Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шуматов Валентин Борисович
Должность: Ректор
Дата подписания: 27.04.2023 15:41:27
Уникальный программный ключ:
1cef78fd73d75dc6ecf72fe1eb94fee387a2985d2657b784eec019bf8a794cb4

Приложение 4
к основной образовательной программе высшего образования по специальности 33.05.01 Фармация (уровень специалитета), направленности 02 Здравоохранение в сфере обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента
ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России
Утверждено на заседании ученого совета
протокол № 12 от «27» июня 2022 г

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тихоокеанский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

«УТВЕРЖДАЮ»
Проректор
_____ /И.П. Черная/
«30» мая 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность)	**33.05.01 Фармация** (код, наименование)
Уровень подготовки	специалитет (специалитет/магистратура)
Направленность подготовки	02 Здравоохранение
Сфера профессиональной деятельности	в сфере обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента
Форма обучения	**очная** (очная, очно-заочная)
Срок освоения ОПОП	**5 лет** (нормативный срок обучения)
Институт/кафедра	фармации

Владивосток, 2022

При разработке рабочей программы учебной дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке в основу положены:
1) ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 33.05.01 Фармация

утвержденный Министерством образования и науки РФ «27» марта 2018 г.

2) Учебный план по специальности 33.05.01 Фармация (уровень специалитета), направленности 02 Здравоохранение (в сфере обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента)
утвержденный ученым советом ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России «25» марта 2022 г., Протокол № 8.

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке одобрена на заседании кафедры фармации

от «18» апреля 2021 г. Протокол № 10.

Заведующий кафедрой _____ Устинова Любовь Викторовна
(подпись) *(Ф.И.О.)*

Рабочая программа дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке одобрена УМС по специальности 33.05.01 Фармация

от «17» мая 2021 г. Протокол № 5.

Председатель УМС _____ А. И. Турянская
(подпись) *(Ф.И.О.)*

Разработчики:

Зав.кафедрой фармации _____ Устинова Любовь Викторовна
(занимаемая должность) *(подпись)* *(Ф.И.О.)*

2. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

2.1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

Цель освоения учебной дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке является изучение конкуренции на фармацевтическом рынке, а так же в приобретении новых знаний в области выживания предприятия в этих условиях.

При этом ***задачами*** дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

являются:

обучение студентов антимонопольному законодательству;

изучение особенностей конкуренции на российском фармацевтическом рынке

обучение студентов методам определения конкурентоспособности как фармацевтических организации так фармацевтических товаров.

обучение студентов методам изучения конкурентов и разработки конкурентных стратегий

2.2. Место дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке в структуре основной образовательной программы высшего образования по специальности 33.05.01 Фармация (уровень специалитета), направленности 02 Здравоохранение (в сфере обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента)

2.2.1. Дисциплина (модуль) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

2.2.2. Для изучения дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

Экономическая теория

Знания: основы экономической теории, экономических отношений и экономических систем, рыночные механизмы хозяйства, законы рынка труда, роль государства в экономике, знать экономические методы регулирования фармацевтического рынка

Умения: анализировать экономические проблемы и общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности.

Навыки: использования экономических знаний при осуществлении эффективной фармацевтической деятельности

Медицинское и фармацевтическое товароведение

Знания: понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;

Умения:

проводить товароведческий анализ ассортимента фармацевтических товаров и изделий медицинской техники и формировать его оптимальную структуру;

Навыки:

навыками проведения товароведческого анализа фармацевтических, медицинских товаров и изделий медицинской техники и иных фармацевтических товаров;

Управление и экономика фармации

Знания: структуру современной системы здравоохранения РФ;

основы антимонопольного законодательства РФ;

виды конкуренции и факторы, влияющие на конкуренцию; способы ведения конкурентной борьбы; методы изучения и анализа фирм-конкурентов

Умения: применять методы изучения и анализа конкурентной среды: осуществлять сбор и анализ информации, оценивать ресурсы, выбирать конкурентные стратегии;

выбирать преимущества аптечного учреждения в конкурентной среде и осуществлять соответствующее позиционирование предприятия;

оформлять судебные иски;

Навыки: методами анализа конкурентной среды; технологией отслеживания недобросовестной конкуренции; приемами позиционирования аптечного предприятия.

