

QAZAQSTAN RESPUBLIKASY SOUTH KAZAKHSTAN MEDISINA MEDICAL AKADEMIASY ACADEMY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		40/11-2025 1стр. из 34
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		

Силлабус

Рабочая учебная программа дисциплины «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»

Образовательная программа 7М10142 «Фармация»

1.	Общие сведения о дисциплине		
1.1	Код дисциплины: М-ММЗР	1.6	Учебный год: 2025-2026
1.2	Название дисциплины: Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля	1.7	Курс: 1
1.3	Пререквизиты: «Управление и экономика фармации», «Кадровый и финансовый менеджмент»	1.8	Семестр: 2
1.4	Постреквизиты: «Управление в фармацевтической логистике», «Профессионал, лидер и организатор в фармации»	1.9	Количество кредитов (ECTS): 3
1.5	Цикл: ПД	1.10	Компонент: ВК
2.	Описание дисциплины		
Организационные модели. Менеджмент как инструмент управления фармацевтическим предприятием. Стратегическое управление в фармации. Управление кадрами. Управление качеством фармацевтической деятельности. Делопроизводство на предприятиях фармацевтического профиля. Маркетинговое планирование в реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов и услуг. Принцип SMART и ситуационный анализ. Управление ассортиментом. Поддержание конкурентных преимуществ фармацевтических предприятий. Искусственный интеллект в фармацевтическом бизнесе.			
3.	Форма суммативной оценки		
3.1	Тестирование ✓	3.5	Курсовая
3.2	Письменный	3.6	Эссе
3.3	Устный	3.7	Проект
3.4	ОСПЭ/ОСКЭ или прием практических навыков	3.8	Другой (указать)
4.	Цели дисциплины		
Формирование и закрепление углубленных знаний, умений и практических навыков, необходимых для выполнения работ в сфере менеджмента и маркетинга фармацевтических организаций и научных исследований..			
5.	Конечные результаты обучения (РО дисциплины)		
PO1	Демонстрирует развивающие знания и понимание тенденций развития управления фармацевтическими предприятиями и кадрами, современных принципов, функций, методов и основных подходов в управлении фармацевтическим предприятием		
PO2	Анализирует конкурентные преимущества, структуру управления организацией, уровни		

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		2стр. из 34

	управления и организационные модели в фармации, маркетинговую среду фармацевтического предприятия, ассортимент фармацевтических товаров и факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента					
PO3	Способен определять цели фармацевтического предприятия и стратегии их достижения, модели и методы принятия решений в фармации, риски в управленческих решениях, используя методы определения спроса и потребностей в управлении товарным ассортиментом фармацевтического предприятия					
PO4	Разрабатывает план маркетинга, структуру маркетинговых исследований, методический инструментарий для проведения маркетинговых исследований, используя методы маркетинговых исследований фармацевтического рынка, современные модели управления качеством фармацевтической помощи в сфере контрольно-разрешительной системы, этические и научные критерии продвижения лекарственных препаратов на фармацевтический рынок.					
PO5	Владеет навыками публичного выступления с представлением собственных суждений, анализа и синтеза информации, строя партнерские, доверительные взаимоотношения с коллегами и работниками здравоохранения, демонстрируя мультикультурность и открытость в работе.					
PO6	Занимается профессиональным ростом, демонстрируя навыки самоанализа, опыт преподавания на уровне высшего образования, проводя поиск информации в базах данных, систематизируя информацию, разрабатывая идеи и развивая критическое мышление и навыки при написании научных работ и для решения конкретных профессиональных задач.					
5.1	РО дисциплины	Результаты обучения ОП, с которыми связаны РО дисциплины				
	РО 1	РО1 Управляет и планирует деятельность субъектов, осуществляющих фармацевтическую деятельность. Организует и осуществляет фармацевтическую деятельность в контрольно-разрешительной системе в области обращения лекарственных средств и медицинских изделий.				
	РО 2	РО3 Организует систему по ведению документации, позволяющей проследить действия, выполненные в отношении лекарственных средств и медицинских изделий, полученной и отгруженной серии/партии продукции от поставщика до покупателя и установление местонахождения некачественных лекарственных средств и медицинских изделий.				
	РО 3	РО2 Организует работу в субъектах, осуществляющих фармацевтическую деятельность, по созданию условий хранения, транспортировки и контроля качества лекарственных средств и медицинских изделий.				
	РО 4					
	РО 5					
РО 6						
6. Подробная информация о дисциплине						
6.1	Место проведения (здание, аудитория): Южно-Казахстанская медицинская академия, главный корпус, кафедра организации и управления фармацевтического дела. Площадь Аль-Фараби-1, 3-этаж, аудитория № 313,313 А,314, 316, 320, 322. Телефон (АТС) 40-82-06. в/н 327					
6.2	Количество часов	Лекции	Практ. зан.	Лаб. зан.	СРО	СРОП

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		Зстр. из 34

		-	30	-	51	9
7.	Сведения о преподавателях					
№	Ф.И.О		Степени и должность		Электронный адрес	
1	Шертаева Клара Джобарисовна		д. фарм. наук, профессор, заведующая кафедрой		klara_shertaeva@mail.ru	
8.	Тематический план					
Неделя/день	Название темы	Краткое содержание	РДисциплины	Кол-во часов	Формы/методы/технологии обучения	Формы/методы оценивания
1	Практическое занятие. Тема: Фармацевтический менеджмент: основные задачи фармацевтической службы	Фармацевтический менеджмент: основные понятия, цели и задачи. Соединение теории менеджмента с опытом управления фармации в Республике Казахстан	Р01	3	семинар	Чек-лист «Вывод по видеолекции», Чек-лист «Презентация», игра (обратная связь)», Чек-лист «Устный/письменный ответ»
	СРОП/СРО Задание СРО Менеджмент как инструмент управления фармацевтическим предприятием	Процесс развития фармацевтической организации. Свойства и архитектура фармацевтической организации. Регламентация деятельности организации.	Р01	1/5	реферат, составление тестовых заданий, презентация	Чек-лист «реферат»; Чек-лист «составление тестовых заданий»; Чек-лист «презентация»
2	Практическое занятие. Тема: Функции менеджмента в фармации. Теория управления в фармации.	Основные функции менеджмента в фармации: планирование, организация, делегирование, полномочий, мотивация, контроль. Теория управления в фармации.	Р01	3	семинар	Чек-лист «Вывод по видеолекции», Чек-лист «Презентация», игра (обратная связь)», Чек-лист «Устный/письменный ответ»
	СРОП/СРО Задание СРО Управление качеством фармацевтической деятельности.	Модели управления качеством. Понятие качества в системе здравоохранения и фармации. Современные модели управления качеством фармацевтической помощи.	Р04	1/5	Презентация, эссе, case study	Чек-лист «презентация»; Чек-лист «эссе», Чек-лист «разработка и решение кейса»

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		4стр. из 34

3	Практическое занятие. Тема: Организационные модели в фармацевтической практике. Управление аптечной организацией	Структура управления организацией. Организационные модели в фармации. Управление фармацевтической организацией. Уровни управления.	PO2	3	семинар	Чек-лист «Вывод по видеолекции» , Чек-лист «Презентация», игра (обратная связь)», Чек-лист «Устный/письменный ответ»
	СРОП/СРО Задание СРО Делопроизводство на предприятиях фармацевтического профиля.	Определение документа и его функции. Делопроизводство для решения проблемы информационной нагрузки. Типы документации (организационные, распорядительные, справочно-информационные). Организация документооборота на предприятиях фармацевтического профиля. Подготовка и архивация документов.	PO1	1/5	реферат, презентация, составление тестовых заданий	Чек-лист «реферат»; Чек-лист «презентация» Чек-лист «составление тестовых заданий»
4	Практическое занятие. Тема: Стратегическое планирование на разных уровнях фармацевтической службы. Оперативное управление на разных уровнях фармацевтической службы	Стратегические цели. SWOT-анализ. Бизнес планирование. Оперативное управление на разных уровнях фармацевтической службы. Виды оперативного управления.	PO4	3	семинар	Чек-лист «Вывод по видеолекции» , Чек-лист «Презентация», игра (обратная связь)», Чек-лист «Устный/письменный ответ»
	СРОП/СРО Задание СРО Стратегическое управление в фармации.	Стратегия. Стратегические цели. SWOT – анализ. Виды стратегий. Бизнес планирование. Управление на разных уровнях фармацевтической службы.	PO1	1/5	презентация, эссе, case study	Чек-лист «презентация»; Чек-лист «эссе», Чек-лист «разработка и решение кейса»

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		5стр. из 34

5	Практическое занятие. Тема: Методы и модели принятия решений в фармации. Управление кадрами, кадровый менеджмент	Методы и модели принятия решений в фармации. Персонал аптекных организаций. Сущность и функции кадрового менеджмента.	PO3	3	TBL	Чек-лист «разработка проекта»
	СРОП. СРОП/СРО Задание СРО Рубежный контроль 1	Ответить на тестовые задания. Ответить на вопросы программированного контроля по билету.	PO5 PO6	1/5	Рубежный контроль	Чек-лист «тестирование/коллоквиум»
6	Практическое занятие. Тема: Современные концепции маркетинга. Базовые категории маркетинга.	Концепции маркетинга. Базовые категории маркетинга. Классификация факторов, влияющих на потребление товаров аптечного ассортимента.	PO1	3	семинар	Чек-лист «Вывод по видеолекции», Чек-лист «Презентация», игра (обратная связь)», Чек-лист «Устный/письменный ответ»
	СРОП/СРО Задание СРО Маркетинговое планирование в реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов и услуг.	Методологические основы маркетингового планирования на фармацевтическом предприятии. Ценообразование. Продвижение продуктов и услуг.	PO4	1/5	презентация, составление тестовых заданий, эссе	Чек-лист «презентация»; Чек-лист «составление тестовых заданий»; Чек-лист «эссе»
7	Практическое занятие. Тема: Процесс управления маркетингом. Прогнозирование потребности в отдельных группах фармацевтических препаратов.	Стратегические планирование. Базовые стратегии роста фирмы. План маркетинга. Понятие потребности в маркетинге.	PO2	3	семинар	Чек-лист «Вывод по видеолекции», Чек-лист «Презентация», игра (обратная связь)», Чек-лист «Устный/письменный ответ»

