

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»
Институт медицинского образования
Кафедра фармации

УТВЕРЖДАЮ
Директор ИМО

подпись В.Р. Вебер И.О.Фамилия
число 23 04 2021 г.
месяц

Производственная (клиническая) практика
(Практика по проведению маркетинговых исследований в фармацевтической деятельности)

Практика подготовки кадров высшей квалификации
по программе ординатуры
специальность – 33.08.02 Управление и экономика фармации

Рабочая программа

Квалификация: Провизор-менеджер

СОГЛАСОВАНО

Начальник ООД ИМО

подпись И.В. Богданова И.О.Фамилия
число 19 04 2021 г.
месяц

Разработал
Доцент кафедры фармации

подпись О.С. Петрова И.О.Фамилия
число 19 04 2021 г.
месяц

Принято на заседании кафедры
Протокол № 10 от 16.04 2021 г.

Заведующий кафедрой фармации

подпись Г.А. Антропова И.О.Фамилия
число 16 04 2021 г.
месяц

1 Цели и задачи практики

Практика по проведению маркетинговых исследований в фармацевтической деятельности направлена на подготовку ординаторов к профессиональной деятельности в области развития форм и методов маркетингового управления аптечной организации по специальности 33.08.02 «Управление и экономика фармации».

Вид практики – производственная.

Способ проведения – стационарная.

Форма проведения – сосредоточенная.

Начало и конец практик определяются графиком учебного процесса. Ординаторы направляются на практику приказом по НовГУ, составленным в соответствии с графиком практик. По практике разрабатываются индивидуальные задания.

1.1 Целью практики является закрепление и углубление теоретической подготовки ординаторов, приобретение ими практических навыков и компетенций, необходимых в области знаний по основам маркетинга, ориентации в информационных потоках профессиональной маркетинговой информации, проведению маркетинговых исследований; освоению маркетингового анализа ассортимента лекарственных препаратов аптечной организации, умению самостоятельно разрабатывать план маркетинга организации.

1.2 Задачами практики являются:

- ✓ организовать работу маркетинговой службы аптечной организации с учетом её вида и формы собственности;
- ✓ проводить сегментационный анализ потребителей фармацевтической продукции и определять направления управления взаимоотношениями с ними;
- ✓ проводить маркетинговые исследования фармацевтического рынка;
- ✓ проводить анализ товарно-ассортиментной политики аптечной организации;
- ✓ проводить сравнение и оценку конкурентоспособности товаров-аналогов по параметрам потребительских и экономических свойств;
- ✓ проводить анализ маркетинговых коммуникаций аптечной организации и разрабатывать план продвижения товаров с учетом их статуса (рецептурный и безрецептурный отпуск);
- ✓ разрабатывать план маркетинга для аптечной организации;
- ✓ формулировать маркетинговые управленческие решения.

2 Место практики в ОП направления подготовки

Производственная практика входит в вариативную часть блока Б2 – Практики, изучается в соответствии с базовым учебным планом направления подготовки.

Практика базируется на знаниях, умениях и навыках, приобретенных ординаторами в ходе изучения дисциплины «Фармацевтический маркетинг». Программа практики логически взаимосвязана с дисциплинами «Управление и экономика фармации», «Медицинское и фармацевтическое товароведение» и служит основой для последующего прохождения производственной практики «Организационно-управленческая деятельность фармацевтических организаций», а также формирования компетенций, обеспечивающих готовность ординаторов к профессиональной деятельности по специальности 33.08.02 «Управление и экономика фармации».

3 Требования к результатам освоения практики

Процесс изучения практики направлен на освоение компетенций:

универсальных (УК)

УК-1 готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;

УК-2 готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

профессиональных (ПК)

ПК-5 готовность к организации фармацевтической деятельности.

