



ЗАТВЕРДЖЕНО  
Ректор Міжнародного  
гуманітарного університету  
проф. Громовенко К.В.

« 03 » 03 2021 р.

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет стоматології та фармації  
Кафедра загальної та клінічної фармації  
Силабус навчальної дисципліни

**ВИРОБНИЧА ФАРМАЦЕВТИЧНА ПРАКТИКА**

Рівень вищої освіти  
Спеціальність  
Ступінь вищої освіти

Перший (бакалаврський) рівень  
226 Фармація. Промислова фармація  
Бакалавр

Викладач	Кисіль Сергій Миколайович
Профайл викладачів	<a href="http://publion.com/researcher73711714">http://publion.com/researcher73711714</a>
Контактний тел.	+38050-6644-007
E-mail:	kusilS@ukr.net
Сторінка курсу у Moodle	<a href="https://moodle.mgu.edu.ua/course/view.php?id=652">https://moodle.mgu.edu.ua/course/view.php?id=652</a>
Консультації	Відповідно до графіку, розміщеному на інформаційному стенді кафедри

*Силабус розглянуто та прийнято на засіданні кафедри загальної та клінічної фармакології*

Завідувачка кафедри загальної та клінічної фармакології, проф.



Лескіна Г. П.

*Перевірено,*

Гарант освітньо-професійної програми, к.мел.н.

*Перевірено,*

Начальник навчального відділу

*Погоджено,*

Проректор з науково-педагогічної роботи, проф.



Мокітсько С. В.



Райчова Л. І.



Гончарук А. Г.

## 2. Коротка анотація до курсу

Загальна характеристика, короткий опис курсу, особливості, переваги

### Опис навчальної дисципліни (анотація)

Виробнича провізорська практика є однією із завершальних складових у комплексі професійно-орієнтованих навчальних дисциплін, що формують бакалаврів фармації. Вона уможливорює формування у здобувачів вищої фармацевтичної освіти сучасне управлінське і ринкове мислення.

**Предметом вивчення навчальної дисципліни** є закономірності, принципи формування, функціонування та розвитку системи управління фармацевтичною організацією, а також маркетингова філософія та методи господарювання в умовах конкуренції.

### 3. Мета і цілі курсу

**3.1. Метою викладання** навчальної дисципліни «Виробнича провізорська практика» є формування в здобувачів вищої фармацевтичної освіти комплексу фахових компетентностей щодо створення цілісної системи успішного управління фармацевтичною організацією, у т.ч. необхідних для провадження ефективної маркетингової діяльності.

**3.2. Основними завданнями** вивчення дисципліни «Виробнича провізорська практика» є :

- формування у здобувачів вищої фармацевтичної освіти професійних знань, умінь та уявлень щодо створення цілісної, ефективної та гнучкої системи управління фармацевтичною організацією в умовах постійно змінюваного ринкового середовища;
- ознайомлення із застосуванням на практиці механізмів управлінського впливу на колектив працівників в умовах ринкових відносин,
- вивчення комунікаційних процесів;
- вивчення стратегії та тактики управлінської діяльності та прийняття рішень;
- оволодіння методиками дослідження фармацевтичного ринку та аналізу ринкових можливостей фармацевтичного підприємства;
- дослідження продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політик фармацевтичних підприємств.

**3.3 Компетентності та результати навчання**, формуванню яких сприяє дисципліна (взаємозв'язок з нормативним змістом підготовки здобувачів вищої освіти, сформульованим у термінах результатів навчання у Стандарті вищої освіти).

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти дисципліна забезпечує набуття студентами **компетентностей**:

*а) загальні компетентності (ЗК):*

ЗК 1. Здатність діяти соціально відповідально та громадянсько свідомо.

ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, вчитися і бути сучасно навченим.

ЗК 5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 7. Здатність до адаптації та дії у новій ситуації.