2.3. Требования к результатам освоения дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке относится к части, формируемой участниками образовательных отношений направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций

Индикаторы достижения установленных универсальных компетенций

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	**Код и наименование универсальной компетенции выпускника**	**Индикаторы достижения универсальной компетенции**
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИДК.УК-1_1- осуществляет поиск и интерпретирует профессиональные проблемные ситуации ИДК.УК-1_2- определяет источники информации для критического анализа профессиональных проблемных ситуаций ИДК.УК-1_3- разрабатывает и содержательно аргументирует стратегию решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарного подходов
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИДК.УК-3_1- проявляет лидерские позиции в командном планировании и осуществлении профессиональной деятельности ИДК.УК-3_2- разрабатывает командную стратегию, формирует команду для решения задач профессиональной деятельности ИДК.УК-3_3- аргументированно формулирует собственное мнение и общие решения для определения участия и эффективности работы каждого участника и команды в целом

Индикаторы достижения профессиональных компетенций

Профессиональный стандарт Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 марта 2016 г. № 91н "Об утверждении профессионального стандарта «Провизор»		
ОТФ А.7 Квалифицированная фармацевтическая помощь населению, пациентам медицинских организаций, работы, услуги по доведению лекарственных препаратов, медицинских изделий, других товаров, разрешенных к отпуску в аптечных организациях, до конечного потребителя		
Тип и вид задач профессиональной деятельности Фармацевтический		
Трудовая функция	**Код и наименование профессиональной компетенции выпускника**	**Индикаторы достижения профессиональной компетенции**
А/01.7 Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	ПК-2. Способен осуществлять отпуск и реализацию лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации	ИД.ПК-2_2- Осуществляет оптовую и розничную реализацию лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента

2.4. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

2.4.1. При реализации дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке в структуре основной образовательной программы высшего образования по специальности 33.05.01 Фармация (уровень специалитета), направленности 02 Здравоохранение (в сфере обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента) выпускники готовятся к профессиональной деятельности, направленной на оказание квалифицированной фармацевтической помощи населению, пациентам медицинских организаций, работы, услуги по доведению лекарственных препаратов, медицинских изделий, других товаров, разрешенных к отпуску в аптечных организациях, до конечного потребителя

2.4.2. Объекты профессиональной деятельности выпускников

это лекарственные средства для медицинского и ветеринарного применения, другие товары аптечного ассортимента, лекарственное растительное сырье, биологически активные вещества, фармацевтическая деятельность, юридические лица, физические лица.

2.4.3 Задачи профессиональной деятельности выпускников

Тип: Фармацевтический
Задачи: реализация и отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации с предоставлением фармацевтической консультации;
Тип: Организационно-управленческий
планирование и организация ресурсного обеспечения фармацевтических организаций

2.4.4. Виды профессиональной деятельности, на основе формируемых при реализации дисциплины (модуля) компетенций :

Фармацевтический

3. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

3.1. Объем дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке **и виды учебной работы**

Вид учебной работы		**Всего часов**	**Семестры**
			№ 9
			часов
1		2	3
Аудиторные занятия (всего), в том числе:		48	48
Лекции (Л)		16	16
Практические занятия (ПЗ),		32	32
Самостоятельная работа обучающегося (СР),в том числе:		24	24
Подготовка к занятиям (ПЗ)		10	10
Подготовка к текущему контролю (ПТК)		10	10
Подготовка к промежуточному контролю (ППК)		4	4
Вид промежуточной аттестации		зачет	з

ИТОГО: Общая трудоемкость		72	72
		2	2

3.2.1 Разделы дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке и компетенции, которые должны быть освоены при их освоении

№	№ компетенции	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Темы разделов
1	2	3	4
1.	УК-1 УК-3 ПК-2	Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке	Конкуренция на фармацевтическом рынке: антимонопольное законодательство, виды конкуренции, применение их в мировой практики, развитие конкуренции на фармацевтическом рынке РФ. Матрица Портера. Конкурентоспособность: понятие, конкурентоспособность ассортиментных групп и отдельных товаров и предприятия в целом, конкурентные преимущества Конкурентная разведка, изучение и проверка компании, изучение и проверка физических лиц, инновационная и технологическая разведка, интернет-разведка. Подготовка к ведению переговоров. Разработка конкурентных стратегий: виды, выбор альтернатив, разработка плана тактических мероприятий, порядок осуществления. Изучение конкурентов, определение доли рынка и поиск конкурентных преимуществ.