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		бстр. из 34

	СРОП/СРО Задание СРО Принцип SMART и ситуационный анализ	Применение принципа SMART в написании управленческих целей и задач. Ситуационный анализ следующих характеристик: оборот, сбыт, емкость и доля рынка, затраты, величина покрытия, характер конкуренции.	PO3	1/5	презентация, составление тестовых заданий	Чек-лист «презентация»; Чек-лист «составление тестовых заданий»
8	Практическое занятие. Тема: Изучение спроса на товары аптечного ассортимента. Товар в системе маркетинга.	Определение спроса и потребностей как основа исследования фармацевтического рынка. Товар в системе маркетинга.	PO3	3	case study	Чек-лист «разработка и решение кейса»
	СРОП/СРО Задание СРО Применение искусственного интеллекта в фармацевтических компаниях	ИИ в фармацевтических компаниях Препятствия внедрения искусственного интеллекта. Успешное применение нейросети в фармацевтике. Базы данных для работы искусственного интеллекта.	PO3	1/5	презентация, составление тестовых заданий, реферат	Чек-лист «презентация» Чек-лист «составление тестовых заданий»; Чек-лист «реферат»
9	Практическое занятие. Тема: Анализ ассортимента. Позиционирование товаров. Конкурентная карта позиционирования. Методы маркетинговых исследований фармацевтического рынка.	Анализ ассортимента фармацевтических товаров. Позиционирование товаров. Конкурентная карта позиционирования. Методы маркетинговых исследований фармацевтического рынка.	PO4	3	TBL	Чек-лист «разработка проекта»
	СРОП/СРО Задание СРО Рубежный контроль 2	Ответить на тестовые задания. Ответить на вопросы программного контроля по билету	PO4	1/5	Рубежный контроль	Чек-лист «тестирование/коллоквиум»

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		7стр. из 34

10	Практическое занятие. Тема: Методические подходы к рекламированию лекарственных препаратов. Таргетированная реклама	Этические и научные критерии продвижения лекарственных препаратов на фармацевтический рынок. Бренд-политика и PR – менеджмент в фармацевтической организации. Стратегия продвижения товара. Цели и задачи таргетированной рекламы. Таргетированная и контекстная реклама, их сочетание. Преимущества и ограничения таргетированной рекламы. Виды таргетинга.	PO4	3	case study	Чек-лист «разработка и решение кейса»
	СРОП/СРО Задание СРО Копирайтинг как инструмент создания текста для решения маркетинговых задач	Необходимость и значение копирайтинга. Виды копирайтинга: копирайтинг прямого отклика, имиджевый копирайтинг, SEO-копирайтинг. Направления копирайтинга: рекламные объявления, лендинги, статьи в СМИ, сценарии видеороликов, посты в соцсетях, слоганы, письма для email-рассылки. Тексты в офлайне: коммерческие предложения, флаеры, объявления на остановках, надписи на витринах магазинов. Создание коммерческого текста.	PO1	/6	презентация, составление тестовых заданий	Чек-лист «презентация»; Чек-лист «составление тестовых заданий»
	Подготовка и проведение промежуточной аттестации		9			
9.	Методы обучения и оценивания					
9.1	Практические занятия	Семинар, TBL, case study				
9.2	СРОП/СРО	Case study, тестовые задания, реферат, презентация, эссе.				
9.3	Рубежный контроль	Тестирование/коллоквиум				
10.	Критерии оценивания					
10.1	Критерии оценивания результатов обучения дисциплины					
№ РО	Результаты обучения	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично	
PO1	Демонстрирует развивающие знания и понимание тенденций развития	1. Затрудняется в прогнозировании тенденций развития	1. Называет тенденции развития фармацевтическ	1. Анализирует тенденции развития фармацевтическ	1. Прогнозирует тенденции развития фармацевтическ	

	управления фармацевтическими предприятиями и кадрами, современных принципов, функций, методов и основных подходов в управлении фармацевтическим предприятием	фармацевтического рынка и управления фармацевтическими предприятиями и кадрами. 2. Не знает теории менеджмента. 3. Не способен разрабатывать стратегические цели и стратегии развития фармацевтического предприятия на основе SWOT-анализа. 4. Затрудняется в интерпретации современных принципов, функций, методов и основных подходов в управлении фармацевтическим предприятием. 5. Не знает концепции маркетинга.	ого рынка и управления фармацевтическими предприятиями и кадрами. 2. Описывает теории менеджмента и соотносит с опытом управления фармацией в Республике Казахстан 3. Определяет стратегические цели и стратегии развития фармацевтического предприятия на основе SWOT-анализа. 4. Перечисляет современные принципы, функции, методы и основные подходы в управлении фармацевтическим предприятием. 5. Сопоставляет концепции маркетинга.	ого рынка и управления фармацевтическими предприятиями и кадрами. 2. Обобщает теории менеджмента и соотносит с опытом управления фармацией в Республике Казахстан 3. Обсуждает стратегические цели и стратегии развития фармацевтического предприятия на основе SWOT-анализа. 4. Раскрывает современные принципы, функции, методы и основные подходы в управлении фармацевтическим предприятием. 5. Интерпретирует концепции маркетинга.	ого рынка и управления фармацевтическими предприятиями и кадрами. 2. Компилирует теории менеджмента, соотнося с опытом управления фармацией в Республике Казахстан. 3. Способен разрабатывать стратегические цели и стратегии развития фармацевтического предприятия на основе SWOT-анализа. 4. Интерпретирует современные принципы, функции, методы и основные подходы в управлении фармацевтическим предприятием. 5. Систематизирует концепции маркетинга.
PO2	Анализирует конкурентные преимущества, структуру управления организацией, уровни управления и организационные модели в фармации, маркетинговую среду	1. Не способен критически анализировать конкурентные преимущества фармацевтического предприятия. 2. Затрудняется проектировать структуру управления	1. Определяет конкурентные преимущества фармацевтического предприятия. 2. Описывает структуру управления организацией. 3. Называет	1. Анализирует конкурентные преимущества фармацевтического предприятия. 2. Определяет структуру управления организацией.	1. Критически анализирует конкурентные преимущества фармацевтического предприятия. 2. Проектирует структуру управления организацией.

	фармацевтического предприятия, ассортимент фармацевтических товаров и факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента	организацией. 3. Не имеет представления об организационных моделях в фармации. 4. Затрудняется интерпретировать результаты исследования маркетинговой среды фармацевтического предприятия. 5. Не способен оценить ассортимент фармацевтических товаров и факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента	организационные модели в фармации. 4. Характеризует маркетинговую среду фармацевтического предприятия. 5. Классифицирует ассортимент фармацевтических товаров и факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента.	3. Оценивает организационные модели в фармации. 4. Исследует маркетинговую среду фармацевтического предприятия. 5. Оценивает ассортимент фармацевтических товаров и факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента.	3. Строит организационные модели в фармации. 4. Интерпретирует результаты исследования маркетинговой среды фармацевтического предприятия. 5. Критически оценивает ассортимент фармацевтических товаров и факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента.
РО 3	Способен определять цели фармацевтического предприятия и стратегии их достижения, модели и методы принятия решений в фармации, риски в управленческих решениях, используя методы определения спроса и потребностей в управлении товарным ассортиментом фармацевтического предприятия	1. Затрудняется определить цели фармацевтического предприятия и стратегии их достижения. 2. Не применяет принцип SMART в написании управленческих целей и задач фармацевтической организации. 3. Не владеет методами принятия решений в фармации. 4. Затрудняется анализировать риски в управленческих решениях.	1. Называет некоторые цели фармацевтического предприятия и стратегии их достижения. 2. Характеризует принцип SMART в написании управленческих целей и задач фармацевтической организации. 3. Описывает методы принятия решений в фармации. 4. Перечисляет риски в	1. Называет цели фармацевтического предприятия и стратегии их достижения. 2. Применяет принцип SMART в написании управленческих целей и задач фармацевтической организации. 3. Применяет методы принятия решений в фармации. 4. Анализирует риски в	1. Определяет цели фармацевтического предприятия и стратегии их достижения. 2. Эффективно применяет принцип SMART в написании управленческих целей и задач фармацевтической организации. 3. Владеет методами принятия решений в фармации. 4. Критически анализирует

