығушылық танытады.	1.Фармацевтикалық нарықты, тауарды және оның өмірлік циклін, бағасын, функциялары мен басқару әдістерін білмейді.	1. Фармацевтикалық нарық, функциялар және басқару әдістері туралы түсінікке ие. 2. Кадр саясатын сипаттайды. 3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді.	1. Фармацевтикалық ұйымдар экономикасының ерекшеліктері мен фармацевтикалық нарықтағы тұтынушылық мінез-құлық, фармацевтикалық ұйымдар мен кәсіпорындардағы ұйымдастыру элементтері мен басқару процестері туралы білімдерін көрсетеді. Шаруашылық құралдары мен тауар қорларының классификациясы мен	1. Фармацевтикалық ұйымдар экономикасының ерекшеліктері мен фармацевтикалық нарықтағы тұтынушылық мінез-құлық, фармацевтикалық ұйымдар мен кәсіпорындардағы ұйымдастыру элементтері мен басқару процестері туралы білімдерін көрсетеді. Шаруашылық құралдары мен тауар қорларының классификациясы мен номенклатурасына

				номенклатурасына бағдар береді. Фармацевтикалық нарықты, өнім мен оның өмірлік циклін, бағаны, функцияларын және басқару әдістерін білу. 2. Кадрлық саясатты сипаттайды. 3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді. 4.Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамытудың және маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тұжырымдайды.	бағдар береді. Фармацевтикалық нарықты, өнім мен оның өмірлік циклін, бағаны, функцияларын және басқару әдістерін білу. 2. Кадр саясатын, ұйымға қойылатын негізгі талаптарды және жұмыс күшін басқару стильдерін сипаттайды. 3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді. 4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамытудың және маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тұжырымдайды. 5. Өнімнің өмірлік циклінің түрлері мен кезеңдерін, фармацевтикалық

					өнімдердің ассортиментін талдау әдістерін, баға және бәсекеге қабілеттілік факторларын салыстырады. 6. Маркетингтік зерттеулерді еркін бағдарлайды.
ОН 2	Өз құзыреті шегінде фармацевтикалық қызмет саласындағы күрделіліктің негізгі санатындағы практикалық тапсырмаларды өз бетінше шешеді, жұмыс жағдайын және оның болжамды өзгерістерін талдайды, ағымдағы және қорытынды бақылауды, бағалауды және түзетуді жүзеге асырады.	1. Нарықтың көлемін анықтамайды. 2. Бағаны, ассортиментті және коммуникациялық саясатты, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттауға қабілетті емес. 3. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің үлгісін санамады.	1. Нарық көлемін анықтайды. 2. Бағаны, ассортимент пен коммуникациялық саясатты, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттайды. 3. Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және оперативтік міндеттерін санайды.	1. Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау үшін экономикалық талдау әдістерін таңдайды. 2. Нарық көлемін анықтайды. 3. Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, өткізуді ынталандыру әдістерін әзірлейді. 4. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін	1. Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау үшін экономикалық талдау әдістерін таңдайды. Дәріхана қызметінің негізгі көрсеткіштерін жоспарлау кезеңдерін құрастырады, дәріхана қызметінің жеке көрсеткіштерін жоспарлайды және талдайды. 2. Нарық сыйымдылығын, нарық әлеуетін анықтайды. 3. Баға, ассортимент және коммуникация

				түсіндіреді.	саясатын, өткізуді ынталандыру әдістерін әзірлейді. 4. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін түсіндіреді. 5. Көшбасшылық стильдердің үлгісін талдап, заманауи менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарды бағалайды.
ОН 3	Кәсіби қызметте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолданады, кәсіби міндеттерді тиімді жүзеге асыру үшін қажетті ақпаратты іздейді , кәсіби қызметте технологиялардың жиі өзгеруі	1. Халықаралық деректер қорынан, нормативтік-техникалық құжаттамадан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінен, дәлелді медицина деректер қорынан ақпаратты іздемейді.	1. Халықаралық деректер қорынан, нормативтік-техникалық құжаттамадан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінен, дәлелді медицина деректер қорынан ақпаратты	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде, дәлелді медицина деректер базасында ақпаратты іздейді	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде, дәлелді медицина деректер базасында ақпаратты іздейді және

