

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Оренбургский государственный медицинский университет»  
Министерства здравоохранения Российской Федерации

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО**  
**КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ**

по специальности

*33.05.01 Фармация*

Является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки (специальности) *33.05.01 Фармация*, утвержденной ученым советом ФГБОУ ВО ОрГМУ Минздрава России

протокол № 11 от 22.06.2018

Оренбург

## 1. Паспорт фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств по дисциплине содержит типовые контрольно-оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, в том числе контроля самостоятельной работы обучающихся, а также для контроля сформированных в процессе изучения дисциплины результатов обучения на промежуточной аттестации в форме зачета.

Контрольно-оценочные материалы текущего контроля успеваемости распределены по темам дисциплины и сопровождаются указанием используемых форм контроля и критериев оценивания. Контрольно-оценочные материалы для промежуточной аттестации соответствуют форме промежуточной аттестации по дисциплине, определенной в учебном плане ОПОП и направлены на проверку сформированности знаний, умений и навыков по каждой компетенции, установленной в рабочей программе дисциплины.

В результате изучения дисциплины у обучающегося формируются следующие компетенции:

Наименование компетенции	Индикатор достижения компетенции
УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Инд.УК3.1. Применение стилей управления для решения профессиональных задач
ПК-1. Способен планировать деятельность фармацевтической организации	Инд.ПК1.1. Анализ текущего ресурсного обеспечения для планирования деятельности фармацевтической организации
	Инд.ПК1.2. Анализ спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них
	Инд.ПК1.3. Определение целей и задач деятельности фармацевтической организации
	Инд.ПК1.4. Разработка плана мероприятий по достижению контрольных показателей деятельности фармацевтической организации
	Инд.ПК1.5. Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг
	Инд.ПК1.6. Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок
ПК-2. Способен организовывать работу персонала фармацевтической организации	Инд.ПК2.1. Планирование потребности фармацевтической организации в работниках

	Инд.ПК2.3. Организация обучения персонала фармацевтической организации
	Инд.ПК2.4. Организация медицинских осмотров персонала
	Инд.ПК2.5. Организация безопасных условий труда в фармацевтической организации
	Инд.ПК2.6. Формирование и поддержание корпоративной культуры
ПК-3. Способен организовывать осуществление информационной и консультационной помощи для населения и медицинских работников	Инд.ПК3.1. Изучение спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
	Инд.ПК3.4. Оказание консультативной помощи по правилам приема и режиму дозирования лекарственных препаратов, их хранению в домашних условиях
ПК-4. Способен управлять финансово-экономической деятельностью фармацевтической организации	Инд.ПК4.1. Определение источников информации для подготовки обоснованного бюджета
	Инд.ПК4.3. Организация подготовки отчетности, связанной с исполнением бюджета
ПК-5. Способен осуществлять оптовую, розничную торговлю, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Инд.ПК5.1. Фармацевтическая экспертиза рецептов, требований, проверка оформления прописи, способа применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте
	Инд.ПК5.7. Делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов
	Инд.ПК5.8. Оптовая продажа лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента
	Инд.ПК5.9. Предпродажная подготовка, организация и проведение выкладки лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах отделов
	Инд.ПК5.11. Отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинских организаций

ПК-6. Способен проводить приемочный контроль поступающих в организацию лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента	Инд.ПК6.2. Изъятие из обращения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, пришедших в негодность, с истекшим сроком годности, фальсифицированной, контрафактной и недоброкачественной продукции
ПК-7. Способен обеспечивать хранение лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента	Инд.ПК7.1. Сортировка поступающих лекарственных средств, других товаров аптечного ассортимента с учетом их физико-химических свойств, требований к условиям, режиму хранения особых групп лекарственных средств
	Инд.ПК7.2. Обеспечение, контроль соблюдения режимов и условий хранения, необходимых для сохранения качества, эффективности, безопасности лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, их физической сохранности
	Инд.ПК7.4. Начисление естественной убыли при хранении лекарственных средств
	Инд.ПК7.5. Ведение предметно-количественного учета определенных групп лекарственных средств

## 2. Оценочные материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

### Оценочные материалы по каждой теме дисциплины

#### Модуль 1. Теоретические основы здравоохранения и фармации. Организация работы товаропроводящей системы фармрынка.

**Тема 1.** Здравоохранение как система. Фармацевтическая помощь. Особенности фармацевтической деятельности и деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ.

#### Формы текущего контроля успеваемости:

- письменный опрос;
- устный опрос;
- тестирование.

#### Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

лекарственные средства  
фармацевтические субстанции  
вспомогательные вещества  
лекарственные препараты

лекарственная форма  
перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов  
орфанные лекарственные препараты  
биологические лекарственные препараты  
биотехнологические лекарственные препараты  
геннотерапевтические лекарственные препараты  
иммунобиологические лекарственные препараты  
радиофармацевтические лекарственные средства  
референтный лекарственный препарат  
воспроизведенный лекарственный препарат  
лекарственное растительное сырье  
лекарственный растительный препарат  
гомеопатический лекарственный препарат  
обращение лекарственных средств  
субъекты обращения лекарственных средств  
производство лекарственных средств  
производитель лекарственных средств  
фармацевтическая деятельность  
организация оптовой торговли лекарственными средствами  
аптечная организация  
ветеринарная аптечная организация  
фальсифицированное лекарственное средство  
недоброкачественное лекарственное средство  
контрафактное лекарственное средство  
рецепт на лекарственный препарат  
требование медицинской организации, ветеринарной организации  
фармацевтическая помощь  
фармацевтическая практика  
фармацевтические услуги  
медицинские изделия

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Международные правовые нормы охраны здоровья. Правовые основы охраны здоровья в РФ.
2. Основные принципы организации лекарственного обеспечения. Рекомендации ВОЗ. Система лекарственного обеспечения в РФ.
3. Международное право, регламентирующее оборот наркотических средств и психотропных веществ.
4. Особенности фармацевтической деятельности в РФ.
5. Органы управления фармацевтической деятельностью в РФ.
6. Прогрессивные тенденции в фармацевтической практике. Этические принципы в фармации.

## 3. Тестовые задания:

#Выберите наиболее полное определение фармацевтической деятельности:

Фармацевтическая деятельность - деятельность, включающая в себя оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку и

(или) розничную торговлю лекарственными препаратами, их отпуск, хранение, перевозку, изготовление лекарственных препаратов

Фармацевтическая деятельность - деятельность, включающая в себя оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку и (или) розничную торговлю лекарственными препаратами

Фармацевтическая деятельность - деятельность, включающая в себя оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку и (или) розничную торговлю лекарственными препаратами, их отпуск, хранение и перевозку

Фармацевтическая деятельность - деятельность, включающая в себя оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку

Фармацевтическая деятельность - деятельность, включающая в себя розничную торговлю лекарственными препаратами, их отпуск, хранение, перевозку, изготовление лекарственных препаратов

#К аптечным организациям, имеющим право осуществлять фармацевтическую деятельность относятся:

Аптеки, аптечные пункты, аптечные киоски, ветеринарные аптечные организации

Аптеки, аптечные пункты, аптечные киоски, аптечные магазины

Аптеки, аптечные пункты, аптечные магазины, ветеринарные аптечные организации

Аптеки, аптечные магазины, аптечные киоски, ветеринарные аптечные организации

Аптечные пункты, аптечные магазины, аптечные киоски, ветеринарные аптечные организации

#Организации оптовой торговли лекарственными средствами не могут осуществлять продажу лекарственных средств или передавать их:

Производителям лекарственных средств для целей дальнейшей реализации

Другим организациям оптовой торговли лекарственными средствами

Аптечным организациям и ветеринарным аптечным организациям

Научно-исследовательским организациям для научно-исследовательской работы

Медицинским организациям, ветеринарным организациям

#К лекарственным средствам относятся:

Фармацевтические субстанции и лекарственные препараты

Вспомогательные вещества и лекарственные препараты

Фармацевтические субстанции и вспомогательные вещества

Фармацевтические субстанции и лекарственное растительное сырье

Медицинские изделия

#Фальсифицированное лекарственное средство – это:

Лекарственное средство, сопровождаемое ложной информацией о его составе и (или) производителе

Лекарственное средство, не соответствующее требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа

Лекарственное средство, находящееся в обороте с нарушением гражданского законодательства

Лекарственное средство в виде действующего вещества

Лекарственное вещество органического или неорганического происхождения

#Недоброкачественное лекарственное средство – это:

Лекарственное средство, не соответствующее требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа

Лекарственное средство, находящееся в обороте с нарушением гражданского законодательства

Лекарственное средство, сопровождаемое ложной информацией о его составе и (или) производителе

Лекарственное средство в виде действующего вещества

Лекарственное вещество органического или неорганического происхождения

#Контрафактное лекарственное средство – это:

Лекарственное средство, находящееся в обороте с нарушением гражданского законодательства

Лекарственное средство, не соответствующее требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа

Лекарственное средство, сопровождаемое ложной информацией о его составе и (или) производителе

Лекарственное средство в виде действующего вещества

Лекарственное вещество органического или неорганического происхождения

#К полномочиям федеральных органов исполнительной власти при обращении лекарственных средств не относятся:

Разработка и реализация региональных программ обеспечения населения лекарственными препаратами

Осуществление государственного контроля и надзора

Утверждение общих фармакопейных статей, фармакопейных статей, издание государственной фармакопеи

Аттестация и сертификация специалистов

Мониторинг безопасности лекарственных препаратов

#Наряду с лекарственными средствами имеют право приобретать и продавать медицинские изделия, дезсредства, предметы и средства личной гигиены, посуду для медицинских целей, предметы и средства ухода за больными, новорождёнными и детьми, не достигшими возраста трёх лет, очковую оптику и средства ухода за ней, минеральные воды, продукты лечебного, детского и диетического питания, биологически активные добавки, парфюмерные и косметические средства, медицинские и санитарно-просветительские печатные издания по пропаганде здорового образа:

Аптечные организации

Ветеринарные аптечные организации

Ветеринарные организации, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность

Медицинские организации и их обособленные подразделения, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность

Индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на медицинскую деятельность

#Розничная торговля лекарственными препаратами для медицинского применения осуществляется:

Аптечными организациями

Индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на медицинскую деятельность

Ветеринарными аптечными организациями

Организациями оптовой торговли лекарственными средствами

Ветеринарными организациями

#Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов – это:

Ежегодно утверждаемый Правительством РФ перечень ЛП для медицинского применения, обеспечивающих приоритетные потребности здравоохранения в целях профилактики и лечения заболеваний, в том числе преобладающих в структуре заболеваемости в Российской Федерации

Постоянная группа ЛП для медицинского применения, обеспечивающих приоритетные потребности здравоохранения в целях профилактики и лечения заболеваний

Минимальный ассортимент ЛП для медицинского применения

Перечень ЛП для медицинского применения, обеспечивающий аптеке стабильные продажи

Перечень ЛП безрецептурного отпуска

#Международное непатентованное наименование лекарственного средства - это:

Наименование фармацевтической субстанции, рекомендованное ВОЗ

Наиболее часто употребляемое название фармацевтической субстанции

Наименование лекарственного средства, присвоенное его разработчиком

Наименование лекарственного средства, указанное в справочнике М.Д.

Машковского

Торговое наименование

#Если доказано, что вред здоровью причинен вследствие недостоверной информации, содержащейся в инструкции, изданной производителем ЛП, вред, причинённый здоровью граждан вследствие применения медицинского препарата, обязан возместить:

Производитель лекарственных средств

Организация оптовой торговли лекарственными средствами

Аптечная организация

Индивидуальный предприниматель, имеющий лицензию на фармацевтическую деятельность

Медицинская организация или её обособленное подразделение, имеющее лицензию на фармацевтическую деятельность



#Если доказано, что вред причинён вследствие применения ЛП, пришедшего в негодность из-за нарушения правил хранения организацией оптовой торговли, вред, причинённый здоровью граждан вследствие применения медицинского препарата, обязан возместить:

Организация оптовой торговли лекарственными средствами

Производитель лекарственных средств

Аптечная организация

Индивидуальный предприниматель, имеющий лицензию на фармацевтическую деятельность

Медицинская организация или её обособленное подразделение, имеющее лицензию на фармацевтическую деятельность

#Если доказано, что вред причинён вследствие применения ЛП, пришедшего в негодность из-за нарушения правил оптовой торговли, вред, причинённый здоровью граждан вследствие применения медицинского препарата обязан возместить:

Организация оптовой торговли лекарственными средствами

Производитель лекарственных средств

Аптечная организация

Индивидуальный предприниматель, имеющий лицензию на фармацевтическую деятельность

Медицинская организация или её обособленное подразделение, имеющее лицензию на фармацевтическую деятельность

#Если доказано, что вред причинён вследствие применения ЛП, пришедшего в негодность из-за нарушения правил отпуска аптечной организацией, вред, причинённый здоровью граждан вследствие применения медицинского препарата, обязан возместить:

Аптечная организация

Производитель лекарственных средств

Организация оптовой торговли лекарственными средствами

Индивидуальный предприниматель, имеющий лицензию на фармацевтическую деятельность

Медицинская организация или её обособленное подразделение, имеющее лицензию на фармацевтическую деятельность

#Правоспособность юридического лица и индивидуального предпринимателя возникает с момента:

Государственной регистрации в уполномоченном государственном органе

Лицензирования деятельности

Поддачи заявления в лицензирующий орган

Открытия расчётного счёта в банке

Подписания учредительного договора

#К частной системе здравоохранения не относятся:

Государственные учреждения здравоохранения

Открытые акционерные общества

Индивидуальные предприниматели

Общества с ограниченной ответственностью

Закрытые акционерные общества

#Филиалом юридического лица является:

Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть

Руководящий аппарат юридического лица

Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, представляющее интересы юридического лица и осуществляющее их защиту

Обособленное подразделение юридического лица

Исполнительный орган юридического лица

#Представительством юридического лица является:

Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, представляющее интересы юридического лица и осуществляющее их защиту

Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть

Руководящий аппарат юридического лица

Обособленное подразделение юридического лица

Исполнительный орган юридического лица

**Тема 2.** Лицензирование деятельности в сфере обращения лекарственных средств.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

лицензия

лицензирование

лицензирующие органы

лицензиат

соискатель лицензии

лицензионные требования

место осуществления отдельного вида деятельности, подлежащего лицензированию

2. Вопросы для устного опроса:

1. Основные нормативные документы в сфере лицензирования. Цели и задачи лицензирования, критерии определения лицензируемых видов деятельности.
2. Принципы лицензирования. Основные понятия. Действие лицензии. Основные виды лицензирования в медицинских и фармацевтических организациях. Порядок предоставления лицензии.
3. Порядок предоставления дубликата и копии лицензии. Порядок приостановления, возобновления действия лицензии и аннулирования лицензии.