ЗК 8. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово, здатність спілкуватися іноземною мовою (переважно англійською) на рівні, що забезпечує ефективну професійну діяльність.

ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 10. Здатність до вибору стратегії спілкування, здатність працювати в команді та з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності.

ЗК 11. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

*б) спеціальні (фахові) компетентності (ФК):*

ФК 10. Здатність розробляти, впроваджувати та застосовувати підходи менеджменту у професійній діяльності аптечних, оптово-посередницьких, виробничих підприємств та інших фармацевтичних організацій, аргументувати принципи HR-менеджменту й самоменеджменту, демонструвати навички лідерства.

ФК 12. Здатність використовувати у професійній діяльності знання нормативно-правових, законодавчих актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.

ФК 13. Здатність продемонструвати та застосовувати у практичній діяльності комунікативні навички спілкування, фундаментальні принципи фармацевтичної етики та деонтології, що засновані на моральних зобов'язаннях та цінностях, етичних нормах професійної поведінки та відповідальності відповідно до Етичного кодексу фармацевтичних працівників України і керівництв ВООЗ.

ФК 17. Здатність організовувати і здійснювати загальне та маркетингове управління асортиментною, товарно-інноваційною, ціною, збутовою та комунікативною політиками суб'єктів фармацевтичного ринку на основі результатів маркетингових досліджень та з урахуванням ринкових процесів на національному і міжнародному ринках, управляти ризиками в системі фармацевтичного забезпечення.

#### **4. Пререквізити курсу**

Виробнича практика з ММФ спрямована на закріплення та поглиблення теоретичних знань, одержаних у процесі вивчення фармацевтичного менеджменту та маркетингу, а також оволодіння прикладними аспектами менеджменту і фармацевтичного маркетингу, які дозволять у майбутньому успішно здійснювати професійну діяльність магістрів фармації.

#### **5. Програмні результати навчання**

##### **Список результатів навчання**

<i>Зн-5</i>	Знати структуру та особливості професійної діяльності	<i>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-5; ПРН-6; ПРН-10; ПРН- 22;</i>
-------------	---	---

<i>Зн-6</i>	Знати механізми адаптації та алгоритми дій у новій ситуації	<i>ПРН-4; ПРН-6; ПРН-7; ПРН-20; ПРН-22;</i>
<i>Зн-7</i>	Мати досконалі знання рідної мови та базові знання іноземної мови	<i>ПРН-8</i>
<i>Зн-8</i>	Знати сучасні інформаційні та комунікаційні технології	<i>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-9</i>
<i>Зн-9</i>	Знати тактики та стратегії спілкування, закони та способи комунікативної поведінки	<i>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-6; ПРН-7; ПРН-10; ПРН- 22; ПРН-25;</i>
<i>Зн-10</i>	Знати методи оцінювання якості виконуваних робіт	<i>ПРН-11</i>
<i>Зн-11</i>	Знати основні підходи менеджменту у професійній діяльності фармацевтичних організацій, принципи HR- менеджменту та самоменеджменту	<i>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-6; ПРН-7; ПРН-10; ПРН- 11; ПРН-20; ПРН-22; ПРН- 25;</i>
<i>Зн-12</i>	Знати нормативно-правову та законодавчу базу України, комплекс належних фармацевтичних практик, які регламентують вимоги до професійної діяльності	<i>ПРН-4; ПРН-9; ПРН-20; ПРН- 24;</i>
<i>Зн-13</i>	Знати правові та етичні норми професійної поведінки та відповідальності	<i>ПРН-5; ПРН-6; ПРН-10; ПРН- 25;</i>
<i>Зн-14</i>	Знати основні принципи організації загального та маркетингового управління в рамках маркетинг-мікс суб'єктів фармацевтичного ринку	<i>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-6; ПРН-7; ПРН-9; ПРН-12, ПРН-20; ПРН- 22; ПРН-25; ПРН-29</i>
<i>Ум-1</i>	Формувати свою громадянську свідомість, вміти діяти відповідно до неї	<i>ПРН-1</i>