		5. Не использует современные методы определения спроса и потребностей в управлении товарным ассортиментом фармацевтического предприятия.	управленчески х решениях. 5. Использует некоторые методы определения спроса и потребностей в управлении товарным ассортиментом фармацевтического предприятия	управленчески х решениях. 5. Использует методы определения спроса и потребностей в управлении товарным ассортиментом фармацевтического предприятия	риски в управленчески х решениях; 5. Эффективно использует современные методы определения спроса и потребностей в управлении товарным ассортиментом фармацевтического предприятия.
PO4	Разрабатывает план маркетинга, структуру маркетинговых исследований, методический инструментарий для проведения маркетинговых исследований, используя методы маркетинговых исследований фармацевтического рынка, современные модели управления качеством фармацевтической помощи в сфере контрольно-разрешительной системы, этические и научные критерии продвижения лекарственных препаратов на фармацевтический рынок.	1. Не способен самостоятельно планировать маркетинговые исследования. 2. Затрудняется в анализе ассортимента фармацевтических товаров. 3. Не может разработать методический инструментарий маркетинговых исследований 4. Не аргументирует применение методов маркетинговых исследований фармацевтического рынка 5. Не использует современные модели управления качеством фармацевтической помощи, этические и научные критерии продвижения лекарственных	1. Способен составить план, маркетинговых исследований, допуская ошибки. 2. Характеризует ассортимент фармацевтических товаров. 3. Описывает методический инструментарий маркетинговых исследований. 4. Перечисляет методы маркетинговых исследований фармацевтического рынка; 5. Называет современные модели управления качеством фармацевтической помощи, этические и научные критерии продвижения лекарственных препаратов на фармацевтический рынок.	1. Способен в команде планировать маркетинговые исследования. 2. Анализирует ассортимент фармацевтических товаров. 3. Участвует в разработке методического инструментария маркетинговых исследований. 4. Разъясняет применение методов маркетинговых исследований фармацевтического рынка; 5. Характеризует современные модели управления качеством фармацевтической помощи, этические и научные критерии продвижения лекарственных препаратов на	1. Способен самостоятельно планировать маркетинговые исследования. 2. Критически анализирует ассортимент фармацевтических товаров 3. Разрабатывает методический инструментарий маркетинговых исследований 4. Аргументирует применение методов маркетинговых исследований фармацевтического рынка 5. Использует современные модели управления качеством фармацевтической помощи, этические и научные критерии продвижения лекарственных препаратов на

		препаратов на фармацевтическом рынке. 6. Не ориентируется в видах деятельности в сфере контрольно-разрешительной системы.	6. Оценивает все виды деятельности в сфере контрольно-разрешительной системы.	фармацевтический рынок. 6. Интерпретирует все виды деятельности в сфере контрольно-разрешительной системы.	фармацевтический рынок. 6. Организует все виды деятельности в сфере контрольно-разрешительной системы.
PO 5	Владеет навыками публичного выступления с представлением собственных суждений, анализа и синтеза информации, строя партнерские, доверительные взаимоотношения с коллегами и работниками здравоохранения, демонстрируя мультикультурность и открытость в работе.	1. Затрудняется публично выступать с представлением собственных суждений по результатам исследований. 2. Не способен строить партнерские, доверительные взаимоотношения с коллегами и работниками здравоохранения.	1. Выступает по результатам исследований в малых аудиториях. 2. Взаимодействует с коллегами и работниками здравоохранения.	1. Публично выступает по результатам исследований. 2. Строит партнерские, доверительные взаимоотношения с коллегами и работниками здравоохранения.	1. Публично выступает с представлением собственных суждений по результатам исследований. 2. Строит партнерские, доверительные взаимоотношения с коллегами и работниками здравоохранения, демонстрируя мультикультурность и открытость в работе.
PO 6	Занимается профессиональным ростом, демонстрируя навыки самоанализа, опыт преподавания на уровне высшего образования, проводя поиск информации в базах данных, систематизируя информацию, разрабатывая идеи и развивая критическое мышление и навыки при написании научных работ и для решения конкретных	1. Не знает об изменениях и нововведениях в профессиональной области. 2. Затрудняется в проведении самоанализа. 3. Не способен проводить поиск, систематизацию и интерпретацию информации в международных базах данных для написания научных работ.	1. Имеет представление о некоторых изменениях в профессиональной области. 2. Проводит самоанализ. 3. Осуществляет поиск информации в международных базах данных для написания научных работ.	1. Осведомлен об изменениях в профессиональной области. 2. Проводит самоанализ, используя технологии диагностики удовлетворенности работой. 3. Осуществляет поиск и систематизацию информации в международных базах данных, разрабатывая идеи при написании	1. Использует в своей профессиональной деятельности все изменения и нововведения. 2. Демонстрирует навыки самоанализа, применяя технологии диагностики удовлетворенности работой. 3. Проводит поиск, систематизацию и интерпретацию информации в международных

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		12стр. из 34

профессиональных задач.			научных работ.	базах данных, разрабатывая собственные идеи на основе критического мышления при написании научных работ.
-------------------------	--	--	----------------	--

10.2 Методы и критерии оценивания

Чек-листы для практического занятия

Критерии оценивания задания «Вывод по видеолекции»					
№	Критерии	Описание			Оценка
1	Выделение основных проблем, рассмотренных в видеолекции	Выделены все основные проблемы и дана им краткая характеристика.			28-30
		Выделены не все проблемы, приведенная характеристика не полностью охватывает основные вопросы видеолекции.			25-27
		Выделены не все проблемы, нет краткой характеристики проблем, либо не дано никакого описания вывода			20-24
2	Глубина и лаконичность вывода	Вывод показывает самостоятельность мышления, глубокий, лаконичный.			15-19
		Вывод не сделан, или повторяет основное содержание видеолекции, пространный, не содержит собственных умозаключений			0-14
		Итого			0-30
Критерии оценивания задания «Презентация, игра (обратная связь)»					
№ п/п	Критерии оценки	Оценка			
		Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
1	Раскрывает практическую и теоретическую значимость темы.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
2	Использует междисциплинарную и внутридисциплинарную связь.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
3	Применяет средства визуализации/ использует другие наглядные средства.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
4	Грамотно формулирует выводы и/или предлагает оптимальное решение.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
Итого		36-40	36-40	28-32	20-24
Критерии оценивания задания «Устный/письменный ответ»					
№	Критерии	Описание			Оценка
1	Полнота ответа	показывает глубокое знание материала; выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку			28-30
		показывает знание материала; выделяет не все проблемы			25-27
		показывает слабое знание материала; затрудняется в выделении проблем			20-24
2	Точность и обоснованность ответа	не допускает в ответе каких-либо ошибок, неточностей; обосновывает ответ, ссылаясь на учебную и научную			15-19

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		13стр. из 34

		литературу, нормативно-правовые акты.	
		допускает в ответе неточности; частично обосновывает ответ	11-14
		допускает в ответе ошибки, неточности; не обосновывает ответ	0-10
Итого			0-30
			0-100
2. Разработка и решение кейса			
№	Критерии	Описание	Баллы
1	Выбор заголовка	Заголовок кейса краткий, яркий, информативный, привлекает внимание и полностью отражает содержание кейса.	9-10
		Заголовок кейса немного длинный, но информативный, отражает содержание кейса.	7-8
		Заголовок кейса длинный, трудно воспринимаемый, мало отражает содержание кейса.	5-6
		Заголовок эссе громоздкий и малоинформативный, не отражает содержание кейса.	0-4
2	Соответствие кейса содержанию темы занятия	Кейс полностью адекватен/валиден содержанию темы занятия. Для создания задач использованы актуальные источники: учебная литература, научные публикации, законодательно-нормативные акты, справочный материал.	9-10
		Кейс адекватен/валиден содержанию темы занятия. Для создания кейса использована актуальная учебная литература.	7-8
		Кейс не полностью адекватен/валиден содержанию темы занятия, встречаются ситуации не по теме занятия. Для создания кейса использованы как актуальные, так и устаревшие источники.	5-6
		Кейс частично адекватен/валиден содержанию темы занятия, либо составлен не по теме занятия. Для создания кейса использованы устаревшие источники, либо законодательство других стран.	0-4
3	Информация, глубина раскрытия темы	Подобрана необходимая и интересная информация. Тема раскрыта полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы.	9-10
		Подобрана необходимая информация. Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.	7-8
		Информации подобрано недостаточно. Тема раскрыта частично, при защите продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	5-6
		Тема не раскрыта. Обучающийся плохо ориентируется в вопросах темы занятия. Либо кейс не составлен.	0-4
4	Фабула, история	Самостоятельно составляет кейс, за основу которого берет реальные, интересные, отражающие практическую деятельности ситуации.	9-10
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которого берет реальные ситуации, но малозначимые для практической деятельности.	7-8
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которого берет ситуации, связанные с рутинной работой, не предполагающие оригинального решения.	5-6
		С большим трудом составляет кейс, за основу которого берет ситуации, связанные с рутинной работой, не интересные, или не способен создать ситуацию.	0-4

