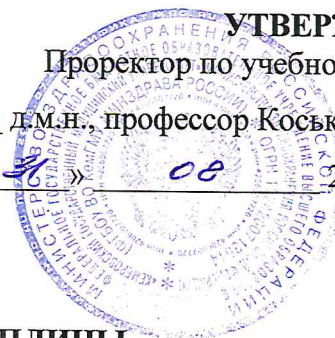


федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Кемеровский государственный медицинский университет»
 Министерства здравоохранения Российской Федерации
 (ФГБОУ ВО КемГМУ Минздрава России)

УТВЕРЖДАЮ:
 Проректор по учебной работе

д.м.н., профессор Коськина Е.В.

« 26 » 08 20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФАРМАЦИИ

Специальность 33.05.01 «Фармация»
 Квалификация выпускника провизор
 Форма обучения очная
 Факультет фармацевтический
 Кафедра-разработчик рабочей программы фармации

Семестр	Трудоем- кость		Лек- ций, ч	Лаб. прак- тикум, ч	Практ. занятий ч	Клини- ческих практ. занятий ч	Семи- наров, ч	СРС, ч	КР, ч	Экза- мен, ч	Форма промежу- точного контроля (экзамен/ зачет)
	зач. ед.	ч.									
IX	2	72	18	-	30	-	-	24	-	-	зачет
Итого	2	72	18	-	30	-	-	24	-	-	зачёт

Кемерово 2020

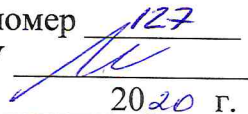
Рабочая программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 33.05.01 «Фармация», квалификация «Провизор», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 219 от «27» марта 2018 г., зарегистрированным в Министерстве юстиции Российской Федерации «16» апреля 2018 года (регистрационный номер 50789 от «16» апреля 2018 года) и учебным планом по специальности 33.05.01 «Фармация», утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО КемГМУ Минздрава России «24» 02 2020 г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры фармации протокол № 1 от «31» 08 2020 г.

Рабочую программу разработал доцент, к.экон.н., доцент И.Г. Грентикова

Рабочая программа согласована с деканом фармацевтического факультета, к.б.н.  В.В. Большаков «31» 08 2020 г.

Рабочая программа дисциплины одобрена ЦМС ФГБОУ ВО КемГМУ Минздрава России «31» 08 2020 г. Протокол № 1

Рабочая программа зарегистрирована в учебно-методическом управлении
Регистрационный номер 127
Руководитель УМУ  к.м.н. Л.К. Исаков
«31» 08 2020 г.

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Цели и задачи освоения дисциплины

1.1.1. Целями освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности в фармации» являются: формирование способности (в части универсальных компетенций) планировать и корректировать работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений ее членов; распределять поручения и делегировать полномочия членам команды, а также формирование способности (в части профессиональных компетенций) определять экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.

1.1.2. Задачи дисциплины: развитие способности организовывать и руководить работой команды, а также способности принимать участие в планировании ресурсного обеспечения фармацевтической организации.

1.2. Место дисциплины в структуре ОПОП

1.2.1. Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блок 1.2.

1.2.2. Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами: «Экономическая теория», «Медицинское и фармацевтическое товароведение».

1.2.3. Изучение дисциплины необходимо для получения знаний, умений и навыков, формируемых последующими практиками: практика по управлению и экономике фармацевтических организаций.

В основе преподавания данной дисциплины лежат следующие виды профессиональной деятельности:

1. Фармацевтический
2. Организационно-управленческий.

1.3. Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины

1.3.1. Универсальные компетенции

№ п/п	Наименование категории универсальных компетенций	Код компетенции	Содержание универсальной компетенции	Индикаторы универсальной компетенции	Оценочные средства
1	Командная работа и лидерство	УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды , выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2_{УК-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Текущий контроль: Тестовые задания №1-50,56-75 Ситуационные (обучающие) задачи № 1-15,20-25 Промежуточная аттестация: Вопросы для подготовки к зачёту №1-16, 19-30

1.3.2. Профессиональные компетенции

Профессиональный стандарт		Код компетенции	Наименование профессиональной компетенции	Индикаторы достижения профессиональных компетенции	Оценочные средства
Обобщенная трудовая функция	Трудовая функция				
Организация и руководство фармацевтической деятельностью организации Код А Уровень квалификации 7	Планирование деятельности фармацевтической организации А/01.7	ПК-6	Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	ИД-1_{ПК-6} определяет экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Текущий контроль: Тестовые задания № 51-55 Ситуационные задачи (обучающие) №16-19
					Промежуточная аттестация: Вопросы для подготовки к зачёту №17-18

