

и быстрота действия, стоимость лекарственных средств, назначение врача, а также последнее место занимает реклама в средствах массовой информации.

1. Ершов, Ф.И. Антивирусные препараты/ Ф.И. Ершов. – М. : Медицина, 1998. – 192 с.
2. Наумова, Н.Н. Индивидуальный маркетинг – новая форма конкуренции / Н.Н. Наумова // Аптечный бизнес. – 2007. - № 9.

## **ДЕЛОВАЯ ИГРА – ПЕРСПЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КАДРОВ**

Маслова В.А.

ГОУ ВПО «Уральская государственная медицинская академия Росздрава»,  
кафедра управления и экономики фармации, г. Екатеринбург

**Введение.** Аптечные организации, получающие молодое фармацевтическое поколение, часто жалуются, что выпускники фармацевтических вузов и факультетов не владеют в достаточном объеме профессиональными навыками. В настоящее время требования к уровню подготовки выпускников-провизоров очень велики, так как профессиональная деятельность фармацевтических работников имеет свою специфику.

Повышение эффективности подготовки специалистов на основе внедрения прогрессивных форм и методов - одна из важнейших задач фармацевтических факультетов. Современные требования к повышению качества подготовки специалистов настоятельно требуют внедрения в учебный процесс активных методов обучения. Деловые игры позволяют имитировать совокупность управляемых и неуправляемых процессов, обеспечивают в ускоренном масштабе взаимосвязанную последовательность близких к реальным ситуаций, происходящих в повседневной жизни.

Деловые игры позволяют смоделировать профессиональную работу провизора в коллективе фармацевтической организации. Участие в деловых

играх даёт студенту не только знания, но и опыт. Можно тренировать такие важные для успешной работы качества, как коммуникативность, лидерские качества, умение ориентироваться в сложной, быстро меняющейся ситуации, приобретать навыки делегирования полномочий, решения конфликтных ситуаций, принятия управленческих решений.

**Цель работы.** Оценить внедрение активных методов обучения при подготовке будущих руководителей аптечных организаций.

**Материалы и методы.** Наблюдение за активностью студентов, уровнем профессиональной мотивированности студентов-старшекурсников при изучении и усвоении раздела «Теория и практика фармацевтического менеджмента».

**Результаты и обсуждение.** Основной задачей кафедры «Управление и экономика фармации» мы считаем не просто обучение фармацевтическим знаниям, а умение успешно использовать приобретенные теоретические знания, особенности характера и личностные качества студента, решая в студенческой аудитории практическую задачу, т.е. предоставить возможность студенту–старшекурснику попробовать себя в настоящем деле. И поэтому, мы играем! Деловые игры являются неотъемлемой частью учебного процесса. Деловые игры создаём для себя сами. Особенностью наших деловых игр является их правдоподобность. Мы проигрываем стрессовые и критические ситуации, взятые из реальной фармацевтической деятельности, ищем альтернативы и принимаем управленческие решения, учимся грамотно говорить, создавать эффективные коммуникации, делегировать полномочия, осваиваем стили управления, находим выход из конфликтных ситуаций, тренируем не только отдельных людей, но и команду, учимся быть командой. Участвуя в деловых играх, наши студенты учатся ориентироваться в непростых реалиях сегодняшнего дня, «примеряют» на себя ту или иную жизненную или производственную ситуацию, пробуют себя в различных ролях, учатся не пасовать и не теряться в сложных ситуациях, работать в команде, быть лидером или экспертом, планировать свои действия и

предвидеть их результат, умению держать в голове множество важных мелочей, да и просто знать, что не всё так просто устроено в этом мире.

Проведение деловых игр: «Авторитет», «Альтернатива», «В начальники из родного коллектива», «Речевой этикет», позволило преподавательскому коллективу отметить у студентов повышение интереса к изучаемой теме, рост активности, повышение успеваемости по разделу «Фармацевтический менеджмент», а также сыграло неэценимую роль в формировании чёткой профессиональной ориентации у наших выпускников, находясь в стенах академии.

## **ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ – КАК ФОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Маслова В.А.

ГОУ ВПО «Уральская государственная медицинская академия Росздрава»,  
кафедра управления и экономики фармации, г. Екатеринбург

**Введение.** В настоящее время процедура лицензионного контроля имеет важное значение в плане обеспечения системы государственных гарантий для пациентов, для создания реальных условий осуществления фармацевтической деятельности для аптечных организаций, работающих на всей территории нашей страны.

**Цель работы.** Выявление нарушений лицензионных требований и условий при осуществлении фармацевтической деятельности на примере аптечных организаций Свердловской области.

**Материалы и методы.** Материалы экспертизы документов, результаты контрольных проверок аптечных организаций по вопросу соблюдения лицензионных требований и условий.

**Результаты, обсуждение.** В результате проведенного исследования и анализа служебной документации были выявлены типичные ошибки