3.2.2. Разделы дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке, виды учебной деятельности и формы контроля

№	№ семестра	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (*по неделям семестра)*
			Л	ЛР	ПЗ	СРС	всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	9	Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке	16		32	24	72	тестирование, ситуационные задачи
		ИТОГО:	16		32	24	72	

3.2.3. Название тем лекций и количество часов по семестрам изучения дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

№	Название тем лекций дисциплины (модуля)	Часы
1	2	3
	9 семестр	
1.	Конкуренция на фармацевтическом рынке: антимонопольное законодательство, виды конкуренции, применение их в мировой практики, развитие конкуренции на фармацевтическом рынке РФ. Матрица Портера.	**4**
2.	Конкурентоспособность: понятие, конкурентоспособность ассортиментных групп и отдельных товаров и предприятия в целом, конкурентные преимущества	**4**
3.	Конкурентная разведка, изучение и проверка компании, изучение и проверка физических лиц, инновационная и технологическая разведка, интернет-разведка.	**4**
4.	Подготовка к ведению переговоров.	**2**
5.	Разработка конкурентных стратегий: виды, выбор альтернатив, разработка плана тактических мероприятий, порядок осуществления.	**2**
	Итого часов в семестре	16

3.2.4. Название тем практических занятий и количество часов по семестрам изучения дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

№	Название тем практических занятий дисциплины (модуля)	Часы
1	2	3
9 семестр		
1	Антимонопольное законодательство, Закон «О рекламе», Закон «О защите прав потребителей» и другие нормативно-правовые документы.	**4**
2	Определение конкурентоспособности ассортиментных групп и отдельных товаров	**4**
3	Определение конкурентоспособности предприятий	**4**
4	Конкурентная разведка, изучение и проверка компании, изучение и проверка физических лиц, инновационная и технологическая разведка, интернет-разведка.	**4**
5	Деловая игра «Конкуренция»	**4**
6-7	Изучение конкурентов, определение доли рынка и поиск конкурентных преимуществ. Составление информационно-аналитических отчетов	**8**
7	Изучение конкурентов, определение доли рынка и поиск конкурентных преимуществ Конференция по результатам исследования	**4**
	Итого часов в семестре	**32**

3.2.5. Лабораторный практикум – отсутствует

3.3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

3.3.1. Виды СРС

№	Наименование раздела учебной	Виды СРС	Всего

п/п	дисциплины (модуля)		часов
1	3	4	5
	9 семестр		
1	Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке	Проведение полевых исследований уровня факторов конкурентного позиционирования по факторам комплекса маркетинга	24
	Итого часов в семестре		24

3.3.2. Примерная тематика докладов - отсутствуют

3.4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

3.4.1. Виды контроля и аттестации, формы оценочных средств

№ п/п	№ семестра	Виды контроля	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Оценочные средства		
				Форма	Кол-во вопросов в задании	Кол-во независимых вариантов
1	2	3	4	5	6	7
1.	**9**	**ТК** **ПК**	Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке	Тестирование Решение ситуационных задач Составление информационно-аналитических отчетов	**20** **3** **5-7**	**1** **5** **Индивидуально для каждого студента**

3.4.2.Примеры оценочных средств:

для текущего контроля (ТК)	**Неценовые методы конкурентной борьбы подразделяются на две группы:** 1. конкуренция по характеру продукта 2. конкуренция по условиям продаж 3. конкуренция по упаковке продукта 4. нет правильного ответа 5. конкуренция по продукту 6. всё выше перечисленное 7. конкуренция по сервису продукта 8. конкуренция в рассрочку
	К добросовестным методам конкуренции

