

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра організації та економіки фармації
(*назва кафедри*)



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної роботи

Едуард БУРЯЧКІВСЬКИЙ

01 вересня 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА З ДИСЦИПЛІНИ

ЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ У ФАРМАЦІЇ

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Галузь знань: 22 «Охорона здоров'я»

Спеціальність: 226 «Фармація, промислова фармація»

Освітньо-професійна програма: «Фармація, промислова фармація»

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Фармація» підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація» галузі знань 22 «Охорона здоров'я», ухваленою Вченою Радою ОНМедУ (протокол №8 від 29 червня 2023 року).

Розробники:

д.фарм.н., проф. Ліана УНГУРЯН

к.фарм.н., доц. Оксана БЄЛЯЄВА

к.фарм.н., доц. Наталія СУЩУК

ст.викл. Христина ВОЛОЩУК

ст.викл. Майя ОБРАЗЕНКО

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри організації та економіки фармації
Протокол № 1 від «28» червня 2023 р.

Завідувач кафедри

(підпис)

Оксана БЄЛЯЄВА

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Погоджено із гарантом ОПП

(підпис)

Ліана УНГУРЯН

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Схвалено предметною цикловою методичною комісією з фармацевтичних дисциплін ОНМедУ

Протокол № 1 від «29» серпня 2023 р.

Голова предметної циклової методичної комісії з фармацевтичних дисциплін
ОНМедУ

Наталія ФІЗОР

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри *ОЕФ з ліцензійною*

третівної

Протокол № 1 від «24» вересня 2023 р.

Завідувач кафедри

(підпис)

Оксана БЄЛЯЄВА

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри

Протокол № _____ від «___» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

(підпис)

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

1. Опис навчальної дисципліни:

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Загальна кількість: Кредитів: 3,0 Годин: 90 Змістових модулів: 3	Галузь знань <u>22 «Охорона здоров'я»</u> Спеціальність <u>226 «Фармація, промислова фармація»</u> Спеціалізація <u>226.01 «Фармація»</u> Рівень вищої освіти <u>другий (магістерський)</u>	Денна форма навчання
		Заочна форма навчання
		Вибіркова дисципліна
		Рік підготовки: 3
		Семестри V
		Лекції (денна -0 год, заочна-0 год)
		Семінарські (0 год)
		Практичні (денна -30 год, заочна- 6 год)
		Лабораторні (0 год)
Самостійна робота (денна -60 год, заочна - 84 год) у т.ч. індивідуальні завдання (денна -0 год, заочна - 0 год)		
Форма підсумкового контролю – залік		

2. Мета та завдання навчальної дисципліни, компетентності, програмні результати навчання

Мета: формування знань щодо базових категорій етичних проблем у фармації, забезпечення майбутнім спеціалістам можливості якісного виконання функціональних обов'язків, підприємницької діяльності в умовах ринку, а також здійснення загального управління фармацевтичними підприємствами, оптовими фірмами та аптеками з різними формами господарювання, дотримуючись принципів етики та моральності.

Завдання:

1. Сприяти формуванню професійно необхідних знань, умінь та навичок відповідно до освітньо-кваліфікаційної характеристики
2. Забезпечити теоретичною базою для подальшого вивчення інших фармацевтичних та економічних дисциплін навчального плану
3. Створити базу, яка визначає професійну компетентність та загальну ерудицію фармацевта.

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування елементів наступних компетентностей:

- **загальних (ЗК):**

ЗК 6. Здатність працювати в команді.

ЗК 9. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 10. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

ЗК 11. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

- **фахових (ФК):**

ФК 2. Здатність збирати, інтерпретувати та застосувати дані, необхідні для професійної діяльності, здійснення досліджень та реалізації інноваційних проєктів у сфері фармації.

ФК 3. Здатність розв'язувати проблеми фармації у нових або незнайомих середовищах за наявності неповної або обмеженої інформації з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності.

ФК 7. Здатність проводити санітарно-просвітницьку роботу серед населення з метою профілактики поширених захворювань, попередження небезпечних інфекційних, вірусних та паразитарних захворювань, а також з метою сприяння своєчасному виявленню та підтриманню прихильності до лікування цих захворювань згідно з їхніми медико-біологічними характеристиками та мікробіологічними особливостями.