<i>Ум-2</i>	Вміти використовувати фахові знання для вирішення у практичних ситуаціях	<i>ПРН-2</i>
<i>Ум-3</i>	Вміти проводити аналіз професійної інформації, приймати обґрунтовані рішення, набувати сучасні знання	<i>ПРН-4</i>
<i>Ум-4</i>	Вміти виявляти ініціативу; здійснювати постійний пошук нових можливостей поза межами наявних ресурсів, займатися саморозвитком та самореалізацією	<i>ПРН-5</i>
<i>Ум-5</i>	Вміти здійснювати професійну діяльність, що потребує оновлення та інтеграції знань	<i>ПРН-6; ПРН-7; ПРН-10</i>
<i>Ум-6</i>	Вміти адаптовуватися до нової та діяти відповідно до конкретної ситуацій	<i>ПРН-6; ПРН-7</i>
<i>Ум-7</i>	Вміти застосовувати знання рідної мови, як усно так і письмово, вміти спілкуватись іноземною мовою	<i>ПРН-8</i>
<i>Ум-8</i>	Вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні інформаційні та комунікаційні технології	<i>ПРН-9</i>
<i>Ум-9</i>	Вміти обирати способи та стратегії спілкування для забезпечення ефективної командної роботи	<i>ПРН-10</i>
<i>Ум-10</i>	Вміти забезпечувати якість виконуваних робіт	<i>ПРН-11</i>
<i>Ум-11</i>	Вміти застосовувати набуті знання у практичній діяльності, демонструвати навички лідерства.	<i>ПРН-2; ПРН-12; ПРН-20; ПРН- 22; ПРН-25</i>
<i>Ум-12</i>	Вміти застосовувати знання нормативно-правових, законодавчих актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик у практичній діяльності.	<i>ПРН-24</i>
<i>Ум-13</i>	Вміти демонструвати у практичній діяльності комунікативні навички спілкування, формувати й розвивати соціально-трудові відносини	<i>ПРН-10; ПРН-25</i>

<i>Ум-14</i>	Вміти проводити маркетингові дослідження та використовувати їх результати для загального та управління маркетинговою діяльністю фармацевтичних організацій	<i>ПРН-25; ПРН-29</i>
<i>АВ-1</i>	Нести відповідальність за свою громадянську позицію та діяльність	<i>ПРН-1; ПРН-5</i>
<i>АВ-2</i>	Нести відповідальність за своєчасність прийнятих рішень	<i>ПРН-4; ПРН-6</i>
<i>АВ-3</i>	Нести відповідальність за своєчасне набуття сучасних знань.	<i>ПРН-4; ПРН-9</i>
<i>АВ-4</i>	Нести відповідальність за виявлені ініціативи	<i>ПРН-6; ПРН-7</i>
<i>АВ-5</i>	Нести відповідальність за професійний розвиток з високим рівнем автономності	<i>ПРН-6; ПРН-7</i>
<i>АВ-6</i>	Нести відповідальність за обраний механізм адаптації та дій у новій ситуації	<i>ПРН-7</i>
<i>АВ-7</i>	Нести відповідальність за вільне володіння рідною мовою, за розвиток професійних знань	<i>ПРН-8</i>
<i>АВ-8</i>	Нести відповідальність за вибір інформаційної чи комунікаційної технологій	<i>ПРН-9</i>
<i>АВ-9</i>	Нести відповідальність за вибір та тактику способу комунікації	<i>ПРН-10</i>
<i>АВ-10</i>	Нести відповідальність за якість виконуваних робіт	<i>ПРН-11</i>
<i>АВ-11</i>	Нести відповідальність за розроблені, впроваджені та застосовувані підходи менеджменту у професійній діяльності	<i>ПРН-20; ПРН-22</i>
<i>АВ-12</i>	Нести відповідальність за якісне та своєчасне використання нормативних документів у професійній діяльності	<i>ПРН-24</i>
<i>АВ-13</i>	Нести відповідальність за дотримання етичних норм професійної поведінки та відповідальності, за якість комунікативних навичок спілкування	<i>ПРН-25</i>