	относятся: 1. экономический шпионаж 2. до- и послепродажное обслуживание 3. сокрытие дефектов 4. махинации с отчётностью 5. снижение цен 6. фальсификация продукции 7. повышение качества продукции
	Что является источником конкурентного преимущества: 1. появление нового сегмента в отрасли 2. изменение стоимости или наличия компонентов производства 3. новые технологии или нововведения 4. низкие издержки 5. дифференциация продукта
для текущего контроля (ТК)	Выявить конкурентные преимущества и определить конкурентную позицию препаратов «Эссенциале Н» и «Гепабене» (в том числе по доле рынка гепатопротекторов)
	Выявить конкурентные преимущества и определить конкурентную позицию препаратов «Маалокс» (все лекарственные формы) и «Ренни» (в том числе по доле рынка антацидов)
	Выявить конкурентные преимущества и определить конкурентную позицию препаратов «Новиган» и «Ношпальгин» » (в том числе по доле рынка обезболивающих)
для промежуточного контроля (ПК)	**В качестве «барьера» для проникновения в отрасль новых производителей могут служить:** 1. патенты и лицензии 2. более низкие издержки крупного производства 3. законодательное оформление исключительных прав 4. все, что перечислено выше, верно 5. лицензии 6. авторские права 7. контроль над единственным источником сырья 8. производство и сбыт товара, имеющего много близких субститутов
	Какие из перечисленных свойств присущи совершенно конкурентному рынку: 1. в отрасли присутствуют 2-3 крупные и несколько мелких фирм, крупные фирмы влияют на цену товара 2. спрос на товар отдельной фирмы абсолютно неэластичен

	3. предельная выручка фирмы всегда меньше средней выручки, т.е кривая спроса отдельной фирмы горизонтальна
	Деловая игра «Конкуренция» Структура игровой модели: приближение модели эксперимента к моделируемому объекту: организация индивидуально-группового конкурентного взаимодействия. Каждый индивидуально демонстрирует свои предпочтения, затем группы структурируются по ряду показателей, происходит самопрезентация потенциальных лидеров ситуации.

3.5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

3.5.1. Основная литература

п/№	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров
				БИЦ
1	2	3	4	5
1.	Гаврилов Д.А., Антиконкурентные соглашения и недобросовестная конкуренция: учебное пособие / /book/ISBN9785392192779.html (дата обращения: 06.02.2020). - Режим доступа : по подписке.	Гаврилов Д.А., Кинев А.Ю., Пузыревский С.А., Серегин Д.И., Хохлов Е.С. -	М. : Проспект, 2016. - 288 с. URL : http://www.studentlibrary.ru	Неогр.д.
2.	Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учебное пособие	Философова Т. Г. , Быков В. А.	Москва: Юнити, 2015 295 стр. URL : http://biblioclub.ru/	Неогр.д.

3.5.2. Дополнительная литература

п/№	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров
				БИЦ
1	2	3	4	
1.	Фармацевтическая информация (Электронный ресурс)	Н. З. Мусина под ред. Р. Н. Аляутдина.	М.: ИД «МЕДПРАКТИКА-М»,	Неогр.д.

			2012. - 136 с. URL: http://books-up.ru/	
2.	Управление и экономика фармации. Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование: учеб. для вузов/ 3-е изд., перераб. и доп.	под ред. Е.Е. Лоскутовой.-	М.:Академия,2011. -384 с.	50

3.5.3 Интернет-ресурсы.

1. ЭБС «Консультант студента» http://studmedlib.ru
2. ЭБС «Университетская библиотека online» http://www.biblioclub.ru/
3. ЭБС «Юрайт» http://www.biblio-online.ru;
4. Электронные каталоги библиотеки ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России ТГМУhttp://lib.vgmu.ru/catalog/
5. Медицинская литература http://www.medbook.net.ru/

3.6. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины (модуля)

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, а также помещения для самостоятельной работы.
Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа имеются экраны (телевизоры) и ноутбуки.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно- образовательную среду организации.

