

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		1 бет 39 беттен

СИЛЛАБУС

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы 7М10104 «Фармация» білім беру бағдарламасы

1.	Пән туралы жалпы мағлұмат		
1.1	Пәнкоды: М-FBKMM(prof)	1.6	Оқу жылы: 2025-2026
1.2	Пән атауы: Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг	1.7	Курсы: 1
1.3	Реквизитке дейінгі: Фармацияны басқару және экономикасы	1.8	Семестрі: 1
1.4	Реквизиттен кейінгі: Басқарушылық кеңес беру	1.9	Кредит саны (ECTS): 3
1.5	Циклі: БНП	1.10	Компоненті: ЖООК
2.	Пәннің мазмұны		
Ұйымдастыру модельдері. Менеджмент фармацевтикалық кәсіпорынды басқару құралы ретінде. Фармациядағы стратегиялық басқару. Кадрларды басқару. Фармацевтикалық қызметтің сапасын басқару. Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындарда іс жүргізу. Баға белгілеу, идеяларды, өнімдер мен қызметтерді жылжыту және бөлу саясатын іске асырудағы маркетингтік жоспарлау. SMART принципі және ситуациялық талдау. Ассортиментті басқару. Фармацевтикалық кәсіпорындардың бәсекелестік артықшылықтарын қолдау. Фармацевтикалық бизнестегі жасанды интеллект.			
3.	Жиынтық бағалау түрі		
3.1	Тестілеу ✓	3.5	Курстық
3.2	Жазбаша	3.6	Эссе
3.3	Ауызша	3.7	Жоба
3.4	Тәжірибелік дағдыларды бағалау	3.8	Басқа (көрсету)
4.	Пәннің мақсаты		
Фармацевтикалық ұйымдардың менеджменті мен маркетингі және ғылыми зерттеулер саласында жұмыстарды орындау үшін қажетті тереңдетілген білімді, іскерлікті және практикалық дағдыларды қалыптастыру және бекіту.			
5.	Оқудың соңғы нәтижелері (пәннің ОН)		
ОН1	Фармацевтикалық кәсіпорындар мен кадрларды басқарудың даму үрдістерін, фармацевтикалық кәсіпорынды басқарудағы қазіргі заманғы қағидаттарды, функцияларды, әдістер мен негізгі тәсілдерді дамытушылық білімдері мен түсініктерін көрсетеді.		
ОН2	Фармацевтикалық кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын, ұйымды басқару құрылымын, басқару деңгейлері мен ұйымдастырушылық модельдерін, фармацевтикалық кәсіпорынның маркетингтік ортасын, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін және дәрйхана ассортиментінің тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды талдайды.		
ОН3	Фармацевтикалық кәсіпорынның мақсаттарын және оларға қол жеткізу стратегияларын, фармацияда шешімдер қабылдаудың модельдері мен әдістерін, басқарушылық шешімдердегі тәуекелдерді айқындауға; стратегияларды негіздеуге; фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық ассортиментін басқаруда сұраныс пен қажеттілікті айқындау әдістерін пайдалануға қабілетті.		

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		2 бет 39 беттен

ОН4	Маркетинг жоспарын, маркетингтік зерттеулер құрылымын, маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін әдістемелік құралдарды, фармацевтикалық нарықтың маркетингтік зерттеу әдістерін әзірлейді; фармацевтикалық көмек сапасын басқарудың қазіргі заманғы модельдерін, дәрілік препараттарды фармацевтикалық нарыққа кәсіби қызметте жылжытудың этикалық және ғылыми өлшемдерін пайдаланады; бақылау-рұқсат беру жүйесі саласындағы қызметтің барлық түрлерін ұйымдастырады.					
ОН5	Өз пікірін, ақпаратты талдау және синтездеуді ұсына отырып, көпшілік алдында сөз сөйлеу дағдыларын меңгерген; әріптестері және денсаулық сақтау қызметкерлерімен әріптестік, сенімді өзара қарым-қатынас құрады; жұмыста муьтимәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді.					
ОН6	Кәсіби өсумен айналысады, өзін-өзі талдау дағдыларын, жоғары білім деңгейінде оқыту тәжірибесін көрсетеді; деректер базасында ақпарат іздеуді жүргізеді, ақпаратты жүйелейді және оны нақты кәсіби міндеттерді шешу үшін пайдаланады; ғылыми зерттеулер әдістерін қолданады, ғылыми жұмыстарды жазу кезінде идеяларды әзірлейді және сыни ойлау мен дағдыларды дамытады.					
5.1	Пәннің ОН	Пәнді оқыту нәтижелерімен байланысты білім беру бағдарламасының оқыту нәтижелері				
	ОН1	ОН6 Қазіргі фармацевтикалық практикадағы зерттеулердің пәнаралық сипаты туралы білімі мен түсінігін көрсетеді.				
	ОН 5	ОН3 Дәрілік заттарға және медициналық өнімдерге, жеткізушімен сатып алушыға жеткізілген өнімнің партиясына/сериясына жіберілген және жіберілгенге қатысты жасалған әрекеттерді бақылауға және жалған дәрілік заттар мен медициналық құрылғыларды анықтауға мүмкіндік беретін құжаттаманы жүргізу жүйесін ұйымдастырады және цифрлық технологияларды пайдаланады.				
	ОН 2	ОН2 Фармацевтикалық қызметті іске асыратын субъектілердің жұмысын басқарады және жоспарлайды. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың айналымы саласындағы бақылау және лицензиялау жүйесінде фармацевтикалық қызметті ұйымдастырады және жүзеге асырады				
	ОН 3					
	ОН 4					
	ОН 6					
6. Пән туралы толық ақпарат						
6.1	Өткізу орны (ғимарат, аудитория): Оңтүстік Қазақстан медициналық академиясы, бас ғимарат, фармацевтикалық істі ұйымдастыру және басқару кафедрасы. Өл-Фараби алаңы-1, 3-қабат, № 313, 313 А, 314, 316, 320, 322 аудитория. Сымтетік (АТС) 40-82-06. Ішкі 327					
6.2	Сағат саны	Дәріс	Тәжір. сабақ	Зерт. сабақ.	ОБӨЖ	БӨЖ
		-	30	-	9	51
7. Оқытушылар туралы мәліметтер						
№	Т.А.Ж.		Дәрежесі және лауазымы		Электронды адресі	
1.	Шертаева Клара Джолбарисовна	фарм.ғ.д, профессор, кафедра меңгерушісі			klara_shertaeva@mail.ru	
8. Тақырыптық жоспар						
Апта / күн	Тақырып атауы	Пәннің қысқаша мазмұны	Пәннің ОН	Сағат саны	Оқыту технологи ясының	Бағалау әдістері/ формалар

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы «Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		40/11-2025 3 бет 39 беттен

					формасы/ әдістері	ы
1	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Фармацевтикалық менеджмент: фармацевтикалық қызметтің негізгі міндеттері	Фармацевтикалық менеджмент: негізгі ұғымдар, мақсаттар мен міндеттер. Қазақстан Республикасындағы фармацияны басқару тәжірибесімен менеджмент теориясын біріктіру	ОН1	3	семинар	«Бейне дәріс бойынша қорытынды» бақылау парағы «Ауызша / жазбаша жауап» бақылау парағы «Презентация, ойын (кері байланыс)» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Менеджмент фармацевтикалық кәсіпорынды басқару құралы ретінде	Фармацевтикалық даму ұйымның процесі. Фармацевтикалық ұйымның қасиеттері мен архитектурасы. Ұйым қызметін регламенттеу	ОН1	1/5	реферат, тест тапсырмаларын құрастыру, презентация	«реферат» бақылау парағы; «тест тапсырмаларын құрастыру» бақылау парағы; «презентация» бақылау парағы
2	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Фармациядағы менеджмент қызметі. Фармациядағы басқару теориясы	Фармациядағы менеджменттің негізгі функциялары: жоспарлау, ұйымдастыру, делегациялар, өкілеттіктер, мотивация, бақылау. Фармацияда басқару теориясы	ОН1	3	семинар	«Бейне дәріс бойынша қорытынды» бақылау парағы «Ауызша / жазбаша жауап» бақылау парағы «Презентация, ойын (кері

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		4 бет 39 беттен

						байланыс)» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық қызметтің сапасын басқару	Сапаны басқару моделі. Денсаулық сақтау және фармация жүйесіндегі сапа түсінігі. Фармацевтикалық көмек сапасын басқарудың заманауи моделі	ОН4	1/5	Презентация эссе, case study	«Презента ция» бақылау парағы; «эссе» бақылау парағы; «кейсті өндеу және шешу» бақылау парағы
3	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Фармацевтикалық тәжірибеде ұйымдастыру моделі. Дәріханалық ұйымды басқару	Ұйымды басқару құрылымы. Фармацияның ұйымдастырушылық модельдері. Фармацев тикалық ұйымды басқару. Басқару деңгейлері	ОН2	3	семинар	«Бейне дәріс бойынша қорытынды» бақылау парағы «Ауызша / жазбаша жауап» бақылау парағы «Презента ция, ойын (кері байланыс) » бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық кәсіпорындардағы кеңсе жұмысы	Құжаттың анықтамасы және оның қызметі. Ақпараттық жүктеме мәселесін шешу үшін кеңсені басқару. Құжаттама түрлері (ұйымдастырушылық , әкімшілік, анықтамалық және	ОН1	1/5	реферат, презентация, тест тапсырмалар ын құрастыру	«реферат» бақылау парағы; «пресента ция» бақылау парағы; «тест тапсырмал арын құрастыру

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		5 бет 39 беттен

		акпараттық). Фармацевтикалық кәсіпорындарда құжат айналымын ұйымдастыру Құжаттарды дайындау және мұрағаттау.				» бақылау парағы
4	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Әр түрлі дәрежедегі фармацевтикалық қызметті стратегиялық жоспарлау. Әр түрлі дәрежедегі фармацевтикалық қызметті жедел басқару	Стратегиялық мақсаттар. SWOT-талдау. Бизнес жоспарлау. Жедел басқару әр түрлі деңгейдегі фармацевтикалық қызмет. Жедел басқару түрлері	ОН4	3	семинар	«Бейне дәріс бойынша қорытынды» бақылау парағы «Ауызша / жазбаша жауап» бақылау парағы «Презентация, ойын (кері байланыс)» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Фармациядағы стратегиялық басқару	Стратегия. Стратегиялық мақсаттар. SWOT-талдау. Стратегиялар түрлері. Бизнес жоспарлау. Фармацевтикалық қызметтің түрлі деңгейлерінде басқару	ОН1	1/5	Презентация, эссе, case study	«Презентация» бақылау парағы; «эссе» бақылау парағы; «кейсті өңдеу және шешу» бақылау парағы
5	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Фармацияда шешім қабылдаудың әдістері мен модельдері. Дәріханалық ұйымдардың қызметкерлері. Кадрларды басқару, кадрлық менеджмент	Фармацияда шешім қабылдаудың әдістері мен модельдері. Дәріханалық ұйымдардың қызметкерлері. Кадрлық менеджменттің мәні мен функциялары	ОН3	3	TBL	«Проект жасау» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Аралық бақылау 1	Тест тапсырмаларына жауап беру. Билет бойынша сұрақтарға	ОН5 ОН6	1/5	Аралық бақылау	«Тестілеу/ Коллоквиум» бақылау