4. Порядок переоформления лицензии. Порядок прекращения действия лицензии. Электронные документы. Лицензионное дело. Порядок формирования государственного информационного ресурса.
5. Лицензионные требования, санкции за их нарушение.
6. Лицензионный контроль (регламентирующие нормативные документы, организация и проведение плановой, внеплановой проверки, документарная и выездная проверки, срок проведения проверки, ограничения при проведении и порядок оформления результатов проверки).

### 3. Тестовые задания:

#Перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию, регламентируют:

99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»

61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»

Постановление Правительства РФ № 957 «Об организации лицензирования отдельных видов деятельности»

Постановление Правительства РФ № 1081 «О лицензировании фармацевтической деятельности»

Постановление Правительства РФ № 1085 «О лицензировании деятельности по обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, культивированию наркосодержащих растений»

#К целям лицензирования не относится:

Установление лицензируемых видов деятельности

Предотвращение ущерба правам, законным интересам граждан

Предотвращение ущерба жизни или здоровью граждан

Предотвращение ущерба обороне и безопасности государства

Предотвращение ущерба окружающей среде, объектам культурного наследия народов РФ

#Лицензионные требования – это:

Совокупность требований, которые установлены положениями о лицензировании конкретных видов деятельности, основаны на соответствующих требованиях законодательства РФ и направлены на обеспечение достижения целей лицензирования

Совокупность требований законодательства РФ, направленных на обеспечение достижения целей лицензирования

Совокупность требований, которые установлены положениями о лицензировании конкретных видов деятельности

Совокупность требований, установленных Федеральным законом о лицензировании отдельных видов деятельности и направленных на обеспечение достижения целей лицензирования

Совокупность требований, основанных на соответствующих требованиях законодательства РФ

#Лицензирующие органы - это:

Уполномоченные федеральные органы исполнительной власти и (или) их территориальные органы, органы исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющие лицензирование

Органы исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющие

лицензирование

Уполномоченные федеральные органы исполнительной власти и (или) их территориальные органы

Органы исполнительной власти субъектов РФ

Профессиональные ассоциации и образовательные учреждения

#Лицензированием фармацевтической деятельности, осуществляемой организациями оптовой торговли лекарственными средствами, предназначенными для медицинского применения, и аптеками федеральных организаций здравоохранения, занимается:

Росздравнадзор

Органы исполнительной власти субъектов РФ

Роспотребнадзор

Росприроднадзор

Росздравнадзор, Россельхознадзор

#Лицензированием фармацевтической деятельности, за исключением деятельности, осуществляемой организациями оптовой торговли лекарственными средствами, предназначенными для медицинского применения, и аптеками федеральных организаций здравоохранения, а также деятельности, осуществляемой в сфере обращения лекарственных средств, предназначенных для животных, занимаются:

Органы исполнительной власти субъектов РФ

Росздравнадзор, Россельхознадзор

Ростехнадзор

Росприроднадзор

Росздравнадзор

#Срок действия лицензии на фармацевтическую деятельность:

Бессрочно

1 год

3 года

5 лет

5 лет или бессрочно

#К сведениям, содержащимся в лицензии и решении о предоставлении лицензии, не относится:

Номер свидетельства о постановке на налоговый учет

Наименование лицензирующего органа

Срок действия лицензии

ИНН

Номер лицензии

#С момента принятия решения о рассмотрении документов лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии в срок, не превышающий:

45 рабочих дней

10 рабочих дней

30 календарных дней

30 рабочих дней

45 календарных дней

#Основанием для отказа в предоставлении лицензии является:

Наличие в представленных соискателем лицензии заявлении о предоставлении лицензии и (или) прилагаемых к нему документах недостоверной или искаженной информации; установленное в ходе проверки несоответствие соискателя лицензии лицензионным требованиям

Наличие в представленных соискателем лицензии заявлении о предоставлении лицензии и (или) прилагаемых к нему документах недостоверной или искаженной информации и нецелесообразность осуществления деятельности

Установленное в ходе проверки нарушение правильности оформления документов

Установленное в ходе проверки несоответствие соискателя лицензии лицензионным требованиям

Величина объема продукции (работ, услуг), произведенной или планируемой для производства соискателем лицензии

#В случае реорганизации юридического лица в форме преобразования для переоформления лицензии лицензиат обязан подать заявление в лицензирующий орган:

Не позднее 15 дней со дня внесения соответствующих изменений в Единый государственный реестр юридических лиц

Незамедлительно со дня внесения изменений в Единый государственный реестр юридических лиц

Не позднее 10 дней со дня внесения соответствующих изменений в Единый государственный реестр юридических лиц

Не позднее 30 дней со дня внесения соответствующих изменений в Единый государственный реестр юридических лиц

Не позднее 45 дней со дня внесения соответствующих изменений в Единый государственный реестр юридических лиц

#С момента принятия лицензирующим органом решения о переоформлении лицензии при изменении адресов мест осуществления деятельности, перечня выполняемых работ, оказываемых услуг переоформление лицензии осуществляется в срок, не превышающий:

30 рабочих дней

10 рабочих дней

30 календарных дней

45 рабочих дней

45 календарных дней

#Лицензия не подлежит переоформлению в случаях:

Увольнения работников или принятия на работу новых сотрудников, или перемещения работников с одной должности на другую

Реорганизации юридического лица в форме преобразования

Изменения наименования или места нахождения юридического лица

Изменение имени или места жительства индивидуального предпринимателя

Изменения адресов мест осуществления лицензируемого вида деятельности

#Перед проведением внеплановой выездной проверки лицензиата требуется согласование с органом прокуратуры, если она проводится на основании:

Поступления в лицензирующий орган обращений, заявлений граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, юридических лиц, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, средств массовой информации о фактах грубых нарушений лицензиатом лицензионных требований

Истечения срока исполнения лицензиатом ранее выданного лицензирующим органом предписания об устранении выявленного нарушения лицензионных требований

Истечения срока, на который было приостановлено действие лицензии

Наличия ходатайства лицензиата о проведении лицензирующим органом внеплановой выездной проверки в целях установления факта досрочного исполнения предписания лицензирующего органа

Наличия приказа (распоряжения), изданного лицензирующим органом в соответствии с поручением Президента РФ или Правительства РФ

#Предметом документальных, плановых и внеплановых выездных проверок лицензиата не являются:

Сведения, составляющие коммерческую тайну, в соответствии с законодательством РФ

Сведения о деятельности

Сведения о стоянии используемых при осуществлении лицензируемого вида деятельности помещений, зданий, сооружений, технических средств, оборудования, иных объектов

Сведения о соответствии работников лицензиата лицензионным требованиям

Выполняемые работы, оказываемые услуги, принимаемые лицензиатом меры по соблюдению лицензионных требований, исполнению предписаний об устранении выявленных нарушений лицензионных требований

#В случае административного приостановления деятельности лицензиата действие лицензии возобновляется лицензирующим органом со дня:

Следующего за днем истечения срока административного приостановления деятельности лицензиата или следующего за днем досрочного прекращения исполнения административного приостановления деятельности лицензиата по решению суда

Следующего за днем истечения срока административного приостановления деятельности лицензиата

Следующего за днем истечения срока предписания

Следующего за днем предоставления лицензиатом информации об устранении нарушений лицензионных требований в лицензирующий орган

Следующего за днем досрочного прекращения исполнения административного приостановления деятельности лицензиата по решению суда

#Лицензия может быть аннулирована

По решению суда на основании заявления лицензирующего органа  
По решению лицензирующего органа  
По решению суда на основании заявлений государственных надзорных и контрольных органов  
По решению лицензиата  
По решению органа исполнительной власти субъекта РФ  
#К информации, содержащейся в реестре лицензий, не относятся:  
Сведения о профессиональной подготовке сотрудников  
Сведения о регистрации лицензии  
Основание и срок приостановления и возобновления действия лицензии  
Основание и дата аннулирования лицензии  
Сведения о выдаче документа, подтверждающего наличие лицензии  
#Срок предоставления лицензирующим органом информации из реестра лицензий:  
Не более 5 рабочих дней со дня поступления соответствующего заявления  
Не более 30 календарных дней со дня поступления соответствующего заявления  
Не более 10 рабочих дней со дня поступления соответствующего заявления  
Не более 15 рабочих дней со дня поступления соответствующего заявления  
Не более 45 рабочих дней со дня поступления соответствующего заявления  
#За выдачу дубликата лицензии:  
+Взимается государственная пошлина в размере 750 руб.  
Оплата не взимается  
Взимается оплата в размере 100 руб.  
Взимается государственная пошлина в размере 3500 руб.  
Взимается государственная пошлина в размере 600 руб.  
#За предоставление лицензии:  
Взимается государственная пошлина в размере 7500 руб.  
Государственная пошлина не взимается  
Взимается государственная пошлина в размере 3500 руб.  
Взимается государственная пошлина в размере 750 руб.  
Взимается государственная пошлина в размере 600 руб.  
#За переоформление лицензии в связи с изменением адресов мест осуществления лицензируемого вида деятельности, выполняемых работ, оказываемых услуг в составе лицензируемого вида деятельности:  
Взимается государственная пошлина в размере 3500 руб.  
Оплата не взимается  
Взимается оплата в размере 100 руб.  
Взимается государственная пошлина в размере 750 руб.  
Взимается государственная пошлина в размере 600 руб.  
#За выдачу лицензирующим органом заверенной копии лицензии:  
Взимается государственная пошлина в размере 750 руб.

Взимается государственная пошлина в размере 3500 руб.

Оплата не взимается

Взимается оплата в размере 100 руб.

Взимается государственная пошлина в размере 600 руб.

#Если для проведения внеплановой выездной проверки требуется согласование с органом прокуратуры:

Копия акта проверки направляется в орган прокуратуры в течение 5-ти рабочих дней со дня составления акта

Копия акта проверки направляется в орган прокуратуры в течение 3-х рабочих дней со дня составления акта

Копия акта проверки направляется в орган прокуратуры в течение 10-ти рабочих дней со дня составления акта

Копия акта проверки направляется в орган прокуратуры в день составления акта

Не требуется направления акта в орган прокуратуры

**Тема 3.** Контрольно-разрешительная система обеспечения качества лекарственных средств в РФ.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

технический регламент

стандартизация

отличительные признаки технического регламента и стандарта

оценка соответствия

подтверждение соответствия

сертификация

сертификат соответствия

декларирование

декларация о соответствии

референтный лекарственный препарат

воспроизведенный лекарственный препарат

терапевтическая эквивалентность

биоаналоговый лекарственный препарат

взаимозаменяемый лекарственный препарат

международное непатентованное наименование лекарственного средства

торговое наименование лекарственного средства

группировочное наименование лекарственного препарата

общая фармакопейная статья

фармакопейная статья

нормативная документация

нормативный документ

качество лекарственного средства



безопасность лекарственного средства  
эффективность лекарственного препарата  
серия лекарственного средства  
регистрационное удостоверение лекарственного препарата  
держатель или владелец регистрационного удостоверения лекарственного препарата  
регистрационный номер  
фальсифицированное лекарственное средство  
недоброкачественное лекарственное средство  
контрафактное лекарственное средство  
фармаконадзор  
комплексная оценка лекарственного препарата

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Контроль качества, эффективности и безопасности ЛС – одно из основных направлений государственного регулирования сферы обращения ЛС. Возникновение системы регулирования качества ЛС в России.
2. Техническое законодательство как основа деятельности по стандартизации и оценке соответствия (основной нормативный документ, 3 главных элемента технического регулирования, принципы технического регулирования). Понятие технического регламента, виды.
3. Стандартизация в сфере обращения ЛС (понятие, 4 этапа процедуры стандартизации, классификация в зависимости от сферы действия).
4. Отличительные признаки технического регламента и стандарта. Международная стандартизации (ISO, МЭК, МСЭ). Система GXP (GLP, GCP, GMP, GDP, GPP, GPrP).
5. ОСТ 91500.05.001-2000Г. «Стандарты качества ЛС. Общие положения» (содержание, понятие фармакопейной статьи предприятия (ФСП)), Международная Фармакопея, Европейская Фармакопея, Государственная фармакопея.
6. Оценка соответствия (понятие, участники, основные виды деятельности при оценке соответствия). Понятие сертификации и декларирования. Сертификация в РФ. Перечень продукции, подлежащей и не подлежащей декларированию.
7. Государственный контроль при обращении лекарственных средств. Государственная регистрация лекарственных препаратов. Государственный реестр лекарственных средств.
8. Участники системы изъятия из обращения лекарственных средств на территории Оренбургской области. источники информации по браку и фальсификации на территории Оренбургской области.

