#  НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТИТУТ «РЕАВИЗ»**

**Кафедра Фармации**

**Методические рекомендации по написанию курсовых работ**

**по управлению и экономике фармации**

Исполнитель: Бельчикова Г.В.

Разработка утверждена на

методическом совещании кафедры.

Протокол от «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2014 г

 Зав. кафедрой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н.В.Русакова

Самара 2014 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| СОДЕРЖАНИЕ ВВЕДЕНИЕ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_31. Требования, предъявляемые к курсовой работе\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_32. Выбор темы курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_43. Работа по изучению литературных источников \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_44. Оформление библиографического описания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_55. Построение и оформление курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_76. Структура курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_77. Оформление курсовой работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_88. Защита курсовой работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_99. Примерная тематика курсовых работ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_13 Приложение 1 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_19 Приложение 2\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20  ВВЕДЕНИЕ Курсовая работа – это самостоятельная учебно-исследовательская работа студента, выполненная на актуальную в научном и практическом отношении тему, связанную с углубленными и разносторонними исследованиями в области управления и экономики фармации. Цель курсовой работы заключается в расширении знания студента по изучаемой дисциплине, закреплении практических навыков, в умении пользоваться периодической, справочной, реферативной литературой.Необходимо научиться анализировать и обобщать литературные данные, уметь применять полученные знания для решения практических задач. Выполнение курсовой работы в наибольшей степени способствует подготовке молодого специалиста (провизора)к самостоятельной работе. 1. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ При выполнении курсовой работы по дисциплине «Управление и экономика фармации» студент отбирает и реферирует литературу по изучаемому вопросу, обобщает литературные данные в виде обзора, делает выводы из полученных данных и дает практические рекомендации. Курсовая работа по УЭФ должна быть выполнена на актуальную тему, имеющую научную и практическую значимость. Структура курсовой работы: 1. Титульный лист. 2. Содержание. 3. Введение. 4. Обзор литературы. 5. Заключение, выводы и рекомендации. 6. Список используемой литературы. В процессе выполнения курсовой работы на различных ее этапах студент должен: ● обосновать актуальность темы курсовой работы; ● подобрать и изучить литературные источники; ● собрать необходимый фактический материал; ● проанализировать подученные данные и сделать соответствующие выводы; ● подготовить иллюстрации (таблицы, графики, рисунки и т. п.); ● систематизировать полученный материал и оформить курсовую ра боту. Курсовая работа, содержащая результаты собственных эксперимен-тальных данных, может стать частью будущей дипломной работы.  2. ВЫБОР ТЕМЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ Выбор темы курсовой работы – это первый ответственный этап, от которого зависят результаты работы. Примерный перечень тем курсовых работ разрабатывается на кафедре фармации и утверждается заведующим кафедрой. Тематика курсовых работ должна отвечать учебным целям дисциплины «Управление и экономика фармации» как науки и сочетаться с практическими задачами фармацевтического маркетинга и менеджмента (см. прил. 2). Целесообразно, чтобы темы курсовых работ соответствовали основным направлениям научных исследований, проводимых сотрудниками кафедры. В некоторых случаях кафедра может разрешить выполнение курсовой работы по теме, предложенной самим студентом. Курсовая работа выполняется под руководством преподавателя кафедры. Допускается также соруководство курсовой работой преподавателями других кафедр, если тема работы комплексная. По своему характеру и степени трудности темы курсовых работ отличаются, поэтому при их выборе студент должен проконсультироваться с руководителем, хорошо уяснив смысл работы и степень ее трудности. Тема и задание для выполнения курсовой работы за студентом закрепляются в сентябре-октябре IX семестра 5 курса дневной и XI семестра 6курса заочной форм обучения. В процессе выполнения курсовой работы руководителем проводятся индивидуальные или групповые консультации. Черновой вариант курсовой работы представляется руководителю в ноябре месяце текущего учебного года. Если преподаватель дает положительную рецензию, студент оформляет окончательный вариант курсовой работы с учетом изменений и рекомендаций руководителя.3. РАБОТА ПО ИЗУЧЕНИЮ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ Сбор материала для выполнения курсовой работы по УЭФ следует начинать с поиска, изучения и анализа литературных источников. При выполне-нии курсовой работы должно быть использовано не менее 10 литературных источников из числа нормативной и периодической литературы. Поиск литературы осуществляется студентом самостоятельно с помощью каталогов научных библиотек, библиографических справочников и указателей литературы в книгах и статьях. Ознакомление с литературными источниками по интересующему вопросу следует начинать