ФК 21. Здатність забезпечувати раціональне застосування рецептурних, безрецептурних лікарських засобів згідно з фізико-хімічними, фармакологічними характеристиками, біохімічними, патофізіологічними особливостями конкретного захворювання та фармакотерапевтичними схемами його лікування.

ФК 24. Здатність використовувати у професійній діяльності знання нормативно-правових, законодавчих актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 1. Мати та застосовувати спеціалізовані концептуальні знання у сфері фармації та суміжних галузях з урахуванням сучасних наукових здобутків.

ПРН 2. Критично осмислювати наукові і прикладні проблеми у сфері фармації.

ПРН 3. Мати спеціалізовані знання та уміння/навички для розв'язання професійних проблем і задач, у тому числі з метою подальшого розвитку знань та процедур у сфері фармації.

ПРН 6. Розробляти і приймати ефективні рішення з розв'язання складних/комплексних задач фармації особисто та за результатами спільного обговорення; формулювати цілі власної діяльності та діяльності колективу з урахуванням суспільних і виробничих інтересів, загальної стратегії та наявних обмежень, визначати оптимальні шляхи досягнення цілей.

ПРН 36. Планувати та реалізовувати професійну діяльність на основі нормативно-правових актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.

ПРН 37. Сприяти збереженню здоров'я, зокрема профілактиці захворювань, раціональному призначенню та використанню лікарських засобів. Виконувати сумлінно свої професійні обов'язки, дотримуватися норм законодавства щодо просування та реклами лікарських засобів. Володіти психологічними навичками спілкування для досягнення довіри та взаєморозуміння з колегами, лікарями, пацієнтами, споживачами

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

- знати:

- Основні поняття професійної моральності та професійної етики.
- Значення етики і деонтології в формуванні особистості фармацевта.
- Базові поняття етики підприємництва.
- Морально-етичний кодекс підприємця.
- Інтелектуальні джерела комунікативних бар'єрів.
- Стадії розвитку конфлікту.
- Умови виникнення конфлікту.

- вміти :

- Пояснити соціальне значення фармацевтичної етики і деонтології.
- Дотримуватися алгоритму спілкування з пацієнтами, лікарями та колегами аптечного закладу.
- Розкрити суть етичних критеріїв просування лікарських препаратів на ринок.
- Охарактеризувати особливості поведінки у конфліктній ситуації.
- Охарактеризувати технології виходу з конфлікту.

- Назвати загальні етичні принципи і правила спілкування фахівців фармацевтичної галузі.
- розуміти особливості психологічного «портрету» пацієнтів, впливати на характер комунікацій для належного здійснення медичної та лікарської допомоги.
- дотримуватися етичних принципів просування лікарських засобів, надання фармацевтичної інформації, належного спілкування з пацієнтами, колегами, лікарями; здійснення фармацевтичної опіки хворих.

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Складові моральності фармацевтичних працівників в умовах сьогодення

Тема №1. Специфіка етичних та моральних проблем у фармації. Етика і професійні відносини в аптечних колективах. Вплив комерційної складової на діяльність аптеки. Проблематика надходження неякісних лікарських засобів, фальсифікатів на фармацевтичний ринок України.

Тема №2. Основи професійних комунікацій. Вміння спілкуватися. Стандарти обслуговування клієнтів. Проблеми, виконання стандартів на прикладі кожного із етапів обслуговування. Спілкування з конфліктною людиною. Типи «проблемних» відвідувачів. Практичні рекомендації по роботі з конфліктними клієнтами. 11 "золотих" правил безконфліктної аптеки.

Тема №3. Стимулювання праці. Форми стимулювання праці. Мотивація в діяльності провізора. Демотиваційні фактори в роботі. Стрес. Емоційне виснаження. Причини незадоволеності працею/місцем роботи.

Змістовий модуль 2.

Проблеми взаємодії суб'єктів на фармацевтичному ринку

Тема №4. Біоетика Етична сторона взаємостосунків між суб'єктами фармації і державою. Неетичні дії суб'єктів. Захист прав пацієнтів при проведенні клінічних випробувань нових та генеричних ЛЗ. Роль Етичних комітетів. Проблеми самолікування.