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		14стр. из 34

5	Выделение основных проблем	Обучающийся показывает глубокое знание материала, выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку.	9-10
		Обучающийся показывает знание материала; выделяет не все проблемы, которые характеризует и оценивает.	7-8
		Обучающийся показывает слабое знание материала, затрудняется в выделении проблем, но участвует в их обсуждении.	5-6
		Обучающийся плохо ориентируется в теме занятия, не способен сформулировать проблему.	0-4
6	Формулировка вопросов	Вопросы сформулированы корректно, грамотно, логично, включают все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов дает возможность принятия решений, предполагая их многовариантность и неоднозначность.	9-10
		Вопросы сформулированы грамотно, включают не все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.	7-8
		Вопросы сформулированы с ошибками, включают не все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.	5-6
		В формулировке вопросов имеются грубые ошибки. Вопросы отражают несущественную проблему, либо обучающийся затрудняется сформулировать вопрос.	0-4
7.	Решение кейса	Обучающийся правильно оценивает ситуацию, анализирует все аспекты проблемы и выделяет из них наиболее важные. Все цифры и факты подтверждает расчетами и ссылками на источники. Отвечает на все поставленные вопросы, предлагает оптимальные и альтернативные варианты решения проблем, представленных в кейсе. Убедительно аргументирует свое решение, строит прогноз по позитивному и негативному сценарию.	9-10
		Обучающийся оценивает ситуацию, анализирует проблемы и выделяет из них важные. Цифры и факты подтверждает расчетами и ссылками на источники. Отвечает на все поставленные вопросы, но допускает неточности. Предлагает альтернативный вариант решения проблем. Аргументирует свое решение.	7-8
		Обучающийся оценивает ситуацию, анализирует проблемы. Отвечает на поставленные вопросы не полностью, допускает неточности и принципиальные ошибки. Затрудняется в предложении альтернативных вариантов решения проблем. Слабо аргументирует свое решение.	5-6
		Обучающийся затрудняется в оценке ситуации, определении проблем, формулировке ответов. На поставленные вопросы отвечает, допуская грубые ошибки. Не аргументирует свое решение.	0-4
8	Подбор литературы, оформление кейса	Кейс оформлен титульным листом, с указанием темы занятия, ФИО выполнившего и проверившего. Кейс включает заголовок, описание ситуации, вопросы, поиск решений, описание результата, список использованной литературы. Приведено не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
		Кейс оформлен титульным листом, с указанием темы занятия, ФИО выполнившего и проверившего. Кейс содержит не все структурные подразделы (один из подразделов отсутствует). Приведено не менее 5 литературных источников, из них за последние 5 лет – 3-4.	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		15стр. из 34

		Кейс оформлен титульным листом, с указанием темы занятия, ФИО выполнившего и проверившего. Кейс содержит не все структурные подразделы (два отсутствуют). Приведено менее 5 литературных источников, из них за последние 5 лет – 1-2.	5-6	
		Кейс оформлен титульным листом, с техническими нарушениями. Кейс содержит не все структурные подразделы (три отсутствуют). Приведено менее 5 литературных источников, из них за последние 5 лет – 0-1	0-4	
	9	Своевременное представление кейса и защита в срок	Кейс представлен в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
			Кейс представлен с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.	7-8
			Кейс представлен с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.	5-6
			Кейс не представлен до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
	10	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (кейс представлен как в бумажном/электронном виде, так в виде презентации). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10
			Работа отличается творческим подходом (кейс представлен в бумажном/электронном виде и в виде презентации). Обучающийся излагает материал ясно, владеет профессиональной речью. При ответе на заданные вопросы допускает 1 не принципиальную ошибку, которую сам исправляет. Предлагает свое решение, которое аргументирует.	7-8
			Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки. Предлагает свое решение, которое не аргументирует.	5-6
			Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
Итого			0-100	
3 . Разработка проекта				
№	Критерии	Описание	Баллы	
1	Аннотация проекта краткая (80 - 100 слов), ясная; соответствует теме; отражает основные проблемы.	Аннотация проекта краткая (80 - 100 слов), ясная; соответствует теме; отражает основные проблемы.	18-20	
		Аннотация проекта краткая (80 - 100 слов), понятная, но вызывает некоторые вопросы; соответствует теме, отражает не все проблемы.	15-17	
		Аннотация проекта по объему не соответствует заявленному количеству знаков, не совсем понятная, вызывает ряд вопросов; соответствует теме, отражает не все проблемы.	10-14	
		Аннотация проекта по объему не соответствует заявленному количеству знаков, не понятная, вызывает много вопросов; не соответствует теме, не отражает проблемы./ Аннотация полностью отсутствует	0-9	
2	Описание проекта <i>/научность, значимость, интеграция</i>	Описаны методы исследования, обоснованы путей достижения целей.Используются научные термины, наблюдается свободное оперирование ими. Осмыслена цель и содержание проекта. Текст изложен в логической последовательности, лаконично. Используются современные методы исследований.	18-20	

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		16стр. из 34

		Описаны методы исследования, обоснованы путей достижения целей. Недостаточно используются научные термины. Текст изложен в логической последовательности.	10-17
		Описание проекта не полное. Не используются научные термины. Текст изложен хаотично.	0-9
3	Результаты <i>/объективность, достоверность</i>	Результаты полностью отражают исследования, объективны, достоверны. Приводятся таблицы, рисунки, формулы. Указана применимость результатов исследований, целевые потребители результатов.	18-20
		Результаты не полностью отражают исследования, объективны, достоверны. Приводятся таблицы, рисунки, формулы.	10-17
		Результаты частично отражают исследования, не объективны, не достоверны. Не приводятся таблицы, рисунки, формулы.	0-9
4	Выводы <i>/полнота, аргументированность</i>	Выводы сформулированы верно, аргументированы и полностью отражают результаты исследований.	18-20
		Выводы сформулированы верно, но не аргументированы и частично отражают результаты исследований.	10-17
		Выводы сформулированы не верно, не аргументированы и частично отражают результаты исследований.	0-9
5.	Ссылки, литература <i>/достоверность</i>	Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами.	18-20
		Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах данных, в авторитетных изданиях. Ссылки в тексте не указаны.	10-17
		Указаны публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Ссылки в тексте не указаны.	0-9
Итого			0-100

Чек-листы для СРО

1.Реферат				
№	Критерии	Описание	Баллы	
1	Определение проблемной ситуации и актуальности темы	Проблемы четко сформулированы, научно обоснованы и интегрированы. Актуальность темы аргументирована.	9-10	
		Проблемы сформулированы и обоснованы. Актуальность темы раскрыта.	7-8	
		Проблемы частично сформулированы, не обоснованы. Актуальность темы частично раскрыта.	5-6	
		Проблемы не сформулированы или поверхностно сформулированы, Актуальность темы не отражена	0-4	
2	Глубина раскрытия темы	Тема раскрыта полностью, при защите продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Используются научные термины, наблюдается свободное оперирование ими.	9-10	
		Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Недостаточно используются научные термины. Содержание охватывает все вопросы темы.	7-8	
		Тема раскрыта частично. Не используются научные термины. Содержание не охватывает все вопросы темы.	5-6	
		Тема не раскрыта. Содержание не охватывает все вопросы темы. Не используются научные термины.	0-4	
3	Структура и содержание реферата	В реферате отражены все основные разделы: введение (тема, цели и задачи, актуальность); основное содержание (перечень конкретных вопросов, изученных по теме); заключение	9-10	

		(выводы и предложения); список использованной литературы. Список использованной литературы пронумерован по мере упоминания в обзоре литературы.	
		В реферате отражены все основные разделы: введение (тема, цели и задачи, актуальность); основное содержание (перечень конкретных вопросов, изученных по теме); заключение (выводы и предложения); список использованной литературы. В основной части разделы указаны в логической последовательности. Список использованной литературы пронумерован не по мере упоминания в обзоре литературы. Имеются незначительные грамматические и стилистические ошибки.	7-8
		В реферате частично отражены основные разделы. В основной части разделы указаны не в логической последовательности. Список использованной литературы пронумерован не по мере упоминания в обзоре литературы. Имеются грамматические и стилистические ошибки.	5-6
		В реферате отражены не все разделы, логическое расположение которых не соблюдается. Имеются грубые грамматические и стилистические ошибки.	0-4
4	Качество изложения материала реферата	Соблюдается логическая последовательность изложения материала, убедительность аргументации, краткость и точность формулировок. Обучающийся дает критическую оценку проблемам, излагаемым разными авторами. Приводятся таблицы, рисунки, формулы.	9-10
		Соблюдается логическая последовательность изложения материала. Обучающийся указывает проблемы, излагаемым разными авторами. Приводятся таблицы, рисунки, формулы	7-8
		Логическая последовательность изложения материала не всегда соблюдается. Обучающийся частично указывает проблемы, излагаемым разными авторами. Таблицы, рисунки, формулы приведены в недостаточном количестве.	5-6
		Логическая последовательность изложения материала частично соблюдается, или не соблюдается. Не приводятся или недостаточно приводятся таблицы, рисунки, формулы.	0-4
5	Формулировка выводов	Выводы сформулированы верно, аргументированы.	9-10
		Выводы сформулированы верно, но не полностью аргументированы.	7-8
		Выводы сформулированы не полно, не достаточно аргументированы	5-6
		Выводы сформулированы не верно, не аргументированы.	0-4
6	Подбор и использование литературы	Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами.	9-10
		Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных из ограниченного числа источников. Ссылки в тексте указаны последовательно с номерами.	7-8
		Указаны однотипные публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме реферата. Ссылки в тексте не указаны.	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		18стр. из 34

		Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме проекта. Ссылки в тексте не указаны.	0-4
7.	Количество литературных источников	В реферате использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
		В реферате использовано не менее 5 литературных источников, но из них 3- 4 за последние 5 лет.	7-8
		В реферате использовано менее 5 литературных источников, из них 1-2 за последние 5 лет.	5-6
		В реферате использовано менее 5 литературных источников, из них нет источников за последние 5 лет.	0-4
8	Соответствие оформления реферата предъявляемым требованиям	Реферат выполнен аккуратно, представлен не менее чем на 10 страницах машинописного текста, формат А 4, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта 14, поля сверху, справа, снизу по 2 см, слева 3 см. Соблюдаются технические требования к оформлению реферата.	9-10
		Реферат выполнен аккуратно, представлен не менее чем на 10 страницах машинописного текста, формат А 4, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта 14, поля сверху, справа, снизу по 2 см, слева 3 см. Технические требования к оформлению проекта соблюдены не полностью.	7-8
		Реферат выполнен не аккуратно, представлен менее чем на 10 страницах машинописного текста, формата А 4. Шрифт TimesNewRoman, размер шрифта и поля сверху, справа, снизу не соответствуют. Технические требования к оформлению проекта соблюдены частично.	5-6
		Реферат выполнен не аккуратно, представлен менее чем на 10 страницах машинописного текста, формата А 4. Шрифт, размер шрифта и поля сверху, справа, снизу не соответствуют. Технические требования к оформлению проекта не соблюдены.	0-4
9.	Своевременное представление реферата и защита в срок	Реферат представлен в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
		Реферат представлен с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.	7-8
		Реферат представлен с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.	5-6
		Реферат не представлен до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
10	Творческий подход к работе, качество доклада	Работа отличается творческим подходом, оригинальным решением проблемы. При защите реферата текст не читает, а рассказывает. Излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, убедительно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно на все заданные вопросы.	9-10
		Работа отличается творческим подходом. При защите реферата текст не читает, а рассказывает. При ответе на заданные вопросы допускает 1 не принципиальную ошибку, которую сам исправляет.	7-8
		Работа не отличается творческим подходом. При защите реферата текст читает. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.	5-6
		Работа не отличается творческим подходом. При защите реферата текст читает. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
Итого			0-100
2. Презентация			

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		19стр. из 34

№	Критерии	Описание	Баллы
1	Определение проблемной ситуации и актуальности темы	Проблемы четко сформулированы, научно обоснованы и интегрированы. Актуальность темы аргументирована.	9-10
		Проблемы сформулированы и обоснованы. Актуальность темы раскрыта.	7-8
		Проблемы частично сформулированы, не обоснованы. Актуальность темы частично раскрыта.	5-6
		Проблемы не сформулированы или поверхностно сформулированы, Актуальность темы не отражена	0-4
2	Глубина раскрытия темы	Тема раскрыта полностью, при защите продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Используются научные термины, наблюдается свободное оперирование ими.	9-10
		Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Недостаточно используются научные термины. Содержание охватывает все вопросы темы.	7-8
		Тема раскрыта частично. Не используются научные термины. Содержание не охватывает все вопросы темы.	5-6
		Тема не раскрыта. Содержание не охватывает все вопросы темы. Не используются научные термины.	0-4
3	Структура и содержание презентации	Презентация включает в себя основные разделы: титульный слайд, план презентации, ключевые слайды, список источников, заключительный слайд. Слайды располагаются в логической последовательности.	9-10
		В презентации отсутствует один из разделов. Слайды располагаются в логической последовательности.	7-8
		В презентации отсутствует два раздела. Расположение слайдов не соответствует логической последовательности.	5-6
		В презентации отсутствует три раздела и более. Расположение слайдов хаотично.	0-4
4	Качество изложения материала презентации	Соблюдается логическая последовательность изложения материала, убедительность аргументации, краткость и точность формулировок. Обучающийся дает критическую оценку проблемам, излагаемым разными авторами. Активно поддерживается контакт с аудиторией. Соблюдается регламент доклада – 15 минут.	9-10
		Соблюдается логическая последовательность изложения материала, приводятся аргументы. Обучающийся описывает проблемы, излагаемым разными авторами. Поддерживается контакт с аудиторией. Соблюдается регламент доклада – 15 минут.	7-8
		Не всегда соблюдается логическая последовательность изложения материала, не достаточно приводится аргументов. Обучающийся описывает проблемы, излагаемым разными авторами. Частично поддерживается контакт с аудиторией. Не соблюдается регламент доклада.	5-6
		Не соблюдается логическая последовательность изложения материала. Обучающийся затрудняется в приведении аргументов и в описании проблем. Не поддерживается контакт с аудиторией. Не соблюдается регламент доклада.	0-4
5	Формулировка выводов	Выводы сформулированы верно, аргументированы.	9-10
		Выводы сформулированы верно, но не полностью аргументированы.	7-8
		Выводы сформулированы не полно, не достаточно	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		20стр. из 34

		аргументированы	
		Выводы сформулированы не верно, не аргументированы.	0-4
6	Подбор и использование литературы	Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами.	9-10
		Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных из ограниченного числа источников. Ссылки в тексте указаны последовательно с номерами.	7-8
		Указаны однотипные публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме реферата. Ссылки в тексте не указаны.	5-6
		Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме проекта. Ссылки в тексте не указаны.	0-4
7.	Количество литературных источников	В презентации использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
		В презентации использовано не менее 5 литературных источников, но из них 3- 4 за последние 5 лет.	7-8
		В презентации использовано менее 5 литературных источников, из них 1-2 за последние 5 лет.	5-6
		В презентации использовано менее 5 литературных источников, из них нет источников за последние 5 лет.	0-4
8	Соответствие оформления презентации	Количество слайдов 15-20. Соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано не более трех цветов: для фона, заголовка и текста. Шрифты для заголовков – не менее 24, для информации – не менее 18. Надписи располагаются под картинками (рисунками), названия таблиц – сверху. Слайды эстетичны, диаграммы и рисунки привлекательны, содержательны и интересны. Используются возможности компьютерной анимации. Заголовки привлекают внимание аудитории. Слайды содержательные и лаконичные, не перегружены информацией. На каждом слайде отражена 1 законченная мысль, использованы короткие слова и предложения. Текст легко читается, цвет и фон сочетается с графическими элементами, рисунки и таблицы размещены корректно, все гиперссылки работают.	9-10
		Количество слайдов 10-14. Соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано не более трех цветов: для фона, заголовка и текста. Шрифты для заголовков и информации соответствуют требованиям. Имеются незначительные нарушения в расположении картинок (рисунков), таблиц и диаграмм. Заголовки привлекают внимание аудитории. На каждом слайде отражена 1 законченная мысль. Текст легко читается, все гиперссылки работают.	7-8
		Количество слайдов 7-9. Не всегда соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано более трех цветов. Шрифты для заголовков и информации частично соответствуют требованиям. Имеются нарушения в расположении картинок (рисунков), таблиц и диаграмм. Слайды перегружены информацией. Текст не всегда легко читается, гиперссылки частично не работают.	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		21стр. из 34

		Количество слайдов 5-6. Не соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано более трех цветов. Шрифты для заголовков и информации не соответствуют требованиям. Имеются нарушения в расположении картинок (рисунков), таблиц и диаграмм. Слайды перегружены информацией. Текст не всегда легко читается, гиперссылки частично не работают.	0-4
9.	Своевременное представление презентации и защита в срок	Презентация представлена в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
		Презентация представлена с опозданием на 1 занятие. Защита проекта проводилась вне графика.	7-8
		Презентация представлена с опозданием на 2 занятия. Защита реферата проводилась вне графика.	5-6
		Презентация не представлена до рубежного контроля. Защита презентации проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
10	Творческий подход к работе, качество доклада	Работа отличается творческим подходом, оригинальным решением проблемы. При защите презентации текст не читает, а рассказывает и интерпретирует. Приводит примеры. Излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, убедительно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы.	9-10
		Работа отличается творческим подходом. При защите текст презентации не читает, а рассказывает. При ответе на заданные вопросы допускает 1 не принципиальную ошибку, которую сам исправляет.	7-8
		Работа не отличается творческим подходом. При защите презентации текст читает. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.	5-6
		Работа не отличается творческим подходом. При защите реферата текст читает. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
		Итого	0-100

3.Эссе			
№	Критерии	Описание	Баллы
1	Выбор заголовка	Заголовок эссе краткий, но информативный, привлекает внимание. Содержание эссе соответствует заявленной теме.	
		Заголовок эссе немного длинный. Содержание эссе соответствует заявленной теме.	
		Заголовок длинный, малоинформативный. Содержание эссе частично соответствует заявленной теме.	
		Заголовок эссе плохо отражает содержание работы, громоздкий. Содержание эссе не соответствует заявленной теме.	
2	Определение проблемной ситуации и актуальности темы	Проблема четко сформулирована, обоснована и интегрирована.	9-10
		Проблема сформулирована и обоснована.	7-8
		Проблема частично сформулирована, не обоснована.	5-6
		Проблема не сформулирована или поверхностно сформулирована.	0-4
3	Глубина раскрытия проблемы в рамках изучаемой темы	Проблема раскрыта полностью, продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Обучающийся объясняет свое понимание, используя в качестве доказательства примеры из подобранной литературы.	9-10
		Проблема раскрыта, продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.	7-8
		Проблема раскрыта частично, продемонстрированы слабые	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		22стр. из 34