с просмотра фармацевтических и медицинских периодических изданий: «Фармацевтический вестник», «Фармация», «Новая аптека», «Российские аптеки», «Химико-фармацевтический журнал», «Вопросы биологической, медицинской и фармацевтической химии», «Ремедиум», «Аптечный бизнес», «Фарматека», «Экономический вестник фармации», «Нормативные акты и комментарии», «Фармацевтическое обозрение», «Экспериментальная и клиническая фармакология», «Провизор», «Фармацевтические ведомости», « Первостольник», реферативного журнала «Биологическая химия», а также различных справочников, материалов съездов и научных конференций, изданных в последние годы. Параллельно следует начать просмотр библиотечных каталогов (алфавитного, систематического, предметного и электронного). В алфавитном каталоге работы располагаются по алфавиту фамилий их авторов или заглавий. Такой порядок расположения позволяет установить наличие конкретной публикации, когда читателю известны автор или заглавие. Законспектированную литературу необходимо сразу сгруппировать по разделам курсовой работы. После этого можно приступать к написанию обзора литературы. Обзор литературы должен показать умение студента самостоятельно проводить поиск и систематизировать литературные данные, делать выводы и обобщения, необходимые для глубокого раскрытия темы. При оформлении курсовой работы в тексте обязательно приводятся ссылки на литературный источник, номер источника заключается в квадратные скобки, например: [7]. В конце курсовой работы помещается список литературы, включающий обязательно все цитируемые литературные источники. Нумерация в списке литературы проводится по мере цитируемости источника информации. Нумерация осуществляется арабскими цифрами. Ниже приведены примеры оформления библиографического списка, включающего различные виды литературных источников (в соответствии сГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа»). 4. ОФОРМЛЕНИЕ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОГО ОПИСАНИЯ Общие правила *Книга под фамилией автора* Васнецова О.А. Медицинское и фармацевтическое товароведение :учебник для мед. и фармацевт. вузов и мед. специалистов / О.А. Васнецо-ва. – М. : ГЭОТАР-Медиа, 2005. – 607 с. *Книга под заглавием* Медицинское и фармацевтическое товароведение: практикум : учеб-ник для студ., обуч. по специальностям 040500 – Фармация, 040600 – Се-стринское дело / Л.И. Бабаскина [и др.] ; под ред. О.А. Васнецовой. – М. :ГЭОТАР-Медиа, 2005. – 702 с. Управление и экономика фармации : учебник для студ., обучающих-ся по специальности 040500 «Фармация»: в 4 т. / под ред. Е.Е. Лоскуто-вой. – М. : ACADEMIA, Т. 2 : Учет в аптечных организациях: оператив-ный, бухгалтерский, налоговый. – 2004 . – 446 с. *Статья из продолжающегося издания* Афанасьева Т.Г. Анализ фармацевтического рынка препаратов, при-меняющихся для лечения артериальной гипертензии / Т.Г. Афанасьева //Вестн. Воронеж. гос. ун-та. Сер. : Химия. Биология. Фармация. – 2007. –№ 1. – С. 135–138. *Статья из журнала* Хампира Е. Мерчандайзинг в аптеке: от теории к практике / Е. Хампи-ра //Фармацевтическое обозрение. – 2004. – № 2. – С. 8–15. Славич-Приступа А.С. Ключевые резервы повышения конкуренто-способности аптечных предприятий / А.С. Славич-Приступа // Новая Апте-ка. – 2003. – № 5. – С. 31–36. *Статья из сборника* Болдырева Е.В. Исследования ассортимента косметических средств ап-течных организаций Воронежской области методом экспертных оценок /Е.В. Болдырева // Разработка, исследование и маркетинг новой фармацевти-ческой продукции : сб. науч. тр. – Пятигорск, 2007. – Вып. 62. – С. 592–594. *Тезисы* Чупандина Е.Е. Практические аспекты реализации оценки устойчи-вости фармацевтической организации / Е.Е. Чупандина, Г.Т. Глембоцкая //Медико-фармацевтический конгресс «Аптека 2007» : мат-лы научной про-граммы, Москва, 23–26 октября 2007 г. : тез. докл. – С. 90–91. *Авторефераты диссертации* Пиняева О.А. Хемостимулирующее воздействие производных хромана термооксидирование арсения галлия: автореф. дис. ... канд. хим. наук /О.А. Пиняева. – Воронеж, 2001. – 27 с. *Библиографическое описание документа в Интернете* Канаян Кира, Канаян Рубен. Проектирование аптеки: «детский уго-лок». – (http://www.usconsult.ru/b\_03 5 .html). 5. ПОСТРОЕНИЕ И ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ Построение курсовой работы по УЭФ и ее оформление является очень ответственным этапом и требует творческого отношения исследователя. Дляуспешного решения этой задачи необходимо придерживаться определенныхтребований:1. четко и ясно излагать материал, соблюдая при этом системность и последовательность;
2. стремиться как можно более полно раскрывать тему;
3. делить текст рукописи на абзацы, т. е. смысловые части, начинающиеся с красной строки, с целью облегчения чтения и усвоения содержания работы. Критерием такого деления является смысл написанного: каждый абзац включает самостоятельную мысль, выраженную одним или несколькими предложениями;
4. при работе над курсовой следует избегать частых повторений одних и тех же слов, выражений, не допускать перехода к новой мысли, пока предыдущая не получила законченного выражения;
5. объективно излагать факты или результаты собственных исследований (если работа носит экспериментальный характер);
6. соблюдать единство условных обозначений, пользоваться общепринятыми сокращениями слов. Разрешается сокращать часто повторяемые специальные термины, названия. При первом упоминании таких обозначений обязательно приводят их полное название и в скобках – сокращенное, например, лекарственный препарат (ЛП), маркетинговое исследование (МИ).