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		6 бет 39 беттен

		жауап беру				парағы
6	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Маркетингтің заманауи концепциясы. Маркетингтің базалық категориялары: қажеттілік, тұтынушылық, сұраныс	Маркетинг концепциялары. Маркетингтің базалық санаттары. Дәріхана ассортиментінің тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды жіктеу	ОН1	3	семинар	«Бейне дәріс бойынша қорытынды» бақылау парағы «Ауызша / жазбаша жауап» бақылау парағы «Презентация, ойын (кері байланыс)» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Баға белгілеу, идеяларды, өнімдер мен қызметтерді жылжыту және бөлу саясатын іске асырудағы маркетингтік жоспарлау	Фармацевтикалық кәсіпорындағы маркетингтік жоспарлаудың әдіснамалық негіздері. Бағаны қалыптастыру. Өнімдер мен қызметтерді жылжыту	ОН4	1/5	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру, эссе	«презентация» бақылау парағы; «тест тапсырмаларын құрастыру» бақылау парағы; «эссе» бақылау парағы
7	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Маркетингтік басқару үдерісі. Жеке топтардағы фармацевтикалық препараттардың тұтынушылығын болжау	Стратегиялық жоспарлау. Фирманың негізгі өсу стратегиясы. Маркетинг жоспары. Маркетингке қажеттілік ұғымы	ОН2	3	семинар	«Бейне дәріс бойынша қорытынды» бақылау парағы «Ауызша / жазбаша жауап» бақылау парағы «Презентация, ойын (кері байланыс)» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы SMART қағидаты	Басқару мақсаттары мен міндеттерін жазуда SMART қағидатын қолдану.	ОН3	1/5	презентация тест тапсырмаларын құрастыру	«презентация» бақылау парағы;



Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы

40/11-2025

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің
жұмыс оқу бағдарламасы

7 бет 39 беттен

	және ситуациялық талдау	Мынадай сипаттамаларды ситуациялық талдау: айналым, өткізу, нарықтың сыйымдылығы және үлесі, шығындар, қамту көлемі, бәсекелестік сипаты				«тест тапсырмаларын құрастыру» бақылау парағы
8	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Дәріханалық тауар ассортиментіне сұранысты зерттеу. Маркетинг жүйесіндегі тауар Дәріхана ассортиментіне сұранысты талдау және болжау үшін ЖИ қолдану.	Сұраныс пен қажеттіліктерді анықтау фармацевтикалық нарықты зерттеудің негізі ретінде. Тұтынушылардың мінез-құлқын талдау және дәріхана ұйымдарының маркетингтік стратегиясын оңтайландыру үшін жасанды интеллект (ЖИ) әдістерін қолдану мүмкіндіктері. фармацевтикалық нарық. Маркетинг жүйесіндегі тауар	ОНЗ	3	Case study	«кейсті өңдеу және шешу» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық компанияларда жасанды интеллект қолдану	Фармацевтикалық компаниялардағы AI Жасанды интеллектті енгізудегі кедергілер. Фармацевтикада нейрондық желілерді сәтті қолдану. Жасанды интеллект деректер базасы.	ОНЗ	1/5	презентация ест тапсырмаларын құрастыру, реферат	«презентация» бақылау парағы; «тест тапсырмаларын құрастыру» бақылау парағы; «реферат» бақылау парағы

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		8 бет 39 беттен

9	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Ассортимент талдауы. Тауарларды жайғастыру. Фармацевтикалық нарықта маркетингтік зерттеулер	Фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін талдау. Тауарларды позициялау. Позициялаудың бәсекелестік картасы. Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу әдістері	ОН4	3	TBL	«Проект жасау» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Аралық бақылау 2	Тест тапсырмаларына жауап беру. Билет бойынша сұрақтарға жауап беру	ОН4	1/5	Аралық бақылау	«Тестілеу/Коллоквиум» бақылау парағы
10	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы. Дәрілік заттарды жарнамалаудың әдістемелік жолдары. Мақсатты жарнама	Дәрілік препараттарды фармацевтикалық нарыққа жылжытудың этикалық және ғылыми критерийлері. Фармацевтикалық ұйымдағы бренд саясаты және PR – менеджмент. Тауарды желімдеу стратегиясы. Мақсатты жарнаманың мақсаттары мен міндеттері. Мақсатты және контекстік жарнама, олардың үйлесімі. Мақсатты жарнаманың артықшылықтары мен шектеулері. Мақсатты түрлері.	ОН4	3	Case study	«кейсті өңдеу және шешу» бақылау парағы
	ОБӨЖ/БӨЖ БӨЖ тапсырмасы Копирайтинг маркетинг мәселелерін шешу	Копирайтингтің қажеттілігі мен маңызы. Копирайтинг түрлері: тікелей	ОН1	/6	Презентация, тест тапсырмаларын құрастыру	«презентация» бақылау парағы; «тест тапсырмал

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		9 бет 39 беттен

	үшін мәтін құру құралы ретінде	жауап копирайтинг, имидждік копирайтинг, SEO-копирайтинг. Копирайтингтің бағыттары: жарнамалар, лендингтер, БАҚ-тағы мақалалар, бейнероликтер сценарийлері, әлеуметтік желілердегі жазбалар, ұрандар, email-жіберуге арналған хаттар. Офлайн мәтіндер: коммерциялық ұсыныстар, парақшалар, аялдамалардағы хабарландырулар, дүкен терезелеріндегі жазулар. Коммерциялық мәтін құру.			арын құрастыру » бақылау парағы
	Аралық аттестаттатуды дайындау және өткізу			9	
9.	Оқыту және бағалау әдістері				
9.1	Тәжірибелік сабақ	Семинар, проект жасау, «case study»			
9.2	ОБӨЖ/БӨЖ	Кейс, тест тапсырмаларын құрастыру және шешу, реферат, презентация, эссе.			
9.3	Аралық бақылау	Тестілеу/коллоквиум			
10.	Бағалау критерийлері				
10.1	Пәннің оқыту нәтижелерін бағалау критерийлері				
ОН №	Оқыту нәтижелері	Қанағаттанарлықсыз	Қанағаттанарлық	Жақсы	Өте жақсы
ОН1	Фармацевтикалық кәсіпорындар мен кадрларды басқарудың даму үрдістерін, фармацевтикалық кәсіпорынды басқарудағы қазіргі	1. Фармацевтикалық нарықтың даму тенденцияларын болжау және фармацевтикалық кәсіпорындар мен кадрларды басқару қиынға	1. Фармацевтикалық нарықтың даму тенденцияларын және фармацевтикалық кәсіпорындар мен кадрларды	1. Фармацевтикалық нарықтың даму тенденцияларын және фармацевтикалық кәсіпорындар	1. Фармацевтикалық нарықтың даму тенденцияларын және фармацевтикалық кәсіпорындар

Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы

40/11-2025

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

10 бет 39 беттен

	заманғы қағидаттарды, функцияларды, әдістер мен негізгі тәсілдерді дамытушылық білімдері мен түсініктерін көрсетеді.	соғады. 2.Басқару теориясын білмейді. 3.SWOT талдауы негізінде фармацевтикалық кәсіпорынның стратегиялық мақсаттары мен даму стратегияларын әзірлеуге қабілетсіз. 4.Фармацевтикалық кәсіпорынды басқарудағы заманауи принциптерді, функцияларды, әдістер мен негізгі тәсілдерді түсіндіру қиын. 5.Маркетинг тұжырымдамасын білмейді.	басқаруды атайды. 2. Менеджмент теориясын сипаттайды және Қазақстан Республикасындағы фармацияны басқару тәжірибесімен салыстырады 3.SWOT талдауы негізінде фармацевтикалық кәсіпорынның стратегиялық мақсаттары мен даму стратегияларын анықтайды. 4.Фармацевтикалық кәсіпорынды басқарудағы заманауи принциптерді, функцияларды, әдістерді және негізгі тәсілдерді тізімдейді. 5. Маркетинг тұжырымдамаларын салыстырады.	мен кадрларды басқаруды талдайды. 2. Менеджмент теорияларын жинақтайды және Қазақстан Республикасындағы фармацияны басқару тәжірибесімен салыстырады 3.SWOT талдауы негізінде фармацевтикалық кәсіпорынның стратегиялық мақсаттары мен даму стратегияларын талқылайды. 4.Фармацевтикалық кәсіпорынды басқарудың заманауи принциптерін, функцияларын, әдістері мен негізгі тәсілдерін ашады. 5.Маркетинг ұғымдарын түсіндіреді.	мен кадрларды басқаруды болжайды. 2.Қазақстан Республикасындағы фармацияны басқару тәжірибесімен байланыстыра отырып, менеджмент теорияларын құрастырады. 3.SWOT талдауы негізінде фармацевтикалық кәсіпорынның стратегиялық мақсаттары мен даму стратегияларын әзірлеуге қабілетті. 4.Фармацевтикалық кәсіпорынды басқарудағы заманауи принциптерді, функцияларды, әдістерді және негізгі тәсілдерді түсіндіреді. 5.Маркетинг тұжырымдамаларын жүйелейді.
ОН2	Фармацевтикалық кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын, ұйымды басқару құрылымын, басқару деңгейлері мен ұйымдастырушылы	1.Фармацевтикалық кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын сыни тұрғыдан талдай алмайды.	1.Фармацевтикалық кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын анықтайды. 2.Ұйымды басқару	1.Фармацевтикалық кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын талдайды. 2.Ұйымды	1.Фармацевтикалық кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын сыни тұрғыдан талдайды.

Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы	40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы	11 бет 39 беттен

	қ модельдерін, фармацевтикалық кәсіпорынның маркетингтік ортасын, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін және дәріхана ассортиментінің тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды талдайды.	2. Ұйымды басқару құрылымын жобалау қиынға соғады. 3. Фармациядағы ұйымдық модельдер туралы түсінік жоқ. 4. Фармацевтикалық кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеу нәтижелерін түсіндіру қиын. 5. Фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін және дәріхана ассортиментінің тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды бағалай алмайды	құрылымын сипаттайды. 3. Фармациядағы ұйымдық модельдерді атайды. 4. Фармацевтикалық кәсіпорынның маркетингтік ортасын сипаттайды. 5. Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін және дәріхана тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды жіктейді.	басқару құрылымын анықтайды. 3. Фармациядағы ұйымдық модельдерді бағалайды. 4. Фармацевтикалық кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттейді. 5. Фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін және дәріхана ассортиментінің тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды бағалайды.	2. Ұйымды басқару құрылымын жобалайды. 3. Фармацияда ұйымдастырушылық модельдер жасайды. 4. Фармацевтикалық кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеу нәтижелерін түсіндіреді. 5. Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін және дәріхана тауарларын тұтынуға әсер ететін факторларды сыни тұрғыдан бағалайды.
ОН 3	Фармацевтикалық кәсіпорынның мақсаттарын және оларға қол жеткізу стратегияларын, фармацияда шешімдер қабылдаудың модельдері мен әдістерін, басқарушылық шешімдердегі тәуекелдерді айқындауға; стратегияларды негіздеуге; фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық ассортиментін басқаруда сұраныс	1. Фармацевтикалық кәсіпорынның мақсаттарын және оларға жету стратегияларын анықтау қиынға соғады. 2. Фармацевтикалық ұйымның басқару мақсаттары мен міндеттерін жазуда SMART принципін қолданбайды. 3. Фармацияда шешім	1. Фармацевтикалық кәсіпорынның кейбір мақсаттарын және оларға жету стратегияларын атайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның басқару мақсаттары мен міндеттерін жазудағы SMART принципін сипаттайды. 3. Фармацияда шешім	1. Фармацевтикалық кәсіпорынның мақсаттары мен оларға жету стратегияларын атайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның басқару мақсаттары мен міндеттерін жазуда SMART принципін қолданады. 3. Фармацияда шешім	1. Фармацевтикалық кәсіпорынның мақсаттарын және оларға жету стратегияларын анықтайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның басқару мақсаттары мен міндеттерін жазуда Smart принципін тиімді қолданады.

Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы	40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы	12 бет 39 беттен

	пен қажеттілікті айқындау әдістерін пайдалануға қабілетті.	кабылдау әдістерін білмейді. 4.Басқару шешімдеріндегі тәуекелдерді талдау қиынға соғады. 5.Фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық ассортиментін басқаруға сұраныс пен қажеттілікті анықтаудың заманауи әдістерін қолданбайды.	кабылдау әдістерін сипаттайды. 4.Басқару шешімдеріндегі тәуекелдерді тізімдейді. 5.Фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық ассортиментін басқаруға сұраныс пен қажеттілікті анықтаудың кейбір әдістерін қолданады	кабылдау әдістерін қолданады. 4.Басқару шешімдеріндегі тәуекелдерді талдайды. 5.Фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық ассортиментін басқаруға сұраныс пен қажеттілікті анықтау әдістерін қолданады	3.Фармацияда шешім қабылдау әдістерін менгерген. 4.Басқарушылық шешімдердегі тәуекелдерді сыни тұрғыдан талдайды; 5.Фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық ассортиментін басқаруға сұраныс пен қажеттілікті анықтаудың заманауи әдістерін тиімді қолданады.
ОН4	Маркетинг жоспарын, маркетингтік зерттеулер құрылымын, маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін әдістемелік құралдарды, фармацевтикалық нарықтың маркетингтік зерттеу әдістерін әзірлейді; фармацевтикалық көмек сапасын басқарудың қазіргі заманғы модельдерін, дәрілік препараттарды фармацевтикалық нарыққа кәсіби қызметте жылжытудың этикалық және	1.Маркетингтік зерттеулерді өз бетінше жоспарлай алмайды. 2.Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін талдау қиын. 3.Маркетингтік зерттеулердің әдістемелік құралдарын жасай алмайды 4.Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу әдістерін қолдануға дәлел келтірмейді 5.Фармацевтикалық көмектің сапасын басқарудың заманауи үлгілерін,	1.Қателіктер жібере отырып, жоспар құра алады, маркетингтік зерттеулер жүргізе алады. 2.Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін сипаттайды. 3.Маркетингтік зерттеулердің әдістемелік құралдарын сипаттайды. 4.Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу әдістерін тізімдейді; 5.Фармацевтикалық көмектің сапасын басқарудың заманауи	1.Командада маркетингтік зерттеулерді жоспарлауға қабілетті. 2.Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін талдайды. 3.Маркетингтік зерттеулердің әдістемелік құралдарын әзірлеуге қатысады. 4.Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу әдістерін қолдануды түсіндіреді; 5.Фармацевтикалық көмектің сапасын	1.Маркетингтік зерттеулерді өз бетінше жоспарлауға қабілетті. 2.Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін сыни тұрғыдан талдайды 3.Маркетингтік зерттеулердің әдістемелік құралдарын әзірлейді 4.Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу әдістерін қолдануды дәлелдейді 5.Фармацевтикалық көмектің сапасын басқарудың



Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы

40/11-2025

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің
жұмыс оқу бағдарламасы

13 бет 39 беттен

	ғылыми өлшемдерін пайдаланады; бақылау-рұқсат беру жүйесі саласындағы қызметтің барлық түрлерін ұйымдастырады.	дәрілік препараттарды фармацевтикалық нарыққа жылжытудың этикалық және ғылыми өлшемдерін пайдаланбайды. 6. Бақылау- рұқсат беру жүйесі саласындағы қызмет түрлеріне бағдарланбайды.	модельдерін, дәрі-дәрмектерді фармацевтикалық нарыққа жылжытудың этикалық және ғылыми критерийлерін атайды. 6. Бақылау- рұқсат беру жүйесі саласындағы барлық қызмет түрлерін бағалайды.	басқарудың заманауи өлшемдерін, дәрілік препараттарды фармацевтикалық нарыққа жылжытудың этикалық және ғылыми өлшемдерін сипаттайды. 6. Бақылау- рұқсат беру жүйесі саласындағы қызметтің барлық түрлерін түсіндіреді.	заманауи өлшемдерін, дәрілік препараттарды фармацевтикалық нарыққа жылжытудың этикалық және ғылыми өлшемдерін пайдаланады. 6. Бақылау- рұқсат беру жүйесі саласындағы қызметтің барлық түрлерін ұйымдастырады.
ОН5	Өз пікірін, ақпаратты талдау және синтездеуді ұсына отырып, көпшілік алдында сөз сөйлеу дағдыларын меңгерген; әріптестері және денсаулық сақтау қызметкерлерімен әріптестік, сенімді өзара қарым- қатынас құрады; жұмыста мультимәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді.	1. Зерттеу нәтижелері бойынша өз пікірін білдіре отырып, көпшілік алдында сөйлеу қиынға соғады. 2. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен серіктестік, сенімді қарым- қатынас орната алмайды.	1. Шағын аудиторияларда зерттеу нәтижелері бойынша сөз сөйлейді. 2. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен өзара әрекеттеседі.	1. Зерттеу нәтижелері бойынша көпшілік алдында сөйлейді. 2. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен серіктестік, сенімді қарым- қатынас орнатады.	1. Зерттеу нәтижелері бойынша өз пікірлерін жария түрде ұсынады. 2. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен серіктестік, сенімді қарым- қатынас орнатады, жұмыста көпмәде



Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы

40/11-2025

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің
жұмыс оқу бағдарламасы

14 бет 39 беттен

					ниеттілі к пен ашықты қты көрсете ді.
ОН6	Кәсіби өсумен айналысады, өзін- өзі талдау дағдыларын, жоғары білім деңгейінде оқыту тәжірибесін көрсетеді; деректер базасында ақпарат іздеуді жүргізеді, ақпаратты жүйелейді және оны нақты кәсіби міндеттерді шешу үшін пайдаланады; ғылыми зерттеулер әдістерін қолданады, ғылыми жұмыстарды жазу кезінде идеяларды әзірлейді және сыни ойлау мен дағдыларды дамытады.	1. Кәсіби саладағы өзгерістер мен инновацияла р туралы білмейді. 2. Интроспекци я жасау қиын. 3. Ғылыми жұмыстарды жазу үшін халықаралық дерекқорлар да ақпаратты іздеуге, жүйелеуге және түсіндіруге қабілетсіз.	1. Кәсіби саладағы кейбір өзгерістер туралы түсінікке ие. 2. Интроспекци я жүргізеді. 3. Ғылыми жұмыстарды жазу үшін халықаралық деректер базасынан ақпарат іздеуді жүзеге асырады.	1. Кәсіби саладағы өзгерістер туралы хабарда р. 2. Жұмыс қа қанағат танушы лықты диагнос тикалау техноло гиялар ын қолдана отырып , интросп екция жүргізе ді. 3. Ғылым и жұмыст арды жазу кезінде идеялар ды дамыта отырып , Халықа ралық деректе р базасын да ақпарат ты	1. Өзінің кәсіби қызметі нде барлық өзгеріст ер мен жаңалы қтарды қолдана ды. 2. Жұмысқа анағатт ануды диагнос тикалау техноло гиялары н қолдана отырып, интросп екция дағдыла рын көрсете ді. 3. Ғылыми жұмыст арды жазу кезінде сыни ойлау негізінд е өз идеялар ын дамыта отырып, Халықа ралық деректе

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		15 бет 39 беттен

				іздеуді және жүйелеуді жүзеге асырады.	р базасында ақпаратты іздеуді, жүйелеуді және түсіндіруді жүргізеді.
10.2 Бағалау әдістері мен критерийлері					
Практикалық сабаққа арналған тексеру парағы					
"Бейне дәріс бойынша қорытынды" тапсырмасын бағалау критерийлері					
№	Критерийлер	Сипаттама			Ұпайлар
1	Бейне дәрісте қарастырылған негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Барлық негізгі проблемалар бөлінді және оларға қысқаша сипаттама берілді.			28-30
		Барлық проблемалар ерекшеленбейді, берілген сипаттама бейне дәрістің негізгі мәселелерін толық қамтымайды.			25-27
		Барлық проблемалар ерекшеленбейді, мәселелердің қысқаша сипаттамасы жоқ немесе қорытынды сипаттамасы берілмейді.			20-24
2	Қорытынды тереңдігі мен нақтылығы	Қорытынды ойлаудың тәуелсіздігін көрсетеді, терең, қысқа.			15-19
		Қорытынды жасалмады немесе бейне дәрістің негізгі мазмұнын қайталайды, ұзақ, өз тұжырымдарын қамтымайды.			0-14
Барлығы					0-30
"Презентация, ойын (кері байланыс)" тапсырмасын бағалау критерийлері					
№ р/б	Бағалау критерийлері	Бағалау-деңгейі			
		Өте жақсы	Жақсы	Қанағаттанарлық	Қанағаттанарлықсыз
1	Тақырыптың тәжірибелік және теориялық маңыздылығын ашады.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
2	Пәнаралық және пәнішілік байланысты қолданады.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
3	Бейнелеу құралдарын қолданады/ басқа көрнекі құралдарды қолданады.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
4	Қорытындыларды дұрыс тұжырымдайды және / немесе оңтайлы шешімді ұсынады.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -4
Барлығы		36-40	28-32	20-24	0 -16
"Ауызша / жазбаша жауап" тапсырмасын бағалау критерийлері					
№	Критерийлер	Сипаттама			Ұпайлар

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы			40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы			16 бет 39 беттен