В результате освоения практики ординатор должен знать, уметь и владеть:

Шифр Индикатора достижения результата обучения (ИДРО)	Планируемые индикаторы достижения результата обучения (освоения компетенции)	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенции			
		Не достигнут (0-49%) Оценка: «Не удовлетворительно»	Достигнут на среднем уровне (50-69%) Оценка: «Удовлетворительно»	Достигнут на уровне выше среднего (70-89%) Оценка: «Хорошо»	Достигнут полностью (90-100%) Оценка: «Отлично»
УК-1 (31)	<i>Знать:</i> методологию системного подхода при анализе достижений в области медицины и фармации, основные требования к качеству образования	Не знает	Знает основные понятия	Знает на достаточном уровне	Знает на высоком уровне
УК-1 (У2)	<i>Уметь:</i> определять возможности и способы применения достижений в области медицины и фармации в профессиональном контексте	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере
УК-1 (У3)	<i>Уметь:</i> анализировать учебные и профессиональные тексты; анализировать и систематизировать любую поступающую информацию; адаптировать информационные обобщения к различным ситуациям и для различных аудиторий	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере
УК-1 (В1)	<i>Владеть:</i> навыками изложения самостоятельной точки зрения, анализа и логического мышления, принципами фармацевтической деонтологии и этики	Не владеет	Владеет основными навыками	Владеет навыками в достаточной мере	Владеет навыками в полной мере
УК-2 (31)	<i>Знать:</i> принципы организации фармацевтической деятельности и методы руководства работой фармацевтического и вспомогательного персонала	Не знает	Знает основные понятия	Знает на достаточном уровне	Знает на высоком уровне
УК-2 (32)	<i>Знать:</i> этические нормы и принципы делового общения с целью достижения наиболее эффективной деятельности фармацевтической организации	Не знает	Знает основные понятия	Знает на достаточном уровне	Знает на высоком уровне
УК-2 (33)	<i>Знать:</i> правила и принципы профессионального поведения, права населения и провизора	Не знает	Знает основные понятия	Знает на достаточном уровне	Знает на высоком уровне
УК-2 (У1)	<i>Уметь:</i> определять объём профессиональных обязанностей специалиста в зависимости от сферы деятельности, применять нормы трудового законодательства в конкретных практических ситуациях	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере

УК-2 (У2)	<i>Уметь:</i> мотивировать и оценивать вклад каждого члена команды в результат коллективной деятельности	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере
УК-2 (В2)	<i>Владеть:</i> приёмами профессионального взаимодействия с учётом социокультурных особенностей коллег и пациентов	Не владеет	Владеет основными навыками	Владеет навыками в достаточной мере	Владеет навыками в полной мере
ПК-5 (31)	<i>Знать:</i> нормативно-законодательную базу, регламентирующую фармацевтическую деятельность; лицензионные требования к осуществлению фармацевтической деятельности; систему менеджмента качества; основы делопроизводства и коммуникативной деятельности	Не знает	Знает основные понятия	Знает на достаточном уровне	Знает на высоком уровне
ПК-5 (34)	<i>Знать:</i> специализированные информационные программы и технологии, используемые в работе аптечной службы; информационные базы, содержащие достоверную информацию о лекарственных препаратах	Не знает	Знает основные понятия	Знает на достаточном уровне	Знает на высоком уровне
ПК-5 (У1)	<i>Уметь:</i> организовать фармацевтическую деятельность в соответствии с действующими нормативно-правовыми и локальными актами	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере
ПК-5 (У3)	<i>Уметь:</i> анализировать и оценивать информацию от поставщиков ЛС и других товаров аптечного ассортимента и проводить их закупку. Проводить маркетинговые исследования товара. Обеспечивать рациональную организацию лекарственного обеспечения населения и медицинских организаций	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере
ПК-5 (У5)	<i>Уметь:</i> применять инструменты фармакоэкономического анализа в деятельности аптеки	Не умеет	В основном умеет	Умеет в достаточной мере	Умеет в полной мере
ПК-5 (В2)	<i>Владеть:</i> методиками маркетинговых исследований; способностью к эффективным внешним и внутренним коммуникациям; навыками организации мероприятий по охране труда и технике безопасности; навыками оснащения и эксплуатации помещений с учетом вида и объема деятельности и действующих санитарно-гигиенических нормативов	Не владеет	Владеет основными навыками	Владеет навыками в достаточной мере	Владеет навыками в полной мере
ПК-5 (В3)	<i>Владеть:</i> техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка; методикой обеспечения хранения различных групп ЛП в зависимости от физико-химических свойств и состава	Не владеет	Владеет основными навыками	Владеет навыками в достаточной мере	Владеет навыками в полной мере

4 Структура и содержание практики

4.1 Трудоемкость практики

Учебная работа (УР)	Всего	Распределение по семестрам
		1 СЕМ
Трудоемкость практики в зачетных единицах (ЗЕТ)	6	6
Трудоемкость практики в академических часах (АЧ)	216	216
Аттестация	дифференцированный зачет*	

* – зачет принимается в часы аудиторной СРС.