 6. СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ Структура курсовой работы зависит от характера темы и конкретного содержания работы, однако общим является наличие следующих нижеописанных разделов. Титульный лист (см. прил. 1). В содержании раскрывается структура работы, содержание глав и отдельных разделов. Заголовки содержания должны точно повторять заголовки, приведенные в тексте. Заголовки одинаковых ступеней рубрикации необходимо располагать друг под другом. Заголовки каждой последующей ступени смещают на 3–5 знаков вправо по отношению к заголовкам предыдущей ступени. Заголовки глав нумеруют римскими цифрами, подзаголовки – арабскими. Все заголовки начинают с прописной буквы и последнее слово каждого заголовка соединяют отточием с соответствующим ему номером страницы в правом столбце оглавления. Во введении необходимо раскрыть сущность темы, ее актуальность, новизну; сформулировать цели и задачи исследования, показать научную и практическую значимость полученных результатов. Объем введения не более 1–2 страниц В обзоре литературы обобщаются, систематизируются и анализируются основные положения по теме исследования. Этот раздел не должен представлять беспорядочное изложение точек зрения различных авторов. В обзоре в основном используется литература за последние 3–5 лет и нормативно-законодательная база, если это необходимо. Объем литературного обзора курсовой работы должен составлять основную часть текста (18–23 страницы). Если есть необходимость, то курсовая работа иллюстрируется рисунками, фотографиями, таблицами. Все таблицы, если их несколько, нумеруются арабскими цифрами. Над правым верхним углом таблицы помещают надпись «Таблица...» с указанием порядкового номера (например, Таблица 2). Ниже приводится название таблицы, расположенное по центру и выделенное жирным шрифтом, без точки в конце. Если таблица не помещается на одной странице, ее переносят на другую, где указывают «Продолжение табл.», ее номер, а также в отдельной строке номера граф. Подписи под фотографиями, диаграммами и графиками должны быть четкими и содержать исчерпывающую информацию об объектах и явлениях. Делается общая нумерация для рисунков, фотографий и отдельно – нумерация таблиц. Подпись под всеми видами иллюстраций состоит из слова «Рис.», номера рисунка (например, «Рис. 3») и наименования рисунка. Длина каждой полной строки под рисунком должна совпадать с шириной рисунка. Между подписью к рисунку и следующим текстом делается 2 пробела. Ссылки в тексте на номер рисунка, таблицы, страницы, главы пишут сокращенно, например, «рис. 3», «табл. 5», «стр. 15». Если указанные слова не сопровождаются порядковым номером, их следует давать в тексте полностью, без сокращений, например, «из рисунка видно, что...», «таблица показывает, что...». Объем данного раздела в курсовой работе должен составлять около10–15 страниц, включая иллюстративный материал. Заключение в курсовой работе дается в виде общего резюме по исследованию объемом около 1–2 страниц или выводов в виде отдельных (2–5) пунктов. **Цель выводов** – в максимально сжатом виде передать основное со-держание полученных результатов, а также отразить суть и ценность про-веденных исследований. В выводах дается заключение о современном со-стоянии изучаемого раздела. В работе, имеющей практическое значение, выводы должны содержать конкретные рекомендации, которые могли бы быть внедрены в фармацевтическую практику. При необходимости в курсовую работу может быть включен раздел «Приложение», куда можно поместить справочный и вспомогательный материалы, копии рацпредложений и авторских свидетельств, акты внедрения, заключения о биологической активности растительных экстрактов или выделенных веществ, копии фармакопейных статей. Если приложений несколько, то их нумеруют; в правом верхнем углу пишут «Приложение 1», «Приложение 2» и т. д. 7. ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ Титульный лист является первой страницей курсовой работы и оформляется по определенной форме (см. прил. 1). Нумерация страниц в курсовой работе начинается со второй, первой страницей считается титульный лист, а второй – оглавление. Каждый раздел начинают с новой страницы. Поля на страницах: 3 см – слева, 1,5 см – справа, по 2 см – сверху и снизу. Общий объем курсовой работы вместе со списком используемой лите-ратуры и иллюстрациями должен составлять 25–30 страниц электронноготекста. При оформлении курсовой работы необходимо использовать редактор Word. Формат листа А4. Параметры страниц: верхнее поле – 2 см, нижнее –2 см, левое поле – 3 см, правое поле – 1,5 см. Кегль заголовков – 14 рt, жирный. Кегль основного текста – 14 pt. Межстрочное расстояние – 1,5 интервал. Шрифт Times New Roman. Заголовки и подзаголовки курсовой работы отделяют от основного текста, и точка в их конце не ставится. Заголовки следует выделять из текста различными шрифтами или подчеркиванием. Важно, чтобы приемы вы-деления заголовков одной значимости были одинаковые по всему тексту. Взаголовке не допускается перенос слов. При написании курсовой работы следует пользоваться терминами, принятыми в области фармации и смежных с ней областях: биологии, ботаники, органической химии и др. Язык курсовой работы должен быть четким, ясным, а изложение – логичным и последовательным. Работа по контролю содержания курсовой работы начинается с общей оценки ее структуры. Следует проверить, насколько логично и последовательно изложен материал. В процессе такой проверки обычно выявляются допущенные в изложении противоречия, пропуски, а также дефекты работы. После того как работа оформлена, ее следует тщательно проверить, особенно ссылки, даты, фамилии и инициалы.ЗАЩИТА КУРСОВОЙ РАБОТЫ Защита курсовой работы осуществляется на производственном совещании по месту прохождения практики, при обязательном присутствии руководителя практики от кафедры. Возможна так же на кафедре в присутствии руководителя практики от аптеки. Оценка за производственную практику выставляется с учетом оценки курсовой работы. Студент, не выполнивший курсовую работу, считается задолжником по соответствующей производственной практике. Курсовые работы, представляющие теоретический или практический интерес, выдвигаются на конкурс СНО, отмечаются приказом и передаются в аптечные учреждения для внедрения. Итоги выполнения курсовых работ обсуждаются на заседании кафедры. Защита курсовой работы по УЭФ должна быть представлена в виде презентации.**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**по содержанию презентациидля защиты курсовых работ**ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ****1. Рекомендации по дизайну презентации**Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызывала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления:- презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений (таблицы, диаграммы, графики). Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Так, например, для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической – яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде;- все объекты слайда (текст, рисунки, таблицы, диаграммы) должны появляться автоматически в заданной последовательности, а смена слайдов должна происходить по щелчку;- общее требование к расположению материалов на слайде – возможность его прочитать из любого места в аудитории, удобное для глаз сочетание цветов, разумное использование мультипликации и звуковых фрагментов;- важным является требование читаемости (различимости букв, цифр, линий – как по размеру, так и цвету);- текстовый фрагмент должен быть структурирован: иметь заголовок, в случае списка – каждый его элемент должен быть четко обозначен. При необходимости, ключевые слова могут быть выделены жирным шрифтом или цветом.**Требования к оформлению презентаций.**В оформлении презентаций выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации на них. Для создания качественной презентации необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к оформлению данных блоков.**Оформление слайдов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Стиль** | - единый стиль (шаблон) оформления;- следует избегать стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;- дизайн презентации не должен противоречить содержанию |
| **Фон** | - для фона лучше выбрать холодные цвета – синий, серый, зеленый |
| **Использование цвета** | - на одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовка, один для текста- для фона и текста использовать контрастные цвета. |
| **Анимационные эффекты** | * - анимационные эффекты использовать в учебной презентации запрещено
 |