1.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость всего		Семестры	
	в зачетных единицах (ЗЕ)	в академических часах (ч)	9	
			Трудоемкость по семестрам (ч)	
			9	
Аудиторная работа, в том числе:	1,3	48	48	
Лекции (Л)	0,5	18	18	
Лабораторные практикумы (ЛП)		-	-	
Практические занятия (ПЗ)	0,8	30	30	
Клинические практические занятия (КПЗ)		-	-	
Семинары (С)		-	-	
Самостоятельная работа студента (СРС), в том числе НИР	0,7	24	24	
Промежуточная аттестация:	зачет (З)			
	экзамен (Э)			
Зачёт			зачёт	
ИТОГО	2	72	72	

2. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость модуля дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 ч.

2.1. Учебно-тематический план дисциплины

№ п/п	Наименование тем	Семестр	Всего часов	Виды учебной работы					СРС
				Аудиторные часы					
				Л	ЛП	ПЗ	КПЗ	С	
1.	Предпринимательская деятельность: понятие, нормативное правовое регулирование	9	7	2	-	3	-	-	2
2.	Бизнес-модель фармацевтической организации	9	7	2	-	3	-	-	2
3.	Выбор месторасположения фармацевтической организации.	9	7	2	-	3	-	-	2
4.	Помещение и оборудование фармацевтической организации	9	7	2	-	3	-	-	2
5.	Кадровое обеспечение открываемой фармацевтической организации	9	7	2	-	3	-	-	2
6.	Разработка ассортиментной и ценовой политики	9	8	2	-	3	-	-	3
7.	Маркетинговая оценка потребностей покупателей	9	6	-	-	3	-	-	3
8.	Экономические показатели товарных запасов	9	7	2	-	3	-	-	2
9.	Бизнес-план фармацевтической организации	9	8	2	-	3	-	-	3
10.	Регистрация фармацевтической организации. Лицензирование	9	8	2	-	3	-	-	3
	Всего	9	72	18		30			24

2.2. Лекционные (теоретические) занятия

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание лекционных занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью с выделением части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
1.	Предпринимательская деятельность: понятие и нормативное правовое регулирование	Понятие предпринимательской деятельности, её особенности. Субъекты предпринимательской деятельности. Нормативное правовое регулирование предпринимательской деятельности в России.	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты №1-10 Ситуационные задачи №1-3 Вопросы для подготовки к зачёту №1-3
2.	Бизнес-модель фармацевтической организации	Понятие и структура бизнес-модели. Типы бизнес-моделей. Этапы формирования бизнес-модели. Основные формы торговли.	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты №11-20 Ситуационные задачи №4-6 Вопросы для подготовки к зачёту №4-6

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание лекционных занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью с выделением части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
3.	Выбор месторасположения фармацевтической организации.	Месторасположение фармацевтической организации, характеристика района. Тенденции развития инфраструктуры. Демографические факторы. Функциональное месторасположение и торговые зоны..	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 21-24 Ситуационные задачи №7 Вопросы для подготовки к зачёту № 7
4	Помещение и оборудование фармацевтической организации	Выбор помещения и необходимого оборудования для фармацевтической организации, исходя из существующих требований	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 25-30 Ситуационные задачи № 8-9 Вопросы для подготовки к зачёту № 8-9
5.	Кадровое обеспечение открываемой фармацевтической организации	Квалификационные требования к фармацевтическим работникам. Предварительное собеседование и оценка кандидатов. Адаптационная программа.	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 31-40 Ситуационные задачи № 10-12 Вопросы для подготовки к зачёту №10-12

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание лекционных занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью с выделением части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
6.	Разработка ассортиментной и ценовой политики	Понятие ассортиментная политика. Понятие ценовая политика. Рыночное и затратное ценообразование Определение поставщиков и заключение договоров на поставку лекарственных препаратов и медицинских изделий и других товаров	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2 _{ук-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 41-48 Ситуационные задачи № 13-14 Вопросы для подготовки к зачёту № 13-15
7.	Экономические показатели товарных запасов	Понятие товарные запасы фармацевтической организации. Экономические показатели оценки товарных запасов	2	9	ПК-6 Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	ИД-1 _{ПК-6} определяет экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Тесты № 51-55 Ситуационные задачи № 16-19 Вопросы для подготовки к зачёту № 17-18
8.	Бизнес-план фармацевтической организации	Понятие бизнес-план. Структура бизнес плана (Резюме. Обзор состояния отрасли (производства).	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды,	ИД-2 _{ук-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её	Тесты № 56-65 Ситуационные задачи № 20-22 Вопросы для подготовки к зачёту