Тема №5. Морально-психологічний клімат в колективі Дискусії про соціальну відповідальність. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності в сучасному бізнесі. Вплив культури організації на її діяльність. Складові корпоративної культури. Етапи впровадження. Проблеми на кожному із етапів впровадження корпоративної культури.

Тема №6. Керівництво трудовим колективом Поняття та функції управлінської етики. Морально-етичні вимоги до поведінки керівника. Обмеження в роботі колективу. Проблема адаптації нових та молодих спеціалістів на новій роботі або посаді.

Змістовий модуль 3.

Особливості управлінської діяльності в умовах конкуренції.

Тема №7. Бізнес етика. Етика просування лікарських препаратів на фармацевтичний ринок. Критерії ВООЗ по просуванню ЛП на ринок. Порушення принципів етики під час просування лікарських засобів. Конкуренція

Тема №8. Права та відповідальність фармацевтичних працівників. Помилки фармацевтичних працівників та методи їх попередження. Неналежне виконання професійних обов'язків. Правова відповідальність фармацевтичних працівників.

4. Структура навчальної дисципліни

4.1 Денна форма навчання

Назви тем	Кількість годин					
	Усього	у тому числі				
		лекції	семінари	практичні	лабораторні	СРС
Змістовий модуль 1. Складові моральності фармацевтичних працівників в умовах сьогодення						
Тема 1. Специфіка етичних та моральних проблем у фармації.	12	-	-	4	-	8
Тема 2. Основи професійних комунікацій.	12	-	-	4	-	8
Тема 3. Демотиваційні фактори в роботі. Стрес. Емоційне виснаження. Причини незадоволеності працею/місцем роботи.	12	-	-	4	-	8
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	36			12	-	24
Змістовий модуль 2. Проблеми взаємодії суб'єктів на фармацевтичному ринку						
Тема 4. Неетичні дії суб'єктів. Проблеми самолікування.	8	-	-	2	-	6
Тема 5. Складові корпоративної культури. Етапи впровадження. Проблеми на кожному із етапів впровадження корпоративної культури.	12	-	-	4	-	8
Тема 6. Обмеження в роботі колективу. Проблема адаптації нових та молодих спеціалістів	12	-	-	4	-	8
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	32	-	-	10	-	22
Змістовий модуль 3. Особливості управлінської діяльності в умовах конкуренції.						
Тема 7. Бізнес етика	10	-	-	4	-	6
Тема 8. Права та відповідальність фармацевтичних працівників.	12	-	-	4	-	8
<i>Разом за змістовим модулем 3</i>	22	-	-	8	-	14
Усього годин	90	-	-	30	-	60

4.2 Заочна форма навчання

Назви тем	Кількість годин					
	Усього	у тому числі				
		лекції	семінари	практичні	лабора	СРС

			ри		торні	
Змістовий модуль 1. Складові моральності фармацевтичних працівників в умовах сьогодення						
Тема 1. Специфіка етичних та моральних проблем у фармації.	12	-	-	2	-	10
Тема 2. Основи професійних комунікацій.	12	-	-	-	-	12
Тема 3. Демотиваційні фактори в роботі. Стрес. Емоційне виснаження. Причини незадоволеності працею/місцем роботи.	10	-	-	-	-	10
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	34			2	-	32
Змістовий модуль 2. Проблеми взаємодії суб'єктів на фармацевтичному ринку						
Тема 4. Неетичні дії суб'єктів. Проблеми самолікування.	12	-	-	-	-	12
Тема 5. Складові корпоративної культури. Етапи впровадження. Проблеми на кожному із етапів впровадження корпоративної культури.	10	-	-	-	-	10
Тема 6. Обмеження в роботі колективу. Проблема адаптації нових та молодих спеціалістів	12	-	-	2	-	10
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	34	-	-	2	-	32
Змістовий модуль 3. Особливості управлінської діяльності в умовах конкуренції.						
Тема 7. Бізнес етика	10	-	-	-	-	10
Тема 8. Права та відповідальність фармацевтичних працівників.	12	-	-	2	-	10
<i>Разом за змістовим модулем 3</i>	22	-	-	2	-	20
Усього годин	90	-	-	6	-	84

5. Теми лекційних / семінарських / практичних / лабораторних занять

5.1. Теми лекційних занять

Лекції не передбаченні

5.2. Теми семінарських занять

Семінарські заняття не передбачені.