**Представление информации**

|  |  |
| --- | --- |
| **Содержание информации** | * -на слайде используют короткие слова и предложения;
* - заголовки должны привлекать внимание аудитории
 |
| **Расположение информации на странице** | предпочтительно горизонтальное расположение информации;* наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана
 |
| **Текстовая информация** | * размер шрифта: 24–48 пункта (заголовок), 20–32 пунктов (обычный текст);
* цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
* тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;
* курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.
 |
| **Способы выделения информации** | Следует использовать:* рамки; границы, заливку; штриховку, стрелки; рисунки,
* диаграммы, схемы для иллюстрации наиболее важных фактов.
 |
| **Графическая информация** | * для наглядного отображения и сравнения данных рекомендуется использовать диаграммы;
* все рисунки, диаграммы, графики должны иметь заголовки;
* рисунки и диаграммы должны быть интересны, привлекательны и должны соответствовать содержанию;
* рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
* желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
* цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
* если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем
 |
| **Объем информации** | не стоит заполнять один слайд слишком большим объемом информации |
| **Требования к оформлению заголовков** | * точку в конце заголовка не ставить;
* не следует писать длинные заголовки;
* слайды не могут иметь одинаковые заголовки.
 |
| **Виды слайдов** | Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов:* с текстом;
* с таблицами;
* с диаграммами.
 |