Выполнение практических заданий осуществляется в имитационной модели отдела готовых лекарственных форм (витрины, автоматизированное рабочее место, макеты вторичных упаковок лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента)

3.7 Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю), программного обеспечения и информационно-справочных систем.

1. Polycom Telepresence M100 Desktop Conferencing Application (ВКС)
2. SunRav Software tTester
3. 7-PDF Split & Merge
4. ABBYY FineReader
5. Kaspersky Endpoint Security
6. Система онлайн-тестирования INDIGO
7. Microsoft Windows 7
8. Microsoft Office Pro Plus 2013
9. 1С:Университет
10. Гарант

3.8. Образовательные технологии

Используемые образовательные технологии при изучении данной дисциплины 10 % интерактивных занятий от объема аудиторных занятий.

3.9. Разделы дисциплины (модуля) и междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

№	Наименование последующих дисциплин	Разделы данной дисциплины, необходимые для изучения последующих дисциплин
		1
1	**Государственная итоговая аттестация**	+

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ):

Обучение складывается из аудиторных занятий (48 час.), включающих лекционный курс и практические занятия, и самостоятельной работы (24час.). Основное учебное время выделяется на практическую работу по изучению конкурентов и оформлению информационно-аналитических отчетов.

При изучении учебной дисциплины (модуля) необходимо использовать правовой навигатор и освоить практические умения по подготовке исков о недобросовестной конкуренции.

Практические занятия проводятся в виде решения ситуационных задач, ответов на тестовые задания.

Самостоятельная работа студентов подразумевает проведение полевых исследований уровня факторов конкурентного позиционирования по факторам комплекса маркетинга и подготовку информационно-аналитических отчетов

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по дисциплине Конкуренция на фармацевтическом рынке и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение (в разделе СРС).

Каждый обучающийся обеспечен доступом к библиотечным фондам Университета и кафедры.

По каждому разделу учебной дисциплины разработаны методические рекомендации для студентов и методические указания для преподавателей.

Работа студента в группе формирует чувство коллективизма и коммуникабельность.

Исходный уровень знаний студентов определяется тестированием, текущий контроль усвоения предмета определяется устным опросом в ходе занятий при решении типовых ситуационных задач и ответах на тестовые задания.

В конце изучения учебной дисциплины проводится промежуточный контроль знаний с использованием тестового контроля, проверкой практических умений и решением ситуационных задач.

5. ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ РАБОТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Вид воспитательной	Формы и направления воспитательной работы	Критерии оценки

работы		
Помощь в развитии личности	Открытые – диспуты, мастер-классы Участие в предметных и межпредметных олимпиадах, практических конкурсах, научно-практических конференциях Беседы и проблемные диспуты по вопросам этики и деонтологии при взаимодействии с разными категориями участников профессиональной деятельности (преподаватели, обучающиеся, фармацевтические работники)	Портфолио
	Скрытые – создание атмосферы, инфраструктуры Формирование мотивации к профессиональной, научно-исследовательской, организационно-управленческой и другим видам профессиональной деятельности Создание доброжелательной и уважительной атмосферы с высоким уровнем коммуникабельности при реализации дисциплины	
Гражданские ценности	Открытые Проведение мероприятий, способствующих воспитанию гражданско-правовой культуры (беседы) Актуальные короткие диспуты при наличии особенных событий	Портфолио
	Скрытые Развитие социально – значимых качеств личности и самостоятельного опыта общественной деятельности	
Социальные ценности	Открытые Освещение вопросов, посвященных организации здорового образа жизни на основе здоровьесберегающих технологий	Портфолио
	Скрытые Осознание принадлежности к профессиональному фармацевтическому сообществу, признание особенностей корпоративной этики и фармацевтической деонтологии Идентификация в социальной структуре при получении образования и осуществлении профессиональной деятельности	

6. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

6.1.1. Наличие соответствующих условий реализации дисциплины

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) на основании письменного заявления дисциплина реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния

здоровья (далее - индивидуальных особенностей). Обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходят занятия, другие условия, без которых невозможно или затруднено изучение дисциплины.