	жағдайында бағдарлап отырады. Фармацевтикалық қызмет саласындағы білімін біледі және қолданады. Мақсат қояды, бағыныштылардың қызметін ынталандырады, олардың жұмысын ұйымдастырады.	2. Маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттамайды. 3. Фармацевтикалық өнімді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасамайды.	іздейді. 2. Маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттайды. 3. Фармацевтикалық өнімді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетингтік жоспарды сипаттайды.	және түсіндіреді. 2. Фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелеп, практикалық іс-әрекетке бейімдейді; пәндердің қиылысында салааралық байланысқа ие: дәрілік технологиялар, фармацевтикалық химия, фармакогнозия; кәсіби қызмет саласында АТ – технология негізіндегі ақпаратты қолданады. 3. Дәріханалардың экономикалық талдауы, баға саясаты, рентабельділігі саласындағы кәсіби мәселелерді шешеді. 4. Мүмкін болған	түсіндіреді. 2. Фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелеп, практикалық іс-әрекетке бейімдейді; пәндердің қиылысында салааралық байланысқа ие: дәрілік технологиялар, фармацевтикалық химия, фармакогнозия; кәсіби қызмет саласында АТ – технология негізіндегі ақпаратты қолданады. 3. Фармацевтикалық кәсіпорынның шаруашылық қызметінің жеке көрсеткіштерін салыстырып, өзара байланысын анықтай алады. 4. Дәріханалардың экономикалық талдауы, баға саясаты, рентабельділігі

				нұсқаларды бағалайды және мәселелерді шешу үшін маркетингтік зерттеу әдістерін орынды таңдайды. 5. Фармацевтикалық өнімдерді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды, жоспарларды бақылайды және реттейді. 6. Басқару шешімін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін сипаттайды.	саласындағы кәсіби мәселелерді шешеді. 5. Аргументтерді тұжырымдайды, ықтимал нұсқаларды бағалайды және мәселелерді шешу үшін маркетингтік зерттеу әдістерін орынды таңдайды. 6. Фармацевтикалық өнімдерді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды, бақылайды және реттейді. 7. Басқару шешімдерін қабылдау да және мәселелерді шешуде өкілеттіктерді беру дағдыларын көрсетеді.
ОН 4	Кәсіби және	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару,	1. Фармацевтикалық ұйымды басқаруда	1. Фармацевтикалық ұйымды басқаруда

	тұлғалық даму міндеттерін өз бетінше анықтайды, өзін-өзі тәрбиелеумен айналысады, біліктілігін арттыруды саналы түрде жоспарлайды.	бойынша қорытынды жасай алмау, жанжалдарды шешу. 2. Дәріхана ұйымдарында сатып алу кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдай алмайды.	жанжалдарды шешу бойынша қорытынды жасайды. 2. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 3. Дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдай алады.	әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалдарды шешу туралы өз пікірлерін айтады және қорытынды жасай алады. 2. Мамандар мен маман еместерге дәріхана қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін болжау және жоспарлау мәселелері бойынша ақпарат береді және ғылыми-кеңес беру қызметтерін көрсетеді. 3. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді позициялау процесінде жылжыту жоспарын әзірлейді.	әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалдарды шешу туралы өз пікірлерін айтады және қорытынды жасай алады. 2. Оңтайлы басқару шешімін таңдайды. 3. Мамандар мен маман еместерге дәріхана қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін болжау және жоспарлау мәселелері бойынша ақпарат береді және ғылыми-кеңес беру қызметтерін көрсетеді. 4. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 5. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді позициялау процесінде жылжыту жоспарын

				5.Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды.	әзірлейді. 6. Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды. 7. Кәсіби міндеттерді тиімді орындау, кәсіби және тұлғалық даму үшін қажетті ақпаратты пайдалануды біледі.
ОН 5	Дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана өнімдерін талапқа сай қабылдауды, сақтауды ұйымдастырады. Сауда залын безендіруге қатысады. Халыққа және медициналық ұйымдарға дәрілік заттарды, медициналық бұйымдарды және	1. Дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана ассортименті тауарларын қабылдау, сақтау мәселелері бойынша талаптарға сәйкес қорытынды жасауға қабілетсіз. 2. Сауда залын безендіруге қатыса алмайды.	1.Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша	1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және Азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану	1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және Азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша

	дәріхана ассортиментіндегі тауарларды босатады.		ғылыми-консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады. 3. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады.	мәселелері бойынша ғылыми-консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады. 3. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады. 4. Халықты сапалы, тиімді қауіпсіз дәрілік заттармен және медициналық бұйымдармен	ғылыми-консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады. 3 Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады. 4. Халықты сапалы, тиімді қауіпсіз дәрілік заттармен және медициналық бұйымдармен қамтамасыз етуді ұйымдастырады және

				қамтамасыз етуді ұйымдастырады және жүзеге асырады.	жүзеге асырады. 5. Халыққа және мамандарға дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды ұтымды пайдалану мәселелері бойынша консультациялық көмек көрсетеді.