**2. Требования к содержанию презентации**Содержание презентации должно быть четко структурировано. Это относится как к плану устного выступления, так и к визуальным элементам.Каждый новый слайд должен логически вытекать из предыдущего и одновременно подготавливать появление следующего (лучший способ проверить, правильно ли построена презентация, — быстро прочитать только заголовки, если после этого станет ясно, о чем презентация — значит, структура построена верно).Слайды, сопровождающие доклад, должны обеспечить полное и точное представление материала в максимально удобной для восприятия форме в пределах отведенного времени. Они должны отражать ключевые моменты доклада, а также содержать материал, который либо трудно, либо долго описывать словами. Слайды позволяют «оживить» доклад и избежать монотонности. Автор при изложении материала доклада должен строго следовать последовательности слайдов.**Примерная тематика курсовых работ:**1. Лицензирование аптечных предприятий
2. Правовые основы проведения мероприятий по проверкам аптечных организаций
3. Прием товара в аптеку
4. Некоторые аспекты проверки аптечных организаций
5. Изучение влияния принципов выкладки товара аптечного ассортимента на изменение объемов товарооборота (на примере аптеки №     города)
6. Анализ рынка нестероидных противовоспалительных средств и анальгетиков -антипиретиков
7. Исследование рынка диуретических средств
8. Анализ номенклатуры ЛП, используемых при лечении бронхиальной астмы
9. Клинико-экономические аспекты лечения артериальной гипертонии
10. Маркетинговые исследование ассортимента ЛП на примере оптово-розничной сети (……региона)
11. Методы оценки управленческого персонала в организации
12. Мерчандайзинг в аптеке.
13. Фармацевтическая культура в системе отношений участников лекарственного обращения
14. Особенности фармацевтической экономики в рыночных условиях
15. Рекламно-информационная выкладка товаров аптечного ассортимента
16. Эффективность  маркетинговых технологий на фармацевтическом рынке
17. Основы конкуренции и риск менеджмента в фармбизнесе
18. Анализ рынка поставщиков, равномерность и ритмичность поступления товаров в аптеку (на примере аптеки №…… города)
19. Хранение лекарственного растительного сырья
20. Вопросы развития нормативной базы на фармацевтическом рынке
21. Формирование торговой и ассортиментной политики аптеки
22. Мерчандайзинг: Выкладка товаров в аптеках
23. Экономика фармацевтической организации
24. Управление запасами как элементом оборотных активов
25. Проблема безрецептурного отпуска лекарств
26. Планирование маркетинговой деятельности для аптечного предприятия
27. Маркетинг как вид экономической деятельности
28. Менеджмент оборотных средств
29. Генеральная маркетинговая стратегия аптечного предприятия
30. Применение метода маркетинговых исследований в работе аптечных предприятий
31. Рынок фармацевтической продукции в РФ
32. Ценообразование на фармацевтическом рынке.
33. Лекарственные средства, подлежащие предметно-количественному учету: требования к хранению
34. Изучение номенклатуры ЛП безрецептурного отпуска отдельной фармакотерапевтической группы: ЛП, используемые при заболеваниях ЖКТ
35. Организация контроля качества продукции, изготавливаемой в условиях аптек.
36. Анализ показателей по труду в аптеки № \_\_\_ г. Самары
37. Эффективность работы аптечных предприятий
38. Трудовые ресурсы предприятия: формирование и эффективность их использования  (на примере аптеки ……….. города)
39. Финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия (на примере аптеки ……….. города
40. Организация лекарственного обеспечения МО (на примере аптеки)
41. Психологический портрет руководителя аптек в стиле руководства
42. Управление аптекой, требования к квалификации руководителя в современных условиях
43. Фармацевтическая помощь как новая форма обслуживания населения
44. Система кредитования и ее современные формы
45. Отдельные маркетинговые исследования рынка мягких ЛФ для наружного применения (на примере аптеки…. города)
46. Опыт аптечных организаций в области управления продажами
47. Техника эффективных продаж
48. Анализ издержек обращения (на примере аптеки)
49. Маркетинговые перспективы и стратегии московских аптечных сетей
50. Банковское кредитование деятельности аптек
51. Проблемы фальсификации ЛС в ………….. (регион)
52. Научно-теоретические подходы к исследованию проблемы возникновения конфликтов
53. Информационные технологии в фармации
54. Налоговый контроль и налоговые проверки
55. Процесс управления фармацевтической организации и его этапы
56. Конкуренция как стимул для развития фармбизнеса
57. Гигиена аптеки (на примере аптеки)
58. Вопросы законодательного обеспечения здравоохранения в РФ
59. Система управления персоналов в аптечном предприятии – организации малого бизнеса
60. Рекламно-информационная выкладка товаров аптечного ассортимента
61. Космецевтические средства как особая категория товаров аптечного ассортимента
62. Процесс стратегического планирования в маркетинге
63. Товар и товарная политика в маркетинге
64. Предметно-количественный учет в аптечных учреждениях
65. Сертификация лекарственных средств и медицинских изделий в РФ
66. Современное состояние нормативно-правового регулирования в фармацевтической деятельности
67. Применение метода маркетинговых исследований в работе аптечных предприятий
68. Инновационный менеджмент в аптечных организациях
69. Применение методов маркетинговых исследований в работе аптечных предприятий
70. Конкурентоспособность фармацевтической организации в условиях рынка
71. Рекламная  политика аптечных предприятий
72. Проблемы регулирования деятельности оптовых и различных структур на российском фармрынке
73. Факторинг на рынке фармации
74. Анализ отдельных показателей мелкорозничных аптечных учреждений