6.1.2. Обеспечение соблюдения общих требований

При реализации дисциплины на основании письменного заявления обучающегося обеспечивается соблюдение следующих общих требований: проведение занятий для обучающихся-инвалидов и лиц с ОВЗ в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей обучающимся; присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

6.1.3. Доведение до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме всех локальных нормативных актов ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России.

Все локальные нормативные акты ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России по вопросам реализации дисциплины (модуля) доводятся до сведения обучающихся с ОВЗ в доступной для них форме.

6.1.4. Реализация увеличения продолжительности прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). Продолжительность прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья. Продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачете увеличивается не менее чем на 0,5 часа.

Приложение 1

Контрольные вопросы зачету по дисциплине Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

	Код	**Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи**
С	33.05.01	Фармация
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	УК-3.	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели
К	ПК-2.	Способен осуществлять отпуск и реализацию лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские

		организации
Ф	А/01.7	Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
И		**ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**
Т		1.Конкуренция на фармацевтическом рынке: антимонопольное законодательство, виды конкуренции, применение их в мировой практики, развитие конкуренции на фармацевтическом рынке РФ. 2. Конкурентоспособность: понятие, конкурентоспособность ассортиментных групп и отдельных товаров и предприятия в целом, конкурентные преимущества 3. Конкурентная разведка, изучение и проверка компании, изучение и проверка физических лиц, инновационная и технологическая разведка, интернет-разведка. 4. Подготовка к ведению переговоров. 5. Разработка конкурентных стратегий: виды, выбор альтернатив, разработка плана тактических мероприятий, порядок осуществления. Инновационные стратегии.

Шкала оценивания
«Отлично» - более 80% правильных ответов
«Хорошо» - 70-79% правильных ответов
«Удовлетворительно» - 55-69% правильных ответов
«Неудовлетворительно» - менее 55% правильных ответов

Приложение 2

Тестовые задания по дисциплине (модулю) Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

	Код	**Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст**
С	33.05.01	Фармация
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	УК-3.	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели
К	ПК-2.	Способен осуществлять отпуск и реализацию лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации
Ф	А/01.7	Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
И		**ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 1 УРОВНЯ (ОДИН ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ)**

т		**1. Чистая монополия:** 1. На товарном или географическом рынке присутствует один продавец 2. На рынке выражено доминирование нескольких продавцов 3. На рынке присутствует большое число конкурентов, предлагающих дифференцированный товар 4. Характеризуется большим числом продавцов с однотипным товаром Ответ: 1 **2. Олигополия – это рыночная структура, где оперирует:** 1. Большое количество конкурирующих фирм, производящих однородный продукт 2. Большое количество конкурирующих фирм, производящих дифференцированный продукт 3. Небольшое количество конкурирующих фирм 4. Только одна крупная фирма 5. Только один крупный покупатель Ответ: 3 **3. Олигополия – тип рынка, характеризующийся тем, что:** 1. Несколько фирм контролируют основную часть рынка 2. Существует свободный доступ на рынок 3. Существует множество фирм, действующих на рынке Ответ: 1 **4. К добросовестным методам конкуренции относятся:** 1. Экономический шпионаж 2. До- и послепродажное обслуживание 3. Сокрытие дефектов 4. Махинации с отчётностью 5. Снижение цен 6. Фальсификация продукции 7. Повышение качества продукции Ответ: 2, 5, 7 **5. Если монополия в отрасли сменяется монополистической конкуренцией, то от этого:** 1. Выигрывают продавцы 2. Выигрывают покупатели 3. Выигрывают и продавцы, и покупатели 4. Никто не выигрывает Ответ: 2 **6. Расчетное значение индекса Герфиндаля-**