1	Жауаптың толықтығы	материалды терең білуді көрсетеді; негізгі мәселелерді бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді	28-30
		материалды білуді көрсетеді;	25-27
		барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді	20-24
		материалды нашар білетіндігін көрсетеді; проблемаларды бөліп көрсету қиынға соғады.	
	2	Жауаптың дәлдігі мен дұрыстығы	жауапта қандай да бір қателіктерге, дәлсіздіктерге жол бермейді; оқу және ғылыми әдебиеттерге, нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме жасай отырып, жауапты негіздейді.
		жауапта қателіктер, дәлсіздіктер жібереді; жауапты негіздемейді.	0-14
		Итого	0-30
			0-100
2. Кейсті өңдеу және шешу			
№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар
1	Тақырыпты таңдау	Істің тақырыбы қысқа, жарқын, мазмұнды, назар аударарды және істің мазмұнын толығымен көрсетеді.	9-10
		Істің тақырыбы сәл ұзын, бірақ ақпараттық, істің мазмұнын көрсетеді.	7-8
		Істің тақырыбы ұзақ, қабылдау қиын, істің мазмұнын аз көрсетеді.	5-6
		Эссенің тақырыбы көлемді және ақпараты аз, істің мазмұнын көрсетпейді.	0-4
2	Істің сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Іс сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды. Міндеттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, ғылыми жарияланымдар, заңнамалық-нормативтік актілер, анықтамалық материалдар.	9-10
		Іс сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес / жарамды. Істі жасау үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
		Іс сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес келмейді/дәлелденбейді, сабақ тақырыбында емес жағдайлар бар. Істі жасау үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
		Іс ішінара сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес келеді немесе сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Істі жасау үшін ескірген дереккөздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды.	0-4
3	Ақпарат, тақырыпты ашу тереңдігі	Қажетті және қызықты ақпарат тандалды. Тақырып толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді.	9-10
		Қажетті ақпарат тандалды. Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді.	7-8
		Ақпарат жеткіліксіз. Тақырып ішінара ашылды, қорғауда зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Білім алушы сабақ тақырыбы мәселелерінде нашар бағдарланады. Немесе іс құрастырылмаған.	0-4
4	Сюжет, тарих	Іс өз бетінше жасалады,оның негізі нақты, қызықты, тәжірибелік әрекеттерді көрсететін жағдайларды алады.	9-10
		Іс дербес жасалады, оның негізі нақты жағдайларды	7-8

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		South Kazakhstan MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		17 бет 39 беттен

		алады, бірақ тәжірибелік қызмет үшін маңызды емес.	
		Кейс өздігінен жасалады, оның негізі бастапқы шешімді қажет етпейтін күнделікті жұмысқа байланысты жағдайларды алады.	5-6
		Іс үлкен қиындықпен жасалады, оның негізінде күнделікті жұмысқа байланысты жағдайлар қызықты емес немесе жағдай туғыза алмайды.	0-4
5	Негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Білім алушы материалды терең білетіндігін көрсетеді, негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	9-10
		Білім алушы материалды білуді көрсетеді; сипаттайтын және бағалайтын барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді.	7-8
		Білім алушы материалды нашар білетіндігін көрсетеді, проблемаларды анықтауда қиындық туғызады, бірақ оларды талқылауға қатысады.	5-6
		Білім алушы сабақ тақырыбында нашар бағдарланған, мәселені тұжырымдай алмайды.	0-4
6	Сұрақтарды тұжырымдау	Сұрақтар дұрыс, сауатты, логикалық түрде тұжырымдалған, істе сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтиды. Сұрақтар қою олардың алуан түрлілігі мен түсініксіздігін ескере отырып, шешім қабылдауға мүмкіндік береді.	9-10
		Сұрақтар сауатты тұжырымдалған, істе сипатталған барлық негізгі сұрақтарды қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	7-8
		Сұрақтар қателіктермен тұжырымдалған, істе сипатталған барлық негізгі сұрақтарды қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	5-6
		Сұрақтарды тұжырымдауда өрескел қателіктер бар. Сұрақтар маңызды емес мәселені көрсетеді немесе оқушыға мәселені айту қиынға соғады.	0-4
7.	Істің шешімі	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, мәселенің барлық аспектілерін талдайды және олардың ішіндегі ең маңыздыларын ажыратады. Барлық сандар мен фактілер есептеулермен және дереккөздерге сілтемелермен расталады. Барлық қойылған сұрақтарға жауап береді, кейсте ұсынылған мәселелерді шешудің оңтайлы және балама нұсқаларын ұсынады. Өз шешімін сенімді түрде дәлелдейді, оң және теріс сценарий бойынша болжам жасайды.	9-10
		Білім алушы жағдайды бағалайды, проблемаларды талдайды және олардан маңызды мәселелерді ажыратады. Сандар мен фактілерді есептеулер мен дереккөздерге сілтемелер растайды. Барлық қойылған сұрақтарға жауап береді, бірақ дәлсіздіктерге жол береді. Мәселелерді шешудің балама нұсқасын ұсынады. Өз шешімін дәлелдейді.	7-8
		Білім алушы жағдайды бағалайды, проблемаларды талдайды. Қойылған сұрақтарға толық жауап бермейді, дәлсіздіктер мен түбегейлі қателіктерге жол береді. Мәселелерді шешудің балама нұсқаларын ұсыну қиынға соғады. Өз шешімін әлсіз дәлелдейді.	5-6
		Білім алушыға жағдайды бағалау, проблемаларды анықтау, жауаптарды тұжырымдау қиынға соғады. Қойылған сұрақтарға дөрекі қателіктер жібере отырып	0-4

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		South KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		18 бет 39 беттен

		жауап береді. Өз шешімін дәлелдемейді.	
8	Әдебиеттерді тандау, кейісті безендіру	Іс сабақтың тақырыбын, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін көрсете отырып, титулдық парақпен безендірілген. Іс тақырыпты, жағдайдың сипаттамасын, сұрақтарды, шешімдерді іздеуді, нәтиженің сипаттамасын, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін қамтиды. Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз келтірілген.	9-10
		Іс сабақтың тақырыбын, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін көрсете отырып, титулдық парақпен безендірілген. Іс барлық құрылымдық бөлімшелерді қамтымайды(бөлімшелердің бірі жоқ). Кем дегенде 5 әдеби дереккөз келтірілген, оның ішінде соңғы 5 жылда – 3-4.	7-8
		Іс сабақтың тақырыбын, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін көрсете отырып, титулдық парақпен безендірілген. Іс барлық құрылымдық бөлімшелерді қамтымайды (екеуі жоқ). 5 – тен аз әдеби дереккөз келтірілген, оның ішінде соңғы 5 жылда-1-2.	5-6
		Іс техникалық бұзушылықтармен титулдық парақпен безендірілген. Іс барлық құрылымдық бөлімшелерді қамтымайды (үшеуі жоқ). 5 – тен аз әдеби дереккөз келтірілген, оның ішінде соңғы 5 жылда-0-1.	0-4
9	Істі уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Іс мерзімінде ұсынылған. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Іс 1 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Іс 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Іс аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
10	Жұмысқа шығармашылық көзқарас	Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (іс қағаз түрінде де, электронды түрде де, презентация түрінде де ұсынылған). Білім алушы материалды нақты, анық, қисынды, сауатты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді. Сыни ойлауды қолданады, сенімді дәлелдер келтіретін түпнұсқа оңтайлы шешімді ұсынады.	9-10
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (іс қағаз түрінде/электронды түрде және презентация түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді. Дауласатын шешімін ұсынады.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі. Дауласпайтын өз шешімін ұсынады.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
		Барлығы	0-100
3. Проект жасау			
№	Сипаттама /Критерийлер	Сипаттама	Ұпайла

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		19 бет 39 беттен

				Р
1	Жобаның аннотациясы қысқа (80 - 100 сөз), анық; тақырыпқа сәйкес келеді; негізгі мәселелерді көрсетеді.	Жобаның аннотациясы қысқа (80 - 100 сөз), анық; тақырыпқа сәйкес келеді; негізгі мәселелерді көрсетеді.		18-20
		Жобаның аннотациясы қысқа (80 - 100 сөз), түсінікті, бірақ кейбір сұрақтар туғызады; тақырыпқа сәйкес келеді, барлық мәселелерді көрсетпейді.		15-17
		Көлемі бойынша жобаның аннотациясы белгілердің мәлімделген санына сәйкес келмейді, толық түсінілмеген, бірқатар сұрақтар туғызады; тақырыпқа сәйкес келеді, барлық мәселелерді көрсетпейді.		10-14
		Көлемі бойынша жобаның аннотациясы белгілердің мәлімделген санына сәйкес келмейді, түсініксіз, көптеген сұрақтар туғызады; тақырыпқа сәйкес келмейді, проблемаларды көрсетпейді./ Аннотация мүлдем жоқ.		0-9
	Жобаның сипаттамасы / ғылыми, маңыздылығы, интеграциясы	Зерттеу әдістері сипатталған, мақсаттарға жету жолдары негізделген.Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады. Жобаның мақсаты мен мазмұны мағыналы. Мәтін логикалық ретпен, қысқаша баяндалған. Зерттеудің заманауи әдістері қолданылады.		18-20
		Зерттеу әдістері сипатталған, мақсаттарға жету жолдары негізделген.Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мәтін логикалық ретпен берілген.		10-17
		Жобаның сипаттамасы толық емес. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мәтін хаотикалық түрде берілген.		0-9
	Нәтижелер /объективтілік, сенімділік	Нәтижелер зерттеулерді толығымен көрсетеді, объективті, сенімді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.Зерттеу нәтижелерінің қолданылуы, нәтижелердің мақсатты тұтынушылары көрсетілген.		18-20
		Нәтижелер зерттеулерді толық көрсетпейді, объективті, сенімді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.		10-17
		Нәтижелер зерттеулерді ішінара көрсетеді, объективті емес, сенімді емес. Кестелер, суреттер, формулалар берілмейді.		0-9
	Қорытындылар / толықтығы, аргументі	Нәтижелер дұрыс тұжырымдалған, дәлелденген және зерттеу нәтижелерін толығымен көрсетеді.		18-20
		Нәтижелер дұрыс тұжырымдалған, бірақ дәлелденбеген және зерттеу нәтижелерін ішінара көрсетеді.		10-17
Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген және зерттеу нәтижелерін ішінара көрсетеді.			0-9	
5.	Сілтемелер, әдебиеттер / сенімділік	Толық мәтінді дерекқорларда, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.		18-20
		Толық мәтінді мәліметтер базасында, беделді басылымдарда жарияланған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.		10-17
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.		0-9
	Барлығы			
БӨЖ-ге арналған тексеру парағы				
1.Реферат				
№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпайлар	
1	Проблемалық жағдайды	Мәселелер нақты тұжырымдалған, ғылыми негізделген	9-10	

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASIY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		20 бет 39 беттен