75. Нормативно-правовая основа сертификации и качества ЛС в предотвращении фальсифицированных лекарственных препаратов
76. Инновационный менеджмент в фармбизнесе
77. Основные механизмы стимулирования сбора товара аптечного ассортимента
78. Кредитование в деятельности аптек
79. Особенности налогообложения аптечных предприятий
80. Новые модели взаимоотношений аптек и дистрибьюторов
81. Факторинг. Финансовые отношения между аптекой и поставщиком
82. Реклама лекарственных  препаратов
83. Контролинг и финансовый менеджмент аптечных организаций
84. Порядок заключения трудового договора в аптечных организациях
85. Нововведение как отчет инновационной деятельности фармацевтической организации
86. Инновационный процесс на фармацевтическом рынке
87. Бюджетирование как форма  менеджмента в аптеке
88. Особенности финансового планирования в современных условиях (на примере аптечных организаций)
89. Научно-методические подходы, определяющие результативность работы руководителя фармацевтической организации
90. Психология управления персоналом фармацевтической организации
91. Налоговая система РФ: сущность налогообложения, его функции и виды
92. Конкуренция как стимул для развития фармбизнеса
93. Личные продажи на фармрынке
94. Фармацевтическая культура в отношении участников лекарственного обращения
95. Конкуренция как стимул для развития фармбизнеса
96. Реклама на фармрынке
97. Кредитование в деятельности аптек
98. Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке
99. Инновационные информационные технологии в фармации
100. Маркетинговые мероприятия на фармрынке
101. Учет затрат и запасов в аптечных организациях
102. Управление производственным процессом фармацевтической организации
103. Актуальные проблемы трудовых отношений в фарморганизациях
104. Управление маркетингом: рыночные возможности фармацевтической организации и их анализ
105. Трудовой кодекс РФ: участие работников в управлении  фарморганизцией
106. Маркетинговые исследования в фармацевтическом бизнесе
107. Информационные технологии в фармации: дисковая операционная система
108. Информационные системы в фармации: базовые характеристики работы интегрированных программных комплексов
109. Инновационный процесс на фармацевтическом рынке
110. Нововведение как объект инновационной деятельности фармацевтической организации
111. Порядок заключения трудового договора в аптечных организациях
112. Бухгалтерский учет  в фармацевтических организациях
113. Реклама лекарственных препаратов.
114. Мерчандайзинг. Анализ ассортимента и управление товарным запасом.
115. Хранение гомеопатических лекарственных средств. Отпуск.
116. Менеджмент по вопросам снабжения покупателей.
117. Маркетинговые перспективы и  стратегии  аптечных сетей …..(регион).
118. Инновационный менеджмент в фармацевтической компании.
119. Особенности управления межличностными конфликтами. Методы их предупреждения.
120. Особенности мерчандайзинга в  деятельности аптек.
121. Современное состояние нормативно-правового регулирования в фармацевтической деятельности.
122. Товары для матери и ребенка (до 1 года). Методология и организация хранения.
123. Безопасность товаров аптечного ассортимента. Фальсифицированные ЛС.
124. Управление аптекой. Критерии эффективного руководства.
125. Классификация и способы упаковки товаров.
126. Нормативно- правовая основа сертификаций и качества ЛС в предотвращении фальсифицированных лекарственных препаратов
127. Налогообложение и виды налогов в аптечных организациях.
128. Безрецептурный отпуск ЛП.
129. Анализ отдельных показателей работы мелкорозничных аптечных учреждений.
130. Система «Врач-фармацевт-пациент»: взаимодействие участников
131. Санитарно-гигиеническая характеристика аптеки.
132. Концепция GMP: контроль качества ЛС как часть системы управления качеством.
133. Виды и формы предпринимательства в фармации. Правовые отношения.
134. Борьба с контрафактными ЛС.
135. Руководство аптечным коллективом. Критерии эффективного руководства.
136. Некоторые аспекты управленческого труда руководителей аптечных учреждений.
137. Ценообразование на товары аптечного ассортимента.
138. Маркировка твердых лекарственных форм
139. Правовой аспект регулирования взаимоотношений оптовых и розничных фармацевтических организаций.
140. Проблемы российского законодательства об обращении ЛС.
141. Банковское кредитование в деятельности аптек (на примере ………… региона
142. Изучение товаров аптечного ассортимента для рекламно-информационной выкладки (на примере аптеки)
143. Маркировка, хранение и рациональное применение термолабильных лекарственных средств
144. Контролинг и финансовый менеджмент  аптечных организаций. Факторинг.
145. Образ аптечного предприятия как средство выживания в конкурентной борьбе.
146. Анализ издержек обращения аптечных учреждений (на примере аптеки).
147. Хранение лекарственного растительного сырья.
148. Подготовка фармацевтических кадров в условиях внедрения инновационных технологических решений на аптечных предприятиях ……… (регион)
149. Санитарный режим аптек.
150. Исследование инновационной деятельности фармпредприятий на примере аптечных организаций
151. Рекламная стратегия аптечных предприятий.
152. Оформление банковских операций в аптечной организации.
153. Опыт аптечных организаций города (региона)в области управления продажами.
154. Вредные условия  труда в аптечных организациях.
155. Изучение лекарственных средств безрецептурного отпуска отдельной фармакотерапевтической группы: противовоспалительные, жаропонижающие ЛС.
156. Роль маркетинга  в современной  деятельности аптечных организаций
157. Спрос на товары аптечного ассортимента. Его формирование.
158. Правила продажи валеофармацевтических средств, БАД и продуктов питания в аптеке.
159. Формирование цен на фармацевтическом рынке в современных условиях.
160. Правовые и психологические аспекты расторжения трудового договора