4.2 Содержание практики

	Наименование раздела (этапа) педагогической практики	Виды работ	Неделя семестра	Формы текущего контроля
1.	Организационное собрание	Инструктаж об условиях и порядке прохождения практики в аптечной организации, обязанностях ординаторов.	12	Фиксация посещения (руководитель от кафедры)
2.	Получение задания на практику	Изучение порядка заполнения отчетной документации. Ознакомление с нормативно-справочной документацией, современными информационными технологиями и навыками работы в сети Интернет для решения профессиональных задач в сфере фармацевтического маркетинга	12	Фиксация посещения (руководитель от кафедры)
3.	Вводный инструктаж	Знакомство с принципами и навыками разработки маркетинговых мероприятий и плана маркетинга конкретной аптечной организации (базы практики)	12	Фиксация посещения (руководитель от аптечной организации)
4.	Выполнение индивидуального задания	Проведение маркетинговых исследований фармацевтического рынка и медико-социологических исследований потребителей фармацевтической продукции. Изучение спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в ЛП и других ТАА. Овладение принципами подбора форм и методов стимулирования сбыта и продвижения фармацевтических товаров и формирования маркетинговых программ	13	Фиксация посещения, выполнения индивидуального задания (руководитель от организации)
5.	Оформление и защита отчета	Подготовка отчетной документации по производственной практике. Защита практики в виде собеседования-презентации.	14	Научно-исследовательская работа
6.	Аттестация	Тестирование	15	Зачет

4.3 Организация проведения практики

Основным местом проведения практики являются базы НовГУ, которые определяются договорами об организации практической подготовки обучающихся, заключенными между образовательной организацией и аптечными организациями, и локальными актами НовГУ.

В процессе обучения при организации коммуникации со студентами используются информационные технологии для представления информации, выдачи рекомендаций и консультирования по оперативным вопросам (электронная почта Olga.S.Petrova@novsu.ru).

Методические рекомендации по организации изучения практики и достижении планируемых результатов обучения для достижения заданного уровня освоения компетенций с учетом использования в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения учебных занятий и электронной информационно-образовательной среды даются в Приложении А.

4.4 Форма(ы) отчетности по практике

Отчетность включает в себя: научно-исследовательская работа, которая состоит из реферативной и экспериментальной части.

Обучающиеся представляют свои работы в форме сообщения (доклада), сопровождаемого мультимедийной презентацией.

5 Контроль и оценка качества освоения практики

Контроль качества освоения ординаторов практики и ее составляющих осуществляется непрерывно в течение всего периода прохождения практики с использованием бально-рейтинговой системы (БРС), являющейся обязательной к использованию всеми структурными подразделениями университета.

Для оценки качества освоения практики используется форма контроля: итоговая – семестровая аттестация (зачет) в виде тестирования.

Оценка качества освоения практики осуществляется с использованием фонда оценочных средств, разработанного для данной практики.

Содержание видов контроля и их график отражены в технологической карте практики (Приложение Б).

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение практики представлено Картой учебно-методического обеспечения (Приложение В)

7 Материально-техническое обеспечение практики

Оборудование аптек в соответствии с договорами об организации практической подготовки обучающихся.

Оборудование кафедры фармации для осуществления консультирования ординаторов: мультимедийный комплекс (ноутбук, экран для проектора настенный, портативный ЖК-проектор), доска, стандартное программное обеспечение Microsoft Office, выход в Интернет.

Приложения (обязательные):

А – Методические рекомендации по организации изучения практики

Б – Технологическая карта практики

В – Карта учебно-методического обеспечения практики

Г – Лист актуализации рабочей программы практики

Приложение А
(обязательное)

Методические рекомендации по организации изучения практики по проведению маркетинговых исследований в фармацевтической деятельности

Методические рекомендации устанавливают порядок и методику освоения теоретического и практического материала практики. Методические рекомендации должны нацеливать ординатора на творческую самостоятельную работу, не должны подменять учебную литературу и справочники, давать готовых решений поставленных перед студентом задач.

Основное учебное время выделяется на практическую работу по освоению концепций фармацевтического маркетинга в аптеке. При прохождении практики необходимо использовать теоретические знания и освоить практические умения, необходимые в практической деятельности провизору-менеджеру, по проведению маркетинговых исследований.