5.3. Теми практичних занять

5.3.1. Денна форма

№	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Практичне заняття 1.	2

	Етика і професійні відносини в аптечних колективах. Вплив комерційної складової на діяльність аптеки.	
2.	Тема 1. Практичне заняття 2. Проблематика надходження неякісних лікарських засобів, фальсифікатів на фармацевтичний ринок України.	2
3.	Тема 2. Практичне заняття 3. Вміння спілкуватися. Стандарти обслуговування клієнтів. Проблеми, виконання стандартів на прикладі кожного із етапів обслуговування.	2
4.	Тема 2. Практичне заняття 4. Спілкування з конфліктною людиною. Типи «проблемних» відвідувачів. Практичні рекомендації по роботі з конфліктними клієнтами. 11 "золотих" правил безконфліктної аптеки.	2
5.	Тема 3. Практичне заняття 5. Форми стимулювання праці. Мотивація в діяльності провізора. Демотиваційні фактори в роботі.	2
6.	Тема 3. Практичне заняття 6. Стрес. Емоційне виснаження. Причини незадоволеності працею/місцем роботи.	2
7.	Тема 4. Практичне заняття 7. Етична сторона взаємостосунків між суб'єктами фармації і державою. Неетичні дії суб'єктів. Захист прав пацієнтів при проведенні клінічних випробувань нових та генеричних ЛЗ. Роль Етичних комітетів. Проблеми самолікування.	2
8.	Тема 5. Практичне заняття 8. Дискусії про соціальну відповідальність. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності в сучасному бізнесі. Вплив культури організації на її діяльність.	2
9.	Тема 5. Практичне заняття 9. Складові корпоративної культури. Етапи впровадження. Проблеми на кожному із етапів впровадження корпоративної культури.	2
10.	Тема 6. Практичне заняття 10. Поняття та функції управлінської етики. Морально-етичні вимоги до поведінки керівника.	2
11.	Тема 6. Практичне заняття 11. Обмеження в роботі колективу. Проблема адаптації нових та молодих спеціалістів на новій роботі або посаді.	2
12.	Тема 7. Практичне заняття 12. Етика просування лікарських препаратів на фармацевтичний ринок. Критерії ВООЗ по просуванню ЛПІ на ринок.	2
13.	Тема 7. Практичне заняття 13. Порушення принципів етики під час просування лікарських засобів. Конкуренція	2
14.	Тема 8. Практичне заняття 14. Помилки фармацевтичних працівників та методи їх попередження. Неналежне виконання професійних обов'язків.	2
15.	Тема 8. Практичне заняття 15. Правова відповідальність фармацевтичних працівників.	2
	Разом:	30

5.3.2. Заочна форма

№	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Практичне заняття 1. Етика і професійні відносини в аптечних колективах. Вплив комерційної складової на діяльність аптеки. Проблематика надходження неякісних лікарських засобів, фальсифікатів на фармацевтичний ринок України.	2
2.	Тема 6. Практичне заняття 2. Поняття та функції управлінської етики. Морально-етичні вимоги до поведінки керівника. Обмеження в роботі колективу. Проблема адаптації нових та молодих спеціалістів на новій роботі або посаді.	2
3.	Тема 8. Практичне заняття 3. Помилки фармацевтичних працівників та методи їх попередження. Неналежне виконання професійних обов'язків. Правова відповідальність фармацевтичних працівників.	2
	Разом:	6

5.4. Теми лабораторних занять

Лабораторні заняття не передбачені.