**Приложение 1.** **Титульный лист****НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ****ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ****«МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТИТУТ «РЕАВИЗ»****Кафедра Фармации** КУРСОВАЯ РАБОТАпо управлению и экономике фармации  **ИЗУЧЕНИЕ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОГО СПРОСА НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ  В АПТЕКАХ** **Выполнил студент:** **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****(ФИО)****Группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Дата** | **ФИО****преподавателя** | **Подпись** |
| **Сдано** |  |  |  |
| **РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ РАБОТЫ** |
| **ЗАЧТЕНО** |  |  |  |
| **Вернуть на доработку** |  |  |  |
| **Сдано после доработки** |  |  |  |
| **ЗАЧТЕНО** |  |  |  |

 **Самара**  **201\_ г.**ПРИМЕР**Приложение 2****НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ****ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ****«МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТИТУТ «РЕАВИЗ»****Кафедра Фармации**  **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  по выполнению курсовой работы на тему:  **ИЗУЧЕНИЕ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОГО СПРОСА НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ  В АПТЕКАХ**          **Самара 2014**ВВЕДЕНИЕ            Главной целью [социальной](http://go.mail.ru/mcached?q=%F1%EE%F6%E8%E0%EB%FC%ED%E0%FF%20%F4%F3%ED%EA%F6%E8%FF%20%E0%EF%F2%E5%EA%E8&c=82&r=23300871) политики [аптеки](http://go.mail.ru/mcached?q=%F1%EE%F6%E8%E0%EB%FC%ED%E0%FF%20%F4%F3%ED%EA%F6%E8%FF%20%E0%EF%F2%E5%EA%E8&c=82&r=23300871) является последовательное повышение доступности лекарственной помощи.  Проблема неудовлетворенного спроса населения на уровне аптечных организаций  в условиях постоянного роста ассортимента лекарственных средств на фармацевтическом рынке страны остается актуальной.Под ассортиментной доступностью понимается возможность для потребителя приобретения  необходимого рецептурного или безрецептурного лекарственного препарата, а также любого другого товара аптечного ассортимента. Неудовлетворенный спрос – отказы по запросам потребителей.Дефектура – отсутствие необходимого потребителю лекарственного препарата в аптечной организации. Цель выполнения данной курсовой работы: закрепление знаний и практических навыков по «Управлению и экономике фармации».Основные задачи при выполнении  курсовой работы:1. Анализ литературы;
2. Мониторинг дефектуры;
3. Выявление количественных и качественных показателей дефектуры
4. Изучение влияния отказов на экономические показатели аптеки.

**План курсовой работы:**I.                                                        Анализ литературы Необходимо провести анализ не менее 5 статей, опубликованных в фармацевтических журналах, по ассортиментной доступности ЛП (3-5 страниц обзора, статьи приложить).II.                                                    Практическая часть.  Включает в себя сбор и анализ информации. Листы наблюдения приложить к работе. 2.1 Сбор информации.Исходной информацией служат данные наблюдений и регистрации отказов в ЛП в аптеке в течении 10 дней. В настоящее время минимальный ассортимент зависит от вида аптечной организации, поэтому обязательно укажите вид аптечной организации, где выполнялась курсовая работа, (нужное подчеркните):1. Аптека готовых лекарственных форм
2. Аптека производственная
3. Аптека производственная с правом изготовления асептических лекарственных препаратов
4. Аптечный пункт
5. Аптечный киоск
6. ИП, имеющий лицензию на фармацевтическую деятельность.

 **Лист наблюдения №** Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_                               Время \_\_\_\_\_\_\_         Количество посетителей за время исследования (смену) \_\_\_\_\_\_\_\_Средняя стоимость чека \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Товарооборот за смену   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Таблица  1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| День недели:\_\_\_\_\_\_\_\_ | **Наименование ЛП** | **Количество отказов** | **ЖНВЛП****(+/-)** | **Обязательный минимальный ассортимент****(+/-)** | **Цена на ЛП** | **Причина отказа** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |

**2.2. Анализ информации****2.2.1. Доля ЖНВЛП в структуре отказов**Для выполнения задания необходимо учитывать информацию из таблицы №1, гр. 2 и гр. 3.                                                                                                   Таблица 2

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Листа наблюдения | День недели | Кол-вопосетителей | Общее кол-во отказов | Кол-во отказов наЖНВЛП | Доля отказов ЖНВЛП от посетителейгр5/гр3\*100% | Доля ЖНВЛП в структуре отказовгр5/гр4\*100% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. |   |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |   |
| 3. |   |   |   |   |   |   |
| 4. |   |   |   |   |   |   |
| 5. |   |   |   |   |   |   |
| 6. |   |   |   |   |   |   |
| 7. |   |   |   |   |   |   |
| 8. |   |   |   |   |   |   |
| 9. |   |   |   |   |   |   |
| 10. |   |   |   |   |   |   |
| Сумма |   |   |   |   |   |   |
| Среднее значение в день |   |   |   |   |   |   |

**Наиболее часто встречающиеся причины отказов:****1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****5.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****2.2.2. Определение частоты отказов на ЛП из перечня ЖНВЛП.**       Для выполнения задания необходима информация из листа наблюдения частота отказов на конкретный ЛП, гр. 1и гр.2.                                                                                                      Таблица  3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование ЛП | Кол-во отказов | Доляотказовв % | Фармакотерапевтическая группа |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |
| 3. |   |   |   |   |
| 4. |   |   |   |   |
| 5. |   |   |   |   |
| 6. |   |   |   |   |
| 7. |   |   |   |   |
| 8. |   |   |   |   |
| 9. |   |   |   |   |
| 10 |   |   |   |   |
| 11. |   |   |   |   |
| 12. |   |   |   |   |
| 13. |   |   |   |   |
| 14. |   |   |   |   |
| 15. |   |   |   |   |
| 16. |   |   |   |   |
| 17. |   |   |   |   |
| 18. |   |   |   |   |
| 19. |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   | Всего: | ∑ | 100,0 |   |

    **Доля отказов (%)= Количество отказов конкретного ЛП  \*100%****Сумму по гр. 3****2.2.3. Доля  ЛП из списка минимального ассортимента аптечных организаций в структуре отказов**Для выполнения задания необходима информация из таблицы №1 гр.2 и гр.4.Таблица  4