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание лекционных занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью с выделением части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
		Описание проекта. Производственный план реализации проекта. План маркетинга и сбыта продукции. Организационный план реализации проекта. Финансовый план реализации проекта.) Оценка экономической эффективности проекта(ROI, PP, NPV, PI, DPP, IRR)			вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	№20-25
9.	Регистрация фармацевтической организации. Лицензирование.	Государственная регистрация фармацевтического бизнеса в форме индивидуального предпринимателя. Государственная регистрация фармацевтического бизнеса в форме юридического лица. Лицензирующие органы. Процедура лицензирования фармацевтической	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 66-75 Ситуационные задачи № 23-25 Вопросы для подготовки к зачёту №26-30

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание лекционных занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью с выделением части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
		деятельности. Лицензионные требования к соискателям лицензии (лицензиатам) на осуществление фармацевтической деятельности.					
Всего часов:			18	9	x	x	x

2.3. Практические занятия

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание практических занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
1.	Предпринимательская деятельность: понятие и нормативное правовое регулирование	Понятие предпринимательской деятельности, её особенности. Субъекты предпринимательской деятельности. Нормативное правовое регулирование предпринимательской деятельности в России.	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 1-10 Ситуационные задачи № 1-3 Вопросы для подготовки к зачёту №1-3
2.	Бизнес-модель фармацевтической организации	Понятие и структура бизнес-модели. Типы бизнес-моделей. Этапы формирования бизнес-модели. Основные формы торговли.	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 11-20 Ситуационные задачи № 4-6 Вопросы для подготовки к зачёту №4-6
3.	Выбор месторасположения фармацевтической организации.	Месторасположение фармацевтической организации, характеристика района. Тенденции развития инфраструктуры. Демографические	3	9	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует	Тесты № 21-24 Ситуационные задачи № 7 Вопросы для подготовки к зачёту № 6-7

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание практических занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
		факторы. Функциональное месторасположение и торговые зоны.			поставленной цели	полномочия членам команды	
4.	Помещение и оборудование фармацевтической организации	Выбор помещения и необходимого оборудования для фармацевтической организации, исходя из существующих требований	3	9	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 25-30 Ситуационные задачи № 8-9 Вопросы для подготовки к зачёту № 8-9
5.	Кадровое обеспечение открываемой фармацевтической организации	Квалификационные требования к фармацевтическим работникам. Предварительное собеседование и оценка кандидатов. Адаптационная программа.	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 31-40 Ситуационные задачи № 10-12 Вопросы для подготовки к зачёту №10-12
6.	Разработка ассортиментной и ценовой политики	Понятие ассортиментная политика. Понятие ценовая политика. Рыночное и затратное ценообразование	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию	ИД-2ук-3планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует	Тесты № 41-48 Ситуационные задачи № 13, 14 Вопросы для подготовки к зачёту № 13-15

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание практических занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
		Определение поставщиков и заключение договоров на поставку лекарственных препаратов и медицинских изделий и других товаров			для достижения поставленной цели	полномочия членам команды	
7.	Маркетинговая оценка потребностей покупателей.	Изучение контингента покупателей и их потребительских предпочтений.	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2УК-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 49-50 Ситуационные задачи № 15 Вопросы для подготовки к зачёту № 16
8.	Экономические показатели товарных запасов.	Понятие товарные запасы фармацевтической организации. Экономические показатели оценки товарных запасов	3	9	ПК-6 Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	ИД-1ПК-6 определяет экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Тесты № 51-55 Ситуационные задачи № 16-19 Вопросы для подготовки к зачёту № 17-18
9.	Бизнес-план фармацевтической организации	Понятие бизнес-план. Структура бизнес плана (Резюме.Обзор	3	9	УК-3 Способен организовывать и	ИД-2УК-3 планирует и корректирует работу команды с учетом	Тесты № 56-65 Ситуационные задачи № 20-22