		Гиршмана составляет 499 единиц, а коэффициента концентрации– 33%, это означает, что: 1. Данные не реальны 2. Рынок с высокой степенью концентрации 3. Рынок со средней степенью концентрации 4. Рынок с низкой степенью концентрации Ответ: 4 **7. Основой антимонопольного законодательства выступает:** 1. Конституция РФ 2. ГК РФ 3. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» 4. Федеральный закон «О защите конкуренции» Ответ: 1 **8.Антимонопольный орган – это …** 1. Орган судебной власти 2. Орган законодательной власти **3. Федеральный антимонопольный орган или его территориальные органы** Ответ: 3 **9. Что из перечисленного относится к целям деятельности федерального антимонопольного органа:** 1. Создание условий для развития конкуренции в сферах деятельности хозяйствующих субъектов, не относящихся к естественным монополиям. 2. Предотвращение и пресечение антиконкурентного вмешательства органов государственной власти и местного самоуправления в функционирование рынков, снижение коррупционных рисков при размещении государственного и муниципального заказа. 3. Обеспечение равного доступа потребителей к товарам, работам, услугам, реализуемым субъектами естественных монополий, и развитие конкуренции в потенциально конкурентных видах деятельности субъектов естественных монополий. Ответ: 1, 2, 3 **10. Решения и предписания антимонопольного органа:** 1. Носят рекомендательный характер **2. Обязательны к исполнению** **3. Подлежат принудительному исполнению** 4. Нуждаются в подтверждении суда Ответ: 2, 3

		11. Конкурентоспособность продукции – это: 1. Реальная и потенциальная способность разрабатывать и производить выгодно отличающиеся от конкурента товары; 2. Относительная характеристика, указывающая на выгодное отличие от товара-конкурента; 3. Совокупность свойств товара, которые гарантируют удовлетворение потребности покупателя и определяют сравнительные позиции товара на рынке сбыта; 4. Цена ниже, чем у конкурента Ответ: 3 **12. В основе оценки конкурентоспособности продукции лежит:** 1. Учет затрат на производство и потребление (эксплуатацию) продукции; 2. Учет технических и качественных характеристик; 3. Сопоставление полезного эффекта и затрат по ее использованию. 4. сопоставление компетенций сотрудников Ответ: 3 **13."Жесткие" параметры конкурентоспособности лекарственных средств:** 1. Фармакологическое действие 2. Удобство в применении 3. Рациональность и эстетичность упаковки 4. Престиж торговой марки Ответ: 1 **14."Мягкие" параметры конкурентоспособности лекарственных средств:** 1. Фармакологическое действие 2. Побочное действие 3. Срок годности 4. Рациональность и эстетичность упаковки Ответ: 4 **15. Одним из условий покупки изделия является совпадение параметров:** 1. Цены рынка и стоимости доставки товара 2. Процесса потребления с аналогичными техническими параметрами 3. Цены рынка и полезного эффекта 4. Эстетичности упаковки и дальнейшего её использования Ответ: 3 **16. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:** 1. Продажная цена товара и полезный эффект от его использования

		2. Издержки производства и сбыта 3. Полезный эффект и цена потребления 4. Потребительская новизна товара. Ответ: 3 **17. Конкурентоспособность товара - это:** 1. Степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя 2. Способность фирмы, производящей этот товар, достигать законным путём экономических и социальных преимуществ по сравнению с другими 3. Закономерность, состоящая в том, что стремление придать товару наилучшие характеристики в одних отношениях заставляет в какой-то мере поступиться его достоинствами в других отношениях 4. Больший срок нахождения на рынке Ответ: 1 **18. Показатели, характеризующие соответствие изделия типичным размерам и форме человеческого тела и его отдельных частей, называются:** 1. Антропометрическими 2. Физиологическими 2. Психофизиологическими 4. Гигиеническими Ответ: 1 **19. Положительная ассоциация, возникающая у человека в связи с увиденным, услышанным, прочитанным наименованием продукта, марки, предприятия называется** 1. Реклама 2. Имидж 3. Паблисити 4. Рейтинг Ответ: 2 **20. Интегральный показатель конкурентоспособности товара, который имеет конкурентные преимущества, соответствует:** 1. 0 2. > 1 3. <1 4. -1 Ответ: 2

Шкала оценивания
«Отлично» - более 80% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня
«Хорошо» - 70-79% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня
«Удовлетворительно» - 55-69% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня
«Неудовлетворительно» - менее 55% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня

Приложение 3

Ситуационная задача по дисциплине Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на фармацевтическом рынке