Научно-исследовательская работа включает 5 этапов:

1. Выбор темы, определение цели и задач исследования.
2. Теоретические исследования или обзор литературы по теме.
3. Экспериментальные исследования или сбор статистических данных во время практики
4. Статистическая обработка, анализ и оформление полученных результатов.
5. Выводы и практические рекомендации.

Оформление работы должно содержать следующие структурные элементы:

- титульный лист;
- оглавление;
- введение;
- реферативная часть;
- экспериментальная часть;
- выводы и предложения;
- список литературы;
- приложения (если требуется).

В оглавлении перечисляются все структурные элементы работы с указанием номеров страниц каждого раздела и подраздела. Введение – обосновывается актуальность темы, формируются цель и задачи исследования, определяются объекты и методы исследования. Объем введения не должен превышать 1-2 страниц.

Реферативная часть должна содержать данные источников литературы по выбранной теме. Дается характеристика достижений науки и практики по существу изучаемого вопроса. За основу необходимо принять нормативные акты, касающихся исследуемой тематики, данные учебников по управлению и экономике фармации, фармацевтическому маркетингу, медицинскому и фармацевтическому товароведению. Кроме того, ординатор должен провести поиск информации в профессиональной прессе: журналах «Фармация», «Экономический вестник фармации», «Ремедиум», «Российские аптеки», «Новая аптека», газетах «Фармацевтический вестник» и др. за последние 2-3 года.

При написании реферативной части необходимо учитывать данные, касающиеся предмета фармацевтический маркетинг, и не вдаваться слишком подробно в фармакологические и другие аспекты изучаемой темы. По ходу изложения реферативной части даются ссылки на использованную литературу.

Экспериментальная часть работы выполняется на базе аптеки, в которой ординатор проходит практику. Изучаются особенности реализации определенных (в соответствии с индивидуальным заданием) товарных позиций. В первой главе экспериментальной части требуется дать характеристику аптеки – базы исследования, которая включает название

аптеки, ее место расположения, форму собственности, организационную структуру, виды деятельности, состав персонала, контингент обслуживаемых больных, основные показатели финансово-хозяйственной деятельности. Далее излагаются результаты обработки собранного в ходе эксперимента материала в соответствии с рекомендациями по выполнению выбранной темы исследования. Экспериментальная часть должна содержать анализ ассортимента, представленных торговых наименований на российском рынке и наименований, зарегистрированных в государственном реестре; анализ по видам спроса; региональный ценовой анализ и др.

Для наглядности в содержание работы должны включаться таблицы, графики, схемы, рисунки. Таблицы должны иметь собственную сквозную нумерацию и название, которые приводятся над таблицей. Рисунки также должны иметь собственную сквозную нумерацию и название. Таблицы и рисунки не должны дублировать друг друга. После каждой таблицы или рисунка должны быть сформулированы выводы по приведенным данным. На каждую таблицу или рисунок делается ссылка по тексту.

Выводы и предложения формулируются четко, в предельно сжатой форме. В выводах должны быть перечислены основные результаты проведенных исследований. Предложения должны содержать конкретные меры по улучшению деятельности аптечного учреждения по изучаемым вопросам.

Список литературы содержит список использованных при написании работы источников литературы. Список оформляется студентом согласно требованиям ГОСТа.

Приложения включаются в структуру работы в случае необходимости. В приложения выносятся бланки документов, громоздкие таблицы и др. Каждое приложение должно иметь свой порядковый номер, на который по ходу изложения материала в реферативной или экспериментальной части должна быть сделана ссылка.

Оформление титульного листа отчета производственной практики:

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»
Институт медицинского образования
Кафедра фармации

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА
ординатора 1 курса специальности 33.08.02 «Управление и экономика фармации»

_____ (фамилия, имя, отчество)

Место прохождения практики: кафедра фармации, аптека _____

Время прохождения практики: с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Руководитель практики от кафедры фармации: _____

Объем работы должен составлять 20-25 страниц печатного текста, размер шрифта – 14, одинарный интервал (без приложений). Работа должна быть оформлена на стандартных листах формата А4. Все страницы должны быть пронумерованы, номер отсутствует только на 1-ой странице – титульном листе. Каждая структурная часть работы (оглавление, введение реферативная часть, экспериментальная часть и т.д.) должна начинаться с новой страницы. Названия структурных частей, а также глав и подглав реферативной и экспериментальной частей должны быть выделены. Работа должна быть сброшюрована.