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание практических занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
		состояния отрасли (производства). Описание проекта. Производственный план реализации проекта. План маркетинга и сбыта продукции. Организационный план реализации проекта. Финансовый план реализации проекта.) Оценка экономической эффективности проекта(ROI, PP, NPV, PI, DPP, IRR)			руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Вопросы для подготовки к зачёту № 19-25
10.	Регистрация фармацевтической организации. Лицензирование	Государственная регистрация фармацевтического бизнеса в форме индивидуального предпринимателя. Государственная регистрация фармацевтического бизнеса в форме юридического лица. Лицензирующие органы.	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2 _{УК-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 66-75 Ситуационные задачи № 23-25 Вопросы для подготовки к зачёту №26-30

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Содержание практических занятий	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
		Процедура лицензирования фармацевтической деятельности. Лицензионные требования к соискателям лицензии (лицензиатам) на осуществление фармацевтической деятельности.					
Всего часов:			30	9	х	х	х

2.4. Самостоятельная работа

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Вид самостоятельной работы	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
1.	Предпринимательская деятельность: понятие и нормативное правовое регулирование	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2 _{УК-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты №1-10
2.	Бизнес-модель фармацевтической организации	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2 _{УК-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 11-20
3.	Выбор месторасположения фармацевтической организации.	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2 _{УК-3} планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 21-24

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Вид самостоятельной работы	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
4.	Помещение и оборудование фармацевтической организации	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	2		УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты 25-30
5.	Кадровое обеспечение открываемой фармацевтической организации	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	2	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 31-40
6.	Разработка ассортиментной и ценовой политики.	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 41-48
7.	Маркетинговая оценка	изучение законодательных и	3	9	УК-3 Способен	ИД-2ук-3 планирует и корректирует работу	Тесты № 49-50

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Вид самостоятельной работы	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
	потребностей покупателей.	правовых актов РФ, подготовка к тестированию			организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	
8.	Экономические показатели товарных запасов.	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	2	9	ПК-6 Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	ИД-1ПК-6 определяет экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Тесты № 51-55
9.	Бизнес-план фармацевтической организации	изучение законодательных и правовых актов РФ, подготовка к тестированию	3	9	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-2УК-3 планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	Тесты № 56-65
10.	Регистрация фармацевтической организации.	изучение законодательных и правовых актов РФ,	3	9	УК-3 Способен организовывать и	ИД-2УК-3 планирует и корректирует работу команды с учетом	Тесты № 66-75

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Вид самостоятельной работы	Кол-во часов	Семестр	Компетенция, формируемая по теме занятия (содержание полностью или ее части)	Индикаторы компетенций	ФОС, подтверждающий освоение компетенции
	Лицензирование	подготовка к тестированию			руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	интересов, особенностей поведения и мнений её членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды	
Всего часов:			24	9	x	x	x

3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1. Виды образовательных технологий

Изучение дисциплины проводится в виде аудиторных занятий (лекций, практических занятий) и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся. Основное учебное время выделяется на практические занятия. Работа с учебной литературой, нормативной правовой документацией, информацией, свободно размещенной в сети Интернет, рассматривается как вид учебной работы по дисциплине и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение. Каждый обучающийся обеспечивается доступом к библиотечным фондам ВУЗа и доступом к сети Интернет (через библиотеку). В образовательном процессе используются мультимедийные презентации.

Ситуационные задачи – позволяют проводить оценку реальных ситуаций, имеющих место в практике, принять решение, обсудить принятые решения в команде.

3.2. Занятия, проводимые в интерактивной форме

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляет 22,9% от аудиторных занятий, т.е. 11 часов.

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Вид учебных занятий	Кол-во час	Методы интерактивного обучения	Кол-во час
1.	Предпринимательская деятельность: понятие и нормативное правовое регулирование	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
2.	Бизнес-модель фармацевтической организации	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
3.	Выбор месторасположения фармацевтической организации.	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
4.	Помещение и оборудование фармацевтической организации	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
5.	Кадровое обеспечение открываемой фармацевтической организации	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
6.	Разработка ассортиментной и ценовой политики.	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
7.	Маркетинговая оценка потребностей покупателей.	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
8.	Экономические показатели товарных запасов.	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
9.	Бизнес-план фармацевтической организации	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	2
10.	Регистрация фармацевтической организации. Лицензирование	практическое занятие	3	ситуационные задачи (обучающие)	1
	Всего:				11

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Пояснительная записка по процедуре проведения зачёта по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в фармации»

Зачёт проводится в форме собеседования по вопросам, представленным в разделе 4.1.1.