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

Назовите документы, удостоверяющие качество товаров аптечного ассортимента:

- таблеток для обработки зубных протезов,
- перчаток хирургических,
- презервативов,
- грелок резиновых,

- линз контактных,
- ваты медицинской,
- сывороток антитоксических,
- сывороток диагностических,
- анатоксинов,
- бактериофагов,
- иммуноглобулинов,
- вакцин.

**Тема 4.** Организация оптовой торговли лекарственными средствами.  
Логистика в фармацевтических организациях.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

логистика,  
логистические издержки,  
семь правил логистики  
наркотические лекарственные средства,  
психотропные лекарственные средства  
организация оптовой торговли лекарственными средствами  
продажа лекарственных средств организациями оптовой торговли  
стеллажная карта (обязательные реквизиты)  
зоны, которые должны быть предусмотрены в помещениях хранения  
субъектами обращения лекарственных препаратов

2. Вопросы для устного опроса:

1. Эволюция логистики. Понятие логистики. Взаимосвязь бизнес-процессов и ресурсов организации. Предмет и метод логистики.
2. Семь правил логистики. Виды логистики. Логистические издержки.
3. Организация оптовой торговли. Правила оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения.
4. Структура организации оптовой торговли лекарственными средствами.
5. Структура логистических процессов в организации оптовой торговли лекарственными средствами.
6. Особенности организации хранения лекарственных средств в складских помещениях.
7. Списки наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, сильнодействующих и ядовитых веществ (регламентирующие нормативные документы, характеристики, особенности).
8. Правила хранения лекарственных средств и медицинских изделий.
9. Перевозка лекарственных препаратов.

3. Тестовые задания:

#Требования Приказа № 377 не распространяются на правила хранения:  
Лекарственного растительного сырья

Резиновых изделий

Пластмассовых изделий

Перевязочных средств и вспомогательного материала

Изделий медицинской техники

#Правила хранения лекарственных средств распространяются на:

Все перечисленные организации и лица

Производителей лекарственных средств

Организации оптовой торговли лекарственными средствами

Аптечные организации и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность

Медицинские организации и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на медицинскую деятельность, связанные с обращением ЛС

#Приказ № 706н не включает:

Особенности хранения резиновых изделий

Общие требования к устройству и эксплуатации помещений хранения лекарственных средств

Общие требования к помещениям для хранения лекарственных средств и организации их хранения

Особенности организации хранения лекарственных средств в складских помещениях

Особенности хранения отдельных групп лекарственных средств в зависимости от физических и физико-химических свойств, воздействия на них различных факторов внешней среды

#Термометры и гигрометры в помещении для хранения должны находиться на расстоянии от дверей, окон и отопительных приборов не менее:

3 метров

1 метра

2 метров

1,5 – 1,7 метров

4 метров

#Показания термометров и гигрометров в помещениях хранения должны регистрироваться:

1 раз в сутки

2 раза в сутки

По мере необходимости

2 раза в месяц

1 раз в неделю

#В помещениях для хранения лекарственные средства размещают с учетом:

Всех перечисленных факторов

Физико-химических свойств лекарственных средств

Фармакологических групп (для аптечных и медицинских организаций)

Способа применения (внутреннее, наружное)

Агрегатного состояния фармацевтических субстанций (жидкие, сыпучие, газообразные)

#К обязательным реквизитам стеллажной карты не относится:

Количество

Наименование лекарственного средства

Номер серии и срок годности

Производитель лекарственного средства

Форма выпуска и дозировка лекарственного средства

#Комнатной температурой в соответствии с ГФ XIII считается:

15-25 градусов

18-20 градусов

2-25 градусов

20-25 градусов

18-25 градусов

#Температурный режим «прохладное место» в соответствии с ГФ XIII предполагает:

8-15 градусов

2-8 градусов

10-15 градусов

12-15 градусов

8-12 градусов

#Температурный режим «холодное место» в соответствии с ГФ XIII предполагает:

2-8 градусов

8-15 градусов

2-15 градусов

2-10 градусов

не ниже 2 градусов

#К лекарственным средствам, требующим защиты от улетучивания и высыхания относятся:

+Растворы аммиака, формальдегида, карболовой кислоты

Эфирные и жирные масла

Очень легко растворимые лекарственные средства

Гипс жжёный, горчица и горчичники

Иммунобиологические препараты

#К лекарственным средствам, требующим защиты от действия света, относятся:

Витамины и витаминные препараты, органопрепараты, кортикостероиды

Иммунобиологические препараты

Антибиотики, ферменты

Иодоформ, перекись водорода, хлорамины

Гормональные препараты

#К лекарственным средствам, требующим защиты от воздействия влаги, относятся:

Лекарственное растительное сырьё, сухие экстракты, калия ацетат

Эфирные масла, жирные масла, производные фенотиазина (аминазин)

Спирт этиловый любой концентрации

Растворы аммиака, формальдегида, карболовой кислоты

Мази на жирной основе

#К лекарственным средствам, требующим защиты от воздействия повышенной температуры, относится:

Органопрепараты, антибиотики, иммунологические препараты

Сухие органопрепараты и сухие экстракты

Соли йодисто- и бромистоводородной кислот

Настойки, экстракты, концентраты (из растительного сырья)

Гипс жжёный, горчица и горчичники

#К лекарственным средствам, требующим защиты от воздействия пониженной температуры, относится:

Раствор инсулина

Окись магния

Парааминосалицилат натрия

Фенобарбитал

Прозерин

#ЛС, требующие защиты от света, хранят:

В таре оранжевого стекла, металлической таре, упаковке из алюминиевой фольги или полимерных материалов чёрного, коричневого или оранжевого цвета, в тёмном помещении или шкафах

В таре оранжевого стекла в тёмном помещении

В герметичной непроницаемой таре, по возможности заполненной доверху

В герметичной непроницаемой таре

В герметичной таре из стекла, металла, алюминиевой фольги, толстостенной пластмассовой таре; в прохладном месте

#ЛС, требующие защиты от влаги, хранят:

В герметичной таре из стекла, металла, алюминиевой фольги, толстостенной пластмассовой таре; в прохладном месте

В таре оранжевого стекла, металлической таре, упаковке из алюминиевой фольги или полимерных материалов чёрного, коричневого или оранжевого цвета, в тёмном помещении или шкафах

В таре оранжевого стекла в тёмном помещении

В герметичной непроницаемой таре, по возможности заполненной доверху

В герметичной непроницаемой таре

#ЛС, требующие защиты от улетучивания и высыхания, хранят:

В герметичной таре из стекла, металла, алюминиевой фольги, толстостенной пластмассовой таре; в прохладном месте

В таре оранжевого стекла, металлической таре, упаковке из алюминиевой фольги или полимерных материалов чёрного, коричневого или оранжевого цвета; в тёмном помещении или шкафах

В таре оранжевого стекла в тёмном помещении

В герметичной непроницаемой таре, по возможности заполненной доверху

В герметичной непроницаемой таре

#ЛС, требующие защиты от воздействия газов, хранят:

В герметичной непроницаемой таре, по возможности заполненной доверху

В таре оранжевого стекла, металлической таре, упаковке из алюминиевой фольги или полимерных материалов чёрного, коричневого или оранжевого цвета; в тёмном помещении или шкафах

В таре оранжевого стекла в тёмном помещении

В герметичной таре из стекла, металла, алюминиевой фольги, толстостенной пластмассовой таре; в прохладном месте

В герметичной непроницаемой таре

#Дезинфицирующие средства следует хранить

В герметично укупоренной таре в изолированном помещении вдали от помещений хранения пластмассовых, резиновых и металлических изделий и дистилляционной

В герметично укупоренной таре

В изолированном помещении

Вдали от помещений хранения пластмассовых, резиновых и металлических изделий и дистилляционной

В изолированном помещении вдали от помещений хранения пластмассовых, резиновых и металлических изделий и дистилляционной

#Нерасфасованное лекарственное растительное сырьё хранится:

В сухом, хорошо проветриваемом помещении в плотно закрытой таре

В сухом, хорошо проветриваемом помещении

В сухом помещении в плотно закрытой таре

В помещении с влажностью не более 50% в плотно закрытой таре

В проветриваемом помещении в плотно закрытой таре

#Резиновые медицинские изделия следует хранить:

При температуре 0-20 градусов и влажности не менее 65% в защищенном от действия прямых солнечных лучей месте

При температуре 15-25 градусов и влажности не менее 65% в защищенном от действия прямых солнечных лучей месте

При комнатной температуре и влажности не более 50% в защищенном от действия прямых солнечных лучей месте

В прохладном влажном помещении в защищенном от действия прямых солнечных лучей месте

В сухом прохладном помещении в защищенном от действия прямых солнечных лучей месте

#Пластмассовые изделия следует хранить:

При влажности менее 65%

При влажности не менее 65%

Влажность не имеет значения

При влажности не менее 65%

При влажности менее 80%

#Эластичность резиновых перчаток восстанавливают:

Погружая на 15 минут в 5% раствор аммиака, затем в тёплую воду с 5% глицерина

Погружая на 15 минут в 5% раствор глицерина, затем в тёплую воду с 5% аммиака

Погружая в 5% раствор глицерина, затем в тёплую воду

Погружая в 5% раствор аммиака, затем в тёплую воду

Погружая в тёплую воду с 5% глицерина

#При хранении резиновых изделий для поддержания в сухих помещениях повышенной влажности рекомендуется ставить сосуды с:

С 2% водным раствором карболовой кислоты

С 2% водным раствором формалина

С 5% раствором глицерина

С углекислым аммонием

С хлороформом

#На рабочих местах производственных помещений легковоспламеняющиеся и легкогорючие лекарственные средства могут храниться в количествах не превышающих:

Сменную потребность

Недельный запас

Суточную потребность

5-дневный запас

Месячный запас

#Аптечные организации могут хранить фармацевтические субстанции, обладающие легковоспламеняющимися и горючими свойствами, во встроенных несгораемых шкафах вне отдельных помещений

10 кг

50 кг

100г

1 кг

500кг

#Помещения для хранения фармацевтических субстанций, обладающих легковоспламеняющимися и горючими свойствами, в количествах свыше 100 кг:

Должны находиться в отдельно стоящем здании

Должны находиться в отдельных помещениях организации

Должны храниться по договору со специализированной организацией

Должны храниться в несгораемых шкафах в отдельных помещениях организации

Должны храниться в стеклянной или металлической таре

#Большие металлические емкости с этиловым спиртом заполняются не более чем на:

75%

90%

95%

50%

30%

#Не допускается совместное хранение легковоспламеняющихся лекарственных средств:

Со всеми перечисленными веществами

С минеральными кислотами

С сжатыми и сжиженными газами

С легкогорючими веществами

С щелочами

#К огнеопасным лекарственным средствам не относится:

Нитроглицерин

Спирт и спиртовые растворы

Органические масла

Хлорэтил

Спиртовые и эфирные настойки, экстракты

#К взрывоопасным лекарственным средствам относятся:

Калия перманганат

Нитроглицерин

Коллодий

Глицерин

Сера

#К первой категории помещений хранения НС и ПВ относят

Помещения хранения организаций оптовой торговли ЛС

Помещения АО, предназначенные для хранения 3-месячного или 6-месячного запаса НС и ПВ

Помещения МО, предназначенные для хранения 15-дневного запаса НС и ПВ Списка II и месячного запаса ПВ Списка III

Помещения МО, предназначенные для хранения суточного запаса НС и ПВ Списка II и трехдневного запаса ПВ Списка III

Помещения МО, предназначенные для хранения неиспользованных НС, принятых от родственников умерших больных

#К второй категории помещений хранения НС и ПВ относят

Помещения АО, предназначенные для хранения 3-месячного или 6-месячного запаса НС и ПВ

Помещения хранения организаций оптовой торговли ЛС

Помещения МО, предназначенные для хранения 15-дневного запаса НС и ПВ Списка II и месячного запаса ПВ Списка III

Помещения МО, предназначенные для хранения суточного запаса НС и ПВ Списка II и трехдневного запаса ПВ Списка III

Помещения МО, предназначенные для хранения неиспользованных НС, принятых от родственников умерших больных

#К третьей категории помещений хранения НС и ПВ относят

Помещения МО, предназначенные для хранения 15-дневного запаса НС и ПВ Списка II и месячного запаса ПВ Списка III

Помещения АО, предназначенные для хранения 3-месячного или 6-месячного запаса НС и ПВ

Помещения хранения организаций оптовой торговли ЛС

Помещения МО, предназначенные для хранения суточного запаса НС и ПВ Списка II и трехдневного запаса ПВ Списка III

Помещения МО, предназначенные для хранения неиспользованных НС,



принятых от родственников умерших больных

#Сильнодействующие и ядовитые лекарственные средства, не находящиеся под международным контролем, хранятся:

В металлических шкафах, опечатываемых и опломбируемых в конце рабочего дня

В металлических или деревянных шкафах, опечатываемых и опломбируемых в конце рабочего дня

В сейфах

В деревянных шкафах

В металлических шкафах или сейфах

**Тема 5.** Виды аптечных организаций. Товаропроводящая сеть. Мерчандайзинг в аптечных организациях.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

аптечные организации

мерчандайзинг,

комплекс marketing mix, «золотой треугольник» мерчандайзинга,

основные правила мерчандайзинга

2. Вопросы для устного опроса:

1. Организации, осуществляющие фармацевтическую деятельность как элементы товаропроводящей сети лекарственных средств. Аптечные организации.
2. Требования, предъявляемые к помещениям аптечных организаций.
3. Требования, предъявляемые к оснащению и оборудованию аптечных организаций.
4. Требования, предъявляемые к персоналу аптечных организаций.
5. Основные функции аптечных организаций, состав помещений и оснащение аптечных организаций.
6. Мерчандайзинг. Особенности мерчандайзинга на фармацевтическом рынке.
7. Составляющие комплекса маркетинга. Основные правила мерчандайзинга

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

Аптека получила:

- ингаляторы
- тонометры
- минеральную воду
- парфюмерно-косметическую продукцию
- грелки резиновые
- лекарственное растительное сырье.