		және тақырыптың өзектілігін анықтау	және біріктірілген. Тақырыптың өзектілігі дәлелденген.	
			Мәселелер тұжырымдалған және негізделген. Тақырыптың өзектілігі ашылды.	7-8
			Мәселелер ішінара тұжырымдалған, негізделмеген. Тақырыптың өзектілігі ішінара ашылды.	5-6
			Мәселелер тұжырымдалмаған немесе үстірт тұжырымдалмаған, тақырыптың өзектілігі көрінбейді.	0-4
	2	Тақырыпты ашу тереңдігі	Тақырып толығымен қорғалған кезде ашылады. зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады.	9-10
			Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтиды.	7-8
			Тақырып ішінара ашылды. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды.	5-6
			Тақырып ашылмаған. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды. Ғылыми терминдер қолданылмайды.	0-4
	3	Рефераттың құрылымы мен мазмұны	Рефератта барлық негізгі бөлімдер көрсетілген: кіріспе (тақырып, мақсаттар мен міндеттер, өзектілік); негізгі мазмұн (тақырып бойынша зерттелген нақты мәселелердің тізімі); қорытынды (қорытындылар мен ұсыныстар); Пайдаланылған әдебиеттер тізімі. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі әдебиеттерді шолуда айтылған кезде нөмірленеді.	9-10
			Рефератта барлық негізгі бөлімдер көрсетілген: кіріспе (тақырып, мақсаттар мен міндеттер, өзектілік); негізгі мазмұн (тақырып бойынша зерттелген нақты мәселелердің тізімі); қорытынды (қорытындылар мен ұсыныстар); Пайдаланылған әдебиеттер тізімі. Негізгі бөлімде бөлімдер логикалық ретпен көрсетілген. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі әдебиеттерді шолуда айтылғандай нөмірленбейді. Грамматикалық және стилистикалық қателіктер бар.	7-8
			Рефератта негізгі бөлімдер ішінара көрсетілген. Негізгі бөлімде бөлімдер логикалық ретпен көрсетілмеген. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі әдебиеттерді шолуда айтылғандай нөмірленбейді. Грамматикалық және стилистикалық қателер бар.	5-6
			Рефератта логикалық орналасуы сақталмаған барлық бөлімдер көрсетілмеген. Дөрекі грамматикалық және стилистикалық қателер бар.	0-4
	4	Реферат материалын ұсыну сапасы	Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі, дәлелдің сенімділігі, тұжырымдардың қысқалығы мен дәлдігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерге сыни баға береді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	9-10
			Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерді көрсетеді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	7-8
			Материалды ұсынудың логикалық реттілігі әрдайым сақтала бермейді. Білім алушы әр түрлі авторлар	5-6

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		21 бет 39 беттен

		ұсынған мәселелерді ішінара көрсетеді. Кестелер, суреттер, формулалар жеткіліксіз мөлшерде келтірілген.	
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі ішінара сақталады немесе сақталмайды. Кестелер, суреттер, формулалар берілмейді немесе жеткіліксіз.	0-4
5	Қорытындыны тұжырымдау	Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, дәлелденген.	9-10
		Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, бірақ толық дәлелденбеген.	7-8
		Қорытындылар толық тұжырымдалмаған, жеткілікті дәлелденбеген.	5-6
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген.	0-4
6	Әдебиеттерді таңдау және пайдалану	Толық мәтінді дереккөздерде, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дереккөздерде орналастырылған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер сандармен дәйекті түрде берілген.	7-8
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі эссе тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	5-6
		Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі жоба тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	0-4
7.	Қолданылған әдебиеттер саны	Рефератта соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	9-10
		Рефератта кемінде 5 әдеби дереккөз қолданылған, бірақ оның ішінде соңғы 5 жылда 3-4.	7-8
		Рефератта 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, оның ішінде соңғы 5 жылда 1-2.	5-6
		Рефератта 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, олардың соңғы 5 жылдағы дереккөздері жоқ.	0-4
8	Рефератты ресімдеудің қойылатын талаптарға сәйкестігі	Реферат ұқыпты орындалды, машинкамен басылған мәтіннің кемінде 10 бетінде ұсынылған, форматы А 4, Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі 14, шеттері жоғарыдан, оңнан, төменнен 2 см, солдан 3 см.рефератты ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар сақталады.	9-10
		Реферат ұқыпты орындалды, машинкамен басылған мәтіннің кемінде 10 бетінде ұсынылған, форматы А 4, Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі 14, шеттері жоғарыдан, оңнан, төменнен 2 см, солдан 3 см. жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар толық сақталмаған.	7-8
		Реферат ұқыпсыз орындалды, А 4 форматындағы машинкамен басылған мәтіннің 10 бетінен аз ұсынылған. Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі және жоғарғы, оң, төменгі жиектер сәйкес келмейді. Жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар ішінара сақталды.	5-6

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы			40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы			22 бет 39 беттен

		Реферат ұқыпсыз орындалды, А 4 форматындағы машинкамен басылған мәтіннің 10 бетінен аз ұсынылған. Қаріп, қаріп өлшемі және жоғарғы, оң, төменгі жиектер сәйкес келмейді. Жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар сақталмаған.	0-4
9.	Рефератты уактылы ұсыну және уакытында қорғау	Реферат мерзімінде ұсынылған. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Реферат 1 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Реферат 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Реферат аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
10.	Жұмысқа шығармашылық көзқарас, баяндама сапасы	Жұмыс шығармашылық тәсілмен, мәселенің өзіндік шешімімен ерекшеленеді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқымайды, бірақ айтады. Материалды анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және катесіз.	9-10
		Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқымайды, бірақ айтады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес кателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі кателіктер жіберіледі.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел кателіктер жібереді.	0-4
Барлығы			0-100
2.Презентация			
№	Критерийлер	Сипаттама	Баллы
1	Проблемалық жағдайды және тақырыптың өзектілігін анықтау	Мәселелер нақты тұжырымдалған, ғылыми негізделген және біріктірілген. Тақырыптың өзектілігі дәлелденген.	9-10
		Мәселелер тұжырымдалған және негізделген. Тақырыптың өзектілігі ашылды.	7-8
		Мәселелер ішінара тұжырымдалған, негізделмеген. Тақырыптың өзектілігі ішінара ашылды	5-6
		Мәселелер тұжырымдалмаған немесе үстірт тұжырымдалмаған, тақырыптың өзектілігі көрінбейді	0-4
2	Тақырыпты ашу тереңдігі	Тақырып толығымен қорғалған кезде ашылады зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады.	9-10
		Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтиды.	7-8
		Тақырып ішінара ашылды. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды. Ғылыми терминдер	0-4

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		23 бет 39 беттен

		қолданылмайды.	
3	Презентацияның құрылымы мен мазмұны	Презентация негізгі бөлімдерді қамтиды: тақырып слайд, презентация жоспары, негізгі слайдтар, дереккөздер тізімі, қорытынды слайд. Слайдтар логикалық ретпен орналастырылған.	9-10
		Презентацияда бөлімдердің бірі жоқ. Слайдтар логикалық ретпен орналастырылған.	7-8
		Презентацияда екі бөлім жоқ. Слайдтардың орналасуы логикалық реттілікке сәйкес келмейді	5-6
		Презентацияда үш немесе одан да көп бөлім жоқ. Слайдтардың орналасуы ретсіз.	0-4
4	Презентация материалын ұсыну сапасы	Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі, дәлелдің сенімділігі, тұжырымдардың қысқалығы мен дәлдігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерге сыни баға береді. Аудиториямен байланыс белсенді түрде сақталады. Баяндама регламенті сақталады-15 минут.	9-10
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталады, дәлелдер келтіріледі. Білім алушы әртүрлі авторлар ұсынған мәселелерді сипаттайды. Аудиториямен байланыс сақталады. Баяндама регламенті сақталады-15 минут.	7-8
		Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі әрдайым сақтала бермейді, дәлелдер жеткіліксіз. Білім алушы әртүрлі авторлар ұсынған мәселелерді сипаттайды. Аудиториямен байланыс ішінара сақталады. Баяндама регламенті сақталмайды.	5-6
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталмайды. Білім алушыға дәлелдер келтіру және проблемаларды сипаттау қиынға соғады. Аудиториямен байланыс жасалмайды. Баяндама регламенті сақталмайды.	0-4
5	Тұжырымдарды тұжырымдау	Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, дәлелденген.	9-10
		Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, бірақ толық дәлелденбеген.	7-8
		Тұжырымдар толық тұжырымдалмаған, жеткілікті дәлелденбеген	5-6
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген.	0-4
6	Әдебиеттерді таңдау және пайдалану	Толық мәтінді дерекқорларда, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті Жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дерекқорларда орналастырылған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер сандармен дәйекті түрде берілген.	7-8
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі эссе тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	5-6
		Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі	0-4

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		24 бет 39 беттен

		жоба тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	
7.	Әдеби дереккөздер саны	Тұсаукесерде соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	9-10
		Тұсаукесерде кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды, бірақ оның ішінде соңғы 5 жылда 3-4.	7-8
		Тұсаукесерде 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, оның ішінде соңғы 5 жылда 1-2.	5-6
		Тұсаукесерде 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, олардың соңғы 5 жылдағы дереккөздері жоқ.	0-4
8	Презентация дизайнының сәйкестігі	Слайдтар саны 15-20. Бірыңғай дизайн стилі сақталады. Бір слайдта үш түстен артық емес қолданылады: Фон, тақырып және мәтін үшін. Тақырыптар үшін қаріптер – 24 – тен кем емес, ақпарат үшін-18-ден кем емес. Жазулар суреттердің (суреттердің) астында, кестелердің атаулары жоғарғы жағында орналасқан. Слайдтар эстетикалық жағымды, диаграммалар мен сызбалар тартымды, мазмұнды және қызықты. Компьютерлік анимация мүмкіндіктері пайдаланылды. Тақырыптар аудиторияның назарын аударады. Слайдтар мазмұнды және қысқа, ақпаратқа толы емес. Әр слайд 1 қысқа ойды көрсетеді, қысқа сөздер мен сөйлемдер қолданылады. Мәтін оңай оқылады, түсі мен фоны графикалық элементтермен үйлеседі, суреттер мен кестелер дұрыс орналастырылған, барлық еренсілтемелер жұмыс істейді.	9-10
		Слайдтар саны 10-14. Бірыңғай дизайн стилі сақталады. Бір слайдта үш түстен артық емес қолданылады: Фон, тақырып және мәтін үшін. Тақырыптар мен ақпаратқа арналған қаріптер сәйкес келеді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында шамалы бұзушылықтар бар. Тақырыптар аудиторияның назарын аударады. Әр слайд 1 ойды көрсетеді. Мәтін оңай оқылады, барлық еренсілтемелер жұмыс істейді.	7-8
		Слайдтар саны 7-9. Бірыңғай дизайн стилі әрдайым сақтала бермейді. Бір слайдта үш түстен артық қолданылады. Тақырыптар мен ақпаратқа арналған қаріптер ішінара сәйкес келеді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында бұзушылықтар бар. Слайдтар ақпаратқа толы. Мәтін әрдайым оңай оқылмайды, еренсілтемелер ішінара жұмыс істемейді.	5-6
		Слайдтар саны 5-6. Бірыңғай дизайн стилі сақталмайды. Бір слайдта үш түстен артық қолданылады. Тақырыптар мен ақпаратқа арналған қаріптер сәйкес келмейді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында бұзушылықтар бар. Слайдтар ақпаратқа толы. Мәтін әрдайым оңай оқылмайды, еренсілтемелер ішінара жұмыс істемейді.	0-4
9.	Презентацияны уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Тұсаукесер уақытында ұсынылды. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Тұсаукесер 1 сабаққа кеш ұсынылды. Жобаны қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Тұсаукесер 2 сабаққа кеш ұсынылды. Рефератты қорғау	5-6

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASIY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		25 бет 39 беттен