4.1. Контрольно-диагностические материалы.

4.1.1. Список вопросов для подготовки к зачёту

1. Понятие предпринимательской деятельности, её особенности.
2. Субъекты предпринимательской деятельности.
3. Нормативное правовое регулирование предпринимательской деятельности.
4. Понятие, структура, типы бизнес-моделей.
5. Выбор необходимой бизнес-модели открываемой фармацевтической организации, этапы формирования.
6. Основные формы торговли, применяемые фармацевтической организацией.
7. Выбор месторасположения фармацевтической организации, характеристика выбираемого района.
8. Выбор помещения для фармацевтической организации.
9. Необходимое оборудование для фармацевтической организации.
10. Квалификационные требования к фармацевтическим работникам.
11. Предварительное собеседование с соискателями фармацевтической организации, оценка кандидатов.
12. Адаптационная программа для сотрудников фармацевтической организации.
13. Определение поставщиков и заключение договоров на поставку лекарственных препаратов и медицинских изделий и других товаров.
14. Ассортиментная политика фармацевтической организации.
15. Ценовая политика фармацевтической организации.
16. Изучение контингента покупателей фармацевтической организации и их покупательских предпочтений.
17. Товарные запасы фармацевтической организации.
18. Экономические показатели товарных запасов.
19. Понятие бизнес-план.
20. Резюме бизнес-плана фармацевтической организации.
21. Описание проекта фармацевтической организации.
22. Производственный план реализации проекта открытия фармацевтической организации.
23. План маркетинга и сбыта продукции фармацевтической организации.
24. Финансовый план реализации проекта открытия фармацевтической организации.
25. Оценка экономической эффективности проекта открытия фармацевтической организации.
26. Государственная регистрация фармацевтического бизнеса в форме индивидуального предпринимателя.
27. Государственная регистрация фармацевтического бизнеса в форме юридического лица.
28. Лицензирующие органы.
29. Процедура лицензирования фармацевтической деятельности.
30. Лицензионные требования к соискателям лицензии (лицензиатам) на осуществление фармацевтической деятельности.

4.1.2. Тестовые задания текущего контроля (примеры)

1. Для подтверждения оплаты за открытие счета для фармацевтической организации, как юридического лица необходимы

- а) Копия Свидетельства о государственной регистрации юридического лица
- б) Копия Свидетельства о постановке юридического лица на учёт в налоговом органе
- в) Выписка из единого государственного реестра юридических лиц
- г) Копии учредительных документов
- д) Все вышеперечисленные документы.

Ответ: д)

2. Основания для отказа в государственной регистрации фармацевтической организации

- а) непредставление необходимых для государственной регистрации документов
- б) представление документов в ненадлежащий регистрирующий орган
- в) всё вышеперечисленное

Ответ: а)

3. Дискаунтер – это фармацевтическая организация, которая имеет

- а) узкий ассортимент (в основном, ходовые препараты), минимальный набор услуг и достаточно низкие цены
- б) широкий ассортимент (разнообразные препараты и медицинские изделия), большой набор услуг, широкую ценовую линейку
- в) разнообразный ассортимент лекарственных препаратов и медицинских изделий высокого ценового сегмента

Ответ: а)

4.1.3. Обучающие ситуационные задачи (примеры)

Задача 1. Вам, как директору аптеки, необходимо провести анализ экономической деятельности фармацевтической организации за квартал.

Ответить на вопросы: Какими показателями характеризуется экономическая эффективность деятельности фармацевтической организации? В каких формах финансовой отчетности отражены результаты финансово-хозяйственной деятельности фармацевтической организации, необходимые для проведения расчёта?

Дайте определение прибыли и рентабельности.

Поясните: за счет чего образуется прибыль в аптеке. Какие факторы влияют на размер прибыли фармацевтической организации.

Расчет провести на примере текущих данных конкретной фармацевтической организации, формы финансовой отчетности которой размещены в сети интернет в открытом доступе.

Ответ на вопросы: экономическая эффективность фармацевтической организации, как коммерческой, характеризуется как абсолютными (чистая прибыль), так и относительными показателями (рентабельность, EBIT, EBITDA). Для расчёта используются в основном две формы №1 (баланс) и №2 (отчет о финансовых результатах).