<i>AB-14</i>	Нести відповідальність за організовану систему маркетингового управління в рамках маркетинг-мікс суб'єктів фармацевтичного ринку			<i>ПРН-12;</i> <i>ПРН-22; ПРН-29</i>
<b>6. Формат і обсяг курсу</b>				
Формат курсу (вказіть очний, або заочний)	Очний			
<b>7. Тематика та зміст курсу</b>				
Код виду занять	Тема	Зміст навчання	Код результату навчання	Викладач
<i>П-1, СРС-1</i>	Ознайомлення з аптечним закладом як організацією.	Аптека як об'єкт управління. Назва аптеки та юридична адреса Фармацевтичного підприємства-засновника. Місце розташування аптечного закладу та режим роботи (в т.ч. тривалість змін). Організаційно-правова форма та види діяльності аптеки. Характеристика внутрішнього середовища аптеки. Чинники зовнішнього середовища аптеки прямого впливу.	ПРН-2;ПРН-4; ПРН-5;ПРН-8; ПРН-12;ПРН-24; ФК-10 - ФК-13	Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П.



<p><i>П-2, СРС-2</i></p>	<p>Аналіз функцій і методів менеджменту та стилю керівництва в управлінні аптечним закладом.</p>	<p>Загальні функції менеджменту їх практичне використання в управлінні аптечним закладом. Місія та цілі аптечного закладу (коротко-, середньо- та довгострокові). Оцінка та аналіз чинників зовнішнього середовища прямого впливу. Оцінка та аналіз чинників внутрішнього середовища. Формування варіантів стратегій за стадіями життєвого циклу аптечного закладу, за напрямками його можливого розвитку, за характеристиками господарсько-фінансової діяльності, за термінами реалізації. Оцінка стилю керівництва аптечним закладом. Застосування економічних, адміністративних, соціально- психологічних та правових методів в управлінні аптечним закладом.</p>	<p>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-5;ПРН-8; ПРН-9;ПРН-11; ПРН-12;ПРН-22; ПРН-24; ФК-10; ФК-13</p>	<p>Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П.</p>
<p><i>П-3, СРС-3</i></p>	<p>Аналіз комунікаційних процесів аптечного закладу.</p>	<p>Характеристика видів комунікацій між структурними підрозділами, із зовнішнім середовищем (постачальниками, споживачами, Фінансовими установами, державними органами влади). Використання Інформації в управлінні аптечним закладом. Організація діловодства в аптечному закладі.</p>	<p>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-5; ПРН-6; ПРН-8; ПРН-11; ПРН-12; ПРН-22; ПРН-24; ФК-10; ФК-13</p>	<p>Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П.</p>

<p><i>П-4, СРС-4</i></p>	<p>Організація роботи з кадрами.</p>	<p>Порядок прийому на роботу і звільнення з роботи, ведення особових справ, оформлення трудових книжок, наказів, характеристик. Аналіз ротації та плинності кадрів, їх причини. Характеристика кваліфікації працівників, підвищення кваліфікації.</p>	<p>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-5; ПРН-8; ПРН-10; ПРН-11; ПРН-12; ПРН-22; ПРН-24; ФК-10 - ФК-13</p>	<p>Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П.</p>
<p><i>П-5, СРС-5</i></p>	<p>Вивчення діяльності суб'єктів фармацевтичного ринку.</p>	<p>Характеристика фармацевтичного ринку та його функцій. Суб'єкти та об'єкт фармацевтичного ринку. Дослідження постачальників та конкурентів аптечного закладу як суб'єктів ринкової діяльності.</p>	<p>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-7; ПРН-8; ПРН-12; ПРН-25; ПРН-29; ФК-17</p>	<p>ь С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П.</p>
<p><i>П-6, СРС-6</i></p>	<p>Дослідження продуктової політики аптечного закладу.</p>	<p>Аналіз асортименту аптечного закладу (ширина, глибина, насиченість, гармонійність, структура, новизна). Асортиментні групи, на яких спеціалізується аптека. Позичування ЛЗ за споживчими перевагами. Дослідження конкурентоспроможності ЛЗ</p>	<p>ПРН-2; ПРН-4; ПРН-7; ПРН-8; ПРН-12; ПРН-25; ПРН-29; ФК-17</p>	