Как производить предпродажную подготовку?

4. Тестовые задания:

#На площадях аптечной организации  
не допускается размещение подразделений, функционально не  
связанных с аптечной организацией  
могут быть размещены другие организации по распоряжению  
руководителя аптечной организации  
могут располагаться любые иные организации  
могут располагаться любые организации, получившие разрешение  
арендодателя  
допускается размещение подразделений других аптек  
#Не требуется указывать на вывеске аптечной организации  
номер и дату свидетельства о государственной регистрации  
юридического лица или индивидуально предпринимателя  
организационно-правовую форму субъекта розничной торговли  
полное и сокращенное наименование субъекта розничной торговли  
вид аптечной организации  
режим работы аптечной организации  
#При закрытии аптечной организации (плановый санитарный день,  
ремонт и т.д.) население извещается об этом  
за 2 дня до закрытия аптечной организации  
за 1 день до закрытия аптечной организации  
за 3 дня до закрытия аптечной организации  
за 4 дня до закрытия аптечной организации  
за 5 дней до закрытия аптечной организации  
#Окна аптечной организации, расположенные на солнечной стороне,  
должны быть снабжены  
солнцезащитными устройствами  
тюлевыми занавесками  
занавесками из плотного портьерного материала  
любым подручным солнцезащитным материалом  
не допускается расположение окон аптечной организации на солнечной  
стороне  
#Отделка производственных помещений аптеки допускает  
использование материалов, допускающих влажную уборку с  
применением дезсредств  
использование бумажных обоев  
использование ковровых покрытий  
использование паркета  
использование любых материалов  
#В моечной комнате аптеки не допускается размещение раковины для  
мытья личной посуды персонала  
мытья посуды, предназначенной для приготовления инъекционных  
растворов и глазных капель  
мытья посуды, предназначенной для приготовления внутренних  
лекарственных форм  
мытья посуды, предназначенной для приготовления наружных  
лекарственных форм

мытья рук персонала

#Не допускается наличие раковин

в ассистентской-асептической

в шлюзах асептического блока

заготовочной

ассистентской

моечной

#Асептический блок

должен размещаться в изолированном отсеке и исключать перекрещивание «чистых» и «грязных» потоков

должен размещаться в изолированном отсеке на площадях аптеки

может иметь совмещенный вход с другими производственными помещениями аптеки

должен быть функционально соединен с помещениями хранения аптеки

должен быть функционально соединен с ассистентской комнатой аптеки

#Для регулирования температурного режима в асептическом блоке

необходимо предусмотреть приточно-вытяжную вентиляцию

необходимо предусмотреть приточную вентиляцию

использовать естественную вентиляцию (через форточки и фрамуги)

установить вентилятор

необходимо предусмотреть вытяжную вентиляцию

#Периодичность проведения санитарного дня в аптечной организации

1 раз в месяц

1 раз в смену

1 раз в неделю

ежедневно

ежеквартально

#Периодичность проведения генеральной уборки в производственных помещениях аптечной организации

1 раз в неделю

1 раз в смену

1 раз в месяц

ежедневно

ежеквартально

#Периодичность проведения очистки потолков от пыли в аптечной организации

1 раз в месяц

1 раз в смену

1 раз в неделю

ежедневно

ежеквартально

#Периодичность проведения очистки стекол и пространства между ними в аптечной организации

1 раз в месяц

1 раз в смену

1 раз в неделю

ежедневно  
ежеквартально  
#Периодичность уборки оборудования производственных помещений и торгового зала в аптечной организации  
ежедневно  
1 раз в смену  
1 раз в неделю  
1 раз в месяц  
ежеквартально  
#Периодичность уборки шкафов для хранения лекарственных средств в помещениях хранения аптечной организации  
1 раз в неделю  
1 раз в смену  
1 раз в месяц  
ежедневно  
ежеквартально  
#Уборка помещений асептического блока аптеки  
1 раз в смену  
1 раз в неделю  
1 раз в месяц  
ежедневно  
ежеквартально  
#Генеральная уборка помещений асептического блока  
1 раз в неделю  
1 раз в смену  
1 раз в месяц  
ежедневно  
ежеквартально  
#Удаление из помещений аптечной организации отходов производства и мусора  
1 раз в смену  
1 раз в неделю  
1 раз в месяц  
ежедневно  
ежеквартально  
#Санобработка (в т.ч. чистка и дезинфекция) раковин для мытья рук, санузлов и контейнеров для мусора в аптечной организации  
ежедневно  
1 раз в смену  
1 раз в неделю  
1 раз в месяц  
ежеквартально  
#Указать последовательность стадий при уборке асептического блока аптеки  
стены и двери, оборудование, полы  
оборудование, стены и двери, полы

оборудование, полы, стены и двери  
полы, оборудование, стены и двери  
двери, полы, стены и оборудование

#Для изготовления не инъекционных стерильных лекарственных форм  
используется

вода очищенная стерильная  
вода очищенная  
вода для инъекций  
вода деминерализованная  
тип воды не имеет значение

#Для изготовления не инъекционных нестерильных лекарственных  
форм используется

вода очищенная  
вода очищенная стерильная  
вода для инъекций  
вода деминерализованная  
тип воды не имеет значение

#Для изготовления инъекционных лекарственных форм используется

вода для инъекций  
вода очищенная  
вода очищенная стерильная  
вода деминерализованная  
тип воды не имеет значение

#Воду очищенную используют и хранят

не более 3 суток  
не более 1 суток  
не более 2 суток  
не более 4 суток  
не более 5 суток

#Воду для инъекций используют и хранят

не более 1 суток  
не более 2 суток  
не более 3 суток  
не более 4 суток  
не более 5 суток

#Вспомогательный материал в закрытом виде хранят

не более 3 суток  
не более 1 суток  
не более 2 суток  
не более 4 суток  
не более 5 суток

#Вскрытый вспомогательный материал хранят

не более 1 суток  
не более 2 суток  
не более 3 суток  
не более 4 суток

не более 5 суток

#Стерильную аптечную посуду для асептического блока хранят

не более 1 суток

не более 2 суток

не более 3 суток

не более 4 суток

не более 5 суток

#Стерильную аптечную посуду для ассистентской хранят

не более 3 суток

не более 1 суток

не более 2 суток

не более 4 суток

не более 5 суток

#Очистка от пирогенных веществ стеклянных трубок и сосудов для воды в аптеке проводится

подкисленным раствором калия перманганата

6% раствором перекиси водорода

раствором формалина

раствором кислоты карболовой

изотоническим раствором натрия хлорида

#К объектам микробиологического контроля в аптеках не относятся

продукты питания персонала

исходные, промежуточные и готовые продукты

вспомогательные вещества и материалы

руки и санитарная одежда персонала

воздух и поверхности помещений и оборудования

**Тема 6.** Особенности реализации и отпуска лекарственных препаратов и других товаров фармацевтического ассортимента. Обеспечение лекарственными средствами граждан, имеющих право на социальную помощь.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;

- устный опрос;

- решение проблемно-ситуационных задач;

- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

рецепт на ЛП

требование МО

формы рецептурных бланков и требования к их заполнению

предельно допустимое количество отдельных наркотических и психотропных

ЛП для выписывания на один рецепт

рекомендованное количество отдельных ЛП для выписывания на один рецепт

паллиативная медицинская помощь

порядок оформления и хранения требований-накладных

порядок хранения рецептурных бланков [9-11]

отметки, проставляемые фармацевтическим работником при отпуске ЛП из АО

сроки действия рецептов

сроки обслуживания рецептов

сроки хранения рецептов

нарушение первичной и вторичной упаковки ЛП при отпуске из АО

информация о ЛП, предоставляемая фармацевтическим работником при отпуске из АО

выдача сигнатуры

требования, предъявляемые к вывеске АО

размещение на витринах ЛП, отпускаемых без рецептов и по рецептам

информация в торговой зоне АО в удобном для обозрения покупателя месте

информация о ЛП, которую фармацевтический работник не вправе скрывать от покупателя

сопроводительная документация на товар аптечного ассортимента, с которой фармацевтический работник может ознакомить покупателя по его требованию

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Организация работы аптеки по приёму рецептов, отпуску ЛП и других товаров фармацевтического ассортимента (виды отпуска, основные нормативные документы, отделы аптеки, специалисты аптеки, осуществляющих приём рецептов и отпуск лекарств). Оборудование и оснащение рабочих мест провизоров и фармацевтов по приёму рецептов и отпуску ЛП и других товаров фармацевтического ассортимента.
2. Технология отпуска ЛП по рецептам (рецепт, признаки рецепта, процедуры технологии отпуска). Фармацевтическая экспертиза рецепта (этапы, обязательные и дополнительные реквизиты, порядок проведения). Порядок отпуска ЛП по льготным рецептам.
3. Порядок изготовления и распределения специальных рецептурных бланков на наркотические и психотропные ЛП. Специальный рецептурный бланк (форма 107/У-НП). Правила оформления формы 107/У-НП.
4. Формы рецептурных бланков 148-1/у-88, 148-1/у-04(л), 107-1/у. Порядок назначения и выписывания лекарственных препаратов. Порядок оформления рецептурных бланков на ЛП, их учета и хранения.
5. Порядок оформления требований-накладных в аптечную организацию на получение лекарственных препаратов для медицинских организаций.
6. Формы рецептурных бланков 1-МИ, 2-МИ, 3-МИ. Порядок назначения и выписывания медицинских изделий. Порядок оформления рецептурных бланков на медицинские изделия, их учета и хранения.
7. Порядок отпуска ЛП для медицинского применения, в том числе иммунобиологических ЛП, аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность.
8. Порядок отпуска лекарственных препаратов, содержащих малые количества наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.

9. Правила регистрации операций, связанных с обращением лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному учету, и оформление отчетов.
10. Процессы деятельности субъекта розничной торговли товарами аптечного ассортимента.
11. Реализация товаров аптечного ассортимента.
12. Проведение оценки деятельности АО (внутреннего аудита)

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Проведите фармацевтическую экспертизу требования-накладной от медицинской организации в аптеку (5 задач).
2. Проведите фармацевтическую экспертизу рецепта (5 задач).
3. Аптека получила следующие лекарственные препараты:
  - Омнопон, раствор
  - Фенобарбитал, таблетки
  - Циклопентолат-СОЛОфарм, капли глазные
  - Промедол, раствор
  - Тропикамид, капли глазные
  - Омнадрен 250, раствор
  - Морфин, раствор
  - Таргин, таблетки
  - Бупраксон, таблетки
  - Бупранал, раствор
  - Налбуфин, раствор для инъекций
  - Нитразепам, табл.
  - Коаксил, табл. п/о
  - Реланиум, раствор для в/в и в/м введения
  - Каффетин, табл.
  - Калия перманганат, пор.

Разместите товар по местам хранения и зарегистрируйте в соответствующих документах.

### 4. Тестовые задания:

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании наркотических и психотропных лекарственных препаратов списка II Перечня в виде трансдермальных терапевтических систем

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании наркотических лекарственных препаратов списка II Перечня, содержащих наркотическое средство в сочетании с антагонистом опиоидных рецепторов

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)



№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании психотропных веществ, внесенных в список III Перечня, зарегистрированных в установленном порядке в качестве лекарственных препаратов

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании лекарственных препаратов, обладающих анаболической активностью (в соответствии с основным фармакологическим действием)

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании лекарственных препаратов, указанных в пункте 5 приказа МЗ РФ от 17.05.2012 № 562н

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании, если лекарственный препарат индивидуального изготовления, содержит НС или ПВ списка II Перечня, и другие фармакологические активные вещества в дозе, не превышающей ВРД, и при условии, что этот комбинированный лекарственный препарат не является наркотическим или психотропным лекарственным препаратом списка II Перечня

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#Укажите форму рецептурного бланка, используемую при назначении и выписывании лекарственных препаратов, указанных в пункте 4 приказа МЗ РФ от 17.05.2012 № 562н

№ 107-1/у

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

#Медицинским работникам разрешается выписывать рецепты:  
на психотропные вещества, внесенные в список III Перечня, зарегистрированные в качестве лекарственных препаратов, в целях применения для лечения наркомании

на лекарственные препараты при отсутствии медицинских показаний  
на лекарственные препараты, не зарегистрированные на территории Российской Федерации

на лекарственные препараты, которые в соответствии с инструкцией по медицинскому применению используются только в медицинских организациях

на наркотические средства и психотропные вещества, внесенные в список II Перечня, зарегистрированные в качестве лекарственных препаратов, в целях применения для лечения наркомании

#Индивидуальным предпринимателям, осуществляющим медицинскую деятельность, запрещается выписывать рецепты

на наркотические средства и психотропные вещества, внесенные в списки II и III Перечня

на лекарственные препараты для медицинского применения, содержащие кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества

на сильнодействующие вещества

на ядовитые вещества

на прегабалин, тропикамид и циклопентолат

#Рецепты, выписанные на рецептурном бланке формы № 148-1/у-88, действительны в течение

15 дней со дня выписывания

10 дней со дня выписывания

30 дней со дня выписывания

60 дней со дня выписывания

90 дней со дня выписывания

#Рецепты, выписанные на рецептурном бланке формы № 107-1/у-НП, действительны в течение