	Код	**Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи**
С	33.05.01	Фармация
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	УК-3.	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели
К	ПК-2.	Способен осуществлять отпуск и реализацию лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации
Ф	А/01.7	Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
И		**ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**
У		В фазе обострения конкуренции компания «X» провела акцию, направленную на распространение среди фармацевтической и медицинской общественности недостоверной негативной информации в отношении препарата конкурентов. В соответствии с этой информацией, препарат «Y», по последним европейским данным, имел непредвиденные побочные реакции. Разглашенные факты вызвали серьезный резонанс среди специалистов, которые используют в своей практике препарат «Y». Опасения и настороженность врачей в отношении препарата «Y», которые возникли в результате распространенной информации, неминуемо повлияли на назначение специалистами препаратов «X» и «Y» в пользу первого. Вследствие распространения компанией «X» негативной информации о препарате «Y» доля последнего в общем товарообороте уменьшилась с 0,25 до 0,19 % (в 1,3 раза), тогда как доля препарата «X» увеличилась с 0,41 до 0,81 % (в 1,98 раза).
В	1	Дайте определение недобросовестной конкуренции.
В	2	Назовите закон, определяющий правила конкуренции.
В	3	Соответствует ли описанная ситуация понятию недобросовестной конкуренции?
В	4	Какой орган рассматривает жалобы на недобросовестную конкуренцию?
В	5	Как определяется доля препарата на фармацевтическом рынке?

Оценочный лист к задаче 1 по дисциплине Б1.В.ДВ.03.01 Конкуренция на

фармацевтическом рынке

Вид	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	33.05.01	Фармация
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	УК-3.	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели
Ф	ПК-2.	Способен осуществлять отпуск и реализацию лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации
	А/01.7	Оптовая, розничная торговля, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
И		**ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**
У		В фазе обострения конкуренции компания «X» провела акцию, направленную на распространение среди фармацевтической и медицинской общественности недостоверной негативной информации в отношении препарата конкурентов. В соответствии с этой информацией, препарат «Y», по последним европейским данным, имел непредвиденные побочные реакции. Разглашенные факты вызвали серьезный резонанс среди специалистов, которые используют в своей практике препарат «Y». Опасения и настороженность врачей в отношении препарата «Y», которые возникли в результате распространенной информации, неминуемо повлияли на назначение специалистами препаратов «X» и «Y» в пользу первого. Вследствие распространения компанией «X» негативной информации о препарате «Y» доля последнего в общем товарообороте уменьшилась с 0,25 до 0,19 % (в 1,3 раза), тогда как доля препарата «X» увеличилась с 0,41 до 0,81 % (в 1,98 раза).
В	1	Дайте определение недобросовестной конкуренции.
Э		Любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим

		субъектам — конкурентам. Формы недобросовестной конкуренции: • распространение ложных, неточных или искажённых сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации; • введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа, места изготовления, потребительских свойств, качества товара; • некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов; • продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения работ, услуг; • получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия её владельца.
Р2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
Р1	Хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
Р0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
В	2	Назовите закон, определяющий правила конкуренции.
Э	-	*ФЗ -135 от 2006г. «О защите конкуренции».* Настоящий Федеральный закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции.
Р2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
Р1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
Р0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
В	3	Соответствует ли описанная ситуация понятию недобросовестной конкуренции?
Э		Описанные действия фирмы Х подходят под определение недобросовестной конкуренции в части: распространение ложных, неточных или искажённых сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации.

Р2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
Р1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
Р0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
В	4	Какой орган рассматривает жалобы на недобросовестную конкуренцию?
Э		Жалобы на недобросовестную конкуренцию рассматривает Федеральный антимонопольный орган. Уполномоченное учреждение проверит поступившую информацию и поможет решить возникший конфликт.
Р2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
Р1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
Р0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
В	5	Как определяется доля препарата на фармацевтическом рынке?
Э		Доля рынка препарата=Объем продаж в рублях/Общие показатели объемов продаж в рыночном сегменте.
Р2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
Р1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
Р0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
О	Итоговая оценка	
А	Ф.И.О. автора-составителя	Устинова Л. В.