Самостоятельная работа ординаторов подразумевает подготовку и включает написание научно-исследовательской работы, подготовку к итоговому тестированию (зачету). Кроме того, ординаторам даются задания для проведения полевых исследований в форме наблюдения за работой аптечных организаций города.

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по практике и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение (в разделе СРС). Каждый обучающийся обеспечен доступом к библиотечным фондам НовГУ и кафедры.

Написание научно-исследовательской работы, подготовка доклада-презентации, проведение исследований способствуют формированию практических навыков (умений). Работа ординатора в группе формирует чувство коллективизма и коммуникабельность.

В конце практики проводится итоговая аттестация в форме зачета (с использованием тестового контроля).

Полнота выполнения практики характеризует качество знаний ординаторов и оценивается по пятибалльной системе:

Оценка «5» («отлично»)

- задания выполнены правильно, полностью;
- четкое и обоснованное изложение ответа; ответ полный, правильный и самостоятельный на основании изученной темы.

Оценка «4» («хорошо»)

- задания выполнены полностью;
- ответ полный и правильный на основании изученной темы, при этом допущены несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.

Оценка «3» («удовлетворительно»)

- задания выполнены не полностью;
- ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка, или ответ неполный, несвязный; или неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя.

Оценка «2» («неудовлетворительно»)

- задание не выполнено;
- при ответе обнаружено непонимание ординатором основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые ординатор не может исправить при наводящих вопросах преподавателя.

Приложение Б
(обязательное)

Технологическая карта практики по проведению маркетинговых исследований в фармацевтической деятельности

семестр 1, ЗЕТ 6, вид аттестации диф.зачет, акад. часов 216, баллов рейтинга 300

Наименование практики	№ недели сем.	Трудоемкость, ЗЕ	Форма текущего контроля успеваемости (в соответствии с паспортом ФОС)	Шифры ИДРО	Максимальное количество баллов рейтинга
Практика по проведению маркетинговых исследований в фармацевтической деятельности	12-15	3,0	Научно-исследовательская работа	УК-1 (У2) УК-2 (У1) УК-2 (У2) УК-2 (В2) ПК-5 (У1) ПК-5 (У3) ПК-5 (У5) ПК-5 (В3)	150
		1,0	Собеседование-презентация	УК-1 (У3) УК-1 (В1) УК-2 (З2) ПК-5 (В2)	50
		2,0	Тестирование	УК-1 (З1) УК-2 (З1) УК-2 (З3) ПК-5 (З1) ПК-5 (З4)	100
Итого:	12-15	6	Дифференцированный зачет	УК-1 УК-2 ПК-5	300

Оценка качества освоения практики осуществляется с использованием фонда оценочных средств, разработанного для данной программы, в соответствии с положениями НовГУ:

- 50% (оценка «удовлетворительно») – 150-209 балла,
- 70% (оценка «хорошо») – 210-269 балла,
- 90% (оценка «отлично») – 270-300 баллов.

Приложение В
(обязательное)

**Карта учебно-методического обеспечения по проведению маркетинговых исследований
в фармацевтической деятельности**

Направление (специальность): 33.08.02 «Управление и экономика фармации»

Формы обучения: очная

Курс 1 Семестр 2

Часов: всего 216

Таблица 1 – Основная литература

Библиографическое описание* издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библиот. НовГУ	Наличие в ЭБС
<i>Печатные источники</i>		
Управление и экономика фармации : учебник : для высш. образования / В. В. Богданов [и др.] ; под ред. И. А. Наркевича ; М-во образования и науки РФ. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. - 923, [2] с.	1	
Управление и экономика фармации : учеб. для студентов вузов : в 4 т. Т. 3 : Экономика аптечных организаций / Под ред. Е. Е. Лоскутовой. - 2-е изд., стер. - М. : Академия, 2008. - 427, [2] с.	30	
Маркетинг и основы экономики в фармации : учеб.-метод. пособие / О. С. Петрова ; Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. - Великий Новгород, 2018. - 83, [1] с.	15	
Основы фармацевтического маркетинга : метод. разраб. к практ. занятиям по экономике и упр. фармации / Л. Б. Оконенко, Е. С. Егорова ; Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого, Ин-т мед. образования, Каф. фармации. - Великий Новгород, 2010. - 75, [1] с.	15	
Управление и экономика фармации : метод. указания / сост.: Л. Б. Оконенко, Е. С. Егорова ; Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. - Великий Новгород, 2010. - 67, [1] с.	11	
Управление и экономика фармации : сб. контрол. заданий / сост.: Л. Б. Оконенко, Е. С. Егорова ; Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. - Великий Новгород, 2012. - 205, [4] с.	11	
<i>Электронные ресурсы</i>		
Управление и экономика фармации : учеб. пособие / авт.-сост.: О. С. Петрова, Т. В. Кудряшова ; Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. - Великий Новгород, 2018. - 170, [1] с.	10	https://novsu.bibliotech.ru/Reader/Book/-3620
Консультант Плюс	в открытом доступе	