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Листа наблюдения | День недели | Кол-вопосетителей | Общее кол-во отказов | Кол-во отказов на ЛПиз списка минимального ассортимента\*\* | Доля отказов на ЛП из списка минимального ассортимента от посетителейгр5/гр3\*100% | Доля ЛП из списка минимального ассортимента в структуре отказовгр5/гр4\*100% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. |   |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |   |
| 3. |   |   |   |   |   |   |
| 4. |   |   |   |   |   |   |
| 5. |   |   |   |   |   |   |
| 6. |   |   |   |   |   |   |
| 7. |   |   |   |   |   |   |
| 8. |   |   |   |   |   |   |
| 9. |   |   |   |   |   |   |
| 10. |   |   |   |   |   |   |
| Сумма |   |   |   |   |   |   |
| Среднее значение в день |   |   |   |   |   |   |

 **Наиболее часто встречающиеся причины отказов:****1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****5.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****2.2.4.Определение частоты отказов на ЛП из списка минимального ассортимента лекарственных средств аптечных организаций.** Для выполнения задания необходима информация из листа наблюдения частота отказов на конкретный ЛП, гр. 1и гр.2.                                                                                                         Таблица №5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование ЛП | Кол-во отказов | Доляотказовв % | Фармакотерапевтическая группа |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. |    |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |
| 3. |   |   |   |   |
| 4. |   |   |   |   |
| 5. |   |   |   |   |
| 6. |   |   |   |   |
| 7. |   |   |   |   |
| 8. |   |   |   |   |
| 9. |   |   |   |   |
| 10 |   |   |   |   |
| 11. |   |   |   |   |
| 12. |   |   |   |   |
| 13. |   |   |   |   |
| 14. |   |   |   |   |
| 15. |   |   |   |   |
| 16. |   |   |   |   |
| 17. |   |   |   |   |
| 18. |   |   |   |   |
| 19. |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   | Всего: | ∑ | 100,0 |   |

**Доля отказов (%)= Количество отказов конкретного ЛП  \*100%****Сумму по гр. 3****2.2.5.Сравнительный анализ прайс-листов дистрибьюторов и** **определение дефектуры ЛС у дистрибьюторов**    На следующем этапе исследования необходимо провести анализ прайс - листов дистрибьюторов, которые поставляют ЛП в аптечную организацию, и выявить какие ЛП находятся в стойкой и периодической дефектуре.  **Периодическая дефектура** – отсутствие ЛП на складе дистрибьютора от 2 дней до 2 недель.  **Стойкая дефектура** - отсутствие ЛП более 2 недель.  Далее необходимо определить входят ли ЛП, спрос на которые был неудовлетворен, в перечень стойкой и периодической дефектуры дистрибьюторов и заполнить таблицу №6.                                             **Дефектура дистрибьютора**                                  Таблица 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п\п | Периодическая дефектура | Стойкая дефектура |
| ***Лекарственный препарат*** | ***Дистрибьютор*** | ***Лекарственный препарат*** | ***Дистрибьютор*** |
| 1      |   |   |   |   |
| 2.       |   |   |   |   |
| 3.       |   |   |   |   |
| 4.       |   |   |   |   |
| 5.       |   |   |   |   |
| 6.       |   |   |   |   |
| 7.       |   |   |   |   |
| 8.       |   |   |   |   |
| 9.       |   |   |   |   |
| 10  |   |   |   |   |
| 11  |   |   |   |   |
| 12 |   |   |   |   |
| 13  |   |   |   |   |
| 14  |   |   |   |   |
| 15  |   |   |   |   |
| 16 |   |   |   |   |
| Всего: |   |   |   |   |

 **2.2.6**.**Экономическая оценка дефектуры**  Для выполнения задания необходима информация из листа наблюдения графы 1,2,5.Таблица №7

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование ЛП | Количествоотказов за исследуемый . период | Цена ЛП | Сумма |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 |   |   |   |   |
| 2 |   |   |   |   |
| 3 |   |   |   |   |
| 4 |   |   |   |   |
| 5 |   |   |   |   |
| 6 |   |   |   |   |
| 7 |   |   |   |   |
| 8 |   |   |   |   |
| 9 |   |   |   |   |
| 10 |   |   |   |   |
|   | Всего: |   |   | ∑: |

 Для определения потерь аптеки от отказов рассчитайте:1.                                                      Количество посетителей за исследуемый период (10 дней);2.                                                      Товарооборот за каждый день исследования: Количество посетителей \* среднюю стоимость чека;3.                                                      Определите общий товарооборот за 10 дней;4.                                                      Рассчитайте:  **Потери** =   Сумма по гр. 5 из таблицы №7   \*100 %                                       Общий товарооборот за 10 дней **Выводы:****Оформление курсовой работы**1.     Курсовая работа состоит из следующих элементов: - Титульный лист (Приложение 1)- Содержание- Часть 1. Литературный обзор (3-5 стр.)- Часть 2. Практическая работа         В данном разделе приводятся результаты исследования. Эта часть оформляется на основе таблиц, приведенных в методических рекомендациях,с обязательными выводами.- Список использованной литературы (не менее 5-10 источников)- Приложение 1. Копии 5 статей, использованных для написания литературного обзора.- Приложение 2. Листы наблюдения.  **2.** Текст курсовой работы должен быть набран на компьютере с приложением электронной версии для проверки в системе «Антиплагиат».         |

 |

Начало формы