6. Самостійна робота здобувача вищої освіти

6.1 Денна форма

№	Назва теми / види завдань	Кількість годин
1.	Тема 1. Підготовка до практичних занять 1 – 2	8
2.	Тема 2. Підготовка до практичного заняття 3-4	8
3.	Тема 3. Підготовка до практичних занять 5-6	8
4.	Тема 4. Підготовка до практичного заняття 7	6
5.	Тема 5. Підготовка до практичних занять 8-9	8
6.	Тема 6. Підготовка до практичних занять 10-11	8
7.	Тема 7. Підготовка до практичних занять 12-13	6
8.	Тема 8. Підготовка до практичного заняття 14-15	8
	Разом	60

6.2. Заочна форма

№	Назва теми / види завдань	Кількість годин
9.	Тема 1. Підготовка до практичних занять 1 – 2	10
10.	Тема 2. Підготовка до практичного заняття 3-4	12
11.	Тема 3. Підготовка до практичних занять 5-6	10
12.	Тема 4. Підготовка до практичного заняття 7	12
13.	Тема 5. Підготовка до практичних занять 8-9	10
14.	Тема 6. Підготовка до практичних занять 10-11	10
15.	Тема 7. Підготовка до практичних занять 12-13	10
16.	Тема 8. Підготовка до практичного заняття 14-15	10
	Разом	84

7. Методи навчання

Практичні заняття: бесіда, рольові ігри, вирішення ситуаційних задач, кейсів, розв'язання розрахункових задач, відпрацювання навичок аналізу та виявлення проблем в

певній сфері фармацевичної діяльності.

Самостійна робота: самостійна робота з рекомендованою основною та додатковою літературою, з електронними інформаційними ресурсами, самостійне опанування алгоритмів спілкування з пацієнтами/відвідувачами аптечних закладів.

8. Форми контролю та методи оцінювання (у т.ч. критерії оцінювання результатів навчання)

Поточний контроль: усне опитування, тестування (бланкове або комп'ютерне), оцінювання виконання індивідуальних завдань, оцінювання комунікативних навичок під час рольової гри, розв'язання ситуаційних/кейс завдань, оцінювання активності на занятті.

Підсумковий контроль: залік

Оцінювання поточної навчальної діяльності на практичному занятті:

1. Оцінювання теоретичних знань з теми заняття:
 - методи: опитування, вирішення ситуаційної задачі
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.
 2. Оцінка практичних навичок з теми заняття:
 - методи: оцінювання правильності виконання практичних навичок
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.
- Оцінка за одне практичне заняття є середньоарифметичною за всіма складовими і може мати лише цілу величину (5, 4, 3, 2), яка округлюється за методом статистики.

Критерії поточного оцінювання на практичному занятті

Оцінка	Критерії оцінювання
Відмінно «5»	Здобувач вільно володіє матеріалом, бере активну участь в обговоренні та вирішенні ситуаційної/кейс задачі, впевнено демонструє практичні навички з теми заняття, висловлює свою думку з теми заняття
Добре «4»	Здобувач добре володіє матеріалом, бере участь в обговоренні та вирішенні ситуаційної/кейс задачі, демонструє певні практичні навички з теми заняття з деякими помилками, висловлює свою думку з теми заняття.
Задовільно «3»	Здобувач недостатньо володіє матеріалом, невпевнено бере участь в обговоренні та вирішенні ситуаційної/кейс задачі, демонструє практичні навички з теми заняття з суттєвими помилками.
Незадовільно «2»	Здобувач не володіє матеріалом, не бере участь в обговоренні та вирішенні ситуаційної/кейс задачі, не демонструє практичні навички з теми заняття

Залік виставляється здобувачу, який виконав усі завдання робочої програми навчальної дисципліни, приймав активну участь у практичних заняттях та має середню поточну оцінку не менше ніж 3,0 і не має академічної заборгованості.

Залік здійснюється: на останньому занятті до початка екзаменаційної сесії. Оцінка за залік є середньоарифметичною за всіма складовими за традиційною чотирибальною шкалою і має величину, яка округлюється за методом статистики з двома десятковими знаками після коми.

9. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Отриманий середній бал за навчальну дисципліну для здобувачів, які успішно опанували робочу програму навчальної дисципліни, конвертується з традиційної чотирибальної шкали у бали за 200-бальною шкалою, як наведено у таблиці:

Таблиця конвертації традиційної оцінки у багатобальну

Традиційна чотирибальна шкала	Багатобальна 200-бальна шкала
-------------------------------	-------------------------------

Відмінно («5»)	185 – 200
Добре («4»)	151 – 184
Задовільно («3»)	120 – 150
Незадовільно («2»)	Нижче 120

Багатобальна шкала (200-бальна шкала) характеризує фактичну успішність кожного здобувача із засвоєння освітньої компоненти. Конвертація традиційної оцінки (середній бал за навчальну дисципліну) в 200-бальну виконується інформаційно-технічним відділом Університету.

Відповідно до отриманих балів за 200-бальною шкалою, досягнення здобувачів оцінюються за рейтинговою шкалою ECTS. Подальше ранжування за рейтинговою шкалою ECTS дозволяє оцінити досягнення здобувачів з освітньої компоненти, які навчаються на одному курсі однієї спеціальності, відповідно до отриманих ними балів.

Шкала ECTS є відносно-порівняльною рейтинговою, яка встановлює належність здобувача до групи кращих чи гірших серед референтної групи однокурсників (факультет, спеціальність). Оцінка «А» за шкалою ECTS не може дорівнювати оцінці «відмінно», а оцінка «В» – оцінці «добре» тощо. При конвертації з багатобальної шкали межі оцінок «А», «В», «С», «D», «Е» за шкалою ECTS не співпадають з межами оцінок «5», «4», «3» за традиційною шкалою. Здобувачі, які одержали оцінки «FX» та «F» («2») не вносяться до списку здобувачів, що ранжуються. Оцінка «FX» виставляється здобувачам, які набрали мінімальну кількість балів за поточну навчальну діяльність, але яким не зарахований підсумковий контроль. Оцінка «F» виставляється здобувачам, які відвідали усі заняття з дисципліни, але не набрали середнього балу (3,00) за поточну навчальну діяльність і не допущені до підсумкового контролю.

Здобувачі, які навчаються на одному курсі (однієї спеціальності), на підставі кількості балів, набраних з дисципліни, ранжуються за шкалою ECTS таким чином:

Конвертація традиційної оцінки з дисципліни та суми балів за шкалою ECTS

Оцінка за шкалою ECTS	Статистичний показник
A	Найкращі 10% здобувачів
B	Наступні 25% здобувачів
C	Наступні 30% здобувачів
D	Наступні 25% здобувачів
E	Наступні 10% здобувачів

10. Методичне забезпечення

- Робоча програма з навчальної дисципліни
- Силабус
- Методичні розробки до практичних занять
- Методичні рекомендації до самостійної роботи здобувачів вищої освіти
- Мультимедійні презентації
- Ситуаційні/кейс завдання
- Сценарії рольових ігор (за необхідністю)
- Електронний банк тестових завдань за підрозділами з освітньої компоненти

11. Питання для підготовки до підсумкового контролю

1. Поняття і сутність моралі, етики, деонтології Поняття моральної свідомості.
2. Етика в системі знань про мораль.
3. Функції моралі
4. Історичний шлях становлення етики.
5. Професійна моральність фармацевтичних працівників.

6. Етичний кодекс провізорів України.
7. Корпоративна культура аптечної організації.
8. Механізм формування етичної поведінки.
9. Належна фармацевтична та медична практика.
10. Алгоритм спілкування провізорів з пацієнтами, їх родинами, лікарями.
11. Мовні та психологічні ключі доступу до людини, з якою спілкується провізор.
12. Психологічні типи людей-пацієнтів.
13. Етика взаємовідносин: лікар-хворий-провізор.
14. Мотивація в діяльності провізора.
15. Моральний клімат в колективі.
16. Життєві цінності та пріоритети фармацевтичних працівників.
17. Ієрархія потреб провізора.
18. Форми стимулювання праці.
19. Біоетика як сучасний напрямок медицини та фармації.
20. Поняття біоетики.
21. Принципи і правила біоетики.
22. Критерії ВООЗ по просуванню ЛП на ринок.
23. Визначення поняття “просування ЛП на ринок”.
24. Управлінська етика.
25. Етика трудових відносин.
26. Організаційна прихильність.
27. Етика бізнесу.
28. Принципи ділової етики.
29. Належне виконання професійних обов'язків.
30. Неналежне виконання професійних обов'язків.
31. Правопорушення та відповідальність фармацевтичного працівника.