Определения: Прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный на основании всех хозяйственных операций за определенный отчетный период. Рентабельность (или иначе доходность) – относительный показатель. Например, рентабельность продаж, рентабельность активов. Рентабельность активов – это отношение чистой прибыли к стоимости активов.

Пояснение: прибыль образуется как разница между доходами и расходами фармацевтической организации. Доходы могут увеличиваться как за счет увеличения

товарооборота фармацевтической организации, так и за счет увеличения торговой надбавки.

Расчет проводится на примере текущих данных ПАО «Аптечная сеть 36,6», формы финансовой отчетности которой размещены в сети интернет в открытом доступе, составленные по РБУ и МСФО <http://pharmacychain366.ru>.

Розничный бизнес (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область). Дистрибуция и склад(Москва, Санкт-Петербург).

Особенности бизнеса группы:

1. Централизованное управление ассортиментом в условиях мультиформатной и мультибрендовой сети.
2. Централизованное финансовое управление как розничного, так и оптового звеньев.
3. Единая IT- инфраструктура, объединяющая все функциональные подразделения компании и аптечные учреждения.
4. Единая собственная дистрибуция и логистика.

Задача 2. Проанализируйте результаты финансово-хозяйственной деятельности фармацевтической организации, имея следующие данные

Показатели	I квартал, тыс. руб.	II квартал, тыс. руб.	III квартал, тыс. руб.
Товарооборот в оптовых ценах	2380,14	3210,01	4120,68
Товарооборот в розничных ценах	1730,11	2210,00	2750,24
Издержки обращения	470,82	700,33	1010,63

Рассчитайте показатели прибыли и рентабельности продаж (%).

Поясните выявленные тенденции в динамике прибыли и рентабельности продаж.

Обоснуйте, какие факторы в практике деятельности фармацевтической организации имеют доминирующее влияние на максимизацию прибыли. Обоснование должно базироваться на практических примерах.

Расчёт:

Прибыль: I квартал – 179,21тыс.руб. II квартал – 299,68тыс.руб. III квартал – 359,81 тыс. руб.

Рентабельность продаж: I квартал – 10,4%, II квартал – 13,6% , III квартал – 13,1%

Пояснение: наблюдается динамика увеличения суммы прибыли за 3 квартала, при этом отмечается увеличение издержек в III квартале, что привело к снижению рентабельности продаж.

Обоснование: влияние на максимизацию прибыли оказывают внешние и внутренние факторы. В зависимости от состояния национальной экономики и решений Правительства, могут оказывать решающее влияние на максимизацию прибыли как внешние, так и внутренние факторы. Увеличение ставки налога на прибыль автоматически снижает размер прибыли фармацевтической организации.

Расчет проводится на примере текущих данных ПАО «Аптечная сеть 36,6», формы финансовой отчетности которой размещены в сети интернет в открытом доступе, составленные по РБУ и МСФО <http://pharmacychain366.ru>.

Розничный бизнес(Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область). Дистрибуция и склад(Москва, Санкт-Петербург).

Особенности бизнеса группы:

1. Централизованное управление ассортиментом в условиях мультиформатной и мультибрендовой сети.

2. Централизованное финансовое управление как розничного, так и оптового звеньев.
3. Единая IT-инфраструктура, объединяющая все функциональные подразделения компании и аптечные учреждения.
4. Единая собственная дистрибуция и логистика.

4.2. Критерии оценок по дисциплине

Характеристика ответа	Оценка ECTS	Баллы в РС	Итоговая оценка
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знания об объекте демонстрируются на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.	A-B	100-91	5
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.	C-D	90-81	4
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	E	80-71	3
Дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	F _x - F	< 70	2

4.3. Оценочные средства, рекомендуемые для включения в фонд оценочных средств итоговой государственной аттестации (ГИА)

Осваиваемые компетенции (индекс компетенции)	Тестовое задание	Ответ на тестовое задание
УК-3	<p>ИМИДЖ РУКОВОДИТЕЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ПО ОТНОШЕНИЮ К</p> <p>а) способам решения конфликтов б) репутации сотрудников организации в) имиджу сотрудников организации г) производительности труда работников д) деловой репутации организации</p>	д)
ПК-6	<p>ВЕЛИЧИНА ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ВЫРАЖЕННАЯ В ДНЯХ ТОВАРООБОРОТА ХАРАКТЕРИЗУЕТ</p> <p>а) обеспеченность внеоборотными активами б) число дней торговли, на которое хватит товарного запаса в) обеспеченность собственными ресурсами г) обеспеченность прибылью д) длительность технологического цикла</p>	б)

5. ИНФОРМАЦИОННОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Информационное обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование и краткая характеристика библиотечно-информационных ресурсов и средств обеспечения образовательного процесса, в том числе электронно-библиотечных систем и электронных образовательных ресурсов (электронных изданий и информационных баз данных)	Количество экземпляров, точек доступа
	ЭБС:	
1	Электронная библиотечная система «Консультант студента» : [Электронный ресурс] / ООО «ИПУЗ» г. Москва. – Режим доступа: http://www.studmedlib.ru – карты индивидуального доступа.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019– 31.12.2019
2	«Консультант врача. Электронная медицинская библиотека» [Электронный ресурс] / ООО ГК «ГЭОТАР» г. Москва. – Режим доступа: http://www.rosmedlib.ru – карты индивидуального доступа.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019– 31.12.2019
3	Электронная библиотечная система « ЭБС ЛАНЬ » - коллекция «Медицина-Издательство СпецЛит» [Электронный ресурс] / ООО «ЭБС ЛАНЬ». – СПб. – Режим доступа: http://www.e.lanbook.ru через IP-адрес университета, с личного IP-адреса по логину и паролю.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019– 31.12.2019
4	Электронная библиотечная система «Букап» [Электронный ресурс] / ООО «Букап» г. Томск. – Режим доступа: http://www.books-up.ru – через IP-адрес университета, с личного IP-адреса по логину и паролю.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019–31.12.2019
5	Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» [Электронный ресурс] / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» г. Москва. – Режим доступа: http://www.biblio-online.ru – через IP-адрес университета, с личного IP-адреса по логину и паролю.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019– 31.12.2019
6	Информационно-справочная система КОДЕКС с базой данных № 89781 «Медицина и здравоохранение» [Электронный ресурс] / ООО «ГК Кодекс». – г. Кемерово. – Режим доступа: http://www.kodeks.ru/medicina_i_zdravoohranenie#home через IP-адрес университета.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019– 31.12.2019
7	Справочная правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «Компания ЛАД-ДВА». – М.– Режим доступа: http://www.consultant.ru через IP-адрес университета.	по договору, срок оказания услуги 01.01.2019– 31.12.2019
8	Электронная библиотека КемГМУ (Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2017621006 от 06.09 2017г.)	неограниченный

5.2. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

№ п/п	Библиографическое описание рекомендуемого источника литературы	Шифр научной библиотеки КемГМУ	Число экз. в библиотеке, выделяемое на данный поток обучающихся	Число обучающихся на данном потоке
	Основная литература			
1	Управление и экономика фармации [Текст] : учебник : [по специальности 33.05.01 «Фармация», 33.08.02 «Управление и экономика фармации» / Богданов В.В., Васягина Ю.А., Золотарёва Н.Г. и др.] ; под ред. И.А. Наркевича. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2017. -923с.	615 У677	15	40
	Дополнительная литература			
2	Шувалова, Н.Н. Организация и технология документального обеспечения управления [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.Н. Шувалова – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 221с. – URL: «ЭБС Юрайт» www.biblio-online.ru			40

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Оборудование: доски, столы, стулья

Средства обучения:

Технические средства: мультимедийный комплекс (ноутбук, проектор), компьютер с выходом в Интернет, принтер

Демонстрационные материалы: наборы мультимедийных презентаций
Оценочные средства на печатной основе: тестовые задания по изучаемым темам, ситуационные задачи

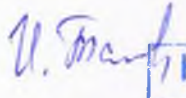


Учебные материалы: учебники, учебные пособия, раздаточные дидактические материалы

Программное обеспечение: Microsoft Windows 7 Professional Microsoft Office 10 Standard

Лист изменений и дополнений РП

Дополнения и изменения в рабочей программе
Б.1.ФУ.15 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
 (указывается индекс и наименование дисциплины по учебному плану)
 На 2022 - 2023 учебный год.

Регистрационный номер РП рег.№ 127
 Дата утверждения 31.08.2020 г.