15 дней со дня выписывания

10 дней со дня выписывания

30 дней со дня выписывания

60 дней со дня выписывания

90 дней со дня выписывания

#Количество выписываемых наркотических и психотропных лекарственных препаратов списков II и III Перечня, иных лекарственных препаратов, подлежащих предметно-количественному учету, при оказании пациентам первичной медико-санитарной помощи и паллиативной медицинской помощи может быть увеличено

в 2 раза по сравнению с ПДК

в 3 раза по сравнению с ПДК

в 4 раза по сравнению с ПДК

в 5 раз по сравнению с ПДК

в 10 раз по сравнению с ПДК

#При выписывании из медицинской организации пациента, имеющего соответствующие медицинские показания и направляемого для продолжения лечения в амбулаторных условиях, могут назначаться либо выдаваться одновременно с выпиской из истории болезни наркотические и психотропные лекарственные препараты списков II и III Перечня, сильнодействующие лекарственные препараты на срок приема пациентом

до 5 дней

до 10 дней

до 1 месяца

до 3 месяцев

до 1 года

#Комбинированные лекарственные препараты, содержащие кодеин или его соли в количестве до 20 мг, выписываются на рецептурном бланке

№ 148-1/у-88

№ 107-1/у-НП

№ 148-1/у-04 (л)

№ 148-1/у-06 (л)

№ 107-1/у

#В аптечных организациях требования-накладные медицинских организаций на отпуск наркотических средств и психотропных веществ списков II и III хранятся

в течение 5 лет

в течение 1 года

в течение 3 лет

в течение 10 лет

не подлежат хранению

#Не допускается использование компьютерных технологий при выписывании рецептов формы

№ 107-1/у-НП

№148-1/у-06

№148-1/у-88

№107-1/у

№148-1/у-04

#Правила отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения, в том числе иммунобиологических лекарственных препаратов, аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность, регламентирует

приказ минздрава россии № 403н

приказ минздравсоцразвития россии № 785

приказ минздрава россии № 1175н

федеральный закон 99-фз

федеральный закон 61-фз

#Порядок отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения по требованию-накладной медицинской организации регламентирует

приказ минздрава россии № 403н  
приказ минздравсоцразвития россии № 785  
приказ минздравсоцразвития россии № 110  
федеральный закон 61-фз  
федеральный закон 99-фз

#Отпуск лекарственных препаратов без рецептов осуществляется аптеками; аптечными пунктами; аптечными киосками; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

аптеками; аптечными магазинами; аптечными киосками; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

аптеками; аптечными пунктами; аптечными киосками; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на медицинскую деятельность

аптеками; аптечными магазинами; фельдшерско-акушерскими пунктами; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на медицинскую деятельность

аптеками; аптечными киосками; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на медицинскую деятельность

#Отпуск лекарственных препаратов по рецептам осуществляется

аптеками; аптечными пунктами; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

аптеками; аптечными киосками; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

аптеками; аптечными магазинами; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

аптеками; аптечными пунктами; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на медицинскую деятельность

аптечными киосками; аптечными пунктами; индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

#Отпускать наркотические средства и психотропные вещества, включенные в перечень психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, разрешается

аптека

индивидуальным предпринимателям, имеющими лицензию на медицинскую деятельность

аптечным киоскам

аптечным магазинам

индивидуальным предпринимателям, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность

#Для осуществления отпуска наркотических средств и психотропных веществ, включенных в перечень психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, аптеке требуется лицензия в

соответствии

с постановлением правительства рф № 1085

с постановлением правительства рф № 1081

с постановлением правительства рф № 957

с федеральным законом 61-фз

с федеральным законом 323-фз

#По рецептам, выписанным на рецептурных бланках формы № 107/у-

НП, нельзя отпустить

фентанил 100 мкг/ч, трансдермальная терапевтическая система

морфина сульфат 100 мг, капсулы пролонгированного действия

бупренорфин 0,3 мг/мл, раствор для инъекций

промедол 25мг, таблетки

омнопон, раствор для подкожного введения

#По рецептам, выписанным на рецептурных бланках формы № 107/у-

НП, нельзя отпустить

кетамин 50мг/мл, раствор для внутривенного и внутримышечного введения

фентанил 50 мкг/ч, раствор для внутривенного и внутримышечного введения

омнопон, раствор для подкожного введения

морфин 10 мг/мл, раствор для подкожного введения

промедол 25мг, таблетки

#По рецептам, выписанным на рецептурных бланках формы № 148-1/у-

88, можно отпустить

клоназепам 25 мг, таблетки

промедол 25мг, таблетки

омнопон, раствор для подкожного введения

морфина сульфат 100 мг, капсулы пролонгированного действия

#По рецептам, выписанным на рецептурных бланках формы № 148-1/у-

88, можно отпустить

фентанил 100 мкг/ч, трансдермальная терапевтическая система

морфина сульфат 100 мг, капсулы пролонгированного действия

бупренорфин 0,3 мг/мл, раствор для инъекций

промедол 25мг, таблетки

фентанил 50 мкг/ч, раствор для внутривенного и внутримышечного

введения

#Срок обслуживания рецептов с пометкой «statim»

один рабочий день со дня обращения лица к субъекту розничной торговли

два рабочих дня со дня обращения лица к субъекту розничной торговли

пять рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной

торговли

десять рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной

торговли

пятнадцати рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной

торговли

#Срок обслуживания рецептов с пометкой «cito»  
два рабочих дня со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
один рабочий день со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
пять рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
десять рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
пятнадцати рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
#Рецепт на лекарственный препарат, входящий в минимальный ассортимент лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи, обслуживается в течение  
пяти рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
двух рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
одного рабочего дня со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
десяти рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
пятнадцати рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
#Рецепт на лекарственный препарат, отпускаемый бесплатно или со скидкой и не вошедший в минимальный ассортимент лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи, обслуживается в течение  
десяти рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
пяти рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
двух рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
одного рабочего дня со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
пятнадцати рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
#Рецепты на лекарственные препараты, назначаемые по решению врачебной комиссии, обслуживаются в течение  
пятнадцати рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
двух рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
одного рабочего дня со дня обращения лица к субъекту розничной торговли  
пяти рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли

торговли

десяти рабочих дней со дня обращения лица к субъекту розничной торговли

#При предъявлении рецепта на лекарственный препарат с превышением ПДК, провизор

отпускает то количество препарата, которое установлено нормативными документами как пдк

отпускает указанному лицу половину от установленного для данного препарата пдк

не имеет права отпускать по данному рецепту препарат

отпускает то количество препарата, которое выписал врач

гасит рецепт штампом «рецепт не действителен»

#При отпуске лекарственных препаратов по рецепту фармацевтический работник проставляет отметку на рецепте об отпуске лекарственного препарата с указанием

торгового наименования отпущенного лекарственного препарата

международного непатентованного наименования отпущенного лекарственного препарата

группировочного наименования отпущенного лекарственного препарата

химического наименования отпущенного лекарственного препарата

не ставит никаких отметок на рецепте

#При отпуске лекарственных препаратов по рецепту, выписанному на рецептурном бланке формы N 148-1/у-04 (л) или формы N 148-1/у-06 (л), лицу, приобретающему (получающему) лекарственные препараты, выдается заполненный корешок от рецепта

сигнатура

рецепт с пометкой «лекарственный препарат отпущен»

квитанция

накладная

#При отпуске наркотического и психотропного лекарственного препарата списка II на рецепте ставится

печать аптеки или аптечного пункта, в которой указано их полное наименование

штамп «отпущено»

штамп «повторно»

печать аптечной организации «для документов»

печать «для рецептов»

#При отпуске иммунобиологического лекарственного препарата фармацевтическому работнику следует дать разъяснения о необходимости доставки данного лекарственного препарата в медицинскую организацию при условии хранения в специальном термоконтейнере в срок, не превышающий

48 часов после его приобретения

24 часов после его приобретения

12 часов после его приобретения

36 часов после его приобретения

2 часа после его приобретения

#При отпуске иммунобиологического лекарственного препарата на рецепте или корешке рецепта, который остается у лица, приобретающего (получающего) лекарственный препарат, указывается

точное время (в часах и минутах) отпуска лекарственного препарата

информация о способе применения лекарственного препарата

информация о способе хранения лекарственного препарата

цена лекарственного препарата

информация о качестве лекарственного препарата

#Срок хранения рецептов на наркотические и психотропные лекарственные препараты списка II, психотропные лекарственные препараты списка III у субъекта розничной торговли

5 лет

3 года

10 лет

3 месяца

1 год

#Срок хранения рецептов на лекарственные препараты, отпускаемые бесплатно или со скидкой, у субъекта розничной торговли

3 года

5 лет

10 лет

3 месяца

1 год

#Срок хранения рецептов на лекарственные препараты, обладающие анаболической активностью (в соответствии с основным фармакологически действием), у субъекта розничной торговли

3 года

5 лет

10 лет

3 месяца

1 год

#Срок хранения рецептов на лекарственные препараты, относящиеся по АТХ-классификации к антипсихотическим средствам, не подлежащие предметно-количественному учету, у субъекта розничной торговли

3 месяца

3 года

5 лет

1 год

В аптеке не оставляются, возвращаются на руки лицу, приобретающему (получающему) лекарственный препарат

#Срок хранения рецептов на лекарственные препараты, относящиеся по АТХ-классификации к снотворным и седативным средствам, не подлежащие предметно-количественному учету, у субъекта розничной торговли

3 месяца

3 года

5 лет



1 год

в аптеке не оставляются, возвращаются на руки лицу, приобретающему (получающему) лекарственный препарат

#При отпуске лекарственного препарата фармацевтический работник информирует лицо, приобретающее (получающее) лекарственный препарат

все перечисленное верно

о режиме приема

о дозах его приема

о правилах хранения в домашних условиях

о взаимодействии с другими лекарственными препаратами

#При отпуске наркотических и психотропных лекарственных препаратов списка II, психотропных лекарственных препаратов списка III лицу, получившему лекарственный препарат, выдается

сигнатура

корешок от рецепта

рецепт с пометкой «лекарственный препарат отпущен»

квитанция

накладная

#Требования-накладные на наркотические и психотропные лекарственные препараты списка II, психотропные лекарственные препараты списка III, по которым отпущены лекарственные препараты, подлежат оставлению и хранению у субъекта розничной торговли

в течение 5 лет

в течение 3 лет

в течение 10 лет

в течение 1 года

не подлежат хранению в аптеке

#Требования-накладные на лекарственные препараты, подлежащие предметно-количественному учету, за исключением наркотических и психотропных лекарственных препаратов списка II, психотропных лекарственных препаратов списка III, по которым отпущены лекарственные препараты, подлежат оставлению и хранению у субъекта розничной торговли

в течение 3 лет

в течение 5 лет

в течение 10 лет

в течение 1 года

не подлежат хранению в аптеке

**Тема 7. Организация аптечного изготовления и внутриаптечного контроля качества лекарственных средств.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;

- устный опрос;

- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

оформление паспорта письменного контроля

оформление штангласов

сроки хранения лекарственных форм, изготовленных в аптеке  
оформление лекарственных форм, изготовленных в аптеке.

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Аптечное изготовление лекарственных препаратов (правовая основа, организация процесса изготовления). Особенности аптечного изготовления лекарственных препаратов, процедуры.
2. Анализ рецептуры и его использование для рациональной организации рабочих мест.
3. Нормативная база по организации процесса изготовления лекарственных препаратов (помещения и оснащение, кадры, осуществление деятельности).
4. Оценка качества лекарственных средств, изготавливаемых в аптеках.
5. Особенности стерилизации лекарственных средств, медицинских изделий, вспомогательных веществ, посуды.
6. Внутриаптечный контроль качества ЛС (правовая основа, цель, организация контроля). Нормативная база по организации внутриаптечного контроля качества ЛС (помещения и оснащение, кадры, осуществление деятельности)
7. Основные виды внутриаптечного контроля и предупредительные мероприятия.
8. Приёмочный контроль. Письменный контроль. Опросный контроль. Органолептический контроль. Физический контроль. Контроль при отпуске.
9. Химический контроль. Обязательный и выборочный качественный анализ.
10. Особые требования к изготовлению и контролю качества стерильных растворов.

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

В производственной аптеке были изготовлены нижеприведенные лекарственные препараты. Требуется определить, какие виды внутриаптечного контроля качества будут обязательными для данных лекарственных форм.