		кестеден тыс жүргізілді.	
		Презентация аралық бақылауға дейін ұсынылмаған.	0-4
		Презентацияны қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	
10.	Жұмысқа шығармашылық көзқарас, баяндама сапасы	Жұмыс шығармашылық тәсілмен, мәселенің өзіндік шешімімен ерекшеленеді. Презентацияны қорғаған кезде мәтін оқылмайды, бірақ баяндайды және түсіндіреді. Мысалдар келтіреді. Материалды анық, анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді.	9-10
		Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Қорғау кезінде презентация мәтіні оқымайды, бірақ айтады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Презентацияны қорғаған кезде мәтін оқылады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
Барлығы			0-100
3.Эссе			
№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар
1	Тақырыпты таңдау	Эссе тақырыбы қысқа, бірақ мазмұнды, назар аударады. Эссенің мазмұны жарияланған тақырыпқа сәйкес келеді.	9-10
		Эссе тақырыбы сәл ұзын. Эссенің мазмұны жарияланған тақырыпқа сәйкес келеді.	7-8
		Тақырып ұзақ, ақпараты аз. Эссенің мазмұны ішінара жарияланған тақырыпқа сәйкес келеді.	5-6
		Эссе тақырыбы жұмыстың мазмұнын нашар көрсетеді, көлемді. Эссенің мазмұны жарияланған тақырыпқа сәйкес келмейді.	0-4
2	Проблемалық жағдайды және тақырыптың өзектілігін анықтау	Мәселе нақты тұжырымдалған, негізделген және біріктірілген.	9-10
		Мәселе тұжырымдалған және негізделген.	7-8
		Мәселе ішінара тұжырымдалған, негізделмеген.	5-6
		Мәселе тұжырымдалмаған немесе үстірт тұжырымдалмаған.	0-4
3	Мәселенің ашылу тереңдігі зерттелетін тақырып аясында	Мәселе толығымен ашылды, зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Студент таңдалған әдебиеттерден алынған мысалдарды дәлел ретінде қолдана отырып, өзінің түсінігін түсіндіреді.	9-10
		Мәселе ашылды, зерттелетін бағдарлама аясында білім көрсетілді.	7-8
		Мәселе ішінара ашылды, зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
		Мәселе ашылмаған немесе ішінара ашылған жоқ, білім алушы зерттелетін бағдарлама шеңберінде нашар бағдарланады.	0-4
4	Өз ойларын тұжырымдай білу және ақпаратты құрылымдай білу	Білім алушы (автор) ойларды нақты және сауатты тұжырымдайды, ақпаратты құрылымдайды, негізгі ұғымдарды пайдаланады, себеп-салдарлық	9-10

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		South KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		26 бет 39 беттен

		байланыстарды бөліп көрсетеді, тәжірибені тиісті мысалдармен суреттейді, өз тұжырымдарын дәлелдейді, эрудиция мен хабардарлықты көрсетеді.	
		Білім алушы (автор) ойларды сауатты тұжырымдайды, ақпаратты құрылымдайды, негізгі ұғымдарды пайдаланады, өз тұжырымдарын дәлелдейді, ақпараттылықты көрсетеді.	7-8
		Білім алушы (автор) ойларды еркін тұжырымдайды, негізгі ұғымдарды қолданады, өз тұжырымдарын дәлелдейді.	5-6
		Білім алушы (автор) өз ойларын тұжырымдай алмайды және өз тұжырымдарын дәлелдей алмайды.	0-4
5	Материалды ұсыну сапасы	Композициялық тұтастықтың болуы, мәлімдеменің бөліктері логикалық тұрғыдан байланысты, ой дәйекті түрде дамиды. Тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі, жайбарақат және ұсынудың қарапайымдылығы байқалады. Жекеден жалпыға, жалпыдан жекеге өту мүмкіндігі көрсетіледі. Ұсынылған дәлелдер күшті және сенімді. Тақырыпты және таңдалған мәселені авторлық бағалау бар. Грамматикалық және стилистикалық қателер жоқ немесе аз мөлшерде болады.	9-10
		Композициялық тұтастықтың болуы, мәлімдеменің бөліктері логикалық байланысты. Тұжырымдамалардың қысқалығы байқалады. Дәлелді дәлелдер келтірілген. Тақырыптың авторлық бағасы бар. Грамматикалық және стилистикалық қателер аз мөлшерде болады.	7-8
		Эссенің бөліктері логикалық тұрғыдан аз байланысты. Тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі сақталмайды. Дәлелдер аз мөлшерде ұсынылған. Тақырыптың авторлық бағасы әлсіз. Грамматикалық және стилистикалық қателер көп мөлшерде болады.	5-6
		Эссенің бөліктері логикалық тұрғыдан байланысты емес. Тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі сақталмайды. Дәлелдер ұсынылмайды немесе аз мөлшерде ұсынылады. Тақырыптың авторлық бағасы жоқ. Грамматикалық және стилистикалық қателер көп мөлшерде болады.	0-4
6.	Тұжырымдарды тұжырымдау	Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалған, Әртүрлі дереккөздерден дәлелденген, автордың белсенді ұстанымы бар.	9-10
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалған, бірақ толық дәлелденбеген, автордың ұстанымы бар.	7-8
		Қорытындылар толық тұжырымдалмаған, жеткілікті дәлелденбеген, автордың ұстанымы нашар бақыланады.	5-6
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген, автордың ұстанымы жоқ.	0-4
7.	Әдебиеттерді таңдау және пайдалану	Толық мәтінді дерекқорларда, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті Жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі эсседе айтылған кезде нөмірленеді және соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөзді қамтиды.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дерекқорларда орналастырылған	7-8

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		27 бет 39 беттен

		жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер кемінде 5 әдеби дереккөзі бар сандармен дәйекті түрде көрсетілген, бірақ олардың тек 3-4 - і соңғы 5 жылда.	
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі эссе тақырыбына жатпайды. 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, олардың тек 1-2-сі соңғы 5 жылда. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	5-6
		Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі жоба тақырыбына жатпайды. 5-тен аз әдеби дереккөз пайдаланылды, олардың соңғы 5 жылдағы дереккөздері жоқ. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	0-4
8	Эссе ресімдеудің қойылатын талаптарға сәйкестігі	Эссе ұқыпты орындалды, а 4 форматында ұсынылды, Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі 14, шеттері жоғарыдан, оңнан, төменнен 2 см, солдан 3 см. беттер саны 2-ден 5-ке дейін басылған беттер (300-ден 1000 сөзге дейін). Эсседе барлық негізгі бөлімдер көрсетілген: кіріспе бөлім-бүкіл жұмыс көлемінің 10% (ұсынылған тақырыпты түсіну, оның өзектілігі, мәселені бөліп көрсету, эссе идеясын тұжырымдау); негізгі мазмұн-80% (эссе авторының ойлары (тезис/тезис), авторлық позицияны дәлелдеу, тақырыпты және таңдалған мәселені авторлық бағалау); қорытынды- Жұмыс көлемінің 10% (қорытындылар мен ұсынымдар); Пайдаланылған әдебиеттер тізімі.	9-10
		Эссе ұқыпты, бірақ дизайндағы кейбір техникалық кемшіліктер бар. Беттер (немесе әріптер) санында шамалы ауытқулар бар. Эссе барлық негізгі бөлімдерді көрсетеді, бірақ бөлімдердің пропорцияларында шамалы айырмашылықтар бар.	7-8
		Эссенің дизайндағы техникалық кемшіліктері бар. Беттер (немесе әріптер) санында айтарлықтай айырмашылықтар байқалады. Эссе барлық негізгі бөлімдерді қамтымайды.	5-6
		Композиция абайсызда орындалды, дизайн айтарлықтай техникалық кемшіліктерге ие. Беттер (немесе әріптер) санында елеулі ауытқулар белгіленеді, барлық негізгі бөлімдер көрсетілмейді, пропорциялар сақталмайды.	0-4
9.	Эссені уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Эссе уақытында ұсынылған. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Эссе 1 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Эссе 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Эссе аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
10.	Жұмысқа шығармашылық көзқарас, баяндама сапасы	Жеке және шығармашылық тәсіл көрсетілді. Түпнұсқалық (қызықты іліністер, күтпеген бұрылыстар), тұжырымдардың жаңалығы бар. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз.	9-10
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді,	7-8

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		28 бет 39 беттен

		стандартты емес шешімдер бар. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
Барлығы			0-100
4.Тесттерді құрастыру			
№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпайлар
1	Тест тапсырмаларының сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Тест тапсырмалары сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес / жарамды. Тесттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, заңнамалық және нормативтік актілер, қолдануға болатын анықтамалық материалдар.	9-10
		Тест тапсырмалары сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес / жарамды. Тесттерді құру үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
		Тест тапсырмалары сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды емес, тапсырмалары сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған тесттер бар. Тесттерді құру үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
		Тест тапсырмалары ішінара сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды немесе барлық тапсырмалар сабақ тақырыбынан тыс жасалады. Тесттерді құру үшін негізгі мәселелер бойынша ерекшеленетін ескірген оқу әдебиеттері немесе басқа елдердің оқу әдебиеттері пайдаланылды.	0-4
2	Тақырыпты ашу тереңдігі	Тақырып толығымен ашылды, білім алушыларды қорғау кезінде зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Ғылыми терминдер қолданылды, олар еркін жұмыс істеді.	9-10
		Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтиды.	7-8
		Тақырып ішінара ашылды. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды. Ғылыми терминдер қолданылмайды.	0-4
3	Тест құрылымы	Жұмысқа кемінде 10 тест тапсырмасы кіреді. Тесттерде әр түрлі деңгейдегі жабық типтегі сұрақтар бар. Бір тест тапсырмасында бір дұрыс жауаппен бір қиындық деңгейіндегі бір тапсырма бар. Барлық тапсырмаларда бес жауап нұсқасы бар, олардың біреуі дұрыс және төртеуі дұрыс емес. Тест тапсырмалары қайталанбайды.	18-20
		Жұмыс 7-8 тест тапсырмаларын қамтиды. Тесттерде бір қиындық деңгейіндегі жабық типтегі сұрақтар бар. Барлық тапсырмаларда бес жауап нұсқасы бар, олардың біреуі дұрыс және төртеуі дұрыс емес. Тест	14-17