Перечень дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу	РП актуализирована на заседании кафедры:			Подпись и печать зав. научной библиотекой
	Дата	Номер протокола заседания кафедры	Подпись заведующего кафедрой	
В рабочую программу вносятся следующие изменения: Актуализирован раздел 5: «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплин», включая 5.1. Информационное обеспечение	15.01.2023	№5		
На 2023- 2024 учебный год В рабочую программу вносятся следующие изменения: 1. ЭБС 2023 г 2. Исключить компетенцию ПК-6 на основании решения заседания Ученого совета протокол №7 от 30.03.2023	15.06.23	№10		

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1 Информационное обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование и краткая характеристика библиотечно-информационных ресурсов и средств обеспечения образовательного процесса, в том числе электронно-библиотечных систем (ЭБС) и электронных образовательных ресурсов (электронных изданий и информационных баз данных)	Количество экземпляров, точек доступа
1.	ЭБС «Консультант студента» : сайт / ООО «Консультант студента». – Москва, 2013 - . - URL: https://www.studentlibrary.ru . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю.- Текст : электронный.	по контракту № 40ЭА22Б срок оказания услуг 01.01.2023 - 31.12.2023
2.	ЭБС «Консультант врача. Электронная медицинская библиотека» : сайт / ООО «ВШОУЗ-КМК». - Москва, 2004 - . - URL: https://www.rosmedlib.ru . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю. - Текст : электронный.	по контракту № 42ЭА22Б срок оказания услуги 01.01.2023 - 31.12.2023
3.	База данных «Электронная библиотечная система «Медицинская библиотека «MEDLIB.RU» (ЭБС «MEDLIB.RU») : сайт / ООО «Медицинское информационное агентство». - Москва, 2016 - 2031. - URL: https://www.medlib.ru . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю. - Текст : электронный.	по контракту № 2912Б22 срок оказания услуги 01.01.2023 - 31.12.2023
4.	Коллекция электронных книг «Электронно-библиотечная система» «СпецЛит» для вузов : сайт / ООО «Издательство «СпецЛит». - СПб., 2017 - . - URL: https://speclit.profy-lib.ru . - Режим доступа: для авторизованных пользователей. - Текст : электронный.	по контракту № 0512Б22 срок оказания услуги 01.01.2023 - 31.12.2023
5.	База данных «Электронная библиотечная система «Букап» : сайт / ООО «Букап». - Томск, 2012 - . - URL: https://www.books-ur.ru . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю. - Текст : электронный.	по контракту № 2512Б22 срок оказания услуги 01.01.2023 - 31.12.2023
6.	«Электронные издания» - Электронные версии печатных изданий / ООО «Лаборатория знаний» . – Москва, 2015 - . - URL: https://moodle.kemsma.ru/ . – Режим доступа: по логину и паролю. - Текст : электронный.	по контракту №3012Б22 срок оказания услуги 01.01.2023 - 31.12.2023
7.	База данных «Электронно-библиотечная система ЛАНЬ» : сайт / ООО «ЭБС ЛАНЬ» - СПб., 2017 - . - URL: https://e.lanbook.com . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю. - Текст : электронный.	по контракту № 3212Б22 срок оказания услуги 31.12.2022 - 30.12.2023
8.	«Образовательная платформа ЮРАЙТ» : сайт / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» . - Москва, 2013 - . - URL: https://urait.ru . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю. – Текст : электронный.	по контракту № 0808Б22 срок оказания услуги 17.08.2022 - 31.12.2023
9.	Информационно-справочная система «КОДЕКС» с базой данных № 89781 «Медицина и здравоохранение» : сайт / ООО «ГК «Кодекс». - СПб., 2016 - . - URL: http://kod.kodeks.ru/docs . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину УСВС01 и паролю p32696 . - Текст : электронный.	по контракту № 2312Б22 срок оказания услуги 01.01.2023 - 31.12.2023
10.	Электронный информационный ресурс компании Elsevier ClinicalKey Student Foundation : сайт / ООО «ЭКО-ВЕКТОР АИ-ПИ». – Санкт-Петербург. – URL: https://www.clinicalkey.com/student . - Режим доступа: по IP-адресу университета, удаленный доступ по логину и паролю. - Текст : электронный.	по договору № 03ЭА22ВН срок оказания услуги 01.03.2022 - 28.02.2023
11.	Электронная библиотека КемГМУ (Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2017621006 от 06.09.2017 г.). - Кемерово, 2017. - . - URL: http://www.moodle.kemsma.ru . – Режим доступа: по логину и паролю. - Текст : электронный.	Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2017621006 срок оказания услуги неограниченный