1. Вода для инъекций 10,0
2. Раствор эфедрина гидрохлорида 5% - 10 мл (для инъекций)
3. Раствор кислоты никотиновой 0,05% - 20 мл (новорожденному)
4. Раствор калия йодида 3% - 10 мл (капли глазные)
5. Раствор димедрола 2%-10 мл (для инъекций)
6. Мазь димедроловая 5% - 20,0
7. Раствор кальция хлорида 3% - 10 мл (капли глазные)
8. Раствор калия перманганата 5% - 10 мл (для обработки пупочной раны)
9. Раствор фурацилина 0,02% - 150 мл (стерильный раствор для наружного применения)
10. Раствор кальция глюконата 10% - 10 мл (для инъекций)

**Тема 8. Лекарственное обеспечение стационарных больных.**

### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

### 1. Вопросы для письменного опроса:

ответственность руководителя МО

функции заведующего отделением (кабинетом) МО в части лекарственного обеспечения стационарных больных

Учёт ЛП в МО, не имеющих аптек

Доверенность на получение материальных ценностей (регламентирующий документ, форма, применение и заполнение)

Расчётные нормативы потребности наркотических и психотропных ЛП

Нормативы потребления и нормы расхода спирта этилового

### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Основные формы лекарственного обеспечения стационарных больных. Цель и задачи фармацевтического обслуживания стационарных больных.
2. Основная задача аптек, обслуживающих стационарных больных, особенности функционирования аптек.
3. Нормативная база по организации обслуживания стационарных больных (помещения и оснащение, кадры, осуществление деятельности)
4. Создание формулярных списков

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Городская больница оказывает медицинскую помощь в стационарных условиях по профилю «акушерство и гинекология», используя при оказании помощи Промедол. При этом городская больница рассчитана на 50 коек. Рассчитайте потребность в Промедоле для профиля «акушерство и гинекология». Сделайте перерасчет, исходя из полученного количества в граммах на лекарственную форму. Возможно ли увеличение норматива потребности в наркотических средствах? Каким образом это необходимо оформить?
2. Городская больница оказывает медицинскую помощь в стационарных условиях по профилю «акушерское дело» и использует при оказании помощи Морфин. Рассчитайте потребность в Морфине для профиля «акушерское дело». При этом городская больница рассчитана на 45 коек. Возможно ли увеличение норматива потребности в наркотических средствах? Каким образом это необходимо оформить?
3. Медицинская организация оказывает первичную медико-санитарную медицинскую помощь в амбулаторных условиях и использует для оказания медицинской помощи Дигидрокодеин. Количество предполагаемых пациентов, которым при оказании медицинской помощи будет необходим Дигидрокодеин – 185. Рассчитайте потребность в Дигидрокодеине на текущий год.
4. Медицинская организация оказывает первичную медико-санитарную медицинскую помощь в амбулаторных условиях и использует для оказания медицинской помощи Оксикодон. Количество предполагаемых пациентов, которым при оказании медицинской помощи будет необходим Оксикодон – 205. Рассчитайте потребность в Оксикодоне на текущий год.
5. Медицинская организация оказывает первичную медико-санитарную медицинскую помощь в амбулаторных условиях и использует для оказания медицинской помощи Тримеперидин. Количество предполагаемых пациентов,

которым при оказании медицинской помощи будет необходим Тримеперидин – 340. Рассчитайте потребность в Тримеперидине на текущий год.

**Тема 9.** Уничтожение лекарственных средств и других товаров фармацевтического ассортимента.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

лекарственное средство  
лекарственный препарат  
фармацевтическая субстанция  
фальсифицированное лекарственное средство  
недоброкачественное лекарственное средство  
контрафактное лекарственное средство  
наркотические средства  
психотропные вещества  
сильнодействующие вещества  
ядовитые вещества  
прекурсоры наркотических средств и психотропных веществ  
обращение лекарственных средств.

2. Вопросы для устного опроса:

1. Уничтожение лекарственных средств.
2. Уничтожение наркотических и психотропных лекарственных средств, прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ.
3. Уничтожение использованных ампул из-под наркотических и психотропных лекарственных средств в медицинских организациях.
4. Государственная функция по контролю за уничтожением лекарственных средств.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Бупраксон, таблетки подъязычные
2. Таргин, таблетки пролонгированного действия п/о
3. Омнопон, раствор п/к – 1 мл
4. Промедол, 1% раствор п/к – 1 мл
5. Морфин, 1% раствор – 1 см<sup>3</sup>, шприц-тюбики
6. Бупранал, раствор для инъекций 0,3 мг/мл
7. Транстек, трансдермальная терапевтическая система
8. ДГК Континус, табл. пролонгированного действия
9. Просидол, таблетки защечные
10. Фенобарбитал, табл.

Вопросы в каждой задаче:

Уничтожение данного ЛП осуществляется:

- В соответствии с требованиями приказа Минздрава РФ от 28.03.2003 № 127 «Об утверждении Инструкции по уничтожению наркотических средств и

психотропных веществ, входящих в списки II и III Перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ, дальнейшее использование которых в медицинской практике признано нецелесообразным»;

- Постановление Правительства РФ от 03.09.2010 № 674 «Об утверждении Правил уничтожения недоброкачественных лекарственных средств, фальсифицированных лекарственных средств и контрафактных лекарственных средств».

Правовой список, к которому отнесен данный ЛП:

- список наркотических средств (НС) и психотропных веществ (ПВ), оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля в соответствии с законодательством РФ и международными договорами РФ (список II), Постановление Правительства РФ от 30.06.1998 № 681;
- список ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых допускается исключение некоторых мер контроля в соответствии с законодательством РФ и международными договорами РФ (список III), Постановление Правительства РФ от 30.06.1998 № 681.

Кто осуществляет сбор ампул из-под наркотического или психотропного лекарственного средства в медицинской организации?

Как часто осуществляется уничтожение ампул из-под наркотического или психотропного лекарственного средства в медицинской организации?

Кто возглавляет комиссию по уничтожению ампул из-под наркотического или психотропного лекарственного средства в медицинской организации?

Сколько времени хранится акт на уничтожение ампул из-под наркотического или психотропного лекарственного средства в медицинской организации?

Каким нормативным документом регламентирована форма акта на уничтожение ампул из-под наркотического или психотропного лекарственного средства в медицинской организации?

К какой категории помещений относятся помещения медицинских организаций, предназначенные для хранения неиспользованных наркотических средств, принятых от родственников умерших больных?

Укажите нормативный документ

**Модуль 2.** Учет и анализ хозяйственно-финансовой деятельности в фармацевтической организации

**Тема 1.** Информационная система учет. Виды учета. Учетные измерители. Предмет и метод бухгалтерского учета. Элементы метода. Баланс и счета бухгалтерского учета. Виды балансов. План счетов. Классификация счетов. Корреспонденция счетов. Бухгалтерские проводки. Типы хозяйственных операций.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;

- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Классификация объектов учета по составу и размещению (функциональной роли).

Классификация объектов учета по источникам формирования и целевому назначению.

Основные разделы плана счетов, включая забалансовый раздел (наименование разделов, интервалы номеров счетов).

Цель применения балансовых и забалансовых счетов в бухучёте.

#### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Информационная система «Учёт». Внутренняя и внешняя среда. Понятие учёта. Учетные измерители.
2. Виды хозяйственного учета в соответствии с характером потребителей учётной информации.
3. Виды хозяйственного учёта в соответствии с технологией сбора, регистрации и обобщения информации.
4. Бухгалтерский учёт (основной нормативный документ, понятие, основные задачи, особенность и отличительные признаки бухгалтерского учёта).
5. Предмет бухгалтерского учёта. Характеристика объектов бухгалтерского учёта.
6. Классификация объектов учёта по составу и размещению.
7. Классификация объектов учёта по источникам формирования хозяйственных средств.
8. Метод бухгалтерского учета. Способы учёта хозяйственной деятельности. Элементы метода бухгалтерского учёта.
9. Баланс. Виды и классификация бухгалтерских балансов.
10. План счетов бухгалтерского учета. Активные, пассивные, активно-пассивные счета. Синтетические счета, субсчета и аналитические счета.
11. Классификация, структура и характеристика счетов бухгалтерского учёта применительно к балансу.
12. Принцип двойной записи. Корреспонденция счетов. Бухгалтерские проводки.
13. Типы хозяйственных операций.

#### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. На основе статьи актива баланса «Касса» открывается синтетический активный счет с аналогичным названием № 50. Допустим, что на начало отчетного периода остаток денежных средств в кассе составил 2 800 рублей, а в книге регистрации хозяйственных операций за отчетный период отражены следующие кассовые операции: 1. Поступила выручка на сумму 200 150 рублей (основание – приходные кассовые ордера). 2. Выдано под отчет Л. И. Тимофеевой на хозяйственные нужды 500 рублей (основание – заявление и расходный кассовый ордер). 3. Сдана выручка на расчетный счет в банке в сумме 200 000 рублей. Как эти хозяйственные операции будут отражены в таблице счёта «Касса» и чему будет равно конечное

сальдо? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо, во-первых, открыть счет. Так как счет 50 активный, то начальное сальдо записывается в дебете. Во-вторых, показываются по дебету приходные кассовые операции, а по кредиту расходные. В-третьих, рассчитывается конечное сальдо по формуле  $S_k = S_n + ДО - КО$ ). Запишите хозяйственные операции на схеме счёта.

2. Как определить ДО и КО, а также  $S_k$  по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», если начальное сальдо – 700 рублей, а за отчетный период по счету прошли следующие хозяйственные операции: 1. Начисленная заработная плата – 7 000 рублей. 2. Начисленная премия – 3 000 рублей. 3. Исчислен налог на доходы физических лиц – 1 300 рублей. 4. Выдана заработная плата – 8 700 рублей. 6 Так как счет 70 пассивный (открывается на основании статьи пассива), то начальное сальдо и хозяйственные операции, увеличивающие остаток, показываются по кредиту. Хозяйственные операции, уменьшающие остаток, - по дебету (операция 3, 4). Конечное сальдо рассчитывается по формуле  $S_k = S_n + КО - ДО$ ). Запишите хозяйственные операции на схеме счёта.
3. При отражении хозяйственной операции по перемещению денежных средств из кассы аптеки на расчетный счет в банке и наоборот корреспондирующими (взаимодействующими) будут счета 50 «Касса» и 51 «Расчетные счета». Запишите бухгалтерские проводки и схемы счетов.
4. Наличные деньги из кассы выданы под отчет в сумме 500 рублей. В результате данной хозяйственной операции количество денежных средств в кассе уменьшится на сумму 500 рублей с одновременным увеличением денежных средств на эту же сумму подотчетного лица. Счет 50 «Касса» - это всегда активный счет, поэтому уменьшение денежных средств будет показано по кредиту, тогда как взаимодействующий с ним счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами» корреспондирует по дебету. Запишите бухгалтерские проводки и схемы счетов.
5. Получены товары от поставщика на сумму 5 000 рублей по отпускным ценам и 6 500 рублей по розничным ценам. В результате данной хозяйственной операции будут корреспондировать счета: 41 «Товары», 42 «Торговая наценка», и 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Так как счет 41 активный, то увеличение остатка товара будет показано по дебету в сумме 6 500 рублей, одновременное увеличение кредиторской задолженности перед поставщиками – по кредиту счета 60 в сумме 5 000 рублей, а разница между отпускными и 7 розничными ценами на 1 500 рублей – по кредиту счета 42. Запишите бухгалтерские проводки и схемы счетов.
6. Из кассы банка получены и оприходованы в кассу наличные деньги на выплату заработной платы в сумме 30 тыс. руб. Затрагиваются две статьи актива баланса. После этой 8 операции в кассе станет денежных средств на 30 тыс. руб. больше, а на расчётном счёте на эту сумму денег станет меньше. Поэтому, валюта баланса не изменится. Представить это можно так: А Д сч. 50 «Касса» 30000 = А К сч. 51 «Расчётный счёт» 30000= т.е. при корреспонденции двух активных счетов сумма на одном счёте

- увеличилась (на счёте 50 «Касса»), на другом уменьшилась (на счёте 51 «Расчётный счёт»). Изменилась ли валюта баланса? Определите тип хозяйственной операции?
7. Удержан налог на доходы физических лиц из заработной платы персонала фирмы в сумме 12,5 тыс. руб. Обе статьи баланса, которые будут затронуты в данной операции пассивные. Перед персоналом фирмы эти обязательства уменьшаются на сумму удержанного налога на доходы физических лиц, а перед бюджетом возникают, поскольку они ещё не погашены. И в том и в другом случае речь идет о кредиторской задолженности. Представить это можно так: П Д сч. 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» 12500= П К сч. 68 «Расчёты по налогам и сборам» 12500= т.е. при корреспонденции двух пассивных счетов сумма на одном счёте уменьшилась (на счёте 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда»), на другом счёте увеличилась (на счёте 68 «Расчёты с бюджетом»). Изменилась ли валюта баланса? Определите тип хозяйственной операции?
8. От поставщика получена спецодежда на сумму 10 тыс. руб., но деньги за неё еще не отправили. Операция затрагивает две взаимосвязанные статьи баланса: «Запасы», а также «Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками». После отражения в учёте этой операции наличие данного имущества возрастает (на 10 тыс. руб.). На эту же сумму увеличивается размер обязательств фирмы перед поставщиками, т.к. счёт еще не оплачен.
9. Представить это можно так: А Д сч. 10 «Материалы» 10000= П К сч. 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» 10000= т.е. при корреспонденции одного активного счёта по дебету, сумма на нем возрастает (на счёте 10 «Материалы»). Одновременно возрастает задолженность поставщику, т.е. сумма выросла на одном и другом счёте. Изменилась ли валюта баланса? Определите тип хозяйственной операции?
10. Согласно платежному поручению и выписке банка, перечислена в бюджет сумма ранее удержанного налога на доходы физических лиц в сумме 12,5 тыс. руб. В результате операции ранее числящаяся кредиторская задолженность перед бюджетом уменьшается. Уменьшится также и сумма средств на расчётном счёте. Это активно-пассивное изменение. Оно повлечет уменьшение, как по статье пассива, так и по статье актива баланса. Представить это можно так: П Д сч. 68 «Расчёты по налогам и сборам» 12500= А К сч. 51 «Расчётный счёт» 12500= т.е. при корреспонденции одного пассивного счёта по дебету уменьшается задолженность бюджету, одновременно уменьшается и сумма на активном расчётном счёте (активно- пассивное изменение). Изменилась ли валюта баланса? Определите тип хозяйственной операции.