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		29 бет 39 беттен

		тапсырмалары қайталанбайды.	
		Жұмысқа 5-6 тест тапсырмасы кіреді. Тесттерде бір қиындық деңгейіндегі жабық типтегі сұрақтар бар. Тапсырмалар әртүрлі жауап нұсқаларын қамтиды. Тест тапсырмалары қайталанатын.	10-13
		Жұмыс 5-ке дейін тест тапсырмаларын қамтиды. Тесттерде бір қиындық деңгейіндегі жабық типтегі сұрақтар бар. Тапсырмалар әртүрлі жауап нұсқаларын қамтиды. Тест тапсырмалары қайталанатын.	0-9
4	Тест құрастыру сапасы	Тапсырма мен жауаптардың мәтіні анық және анық. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауап нұсқалары жоқ. Жауап нұсқаларының дұрыстығы күмән тудырмайды. Дистракторлар біртекті, сенімді және дұрыс жауаппен бірдей ұзындықта. Жауаптардың барлық нұсқалары дұрыс, көлемді ауызша конструкцияларсыз және тапсырманың негізгі бөлігімен грамматикалық тұрғыдан сәйкес келеді. Тапсырмада тек бір толық ой бар. Мәлімдеменің логикалық формасы, тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі, қажетсіз бөлшектерсіз сақталады.	18-20
		Тапсырма мен жауаптардың мәтіні бір мәнді. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауаптар сирек кездеседі. Жауап нұсқаларының дұрыстығы күмән тудырмайды. Дистракторлар біртекті, сенімді және дұрыс жауаппен бірдей ұзындықта. Барлық жауап нұсқалары тапсырманың негізгі бөлігімен дұрыс және грамматикалық түрде сәйкес келмейді. Тапсырмада тек бір толық ой бар. Мәлімдеменің логикалық формасы сақталады. Тұжырымдамалардың егжей-тегжейлері, көлемді ауызша құрылымдары бар тесттер бар.	14-17
		Тапсырма мен жауаптардың мәтіні әрқашан бір мағыналы бола бермейді. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауаптар бар. Жауап нұсқаларының дұрыстығы кейде күмән тудырады. Дистракторлардың барлығы бірдей сенімді емес және дұрыс жауаппен ұзындығы бойынша ерекшеленеді. Барлық жауап нұсқалары тапсырманың негізгі бөлігімен дұрыс және грамматикалық түрде сәйкес келмейді. Мәлімдеменің логикалық формасы сақталмайды. Тұжырымдамалардың егжей-тегжейлері, көлемді ауызша құрылымдары бар тесттер бар.	10-13
		Тапсырма мен жауаптардың мәтіні бір мағыналы емес. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауаптар жиі кездеседі. Жауап нұсқаларының дұрыстығы күмән тудырады. Дистракторлардың барлығы бірдей сенімді емес және дұрыс жауаппен ұзындығы бойынша ерекшеленеді. Барлық жауап нұсқалары тапсырманың негізгі бөлігімен дұрыс және грамматикалық түрде сәйкес келмейді. Мәлімдеменің логикалық формасы сақталмайды. Тұжырымдамалардың егжей-тегжейлері, көлемді ауызша құрылымдары бар тесттер бар.	0-9

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		30 бет 39 беттен

5.	Әдебиеттерді таңдау	Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	9-10	
		10 жылға дейін қамту тереңдігі бар кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	7-8	
		Он жыл бұрынғы 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды.	5-6	
		Дереккөздер көрсетілмеген немесе жиырма жыл бұрынғы 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылған.	0-4	
	6	Тесттерді рәсімдеу сәйкестігі	Рәсімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 5 декстракторы бар кемінде 10 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді.	9-10
			Рәсімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 5 декстракторы бар 7-8 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді	7-8
			Рәсімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 7-8 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді. Дистракторлардың саны әр түрлі.	5-6
			Дизайндағы кемшіліктер бар, дистракторлар саны әр түрлі.	0-4
	7.	Тесттерді уактылы ұсыну және уакытында қорғау	Тесттер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
			Тесттер 1 сабаққа кеш ұсынылады. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді	7-8
			Тесттер 2 сабаққа кеш ұсынылады. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
			Тесттер аралық бақылауға дейін ұсынылмайды. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
	8.	Жұмысқа шығармашылық көзқарас	Жұмыс шығармашылық тәсілмен (тесттер қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған), жағдайдың өзіндік шешімімен ерекшеленеді. Материалды анық, анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді.	9-10
			Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8
			Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6
			Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
Барлығы			0-100	
5.Кейстерді құрастыру/шешу				
	№	Критерийлер	Сипаттама	Баллы
	1	Кейстердің сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Кейстер сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды. Міндеттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, ғылыми жарияланымдар, заңнамалық-нормативтік актілер, анықтамалық материалдар.	9-10

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		31 бет 39 беттен

			Кейстер сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды. Тапсырмаларды жасау үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
			Кейстер сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес келмейді/жарамды, тапсырмалар бар, сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Тапсырмаларды құру үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
			Кейстер ішінара сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды немесе барлығы сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Міндеттерді жасау үшін ескірген көздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды.	0-4
2	Ақпарат, тақырыпты ашу тереңдігі		Қажетті және қызықты ақпарат таңдалды. Тақырып толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді.	9-10
			Қажетті ақпарат таңдалды. Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді.	7-8
			Ақпарат жеткіліксіз. Тақырып ішінара ашылды, қорғауда зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
			Тақырып ашылмаған. Білім алушы сабақ тақырыбы мәселелерінде нашар бағдарланады. Немесе Кейстер орындалмайды.	0-4
3	Сюжет, тарих		Ол ситуациялық тапсырманы дербес жасайды, оның негізі нақты, қызықты, тәжірибелік жағдайлардан алынады.	9-10
			Ол ситуациялық тапсырманы дербес жасайды, оның негізі нақты жағдайларды алады, бірақ маңызды емес.	7-8
			Өз бетінше ситуациялық тапсырма жасайды, оның негізі бастапқы шешімді қажет етпейтін күнделікті жұмысқа байланысты жағдайларды алады.	5-6
			Ситуациялық тапсырманы әрең жасайды, оның негізінде күнделікті жұмысқа байланысты жағдайлар қызықты емес немесе жағдай туғыза алмайды.	0-4
4	Негізгі мәселелерді бөліп көрсету		Білім алушы материалды терең білетіндігін көрсетеді, негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	9-10
			Білім алушы материалды білуді көрсетеді; сипаттайтын және бағалайтын барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді.	7-8
			Білім алушы материалды нашар білетіндігін көрсетеді, проблемаларды анықтауда қиындық туғызады, бірақ оларды талқылауға қатысады.	5-6
			Білім алушы сабақ тақырыбында нашар бағдарланған, мәселені тұжырымдай алмайды.	0-4
5	Сұрақтарды тұжырымдау		Сұрақтар дұрыс, сауатты, логикалық түрде тұжырымдалған, ситуациялық есепте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтиды. Сұрақтар қою олардың көп түрлілігі мен түсініксіздігін ескере отырып, шешім қабылдауға мүмкіндік береді.	9-10

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы «Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		40/11-2025 32 бет 39 беттен

		Сұрақтар сауатты тұжырымдалған, ситуациялық есепте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	7-8
		Сұрақтар қателермен тұжырымдалған, ситуациялық тапсырмада сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	5-6
		Сұрақтардың тұжырымдамасында өрескел қателіктер бар. Сұрақтар маңызды емес мәселені көрсетеді немесе білім алушыға мәселені тұжырымдау қиынға соғады.	0-4
6.	Кейстерді шешу	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, ситуациялық есепте ұсынылған мәселелерді шешудің ең оңтайлы жолдарын ұсынады, өз шешімін сенімді түрде дәлелдейді.	18-20
		Білім алушы жағдайды бағалайды, ситуациялық есепте ұсынылған мәселелерді шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін ішінара дәлелдейді.	14-17
		Білім алушы жағдайды бағалауда қателіктер жібереді, проблемаларды шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін ішінара дәлелдейді.	10-13
		Білім алушы жағдайды бағалауда өрескел қателіктер жібереді, проблемаларды шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін дәлелдемейді немесе шешуде қиындық туғызады.	0-9
7	Әдебиеттерді таңдау, жобалау, тапсырмалар көлемі.	Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды. Кейстер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, қажет болған жағдайда ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар паракты, содан кейін кестелерді, графиктерді, диаграммаларды көрсете отырып, титулдық паракпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетеді.	9-10
		Кем дегенде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды (соңғы 5 жылда 5-тен аз). Кейстер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар паракты көрсете отырып, титулдық паракпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	7-8
		Басылым мерзімі 5 жылдан асатын 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды. Кейстер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар паракты көрсете отырып, титулдық паракпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	5-6
		Әдебиет көздері көрсетілмеген немесе 5 жылдан астам уақыт бойы 5-тен аз әдеби көздер көрсетілген. Тиула парағы жоқ немесе бар, бірақ ол сабақ тақырыбын көрсетпейді. Білім алушы дұрыс емес шешім көрсетті немесе шешім жоқ.	0-4
8.	Кейстерді уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Кейстер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		South KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		33 бет 39 беттен

9.	Жұмысқа шығармашылық көзқарас	Кейстер 1 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Кейстер 2 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Кейстер аралық бақылауға дейін ұсынылмайды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (тапсырмалар қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты, анық, қисынды, сауатты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді. Сыни тұрғыдан ойлауды қолданады, нақты және оңтайлы шешім ұсынады, ол сенімді түрде дәлелдейді.	9-10
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (тапсырмалар қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді. Дауласатын шешімін ұсынады.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі. Дауласпайтын өз шешімін ұсынады.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
Барлығы			0-100

Аралық аттестаттауға арналған тексеру парағы

Аралық бақылау: коллоквиум / тестілеу

Ауызша жауап (коллоквиум)			
№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар
1	Ауызша жауаптың толықтығы мен тереңдігі	Сұрақ толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Білім алушы негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	45-60
		Сұрақ ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарлама шеңберінде білім көрсетілді. Білім алушы негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға баға береді.	35-44
		Сұрақ толық ашылмаған. Білім алушыларға оқытылатын бағдарлама шеңберінде әлсіз білім көрсетілді.	25-34
		Сұрақ ішінара ашылды немесе ашылмады. Білім алушыларға зерттелетін бағдарлама шеңберінде өте әлсіз білім көрсетілді.	0-24
2.	Жауаптың дәлдігі мен дұрыстығы	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, барлық аспектілерді талдайды, қойылған сұраққа негізді және дәл жауап береді. Оқу және ғылыми әдебиеттерге, нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме жасай отырып, өз жауабын сенімді түрде дәлелдейді.	27-30
		Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, қойылған сұраққа негізді жауап береді, оқу және ғылыми әдебиеттерге, нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме	21-26

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		34 бет 39 беттен

		жасай отырып, өз жауабын дәлелдейді. Бірақ дәлсіздіктерге жол береді.	
		Білім алушыға жағдайды бағалау қиынға соғады, қойылған сұраққа жауап береді, түбегейлі қателіктер жібереді және өз шешімін дәлелдемейді.	15-20
		Білім алушыға жағдайды бағалау және жауаптарды тұжырымдау қиынға соғады. Қойылған сұрақтарға дөрекі қателіктер жібере отырып жауап береді. Өз шешімін дәлелдемейді.	0-14
Барлығы			0-60
Тестілеу			
Бағалау білімді бағалаудың көп баллдық жүйесі арқылы жүзеге асырылады			
Ескерту: ауызша жауап пен тестілеуден тұратын аралық бақылауда ауызша жауап 60%, ал тестілеу жалпы бағалаудың 40% құрайды			

Білімді бағалаудың көпбаллдық жүйесі

Әріптік жүйебойынша бағалау	Баллдардың сандық баламасы	Пайыздық мазмұны	Дәстүрлі жүйе бойынша бағалау
A	4,0	95-100	Өте жақсы
A -	3,67	90-94	
B +	3,33	85-89	Жақсы
B	3,0	80-84	
B -	2,67	75-79	
C +	2,33	70-74	
C	2,0	65-69	Қанағаттанарлық
C -	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	
FX	0,5	25-49	Қанағаттанарлықсыз
F	0	0-24	