		знания в рамках изучаемой программы.	
		Проблема не раскрыта или раскрыта частично, обучающийся слабо ориентируется в рамках изучаемой программы.	0-4
4	Умение формулировать собственные мысли и структурировать информацию	Обучающийся (автор) четко и грамотно формулирует мысли, структурирует информацию, использует основные понятия, выделяет причинно-следственные связи, иллюстрирует опыт соответствующими примерами, аргументирует свои выводы, показывает эрудированность и информированность.	9-10
		Обучающийся (автор) грамотно формулирует мысли, структурирует информацию, использует основные понятия, аргументирует свои выводы, показывает информированность.	7-8
		Обучающийся (автор) слабо формулирует мысли, использует основные понятия, аргументирует свои выводы.	5-6
		Обучающийся (автор) мало способен сформулировать мысли и аргументировать свои выводы.	0-4
5	Качество изложения материала	Наличие композиционной цельности, части высказывания логически связаны, мысль последовательно развивается. Соблюдается краткость и точность формулировок, непринужденность и легкость изложения. Демонстрируется умение идти от частного к общему, от общего к частному. Представленные аргументы веские и убедительные. Присутствует авторская оценка темы и выбранной проблемы. Грамматические и стилистические ошибки отсутствуют, или присутствуют в незначительном количестве.	9-10
		Наличие композиционной цельности, части высказывания логически связаны. Соблюдается краткость формулировок. Представлены веские аргументы. Присутствует авторская оценка темы. Грамматические и стилистические ошибки присутствуют в незначительном количестве.	7-8
		Части эссе логически мало связаны. Не соблюдается краткость и точность формулировок. Аргументы представлены в малом количестве. Авторская оценка темы слабая. Грамматические и стилистические ошибки присутствуют в большом количестве.	5-6
		Части эссе логически не связаны. Не соблюдается краткость и точность формулировок. Аргументы не представлены, или представлены в незначительном количестве. Авторская оценка темы отсутствует. Грамматические и стилистические ошибки присутствуют в большом количестве.	0-4
6.	Формулировка выводов	Выводы сформулированы верно, аргументированы из разных источников, присутствует активная позиция автора.	9-10
		Выводы сформулированы верно, но не полностью аргументированы, присутствует позиция автора.	7-8
		Выводы сформулированы не полностью, недостаточно аргументированы, позиция автора слабо прослеживается.	5-6
		Выводы сформулированы не верно, не аргументированы, позиция автора отсутствует.	0-4
7.	Подбор и использование литературы	Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами. Список использованной литературы пронумерован по мере упоминания в эссе и включает не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
		Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных из ограниченного числа	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		23стр. из 34

		источников. Ссылки в тексте указаны последовательно с номерами в количестве не менее 5 литературных источников, но из них только 3 - 4 за последние 5 лет.	
		Указаны однотипные публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме реферата. Использовано не менее 5 литературных источников, из них только 1-2 за последние 5 лет. Ссылки в тексте не указаны.	5-6
		Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме проекта. Использовано не менее 5 литературных источников, из них нет источников за последние 5 лет. Ссылки в тексте не указаны.	0-4
8	Соответствие оформления эссе предъявляемым требованиям	Эссе выполнено аккуратно, представлено в формате А 4, шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, поля сверху, справа, снизу по 2 см, слева 3 см. Количество страниц - от 2 до 5 печатных страниц (от 300 до 1000 слов). В эссе отражены все основные разделы: вводная часть - 10% от объема всей работы (осмысление предложенной темы, ее актуальность, выделение проблемы, формулирование идеи эссе); основное содержание - 80% (мысли автора эссе (тезис/тезисы), аргументация авторской позиции, авторская оценка темы и выбранной проблемы); заключение - 10% от объема всей работы (выводы и предложения); список использованной литературы.	9-10
		Эссе выполнено аккуратно, но имеются некоторые технические недочеты в оформлении. В количестве страниц (либо букв) отмечаются незначительные отклонения. В эссе отражены все основные разделы, но имеются небольшие отклонения в пропорциях разделов.	7-8
		В эссе имеются технические недочеты в оформлении. В количестве страниц (либо букв) отмечаются значительные отклонения. В эссе отражены не все основные разделы.	5-6
		Эссе выполнено неаккуратно, имеются значительные технические недочеты в оформлении. В количестве страниц (либо букв) отмечаются существенные отклонения, отражены не все основные разделы, пропорции не соблюдаются.	0-4
9.	Своевременное представление эссе и защита в срок	Эссе представлен в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
		Эссе представлено с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.	7-8
		Эссе представлено с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.	5-6
		Эссе не представлено до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
10	Творческий подход к работе, качество доклада	Продемонстрирован индивидуальный и творческий подход. Присутствует оригинальность (интересные сцепления, неожиданные повороты), новизна выводов. Уверенно и безошибочно на все заданные вопросы.	9-10
		Работа отличается творческим подходом, имеются нестандартные решения. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет.	7-8
		Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		24стр. из 34

		Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
		Итого	0-100
4. Составление тестовых заданий			
№	Критерии	Описание	Баллы
1	Соответствие тестовых заданий содержанию темы занятия	Тестовые задания полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания тестов использованы актуальные источники: учебная литература, законодательно-нормативные акты, справочный материал, доступные для использования.	9-10
		Тестовые задания адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания тестов использована актуальная учебная литература.	7-8
		Тестовые задания не полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия, встречаются тесты, задания которых составлены не по теме занятия. Для создания тестов использованы как актуальные, так и устаревшие источники.	5-6
		Тестовые задания частично адекватны/валидны содержанию темы занятия, либо все задания составлены не по теме занятия. Для создания тестов использована устаревшая учебная литература, либо учебная литература других стран, различающаяся по ключевым вопросам.	0-4
2	Глубина раскрытия темы	Тема раскрыта полностью, при защите обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Использовались научные термины, свободное оперирование ими.	9-10
		Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Недостаточно используются научные термины. Содержание охватывает все вопросы темы.	7-8
		Тема раскрыта частично. Не используются научные термины. Содержание не охватывает все вопросы темы.	5-6
		Тема не раскрыта. Содержание не охватывает все вопросы темы. Не используются научные термины.	0-4
3	Структура тестов	Работа включает не менее 10 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа разного уровня сложности. В одном тестовом задании содержится одна задача одного уровня сложности, с одним правильным ответом. Все задания имеют пять вариантов ответов, один из которых является правильным и четыре неправильных. Тестовые задания не повторяются.	18-20
		Работа включает 7-8 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа одного уровня сложности. Все задания имеют пять вариантов ответов, один из которых является правильным и четыре неправильных. Тестовые задания не повторяются.	14-17
		Работа включает 5-6 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа одного уровня сложности. Задания включают разное количество вариантов ответов. Тестовые задания повторяются.	10-13
		Работа включает до 5 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа одного уровня сложности. Задания включают разное количество вариантов ответов. Тестовые задания повторяются.	0-9
4	Качество составления тестов	Текст задания и ответов ясный и однозначный. Нет вариантов ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов	18-20

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		25стр. из 34

		ответов не вызывает сомнений. Дестракторы гомогенны, правдоподобны и примерно той же длины, что и правильный ответ. Все варианты ответов корректные, безгромоздких словесных конструкций и грамматически согласованы с основной частью задания. Задание содержит только одну законченную мысль. Соблюдается логическая форма высказывания, краткость и точность формулировок, без лишней детализации.	
		Текст задания и ответов однозначный. Редко встречаются варианты ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов не вызывает сомнений. Дестракторы гомогенны, правдоподобны и примерно той же длины, что и правильный ответ. Не все варианты ответов корректные и грамматически согласованы с основной частью задания. Задание содержит только одну законченную мысль. Соблюдается логическая форма высказывания. Встречаются тесты с детализацией формулировок, громоздкими словесными конструкциями.	14-17
		Текст задания и ответов не всегда однозначный. Встречаются варианты ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов иногда вызывает сомнения. Дистракторы не все правдоподобны и различаются длиной с правильным ответом. Не все варианты ответов корректные и грамматически согласованы с основной частью задания. Не соблюдается логическая форма высказывания. Встречаются тесты с детализацией формулировок, громоздкими словесными конструкциями.	10-13
		Текст задания и ответов не однозначный. Очень часто встречаются варианты ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов вызывает сомнения. Дистракторы не все правдоподобны и различаются длиной с правильным ответом. Не все варианты ответов корректные и грамматически согласованы с основной частью задания. Не соблюдается логическая форма высказывания. Встречаются тесты с детализацией формулировок, громоздкими словесными конструкциями.	0-9
5.	Подбор литературы	Использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
		Использовано не менее 5 литературных источников с глубиной охвата до 10 лет.	7-8
		Использовано менее 5 литературных источников десятилетней давности.	5-6
		Источники не указаны, либо использовано менее 5 литературных источников двадцатилетней давности.	0-4
6	Соответствие оформления тестов	Оформление включает титульный лист с указанием номера и названия темы, ФИО составителя и ФИО проверившего, не менее 10 тестовых вопросов с 5 дестракторами, список используемой литературы.	9-10
		Оформление включает титульный лист с указанием номера и названия темы, ФИО составителя и ФИО проверившего, 7-8 тестовых вопросов с 5 дестракторами, список используемой литературы.	7-8
		Оформление включает титульный лист с указанием номера и	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		26стр. из 34

		названия темы, ФИО составителя и ФИО проверившего, 7-8 тестовых вопросов, список используемой литературы. Количество декстракторов, варьирует.		
		Есть недостатки в оформлении. Количество декстракторов варьирует.	0-4	
	7.	Своевременное представление тестов и защита в срок	Тесты представлены в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
			Тесты представлены с опозданием на 1 занятие. Защита тестов проводилась вне графика.	7-8
			Тесты представлены с опозданием на 2 занятия. Защита тестов проводилась вне графика.	5-6
			Тесты не представлены до рубежного контроля. Защита тестов проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
	8.	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (тесты представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме), оригинальным решением ситуации. Излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, убедительно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы.	9-10
			Работа отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1 не принципиальную ошибку, которую сам исправляет.	7-8
			Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.	5-6
			Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
	Итого			0-100
5. Разработка и решение кейса				
№	Критерии	Описание	Баллы	
1	Соответствие кейсов содержанию темы занятия	Кейсы полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания задач использованы актуальные источники: учебная литература, научные публикации, законодательно-нормативные акты, справочный материал.	9-10	
		Кейсы адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания задач использована актуальная учебная литература.	7-8	
		Кейсы не полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия, встречаются задачи, составлены не по теме занятия. Для создания задач использованы как актуальные, так и устаревшие источники.	5-6	
		Кейсы частично адекватны/валидны содержанию темы занятия, либо все составлены не по теме занятия. Для создания задач использованы устаревшие источники, либо законодательство других стран.	0-4	
2	Информация, глубина раскрытия темы	Подобрана необходимая и интересная информация. Тема раскрыта полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы.	9-10	
		Подобрана необходимая информация. Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.	7-8	
		Информации подобрано недостаточно. Тема раскрыта частично, при защите продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	5-6	
		Тема не раскрыта. Обучающийся плохо ориентируется в вопросах темы занятия. Либо Кейсы не выполнены.	0-4	