12. Рекомендована література

Основна:

1. Унгурян Л. М., Беляєва О. І., Вишницька І. В. та ін. Тексти лекцій з дисципліни «Етика та деонтологія у фармації». Одеса: ОНМедУ, 2020. 110 с.
2. Унгурян Л. М., Беляєва О. І., Вишницька І. В. та ін. Етика та деонтологія у фармації: практикум. Одеса: ОНМедУ, 2020. 45 с.
3. Унгурян Л. М., Беляєва О. І., Вишницька І. В. та ін. Етика та деонтологія у фармації: навч. метод. посіб. Одеса: ОНМедУ, 2019. 90 с.
4. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д., Мельничук Т. Ф., Чуприк Н. В. Етика ділового спілкування: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 344 с.
5. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів. навч. посіб. для студентів ВНЗ / за ред. Т. П. Яхно. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 175 с.
6. Sofronova I. V., Malyi V. V., Timanyuk I. V., Kobets M. N., 2015. Ethics and deontology in pharmacy: texts of lectures. Kharkiv: NUPh, 2015. 68 p.
7. V. V. Malyi, I. V. Timanyuk, Z. R. Safiulina, Ethics and deontology in pharmacy: meth. recom. for seminar classes. Kh.: NUPh, 2015. 50 p.
8. Pharmaceutical Law and Legislation: the textbook for applicants for higher education / A.A. Kotvitskaya, I.V. Kubarieva, A.V. Volkova et al. Kharkiv: NUPh: Golden Pages, 2019.204 p.
9. Pharmacy Student Survival Guide, 2e/ Ruth E. Nemire, Karen L. Kier// -2019 UK
10. Mnushko, Z. N. Management and marketing in pharmacy. P. I. Management in pharmacy: Texts of Lectures / Z. N. Mnushko, I. V. Sofronova, I. V. Pestun. – Kh.: PH of NUPh, 2016. – 148 p.
11. Pharmaceutical Law and Legislation: the textbook for applicants for higher education / A.A. Kotvitskaya, I.V. Kubarieva, A.V. Volkova et al. Kharkiv: NUPh: Golden Pages, 2019.204 p.

Додаткова:

1. Світлична Є. І., Берестова А. А., Тележкіна О. О. Фахова мова фармацевта: базовий підруч. для студентів вищ. фармац. навч. закл. (фармац. ф-тів.) IV рівня акредитації. 2-ге вид., випр. та допов. Харків: НФаУ: Золоті сторінки, 2017. 312 с.
2. Котвіцька А. А., Чмихало Н. В. Ретроспективний огляд формування моральних принципів медичної та фармацевтичної етики. Менеджмент та маркетинг у складі сучасної економіки, науки, освіти, практики: матеріали II Міжнар. наук. -практ. Internet-конф. 27-28 берез. 2014 р. / НФаУ, м. Харків, 2014. С. 101-103.
3. Носик О. М., Буніна Г. Д. Вплив корпоративної культури на ефективність функціонування підприємства. Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку: матеріали доп. IV наук. -практ. конф. з міжнар. участю, м. Харків, 3 листоп. 2015 р. X. 2015. С. 22-23.
4. Фатєєва К.О., Смирнова О.В., Александрова О.О., Образенко М.С. Синдром «професійного вигорання» у працівників фармацевтичної галузі та основні підходи до його вивчення. Сучасні теоретичні та практичні аспекти клінічної медицини (для студентів та молодих вчених): наук. - практ. конф. з міжнар. участю, присвячена 150-річчю з дня народження В. В. Вороніна. Одеса, 9-10 квітня 2020 року: тези доп. Одеса: ОНМедУ, 2020. С. 50.

13. Електронні інформаційні ресурси

1. Законодавство України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws>
2. Нормативно-директивні документи МОЗ України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [/http:// mozdocs.kiev.ua](http://mozdocs.kiev.ua)
3. Журнал «Вісник фармації» - www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem.../index.html