<i>П-7, СРС-7</i>	Цінова політика аптечного закладу.	Чинники ціноутворення на ЛЗ. Аналіз ціноутворення в аптечному закладі. Одослідження цінової кон'юнктури фармацевтичного ринку. Визначення доступності ЛЗ	ПРН-2; ПРН-4; ПРН-7; ПРН-8; ПРН-12; ПРН-25; ПРН-29; ФК-17	Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П
<i>П-8, СРС-8</i>	Вивчення збутової політики аптечного закладу.	Варіанти структур каналів розподілу (методів збуту) лікарських засобів. Довжина і ширина традиційних каналів розподілу ЛЗ. Торгові посередники, з якими співпрацює аптечний заклад.	ПРН-2; ПРН-4; ПРН-7; ПРН-8; ПРН-12; ПРН-25; ПРН-29; ФК-17	Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.
<i>П-9, СРС-9</i>	Політика аптечного закладу.	Система маркетингових комунікацій аптечного закладу. Реклама ЛЗ, «паблік рилейшнз», персональний продаж і стимулювання збуту ЛЗ. Мерчандайзинг в аптеках.	ПРН-2; ПРН-4; ПРН-7; ПРН-8; ПРН-12; ПРН-25; ПРН-29; ФК-7	Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.П
<i>П-10, СРС-10</i>	Характеристика зовнішніх переваг аптеки.	Дослідження зовнішніх переваг Аптеки (місця розташування, цінової політики, повноти асортименту ЛЗ, використання принципів фарм. етики, швидкість та якість обслуговування).	ПРН-2; ПРН-4; ПРН-5; ПРН-6; ПРН-8; ПРН-11; ПРН-12; ПРН-22; ПРН-24; ФК-10; ФК-13	Кисіль С.М., Хоменко Т.В., Пекліна Г.

У процесі вивчення дисципліни «Фармацевтичний менеджмент і маркетинг» застосовуються такі методи навчання:

- за типом пізнавальної діяльності: пояснювально-ілюстративний; аналітичний, синтетичний, індуктивний, дедуктивний;
- за основними етапами процесу: формування знань; застосування знань; узагальнення; закріплення; перевірка;
- за системним підходом: стимулювання та мотивація; контроль і самоконтроль.
- за джерелами знань: словесні – розповідь, бесіда; наочні – демонстрація, ілюстрація.
- за рівнем самостійної розумової діяльності: проблемний; частково-пошуковий; дослідницький.

## 8. Верифікація результатів навчання

### Поточний контроль

*здійснюється під час проведення навчальних занять і має на меті перевірку засвоєння студентами навчального матеріалу.*

Поточний контроль знань студентів оцінюється за наведеною схемою:

Код результату навчання	Код виду занять	Спосіб верифікації результатів навчання	Критерії зарахування
<i>Зн-1-14; Ум-1-14; К-1-14; АВ-1-14</i>	<i>П-1 - 10 СРС-1 -10</i>	Поточний контроль здійснюється щоденно, відповідно до конкретних цілей кожної теми, безпосереднім керівником від бази практики, який візує виконання практичних навичок у щоденнику практики студента. У процесі контролю набуття практичних навичок студентами рекомендується застосовувати такі засоби діагностики рівня підготовки: виконання практичних завдань, моделювання ситуацій, проведення досліджень, пояснення та оцінка їх результатів. Під час оцінювання засвоєння кожної теми за поточну навчальну діяльність студенту виставляються оцінки за 4-ри бальною (національною). При	«5» (5 балів) - студент тісно пов'язує теорію з практикою і правильно демонструє виконання практичних навичок, повністю виконав завдання, передбачені програмою практики; дотримувався діючих в аптеці правил внутрішнього трудового розпорядку та правил техніки безпеки, усі види робіт, виробничі операції та завдання, передбачені програмою практики, виконані сумлінно, в повному обсязі, всі види виконуваних робіт зафіксовані у щоденнику; «4» (4 бали) - студент демонструє виконання практичних навичок, виконав всі завдання, передбачені програмою практики, припускаючись незначних помилок; дотримувався діючих в аптеці правил внутрішнього трудового розпорядку та правил техніки безпеки, усі види робіт, виробничі операції та завдання, передбачені програмою практики, виконані добре, але недостатньо сумлінно, в неповному обсязі, види виконуваних робіт

		<p>цьому враховуються усі види робіт, передбачені програмою дисципліни. Студент має отримати оцінку з кожної теми для подальшої конвертації оцінок у бали за багатобальною (200-бальною) шкалою.</p>	<p>не повністю або з деякими помилками зафіксовані у щоденнику; «3» - (3 бали) - студент під час демонстрації практичних навичок робить значні помилки, виконує лише найлегші задачі, володіє лише обов'язковим мінімумом методів дослідження, неповністю виконав завдання, передбачені програмою практики; порушував діючі в аптеці правила внутрішнього трудового розпорядку та правила техніки безпеки, види робіт, виробничі операції та завдання, передбачені програмою практики, виконані не повністю і з помилками, види виконуваних робіт не повністю, а деякі зовсім незафіксовані у щоденнику;</p> <p>«2» (0 балів) - студент під час демонстрації практичних навичок робить значні, грубі помилки; не виконав завдання, передбачені програмою практики; грубо порушував діючі в аптеці правила внутрішнього трудового розпорядку та правила техніки безпеки, види робіт, виробничі операції та завдання, передбачені програмою практики, не виконані або виконані з недопустимими помилками, види виконуваних робіт не повністю або зовсім незафіксовані у щоденнику або у студента щоденник практики відсутній.</p>
--	--	--	---

<b>Підсумковий контроль</b>		
Загальна система оцінювання	Участь у роботі впродовж практики/ диференційований залік – за 100-бальною шкалою	
Шкали оцінювання	традиційна 4-бальна шкала, багатобальна (100-бальна) шкала, рейтингова шкала ECTS	
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент відвідав усі практичні (лабораторні, семінарські) заняття і отримав не менше, ніж 60 балів за поточну успішність	
Вид підсумкового контролю	Методика проведення підсумкового контролю	Критерії зарахування
<b>Критерії оцінювання диференційованого заліку</b>		
Диференційований залік	Диференційний залік з виробничої практики з ММФ здійснюється шляхом тестового контролю, який передбачає 80 тестових завдань з однією правильною відповіддю.	Правильна відповідь на тестове завдання оцінюється в один бал; мінімальна кількість балів для зарахування – 50.
<b>9. Політика курсу</b>		
<p>Політика курсу визначається системою вимог до студенти при вивченні дисципліни та ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Студентам пояснюється цінність набуття нових знань, необхідність самостійного виконання усіх видів робіт та завдань, передбачених робочою програмою дисципліни. Відсутність посилань на використані джерела. Фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять приклади можливої академічної не доброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в роботі студента є підставою для її не зарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.</p>		
<b>10. Література</b>		