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		27стр. из 34

3	Фабула, история	Самостоятельно составляет кейс, за основу которой берет реальные, интересные, из практической деятельности ситуации.	9-10
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которой берет реальные ситуации, но малозначимые.	7-8
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которой берет ситуации, связанные с рутинной работой, не предполагающие оригинального решения.	5-6
		С трудом составляет кейс, за основу которой берет ситуации, связанные с рутинной работой, не интересные, или не способен создать ситуацию.	0-4
4	Выделение основных проблем	Обучающийся показывает глубокое знание материала, выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку.	9-10
		Обучающийся показывает знание материала; выделяет не все проблемы, которые характеризует и оценивает.	7-8
		Обучающийся показывает слабое знание материала, затрудняется в выделении проблем, но участвует в их обсуждении.	5-6
		Обучающийся плохо ориентируется в теме занятия, не способен сформулировать проблему.	0-4
5	Формулировка вопросов	Вопросы сформулированы корректно, грамотно, логично, включают все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов дает возможность принятия решений, предполагая их многовариантность и неоднозначность.	9-10
		Вопросы сформулированы грамотно, включают не все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.	7-8
		Вопросы сформулированы с ошибками, включают не все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.	5-6
		В формулировке вопросов имеются грубые ошибки. Вопросы отражают несущественную проблему, либо обучающийся затрудняется сформулировать вопрос.	0-4
6.	Решение кейсов	Обучающийся правильно оценивает ситуацию, предлагает наиболее оптимальные пути решения проблем, представленных в кейсе, убедительно аргументирует свое решение.	9-10
		Обучающийся оценивает ситуацию, предлагает свои пути решения проблем, представленных в кейсе, частично аргументирует свое решение.	7-8
		Обучающийся допускает ошибки в оценке ситуации, предлагает свои пути решения проблем, частично аргументирует свое решение.	5-6
		Обучающийся допускает грубые ошибки в оценке ситуации, предлагает свои пути решения проблем, не аргументирует свое решение, либо затрудняется в решении.	0-4
7	Подбор литературы, оформление, объем задач.	Использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет. Кейсы оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами кейса, если необходимо, то с таблицами, графиками, диаграммами. Обучающийся указывает свое решение, список использованной литературы.	9-10
		Использовано не менее 5 литературных источников (менее 5 за последние 5 лет). Кейсы оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами кейсов. Обучающийся указал свое	7-8

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		28стр. из 34

		решение, список использованной литературы.	
		Использовано менее 5 литературных источников сроком издания более 5 лет. Кейсы оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи. Обучающийся указал свое решение, список использованной литературы.	5-6
		Источники литературы не указаны, либо указано менее 5 литературных источников сроком издания более 5 лет. Нет титульного листа, либо есть, но на нем не указана тема занятия. Обучающийся указал неверное решение, либо решение отсутствует.	0-4
8.	Своевременное представление кейсов и защита в срок	Кейсы представлены в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
		Кейсы представлены с опозданием на 1 занятие. Защита задач проводилась вне графика.	7-8
		Кейсы представлены с опозданием на 2 занятия. Защита задач проводилась вне графика.	5-6
		Кейсы не представлены до рубежного контроля. Защита задач проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
9.	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (задачи представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное и оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10
		Работа отличается творческим подходом (задачи представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме). Обучающийся излагает материал ясно, владеет профессиональной речью. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет. Предлагает свое решение, которое аргументирует.	7-8
		Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки. Предлагает свое решение, которое не аргументирует.	5-6
		Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (кейс представлен как в бумажном/электронном виде, так в виде презентации). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10
		Работа отличается творческим подходом (кейс представлен как в бумажном/электронном виде, так в виде презентации). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10
		Работа отличается творческим подходом (кейс представлен в бумажном/электронном виде и в виде презентации). Обучающийся излагает материал ясно, владеет профессиональной речью. При ответе на заданные вопросы	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		29стр. из 34

		допускает 1 не принципиальную ошибку, которую сам исправляет. Предлагает свое решение, которое аргументирует.	
		Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки. Предлагает свое решение, которое не аргументирует.	5-6
		Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
Итого			0-100

Чек-лист для промежуточной аттестации

Коллоквиум/тестирование			
- - коллоквиум (устный ответ)			
№	Критерии	Описание	Баллы
1	Полнота и глубина устного ответа	Вопрос раскрыт полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Обучающийся выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку.	45-60
		Вопрос раскрыт. Обучающимся продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Обучающийся выделяет основные проблемы, дает им оценку.	35-44
		Вопрос раскрыт не полностью. Обучающимся продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	25-34
		Вопрос раскрыт частично или не раскрыт. Обучающимся продемонстрированы очень слабые знания в рамках изучаемой программы.	0-24
2.	Точность и обоснованность ответа	Обучающийся правильно оценивает ситуацию, анализирует все аспекты, отвечает на поставленный вопрос обоснованно и точно. Убедительно аргументирует свой ответ, ссылаясь на учебную и научную литературу, нормативно-правовые акты.	27-30
		Обучающийся правильно оценивает ситуацию, отвечает на поставленный вопрос обоснованно, аргументирует свой ответ, ссылаясь на учебную и научную литературу, нормативно-правовые акты. Но допускает неточности.	21-26
		Обучающийся затрудняется в оценке ситуации, отвечает на поставленный вопрос, допуская принципиальные ошибки и не аргументирует свое решение.	15-20
		Обучающийся затрудняется в оценке ситуации и формулировке ответов. На поставленные вопросы отвечает, допуская грубые ошибки. Не аргументирует свое решение.	0-14
Итого			0-60
- Тестирование			
Оценка производится по многобальной системе оценке знаний			
Примечание: в рубежном контроле, состоящем из устного ответа и тестирования, устный ответ составляет 60%, а тестирование – 40% от общей оценки.			

Многобальная система оценка знаний

Оценка по буквенной системе	Цифровой эквивалент баллов	Процентное содержание	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A -	3,67	90-94	
B +	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	
B -	2,67	75-79	

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		30стр. из 34

C +	2,33	70-74	Удовлетворительно
C	2,0	65-69	
C -	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	Неудовлетворительно
FX	0,5	25-49	
F	0	0-24	

11. Учебные ресурсы	
Электронные ресурсы, включая, но не ограничиваясь ими: базы данных, анимации симуляторы, профессиональные блоги, веб-сайты, другие электронные справочные материалы (например, видео, аудио, дайджесты)	1. Электронная библиотека ЮКМА - https://e-lib.skma.edu.kz/genres 2. Республиканская межвузовская электронная библиотека (РМЭБ) – http://rmebrk.kz/ 3. Цифровая библиотека «Aknurpress» – https://www.aknurpress.kz/ 4. Электронная библиотека «Эпиграф» – http://www.elib.kz/ 5. Эпиграф – портал мультимедийных учебников https://mbook.kz/ru/index 6. ЭБС IPR SMART https://www.iprbookshop.ru/auth 7. информационно-правовая система «Зан» – https://zan.kz/ru 8. Medline Ultimate EBSCO 9. eBook Medical Collection EBSCO 10. Scopus - https://www.scopus.com/
Электронные учебники	1. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг [Электронный ресурс] : оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Электрон. текстовые дан. - Шымкент : [б. и.], 2016. - эл. опт. диск (CD-ROM)(1.17Мб). 2. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Электрон. текстовые дан. (1,29 Мб). - Шымкент :Жасұлан, 2014. - 165 с. 3. Шопабоева А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 https://aknurpress.kz/reader/web/1374 4. Тулемисов С.К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарственных форм. Монография. 2017 https://aknurpress.kz/reader/web/1562 5. Утегенова, Г. И. Фармация өнеркәсібінің экономикасы [Электронный ресурс] : оқулық / Г. И. Утегенова. - Электрон. текстовые дан. (1,34 Мб). - Шымкент : [б. и.], 2022. - 142 б. эл. опт. диск (CD-ROM). - б/н Тг. 6. Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А. Экономика и маркетинг в фармации. Учебное пособие. 2017 https://aknurpress.kz/reader/web/1857 7. Рыскулова А.Р., Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А., Сейітова А.Б. Фармациядағы экономика және маркетинг. Оқу құралы. 2017. https://aknurpress.kz/reader/web/2987 8. Тиісті фармацевтикалық практикаларды ұйымдастыру және басқару негіздері [Электронный ресурс] : оқулық / К. Д. Шертаева , О. В. Блинова [и др.]. - Электрон. текстовые дан. (27,3 Мб). - Шымкент : [б. и.], 2022. - 173+ эл. опт. диск (CD-ROM). 9. Шопабоева А.Р. Фармакоэкономика. Учебное пособие. 2019 https://aknurpress.kz/reader/web/1375 10. Фармацевтический маркетинг : учебное пособие / Н. И. Сулов, А. А. Чурин, М. Е. Добрусина, Е. А. Лосев ; под редакцией Л. Д.

QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		40/11-2025 31стр. из 34
	Быстрицкого. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 318 с. https://www.iprbookshop.ru/147311.html 11. Петрова, Н. Г. Основы медицинского менеджмента и маркетинга : учебное пособие / Н. Г. Петрова, И. В. Додонова, С. Г. Погосян. — Санкт-Петербург : Фолиант, 2018. — 352 с.: https://www.iprbookshop.ru/90229.html 12. Маркетинговый анализ медицинских изделий и парафармацевтической продукции : учебное пособие / составители Ж. В. Мироненкова [и др.]. — Москва : Издательство «Перо», 2023. — 95 с.: https://www.iprbookshop.ru/137690 13. Управление и экономика фармации : сборник ситуационных задач с алгоритмами решений для студентов 4-6 курсов, обучающихся по специальности 060301 - Фармация / составители О. А. Журавская, Г. В. Бельчикова. — Самара : РЕАВИЗ, 2012. - https://www.iprbookshop.ru/18426 14. Основы фармацевтического менеджмента : учебно-методическое пособие / А. Н. Саньков, М. Р. Дударенкова, А. С. Цыбина, Ю. У. Нигматуллина. — Оренбург : Оренбургская государственная медицинская академия, 2013. — 74 с. https://www.iprbookshop.ru/51469	
Специальные программы	IBM SPSS Statistics: https://www.ibm.com/ruru/products/spssstatistics	
Журналы (электронные журналы)	1. Научный информационно-аналитический журнал «Фармация Казахстана» http://pharmkaz.kz/glavnaya/ob-izdaniy/ 2. Научно-практический рецензируемый журнал «Фармация и фармакология» https://www.pharmpharm.ru/jour/index 3. Научно-практический журнал «Фармация» https://pharmaciayournal.ru/ 4. http://aknurpress.kz/login промо код SDN-28 5. База данных Скопус https://www.scopus.com/home.uri База данных Springer https://link.springer.com/	
Литература	Основная: 1. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг: оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с. 2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга: учебник / Ж. М. Арыстанов, Ш. Л. Ахелова, А.Т. Зулпыхарова. - Караганда : Medet Group, 2021. - 590 с 3. Утегенова, Г. И. Фармацевтикалық өнеркәсіп экономикасы: оқу құралы / Г. И. Утегенова. - Шымкент : [б. и.], 2022. - 144 бет 4. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент және маркетинг : оқу құралы / Ж. М. Арыстанов. - Алматы : New book, 2022. - 204 бет. 5. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. - Алматы : Эверо, 2016. 6. Фармацевтический маркетинг : учебник / под ред.: И. А. Наркевича, О. Д. Немятых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2023. - 624 с. : ил. 7. Фармацевтический менеджмент : учебное пособие / под ред. И. А. Наркевича, О. Д. Немятых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2024. - 576 с. : ил. Дополнительная: 1. Шертаева К. Д. Концепция маркетинговых исследований в фармации : лекционный комплекс / К. Д. Шертаева, С. К. Джабаркулова, А. Д. Орынбаева. - [б. м.] : ЮКМА, 2025. - 81 с. 2. Шертаева К. Д. Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы : дәрістер кешені- / К. Д. Шертаева, С. К. Джабаркулова, А. Д. Орынбаева. - [б. м.] : ОКМА, 2025. - 78 б.	

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		32стр. из 34

		3. Шертаева, К. Д. Фармация экономикасы оқулық / К. Д. Шертаева, Г.И. Утегенова; ҚР Денсаулық сақтау және әлеуметтік даму Министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент: [б. и.], 2015. - 222б. 4. Шертаева, К. Д. Организация фармацевтической деятельности: учебник / К. Д. Шертаева, Г. И. Утегенова. - Шымкент: [б. и.], 2021. - 202 бет 5. Тиісті фармацевтикалық практикаларды ұйымдастыру және басқару негіздері: оқулық / К. Д. Шертаева [и др.]. - Шымкент: [б. и.], 2022.
--	--	--

12. Политика дисциплины

Требования, предъявляемые к обучающимся:

- не пропускать занятия без уважительной причины;
- не опаздывать на занятия;
- иметь опрятный внешний вид;
- содержать рабочее место в чистоте;
- придерживаться общепринятой в вузе специальной формы;
- на практических занятиях проявлять активность;
- быть подготовленными на занятиях;
- уметь работать в команде;
- своевременно выполнять и уметь защищать задания по СРО;
- во время занятия поддерживать доброжелательную атмосферу;
- выполнять задания согласно расписания практических занятий и занятий СРОП;
- соблюдать технику безопасности в аудитории и бережно относиться к имуществу кафедры.

Штрафные меры: Штрафной балл за пропуск 1 занятия СРОП составляет 2 балла (пропуски занятий СРОП в виде штрафных баллов отнимаются из оценок СРО). За опоздание, некорректное поведение во время занятия, порчу имущества кафедры, пользование сотовым телефоном на занятии снимается 1 балл. За несвоевременную защиту СРО снимается 20% от полученной оценки, в случае сдачи СРО на неделях РК снимается 50%. Обучающийся, не набравший проходной балл (50%) по одному из видов контролей (текущий контроль, рубежный контроль №1 и/или №2) не допускается к экзамену по дисциплине.

Все виды письменных работ обучающихся проходят проверку на предмет плагиата (реферат, эссе, составление тестовых заданий).

Поощрительные меры: За активное участие в учебном процессе (участие в олимпиадах, научно-исследовательской работе, выступления на конференциях) добавляется 5 баллов к оценке рубежного контроля по дисциплине.

Обучающийся, не явившийся на рубежный контроль без уважительной причины, не допускается к сдаче экзамена по дисциплине.

13. Академическая политика, основанная на моральных и этических ценностях академии

1	Сайт ЮКМА https://ukma.kz/ Миссия Быть признанным лидером в сфере подготовки конкурентоспособных кадров! Видение Эффективная система медицинского и фармацевтического образования, основанная на компетентностном подходе и потребностях практического здравоохранения и фармацевтической отрасли, ориентированная на подготовку специалистов, соответствующих международным стандартам качества и безопасности. Базовые этические принципы, на которые опирается ЮКМА для реализации своей миссии: Принцип высокого профессионализма ППС ЮКМА – это постоянное совершенствование своих знаний и умений, обеспечивающее предоставление качественных образовательных услуг обучающимся по всем
---	---

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		40/11-2025
Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		33стр. из 34

	уровням подготовки. Принцип качества в ЮКМА – это реализация концепции модернизации казахстанского образования, основным направлением которой является обеспечение современного качества обучения на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства, что обеспечивается использованием в учебном процессе, научно-исследовательской деятельности и консультативно-диагностической работе инновационных технологий и новых достижений науки и практики. Принцип ориентированности обучения – это осуществление магистрант центрированного учебного процесса по гибким траекториям образовательных программ, с учетом быстро меняющихся экономических условий и современных тенденций на рынке труда, создание обучающимся максимально эффективных условий для их профессионального роста, развития мотивации и мониторинга результатов обучения, непрерывного обновления образовательных программ, расширения объема знаний и компетенций, необходимых для эффективной профессиональной деятельности.
2	Академическая политика АО ЮКМА. П. 4 Кодекс чести обучающегося <u>Академическая-политика-АО-ЮКМА-1.pdf (ukgfa.kz)</u>
3	Политика выставления оценок по дисциплине Итоговая оценка (ИО) обучающегося по завершению курса складывается из суммы оценки рейтинга допуска (ОРД) и оценки итогового контроля (ОИК) и выставляется согласно балльно-рейтинговой буквенной системе. ИО = ОРД + ОИК Оценка рейтинга допуска (ОРД) равна 60 баллам или 60% и включает: оценку текущего контроля (ОТК) и оценку рубежного контроля (ОРК). Оценка текущего контроля(ОТК) представляет собой среднюю оценку за практические занятия и СРО. Оценка рубежного контроля(ОРК) представляет собой среднюю оценку двух рубежных контролей. Оценка рейтинга допуска (60 баллов) высчитывается по формуле: $ОРКСр \times 0,2 + ОТКСр \times 0,4$ Итоговой контроль (ИК) проводится в форме тестирования и обучающийся может получить 40 баллов или 40% общей оценки. При тестировании обучающемуся предлагается 50 вопросов. Расчет итогового контроля производится следующим образом: если обучающийся ответил правильно на 45 вопросов из 50, то это составит 90 %. $90 \times 0,4 = 36$ баллов. Итоговая оценка подсчитывается в случае, если обучающийся имеет положительные оценки как по рейтингу допуска (РД) =30 баллов или 30% и более, так и по итоговому контролю (ИК)=20 баллов или 20% и более. Итоговая оценка (100 баллов) = $ОРКСр \times 0,2 + ОТКСр \times 0,4 + ИК \times 0,4$ обучающийся, получивший неудовлетворительную оценку за один из видов контролей (РК₁, РК₂, ТКср) к экзамену не допускается. Штрафные баллы отнимаются от средней оценки текущего контроля.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела Рабочая учебная программа дисциплины (Силлабус) «Менеджмент и маркетинг на предприятиях фармацевтического профиля»		
	40/11-2025 34стр. из 34	

14. Согласование, утверждение и пересмотр			
Дата согласования с Библиотечно-информационным центром	Протокол № 7 25.06.25	Руководитель БИЦ Дарбичева Р.И.	Подпись 
Дата утверждения на кафедре	Протокол № 24 26.05.2025	Зав.кафедрой Шертаева К.Д. - д.фарм.н., профессор	Подпись 
Дата одобрения на АК ОП «Фармация» по уровням магистратуры и докторантуры	Протокол №12 27.06.2025	Председатель, к.фарм.н., и.о. проф., Орынбасарова К.К.	Подпись 