Таблица 2 – Дополнительная литература

Библиографическое описание* издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библиот. НовГУ	Наличие в ЭБС
<i>Печатные источники</i>		
Управление и экономика фармации : учеб. для вузов / В. Л. Багирова [и др.] ; под ред. В. Л. Багировой. - М. : Медицина, 2004. - 716 с.	39	
Карева Н. Н. Маркетинговая служба аптечного предприятия : метод. рекомендации / С.-Петерб. хим.-фармац. ин-т. - СПб., 1994. - 32 с.	2	
<i>Электронные ресурсы</i>		

Фармацевтический маркетинг : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Н.И. Суслов, М. Е. Добрусина, А. А. Чурин, Е. А. Лосев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019.- 319 с.	0	https://urait.ru/viewer/farmaceuticheskiy-marketing-433837#page/1
Журнал «Новая Аптека»	в открытом доступе	
Газета «Фармацевтический вестник»	в открытом доступе	

Таблица 3 – Информационное обеспечение

Наименование ресурса	Договор	Срок договора
Профессиональные базы данных		
База данных электронной библиотечной системы вуза «Электронный читальный зал-БиблиоТех» https://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech	Договор № БТ-46/11 от 17.12.2014	бессрочный
Электронный каталог научной библиотеки http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Аналитика» (картотека статей) http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru Коллекция: Легендарные книги	Договор №63/юс от 20.03.2018	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru	Договор № 71/ЕП (У) 19 от 25.12. 2019	01.01.2020-31.12.2020
Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com*	Договор № 72/ЕП (У)19 от 25.12.2019	10.01.2021
База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru* «Медицина. Здравоохранение (ВПО)»	Договор № 197СЛ/11-2019/70/ЕП/(У)19 от 24.12.2019	01.01.2020-31.12.2020
Национальная электронная библиотека (НЭБ) https://rusneb.ru	Договор № 101/НЭБ/2338 от 01.09.2017	31.08.2022
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина https://www.prilib.ru	в открытом доступе	-
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru	в открытом доступе	-
Национальная подписка в рамках проекта Министерства образования и науки РФ (Госзадание № 4/2017 г.) к наукометрическим БД Scopus и Web of Science https://www.webofscience.com/wos/woscc/basic-search https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic#basic	регистрация (территория вуза)	2022
База данных электронно-библиотечной системы «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф	в открытом доступе	-
Информационные справочные системы		
Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru	в открытом доступе	-
Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru	в открытом доступе	-
Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru	в открытом доступе	-
Справочно-правовая система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс студенту и преподавателю) www.consultant.ru/edu	в открытом доступе	-

*автоматический синтезатор речи для слабовидящих и незрячих студентов.

Проверено НБ НовГУ. Калинина Н.А.



Зав. кафедрой

Г.А. Антропова

И.О. Фамилия

Рабочая программа актуализирована на 2022/2023 учебный год.
Протокол № ____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20 ____ г.
Зав. кафедрой _____

Рабочая программа актуализирована на 2023/2024 учебный год.
 Протокол № ____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20 ____ г.
 Зав. кафедрой _____

Рабочая программа актуализирована на 2024/2025 учебный год.
Протокол № ____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20 ____ г.
Зав. кафедрой _____

Рабочая программа актуализирована на 2025/2026 учебный год.
Протокол № ____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20 ____ г.
Зав. кафедрой _____

Рабочая программа актуализирована на 2026/2027 учебный год.
Протокол № ____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20 ____ г.
Зав. кафедрой _____

[illegible]