11. Оқу ресурстары

Электрондық ресурстар, оның ішінде, бірақ олармен шектелмей: дерекқорлар, анимациялар Симуляторлар, кәсіби блогтар, веб-сайттар, басқа да электрондық анықтамалық материалдар (мысалы, бейне, аудио, дайджестер)	1.ОКМА электронды кітапханасы- https://e-lib.skma.edu.kz/genres 2.Республикалық ЖОО аралық электрондық кітапхана – http://rmebrk.kz/ 3."Aknurpress" сандық кітапханасы- https://www.aknurpress.kz/ 4."Эпиграф" электронды кітапханасы - http://www.elib.kz/ 5. Эпиграф-мультимедиялық оқулықтар порталы https://mbook.kz/ru/index/ 6. EBS IPR SMART https://www.iprbookshop.ru/auth 7. "Зан" ақпараттық-құқықтықжүйесі - https://zan.kz/ru 8.Medline Ultimate EBSCO 9.eBook Medical Collection EBSCO 10.Scopus - https://www.scopus.com/
Электрондық оқулықтар	1. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг



Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы

40/11-2025

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің
жұмыс оқу бағдарламасы

35 бет 39 беттен

- [Электронный ресурс] : оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОКМФА. - 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. Шопабаета А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 <https://aknurpress.kz/reader/web/1374>
 - 4.
 5. 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>
 - 6.
 7. 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.
 8. 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>
 - 9.
 10. 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>
 - 11.
 12. 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).
 13. Шопабаета А.Р. Фармакоэкономика. Учебное пособие. 2019 <https://aknurpress.kz/reader/web/1375>
 - 14.
 15. Фармацевтический маркетинг : учебное пособие / Н. И. Сулов, А. А. Чурин, М. Е. Добрусина, Е. А. Лосев ; под редакцией Л. Д. Быстрицкого. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 318 с. <https://www.iprbookshop.ru/147311.html>
 - 16.
 17. Петрова, Н. Г. Основы медицинского

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	
 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы «Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы	40/11-2025 36 бет 39 беттен

	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 18. 19. 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 20. 21. 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 22. 23. 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 24. 25.
Арнайы бағдарламалар	IBM SPSS Statistics: https://www.ibm.com/ruru/products/spssstatistics
Журналдар (электрондық журналдар)	1. Научный информационно-аналитический журнал «Фармация Казахстана» http://pharmkaz.kz/glavnaya/ob-izdanii/ 2. Научно-практический рецензируемый журнал «Фармация и фармакология» https://www.pharmpharm.ru/jour/index 3. Научно-практический журнал «Фармация» https://pharmacijajournal.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/
Әдебиет	Негізгі: 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 /

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	
 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы	40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы	37 бет 39 беттен

	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. Немытых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2023. - 624 с. : ил. 7. Фармацевтический менеджмент : учебное пособие / под ред. И. А. Наркевича, О. Д. Немытых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2024. - 576 с. : ил. Қосымша: 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. 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. Пән саясаты

Білім алушыларға қойылатын талаптар:

- сабақты себепсіз жібермеу;
- сабаққа кешікпеу;
- таза келбетке ие болу;
- жұмыс орнын таза ұстау;
- ЖОО-да жалпы қабылданған арнайы форманы ұстану;
- тәжірибелік сабақтарда белсенділік таныту;
- сабақта дайын болу;
- командада жұмыс жасай білу;
- БӨЖ бойынша тапсырмаларды уақтылы орындау және қорғай білу;
- сабақ барысында достық атмосфераны сақтау;
- практикалық сабақтар мен БӨЖ сабақтарының кестесіне сәйкес тапсырмаларды орындау;
- аудиторияда қауіпсіздік техникасын сақтау және кафедраның мүлкіне ұқыпты қарау

Айыппұл шаралары: ОБӨЖ 1 сабағын өткізіп алғаны үшін айыппұл балы 2 балды құрайды (БӨЖ сабақтарын өткізіп алу БӨЖ бағасынан айыппұл балы түрінде алынады). Кешігу, сабақ кезінде дұрыс

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2025
«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		38 бет 39 беттен

емес мінез-құлық, кафедра мүлкіне зиян келтіру, сабақта ұялы телефонды пайдалану үшін 1 балл алынады. ӨРҰ уақтылы қорғалмағаны үшін алынған бағадан 20% алынады, ӨРҰ ҚР апталарында тапсырған жағдайда 50% алынады. Бақылау түрлерінің бірі бойынша (ағымдағы бақылау, №1 және/немесе №2 аралық бақылау) өту балын (50%) жинамаған білім алушы пән бойынша емтиханға жіберілмейді.

Білім алушылардың жазбаша жұмыстарының барлық түрлері плагиат (реферат, эссе, тест тапсырмаларын құрастыру) тұрғысынан тексеруден өтеді.

Ынталандыру шаралары: оқу процесіне белсенді қатысқаны үшін (олимпиадаларға, ғылыми-зерттеу жұмыстарына қатысу, конференцияларда сөз сөйлеу) пән бойынша аралық бақылауды бағалауға 5 балл қосылады.

Аралық бақылауға себепсіз келмеген білім алушы пән бойынша емтихан тапсыруға жіберілмейді.

13.	Академияның моральдық-этикалық құндылықтарына негізделген академиялық саясат
1	ОҚМА сайты https://ukma.kz/ Миссия Бәсекеге қабілетті кадрларды даярлау саласында танылған көшбасшы болу! Білім беру жүйесіндегі орны Халықаралық сапа және қауіпсіздік стандарттарына сай мамандарды даярлауға бағытталған құзыреттілік тәсілдеріне және практикалық денсаулық сақтау мен фармацевтикалық өндірістердің қажеттіліктеріне негізделген медициналық және фармацевтикалық білім берудің тиімді жүйесі ОҚМА-дағы сапа қағидаты – қазақстандық білім беруді жаңғырту тұжырымдамасын іске асыру, оның негізгі бағыты оның іргелі және жеке тұлғаның, қоғам мен мемлекеттің өзекті және перспективалық қажеттіліктеріне сәйкестігін сақтау негізінде оқытудың қазіргі заманғы сапасын қамтамасыз ету болып табылады, ол оқу процесінде, ғылыми-зерттеу қызметінде және консультациялық-диагностикалық жұмыста инновациялық технологияларды және ғылымның жаңа жетістіктерін пайдаланумен қамтамасыз етіледі. тәжірибе. ОҚМА өз миссиясын жүзеге асыруға негізделген негізгі этикалық қағидалар: ОҚМА ПОҚ жоғары кәсібилігі қағидасы – бұл дайындықтың барлық деңгейіндегі білім алушыларға сапалы білім беру қызметін ұсынатын ПОҚ-ның өз білімдері мен дағдыларын үнемі жетілдіруі. ОҚМА-дағы сапа қағидасы - қазақстандық білім беруді жаңғырту тұжырымдамасын жүзеге асыру болып табылады, оның басты бағыты жеке тұлғаның, қоғамның және мемлекеттің өзекті және перспективті сұранысына сәйкес білім беруде қазіргі заманауи сапамен қамтамасыз ететін инновациялық технологиялар мен ғылым мен тәжірибедегі жаңа жетістіктерді оқу процесінде, ғылыми-зерттеу қызметтерінде және кеңес беру-диагностикалық жұмыстарда қолдануды қамтамасыз ету болып табылады. Оқу бағдарлау қағидасы - білім беру бағдарламаларының икемді траекториялары бойынша студентке орталықтандырылған оқу процесін іске асыру, еңбек нарығында тез өзгеріп отыратын экономикалық жағдайлар мен қазіргі заманғы үрдістерді ескере отырып, білім алушыларға олардың кәсіби өсуі үшін барынша тиімді жағдайлар жасау, мотивацияны дамыту және білім беру нәтижелерін бақылау, білім беру бағдарламаларын үздіксіз жаңарту, тиімді кәсіби қызметі үшін қажетті білімі мен біліктілік шеңберін кеңейту
2	ОҚМА АҚ академиялық саясаты. 4-тармақ білімалушының ар-намыс кодексі Академическая-политика-АО-ЮОКМА-1.pdf (ukgfa.kz)
3	Пән бойынша Бағалау саясаты Курсты аяқтағаннан кейін қорытынды бағасы (ҚБ) қабылдау рейтингінің (ҚРБ) және қорытынды бақылау бағасының (ҚББ) сомасынан құралады және балдық-рейтингтік әріптік жүйеге сәйкес қойылады. ҚБ = ҚРБ + ҚББ



Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы

40/11-2025

«Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

39 бет 39 беттен

Қабылдау рейтингінің бағасы (ҚРБ) 60 баллға немесе 60% - ға тең және мыналарды қамтиды: ағымдағы бақылауды бағалау (АББ) және аралық бақылауды бағалау (АББ). **Ағымдағы бақылауды бағалау (АББ)** практикалық сабақтар мен БӨЖ үшін орташа бағалауды білдіреді.

Аралық бақылауды (АББ) бағалау екі аралық бақылаудың орташа бағасын білдіреді.

Төзімділік рейтингінің бағасы (60 балл) формула бойынша есептеледі:

$АББ \text{ орт} \times 0,2 + АББ \text{ орт} \times 0,4$

Қорытынды бақылау (ҚБ) тестілеу түрінде өткізіледі және білім алушы 40 балл немесе жалпы бағаның 40% ала алады.

Тестілеу кезінде білім алушыға 50 сұрақ ұсынылады.

Қорытынды бақылауды есептеу келесідей жүргізіледі: егер білім алушы 50-ден 45 сұраққа дұрыс жауап берсе, онда бұл 90% құрайды.

$90 \times 0,4 = 36 \text{ ұпай.}$

Егер білім алушының **қабылдау рейтингі (ҚР)** =30 балл немесе 30% және одан жоғары, сондай-ақ қорытынды бақылау (ҚБ)=20 балл немесе 20% және одан жоғары оң бағалары болған жағдайда қорытынды баға есептеледі.

Қорытынды баға (100 балл) = $АББ \text{ орт} \times 0,2 + АББ \text{ орт} \times 0,4 + ҚБ \times 0,4$ бақылаудың бір түрі үшін қанағаттанарлықсыз баға алған білім алушы (АБ1, АБ2, АБорт) емтиханға жіберілмейді.

Айыппұл ұпайлары ағымдағы бақылаудың орташа бағасынан алынады.

ОНТУСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы «Фармацевтикалық бейіндегі кәсіпорындардағы менеджмент және маркетинг» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы	40/11-2025 39 бет 39 беттен

14. Келісу, бекіту және қайта қарау			
Кітапхана- ақпараттық орталығымен келісілген күні	Хаттама № 7 25.06.25	К.А.О. басшысы Дарбичева Р.И.	Қолы 
Кафедрада бекітілген күні	Хаттама № 24 26.05.2025	Кафедра меңгерушісі Шертаева К.Д. - фарм.ғ.д., профессор	Қолы 
Магистратура және докторантура деңгейлері бойынша «Фармация» ББ АҚ мақұлданған	Хаттама № 12 27.06.2025	Төрайым, фарм.ғ.к., проф.м.а., Орынбасарова К.К.	Қолы 