#### *Обов'язкова*

1. Господарський кодекс України. Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 № 2801-XII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
3. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України від 26.11.2015 № 835-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/835-19>
4. Про лікарські засоби : Закон України від 04.04.1996 № 123/96-ВР. URL:
5. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>
6. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
7. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б. П. Громовик, Г. Д. Гасюк, О. Р. Левицька; за ред. д-ра фарм. наук, проф. Б. П. Громовика. К.: Медицина, 2008. 752 с.
8. Громовик Б.П. Фармацевтичний маркетинг: Теоретичні та прикладні засади / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька О.Р. Вінниця: Нова книга, 2004. 464 с.
9. Менеджмент у фармації / О. Є. Кузьмін, Б. П. Громовик, Г. Д. Гасюк, О. Р. Левицька, О. Г. Мельник. Вінниця: Нова книга, 2005. 448 с.
10. Фармацевтичний маркетинг: навчальний посібник / Б. Громовик, Г. Гасюк, Л. Мороз, Н. Чухрай. Львів: Наутілус, 2000. 320 с.
11. Мнушко З. М., Мусієнко Н. М., Ольховська А. Б. Практикум з менеджменту та маркетингу у фармації. Ч. І. Менеджмент у фармації: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Х.: Вид-во НФаУ; Золоті сторінки, 2002. 144 с.
12. Практикум по менеджменту и маркетингу в фармации. Ч. II. Маркетинг в фармации: учеб. пособие для студентов вузов /З. Н. Мнушко, Н. М. Мусиенко, И. В. Пестун, О. Ю. Рогуля. Харьков: Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2004. 140 с.
13. Законодавство України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>
14. Нормативно-директивні документи МОЗ України. URL: [/http:// mozdocs.kiev.ua](http://mozdocs.kiev.ua)
15. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

#### *Додаткова*

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс: навч. посібник. - 5-е вид-ня. / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. з англ. М.: Видавничий дім «Вільямс», 2001. 608 с.
2. Афанасьєв М.В., Шемаєва Л.Г., Шерлока В.С. Основи менеджменту: Навчально- методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За ред. проф. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. 484 с.
3. Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 416 с.
4. Бутенко Н.В. Маркетинг: підруч. К.: Атака, 2006. 300 с.
5. Воронкова В.Г. Кадровый менеджмент: Навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2004.192 с.

6. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підруч. Київ: Лібра, 2004. 712 с.
7. Документування у менеджменті: Підруч. / О.Г. Крічок, В.І. Корбутяк, В.К. Процюк та ін. Київ: Центр навч. літератури, 2003. 216 с.
8. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підруч. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с.
9. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа, О.О. Дегтяренко, С.М. Махнула. К.: Центр учбової літератури, 2007. 296 с.
10. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підруч. – 2-е вид., доп. і переробл. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ +» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2006. 456 с.
11. Куценко В.М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. К.: МАУП, 2003. 184 с.
12. Лисица, Н.М. Международный маркетинг: учеб. пособие. / Н.М. Лисица, В.Д. Рогожин, В.В. Юрченко – 2-е изд., стереотип. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. 176 с.
13. Международный маркетинг в фармации / З.Н. Мнушко, Н.В. Чмыхало, Н.М. Мусиенко и др. – Харьков: Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2006. 392 с.
14. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 1992. 720 с.
15. Основы и методы управления в фармации / Р.М. Пиняжко, Б.Л. Парновский, О.Л. Гром, А.Й. Дацко. Киев: Вища школа, 1986. 351 с.
16. Посилкіна О.В. Фармацевтична логістика: моногр. / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак, Б.П. Громовик; за ред. О.В. Посилкіної. Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2004. 320 с.
17. Управління фармацією: Підруч. для студ. вищ. навч. закладів / В.М. Толочко, І.В. Міщенко, Д.Л. Великий та ін.; За ред. В.М. Толочка. – Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2004. – 388 с.
18. Фармацевтична енциклопедія / Голова ред. ради та автор передмови В.П. Черних. К.: «МОРІОН», 2005. – 848 с.