#### 4. Тестовые задания:

#В соответствии с характером потребителей учетной информации выделяют следующие виды учета

финансовый, управленческий

финансовый, налоговый

бухгалтерский, оперативно-технический, статистический, налоговый



бухгалтерский, оперативно-технический, статистический  
бухгалтерский, оперативно-технический, статистический, управленческий  
#В соответствии с технологией сбора, регистрации и обобщения информации выделяют следующие виды учета  
бухгалтерский, оперативно-технический, статистический, налоговый  
финансовый, управленческий  
финансовый, налоговый  
бухгалтерский, оперативно-технический, статистический  
бухгалтерский, оперативно-технический, статистический, управленческий  
#Предметом бухгалтерского учета является хозяйственная деятельность организации, включающая хозяйственные процессы и их результаты, а также хозяйственные средства и источники их образования  
только хозяйственные средства  
только хозяйственные процессы  
только результаты хозяйственной деятельности организации  
только источники образования хозяйственных средств  
#Выберите объекты бухгалтерского учета, составляющие хозяйственную деятельность организации  
хозяйственные процессы и их результаты  
хозяйственные средства (имущество)  
только результаты хозяйственной деятельности организации  
источники формирования хозяйственных средств (обязательства)  
заемные средства  
#Выберите объекты бухгалтерского учета, обеспечивающие хозяйственную деятельность организации  
хозяйственные средства (имущество) и источники формирования хозяйственных средств (обязательства)  
хозяйственные процессы  
результаты хозяйственной деятельности организации  
прибыль организации  
хозяйственные операции  
#По составу и размещению (функциональная роль) выделяют следующие объекты бухгалтерского учета  
внеоборотные активы и оборотные активы  
внеоборотные активы и собственные средства  
внеоборотные активы и заёмные средства  
собственные средства и заемные средства  
оборотные активы и заемные средства  
#По источникам формирования и целевому назначению выделяют  
собственные средства и заёмные средства  
внеоборотные активы и оборотные активы  
внеоборотные активы и собственные средства  
внеоборотные активы и заёмные средства  
оборотные активы и заемные средства  
#Внеоборотные активы включают в себя

нематериальные активы, основные средства, финансовые вложения  
запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты

нематериальные активы, запасы, дебиторская задолженность  
уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль  
(непокрытый убыток)

заемные средства, кредиторская задолженность, оценочные обязательства  
#Оборотные активы включают в себя

запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты

нематериальные активы, основные средства, финансовые вложения

нематериальные активы, запасы, дебиторская задолженность  
уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль  
(непокрытый убыток)

заемные средства, кредиторская задолженность, оценочные обязательства  
#Собственные средства, включают в себя

уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль  
(непокрытый убыток)

запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты

нематериальные активы, основные средства, финансовые вложения

нематериальные активы, запасы, дебиторская задолженность

заемные средства, кредиторская задолженность

#Заемные средства включают в себя

уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль  
(непокрытый убыток)

запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты

заемные средства, денежные средства и денежные эквиваленты

заемные средства, дебиторская задолженность

заемные средств, кредиторская задолженность

#К какой группе имущества по составу и размещению относится

программные пакет по автоматизации бухгалтерского учета?

к нематериальным активам

к основным средствам

к запасам

к денежным средствам и денежным эквивалентам

к дебиторской задолженности

#К какой группе имущества по составу и размещению относятся здания  
(сооружения)

к основным средствам

к запасам

к нематериальным активам

к денежным средствам

к дебиторской задолженности

#Способ первичного наблюдения объектов учета включает следующие элементы

документация, инвентаризация

оценка, калькуляция

система счетов бухгалтерского учёта, двойная запись, учётные регистры  
баланс, другая бухгалтерская отчётность

баланс, учётные регистры

#Способ стоимостного измерения объектов учета включает следующие элементы

оценка, калькуляция

система счетов бухгалтерского учёта, двойная запись, учётные регистры  
баланс, другая бухгалтерская отчётность

документация, инвентаризация

баланс, учётные регистры

#Способ текущей группировки данных об объектах учета включает следующие элементы

система счетов бухгалтерского учёта, двойная запись, учётные регистры  
оценка, калькуляция

баланс, другая бухгалтерская отчётность

документация, инвентаризация

баланс, учётные регистры

#Способ итогового обобщения и представления данных включает следующие элементы

баланс, другая бухгалтерская отчётность

система счетов бухгалтерского учёта, двойная запись, учётные регистры  
оценка, калькуляция

документация, инвентаризация

баланс, учётные регистры

#В зависимости от назначения, содержания и порядка составления различают виды балансов

сальдовый баланс и оборотный баланс

вступительный баланс и текущий баланс

объединительный баланс и разъединительный баланс

единый баланс и консолидированный баланс

инвентарный баланс и книжный баланс

#По периоду составления выделяют следующие виды балансов

балансы вступительные, текущие, объединительные, разъединительные,  
санируемые, ликвидационные

балансы единые и консолидированные

балансы инвентарные, книжные и генеральные

балансы операционные и ликвидационные

балансы сальдовые и оборотные

#По источнику составления выделяют следующие виды балансов

балансы инвентарные, книжные, генеральные

балансы единые и консолидированные

балансы вступительные, текущие, объединительные, разъединительные, санируемые, ликвидационные

балансы операционные и ликвидационные

балансы сальдовые и оборотные

#По субъекту учета выделяют следующие виды балансов

балансы единые и консолидированные

балансы инвентарные, книжные, генеральные

балансы вступительные, текущие, объединительные, разъединительные, санируемые, ликвидационные

балансы операционные и ликвидационные

балансы сальдовые и оборотные

#Формула товарного баланса имеет следующий вид

$$O_n + П = P + O_k$$

$$O_n - П = P + O_k$$

$$O_n + P = П + O_k$$

$$O_k - П = O_n + P$$

$$O_k + П = O_n - P$$

#В активе баланса отражаются

состав и размещение хозяйственных средств

хозяйственные процессы

источники формирования хозяйственных средств

собственные средства

хозяйственные операции

#В пассиве баланса отражаются

источники формирования хозяйственных средств

хозяйственные процессы

состав и размещение хозяйственных средств

собственные средства

хозяйственные операции

#Выбранная организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета

учётной политикой

балансом

инвентаризацией

финансовым результатом

корреспонденцией счетов

#Укажите сроки представления основной бухгалтерской отчетности

организациями по окончании отчетного периода

в течение 90 дней

не позднее 30 дней

не ранее 45 дней и не позднее 70 дней

не ранее 90 дней и не позднее 120

не позднее 45 дней

# Укажите сроки представления промежуточной бухгалтерской отчетности

организациями по окончании отчетного периода

не позднее 30 дней

в течение 90 дней

не ранее 45 дней и не позднее 70 дней

не ранее 90 дней и не позднее 120

не позднее 45 дней

#По формуле  $S_k = S_n + ДО - КО$  рассчитывается конечное сальдо счета  
активного

пассивного

синтетического

аналитического

субсчёта

#По формуле  $S_k = S_n + КО - ДО$  рассчитывается конечное сальдо счета  
пассивного

синтетического

аналитического

субсчёта

активного

#К какому типу относится хозяйственная операция по оприходованию  
полученных от поставщика товаров

к третьему

к первому

ко второму

к четвёртому

не относится ни к одному из указанных типов

#К какому типу относится хозяйственная операция по выдаче заработной  
платы сотрудникам организации

к четвёртому

к первому

ко второму

к третьему

не относится ни к одному из указанных типов

#К какому типу относится хозяйственная операция по начислению  
отпускных за счёт резерва на оплату отпусков

ко второму

к третьему

к четвёртому

не относится ни к одному из указанных типов

к первому

#К какому типу относится хозяйственная операция по погашению  
дебиторской задолженности

к первому

ко второму

к третьему

к четвёртому

не относится ни к одному из указанных типов

#В плане счетов, утверждённом мф рф, указаны  
синтетические счета и субсчета

синтетические счета, субсчета и аналитические счета

синтетические счета и аналитические счета

субсчета и аналитические счета

аналитические счета

#В рабочем плане счетов организации, утверждённом приказом по учётной политике, указаны

синтетические счета, субсчета и аналитические счета

синтетические счета и субсчета

синтетические счета и аналитические счета

субсчета и аналитические счета

аналитические счета

#Универсальным измерителем в системе учета является

денежный

натуральный

трудовой

синтетический

аналитический

**Тема 2.** Организация бухгалтерского учета. Учетная политика. Бухгалтерская отчетность.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Учетная политика организации

Права и обязанности главного бухгалтера

Изъятие первичных учетных документов

Требования к оформлению первичных учетных документов

Состав промежуточной бухгалтерской отчетности, порядок и сроки предоставления.

Состав годовой бухгалтерской отчетности, порядок и сроки предоставления.

2. Вопросы для устного опроса:

1. Уровни нормативного регулирования бухгалтерского учёта. Организация бухгалтерского учёта.
2. Учётная политика организации. Учётная политика организации для целей бухгалтерского учёта
3. Налоговый учёт и учётная политика организации для целей налогообложения
4. Бухгалтерская отчетность (общие требования и состав бухгалтерской отчетности).
5. Техника и формы бухгалтерского учета.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Каким образом должен быть организован бухгалтерский учет у юридического лица, осуществляющего фармацевтическую деятельность?
2. Каким образом должен быть организован бухгалтерский учет у

- индивидуального предпринимателя, осуществляющего фармацевтическую деятельность?
3. Каким образом утверждается учетная политика аптечной организации? Возможно ли внесение изменений в учетную политику?
  4. Аптечная организация оформляет промежуточную бухгалтерскую отчетность. В какие сроки и куда сдается такая отчетность?
  5. Аптечная организация оформляет годовую бухгалтерскую отчетность. В какие сроки и куда сдается такая отчетность? Как отразить изменения учетной политики в бухгалтерской отчетности?

### **Тема 3. Учет основных средств и нематериальных активов.**

#### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

#### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

Основные средства

Нематериальные активы

Условия принятия к бухгалтерскому учету основных средств и нематериальных активов

Первичная, восстановительная и остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов

Амортизируемое и неамортизируемое имущество фармацевтической организации

Дарение между коммерческими организациями

Амортизация основных средств и нематериальных активов

##### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Основные средства (основные регламентирующие документы по бухгалтерскому учёту, условия принятия к бухгалтерскому учёту, единица бухгалтерского учёта, срок полезного использования).
2. Классификация основных средств (по видам, назначению, степени использования в производственной деятельности, наличию прав на них).
3. Поступление основных средств.
4. Оценка основных средств (первоначальная, восстановительная, остаточная).
5. Выбытие основных средств.
6. Амортизация основных средств (износ физический и моральный, амортизация, способы амортизации, амортизационные группы).
7. Отражение информации об основных средствах в учётной политике организации и раскрытие информации в бухгалтерской отчётности.
8. Синтетический и аналитический учёт основных средств.
9. Нематериальные активы (основные регламентирующие документы по бухгалтерскому учёту, условия принятия к бухгалтерскому учёту, группировка, единица бухгалтерского учёта, срок полезного использования).
10. Оценка нематериальных активов.

11. Поступление и выбытие нематериальных активов.
12. Амортизация нематериальных активов (способы амортизации).
13. Деловая репутация организации.
14. Унифицированные формы первичной учётной документации ОС-1, ОС-1а, ОС-1б, ОС-3, ОС-4, ОС-4А, ОС-4б, ОС-6, ОС-6а, ОС-6б, ОС-14, ОС-15, ОС-16, НМА-1.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Приобретён объект основного средства стоимостью 30 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет. Рассчитать годовую норму амортизации в % и сумму амортизационных отчислений линейным способом.
2. Приобретен объект стоимостью 30 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет. Предполагаемый объект выпуска продукции в течение срока полезного использования составляет 150 тыс. ед. Рассчитайте соотношение стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции. Рассчитайте годовой выпуск продукции. Рассчитайте годовую сумму амортизации.
3. Приобретен объект стоимостью 30 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет. Годовая норма амортизации – 20%, а коэффициент ускорения – 2. Рассчитайте амортизацию по годам.
4. Приобретен объект стоимостью 30 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет. Сумма чисел лет эксплуатации объекта – 15. Рассчитайте амортизацию по годам.

### 4. Тестовые задания:

#С точки зрения бухгалтерского учёта к основным средствам относятся здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель.

исключительное право автора или иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных.

исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем

исключительное право патентообладателя на селекционные достижения

#С точки зрения бухгалтерского учёта к нематериальным активам относятся

деловая репутация организации и организационные расходы

измерительные и регулирующие приборы и устройства

инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, многолетние насаждения

предметы, сданные в монтаж или подлежащие монтажу, находящиеся в пути рабочие и силовые машины и оборудование

#В соответствии с классификацией к видам основных средств относят

здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование;

транспортные средства; производственный инвентарь и принадлежности;

хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние

насаждения; капитальные затраты по улучшению земель; прочие основные фонды



ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте  
производственные ОС; непроизводственные ОС  
собственные ОС; арендованные ОС; ОС, находящиеся в оперативном управлении, хозяйственном ведении, доверительном управлении и ли безвозмездном пользовании  
ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте; производственные ОС; непроизводственные ОС  
#В соответствии с классификацией к назначению основных средств относят производственные ОС; непроизводственные ОС  
ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте  
собственные ОС; арендованные ОС; ОС, находящиеся в оперативном управлении, хозяйственном ведении, доверительном управлении и ли безвозмездном пользовании  
здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства; производственный инвентарь и принадлежности; хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения; капитальные затраты по улучшению земель; прочие основные фонды  
ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте; производственные ОС; непроизводственные ОС  
#В соответствии с классификацией к степени использования в производственной деятельности основных средств относят  
ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте  
производственные ОС; непроизводственные ОС  
собственные ОС; арендованные ОС; ОС, находящиеся в оперативном управлении, хозяйственном ведении, доверительном управлении и ли безвозмездном пользовании  
здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства; производственный инвентарь и принадлежности; хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения; капитальные затраты по улучшению земель; прочие основные фонды  
ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте; производственные ОС; непроизводственные ОС  
#В соответствии с классификацией к наличию прав на объекты основных средств относят

собственные ОС; арендованные ОС; ОС, находящиеся в оперативном управлении, хозяйственном ведении, доверительном управлении и ли безвозмездном пользовании

ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте

производственные ОС; непроизводственные ОС

здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства; производственный инвентарь и принадлежности; хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения; капитальные затраты по улучшению земель; прочие основные фонды

ОС в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; ОС в резерве; ОС в эксплуатации; ОС на консервации; ОС в ремонте; производственные ОС; непроизводственные ОС

#Виды оценки основных средств

первоначальная, восстановительная, остаточная

начальная, конечная

начальная, промежуточная, конечная

первоначальная, остаточная

только первоначальная

#Виды оценки нематериальных активов

первоначальная, остаточная

первоначальная, восстановительная, остаточная

начальная, конечная

начальная, промежуточная, конечная

только первоначальная

#К способам амортизации основных средств относятся способы, кроме способа начислений

линейного способа

способа уменьшаемого остатка

способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

способа списания стоимости пропорционально объёму продукции (работ)

#К способам амортизации нематериальных активов относятся способы, кроме способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

способа списания стоимости пропорционально объёму продукции (работ)

способа уменьшаемого остатка

линейного способа

линейного способа

#При начислении амортизации в отношении объектов основных средств, входящих в VIII-х амортизационные группы, организация обязана пользоваться +линейным способом

способом уменьшаемого остатка

способом уменьшаемого остатка по сумме чисел лет срока полезного использования

способом списания стоимости пропорционально объёму продукции (работ) любым из перечисленных способов

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: приобретение основных средств, нематериальных активов

д 08 к 60,76

д 01 к 08

д 08 к 98-2

д 08 к 75-1

д 04 к 08

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: безвозмездное получение основных средств, нематериальных активов

д 08 к 98-2

д 01 к 08

д 08 к 60,76

д 08 к 75-1

д 04 к 08

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: получение основных средств, нематериальных активов в качестве вклада в уставный капитал

д 08 к 75-1

д 01 к 08

д 08 к 98-2

д 08 к 60,76

д 04 к 08

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: передача полученных основных средств в эксплуатацию

д 01 к 08

д 08 к 98-2

д 08 к 60,76

д 08 к 75-1

д 04 к 08

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: передача полученных нематериальных активов в эксплуатацию

д 04 к 08

д 01 к 08

д 08 к 98-2

д 08 к 60,76

д 08 к 75-1

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: начисление амортизации по основным средствам

д 44 к 02

д 44 к 05

д 02 к 01

д 01 к 83

д 05 к 04

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списание начисленной амортизации по основным средствам

д 02 к 01

д 44 к 05

д 44 к 02

д 01 к 83

д 05 к 04

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: начисление амортизации по нематериальным активам

д 44 к 05

д 44 к 02

д 02 к 01

д 01 к 83

д 05 к 04

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списание начисленной амортизации по нематериальным активам

д 05 к 04

д 44 к 05

д 44 к 02

д 02 к 01

д 01 к 83

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: дооценка по объектам основных средств

д 01 к 83

д 44 к 05

д 44 к 02

д 02 к 01

д 05 к 04

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выбытие основных средств

д 91 к 01

д 94 к 01

д 01 к 91

д 91 к 04

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выбытие нематериальных активов

д 91 к 04

д 94 к 01

д 01 к 91

д 91 к 01

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выявлена недостача основных средств

д 94 к 01

д 01 к 91

д 91 к 04

д 91 к 01

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: недостача основных средств отнесена на виновных лиц

д 73-2 к 94

д 94 к 01

д 01 к 91

д 91 к 04

д 91 к 01

#Недостача основных средств, списанная на финансовые результаты организации, оформляется проводкой

д 91 к 94

д 08 к 60,76

д 73-2 к 94

д 94 к 01

д 02 к 01

#Организация может переоценивать объекты основных средств на конец отчётного года

на начало отчётного года

на дату проведения инвентаризации

на дату составления промежуточной бухгалтерской отчётности

в течение отчётного года

#На каком счете отражается учёт основных средств, сданных в аренду, у арендодателя

на балансовом счёте 01 с открытием субсчетов

на забалансовом счёте 001

на забалансовом счёте 002

на забалансовом счёте 005

на балансовом счёте 04 с открытием субсчетов

#На каком счете отражается учёт основных средств, принятых в аренду, у арендатора

на забалансовом счёте 001

на балансовом счёте 01 с открытием субсчетов

на забалансовом счёте 002

на забалансовом счёте 005

на балансовом счёте 04 с открытием субсчетов

**Тема 4. Учет материально-производственных запасов.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

### 1. Вопросы для письменного опроса:

Материально-производственные запасы

Способы оценки материально-производственных запасов

Готовая продукция

Материалы

### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Материально-производственные запасы (основные нормативные документы, активы, принимаемые в качестве материально-производственных запасов к бухгалтерскому учёту, единица бухгалтерского учёта, группы материально-производственных запасов).
2. Основные задачи, требования к учету и предпосылки действенного контроля за сохранностью запасов.
3. Оценка и отпуск материально-производственных запасов.
4. Учет материалов
5. Особенности учёта специальной оснастки и специальной одежды (погашение стоимости, способы списания, синтетический учёт).
6. Унифицированные формы первичной учётной документации материалов М-2, М-2а, М-4, М-7, М-8, М-11, М-15, М-17, М-35; малоценных и быстроизнашивающихся предметов МБ-2, МБ-4, МБ-7, МБ-8.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. На начало месяца остаток материалов одного вида составил 5 000 единиц стоимостью 40 000 руб. В течение месяца было заготовлено 10 000 единиц данного материала на сумму 95 000 руб. В производство в течение месяца было отпущено 8 000 единиц данного материала. Определите среднюю себестоимость данного вида материалов. Рассчитайте стоимость материалов, отпущенных в производство в этом месяце. Рассчитайте сальдо на конец месяца в стоимостном выражении.

### 4. Тестовые задания:

#В качестве материально-производственных запасов принимаются активы используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд организации

используемые при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев

характеризуемые как незавершенное производство

предназначенные для продажи

используемые для управленческих нужд организации

#Право должностного лица выступать в качестве доверенного лица организации подтверждается документом

доверенность М-2 и М-2а

приходный ордер М-4

накладная М-15

карточка учёта материалов М-17

требование-накладная М-11

#Учёт материалов, поступающих от поставщика или из переработки оформляется документом приходный ордер М-4

требование-накладная М-11

доверенность М-2 и М-2а

карточка учёта материалов М-17

накладная М-15

#Учёт движения материалов внутри организации оформляется документом

требование-накладная М-11

приходный ордер М-4

доверенность М-2 и М-2а

карточка учёта материалов М-17

накладная М-15

#Учёт отпуска материалов сторонним организациям оформляется документом

накладная М-15

приходный ордер М-4

доверенность М-2 и М-2а

карточка учёта материалов М-17

требование-накладная М-11

#Учёт материалов на складе оформляется документом

карточка учёта материалов М-17

приходный ордер М-4

доверенность М-2 и М-2а

накладная М-15

требование-накладная М-11

#При приёмке материалов, когда имеются количественные и качественные расхождения с данными сопроводительных документов, а также при приёмке материалов без документов оформляется

акт о приёмке материалов М-7

акт МБ-8

акт МБ-4

карточка МБ-2

личные карточки работников и Ведомости учёта МБ-7

#Выдача работникам и возврат ими специальной одежды отражается в личных карточках работников и Ведомости учёта МБ-7

акте МБ-8

акте МБ-4

акте о приёмке материалов М-7

карточке МБ-2

#Предусмотренные нормы выдачи специальной одежды аптечным работникам

3 халата, колпака (косынки) на 24 месяца

3 халата, колпака (косынки) на 12 месяцев

1 халат, колпак (косынка) на 12 месяцев

2 халата, колпак (косынка) на 24 месяца

3 халата, колпака (косынки) на 6 месяцев

#Погашение стоимости специальной одежды осуществляется  
линейным способом

способом уменьшаемого остатка

способом списания стоимости пропорционально объёму выпущенной  
продукции (работ, услуг)

способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного  
использования;

нелинейным способом

#Единовременное погашение стоимости специальной одежды

допускается, если срок эксплуатации согласно нормам выдачи, не превышает  
12 месяцев

допускается в любом случае

допускается, если срок эксплуатации согласно нормам выдачи, не превышает  
24 месяца

допускается, если срок эксплуатации согласно нормам выдачи, не превышает  
полгода

не допускается

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: осуществлен перевод  
специальной одежды со склада в эксплуатацию

д10-11к10-10

д44к10-10

д10к98-2

д10к60,76

д44к10-11

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: начислено погашение  
стоимости специальной одежды

д 44 к10-11

д10-11к10-10

д44к10-10

д10к98-2

д10к60,76

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: единовременно списана  
стоимость специальной одежды в момент её передачи сотрудникам  
организации

д 44к10-10

д10-11к10-10

д44к10-11

д10к98-2

д10 к 60,76

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: поступили материалы от  
поставщика

д10к60,76

д44к10-10

д10-11к10-10

д44к10-11

д10к 98-2



#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: выявлены излишки материалов при инвентаризации

д10к91

д73-2к94

д94к10

д10к75-1

д91к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: выявлена недостача материалов при инвентаризации

д94к10

д91к94

д10к91

д73-2к94

д10к75-1

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: недостача материалов отнесена на виновное лицо

д73-2к94

д94к10

д10 к 91

д10к75-1

д91к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: недостача материалов отнесена на результаты деятельности организации

д 91к94

д94к10

д10к91

д73-2к94

д10к75-1

#Синтетический учет материалов, принятых на ответственное хранение ведется

на счете 002

на счете 10

на счете 003

на счете 004

на счете 15

**Тема 5.** Учет движения товаров. Учет тары.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

**1. Вопросы для письменного опроса:**

Приёмка товаров по количеству. Особенности приёмки от транспортной организации. Обязательная приёмка по весу и количеству мест. Сроки

приёмки. Лица, уполномоченные проводить приёмку. Документы, по которым проводится приёмка. Недостача или несоответствие веса.

Приёмка товаров по качеству Особенности приёмки от транспортной организации Обязательная приёмка по качеству и комплектности. Сроки приёмки. Скрытые недостатки. Проверка комплектности, тары, упаковки, маркировки. Лица, уполномоченные проводить приёмку. Документы, по которым проводится приёмка.

Несоответствие качества, комплектности, маркировки, тары или упаковки. Ненадлежащее качество обнаружено потребителем.

Прочий документированный расход

Товарная отчетность (отчетные формы оптовой и розничной организации, составные части отчета)

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Учет поступления товара в аптеку.
2. Аналитический и синтетический учёт движения товаров.
3. Оценка товаров.
4. Учет расхода товара.
5. Учёт тары.
6. Общие положения по ведению первичного учёта и составлению отчётности в аптечных организациях. Учёт в мелкорозничной сети. Учёт поступления товаров.
7. Полная индивидуальная и коллективная материальная ответственность.
8. Общие требования к оформлению первичных учётных документов.
9. Требования к оформлению счетов-фактур и их регистрации.
- 10.Срок выдачи.
- 11.Выдача при реализации товаров за наличный расчёт
- 12.Регистрация (Книги покупок и продаж, Журналы регистрации, особенности регистрации у поставщика (по отгрузке или по оплате) и покупателя, срок хранения).
- 13.Учёт в мелкорозничной сети. Учёт реализации товаров, тары и др.
14. Унифицированные формы первичной учётной документации по учёту торговых операций // внутриведомственные формы первичной учётной документации при реализации товаров населению (конечным потребителям) // А-2.6 /// кассовая книга при реализации товаров организациям // А-2.19, А-2.20, А-2.22, АП-23 /// счета и счета-фактуры – при составлении товарной отчётности ТОРГ-29 // А-2.28 и ТОРГ-23 // А-2.26; ТОРГ-30.
- 15.Основные документы по учёту прочего документированного расхода.
- 16.Расход медтоваров на хозяйные нужды.
- 17.Расход медтоваров для оказания первой медпомощи
- 18.Лабораторно-фармацевтические работы.
- 19.Изъятие ЛС на анализ в контрольно-аналитическую лабораторию
- 20.Переоценка товаров.

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Объясните особенности заполнения унифицированных форм первичной учётной документации по учёту торговых операций внутриведомственные формы первичной учётной документации при приёмке товара А-1.1; А-1.3; А-

1.11; ТОРГ-12, ТОРГ-4, ТОРГ-2 и ТОРГ-3, ТОРГ-15 // А-2.18; при других приходных операциях ТОРГ-13 и А-1.6; А-2.8; А-1.7; ТОРГ-4; А-2.12 при составлении товарной отчетности ТОРГ-29 // А-2.28 и ТОРГ-23 // А-2.26; ТОРГ-30.

2. Объясните особенности заполнения унифицированных форм первичной учетной документации по учёту ТМЦ в местах хранения при приёмке товара ТОРГ-1, МХ-4, МХ-10, при составлении товарной отчетности МХ-20 и МХ-20а

#### 4. Тестирование:

#Учетные документы, фиксирующие факт свершения хозяйственной операции, называются

первичными

накопительными

сводными

вторичными

фиксирующими

#Право подписи первичных учетных документов имеют

руководитель и главный бухгалтер организации, лица, перечень которых утвержден руководителем по согласованию с главным бухгалтером

материально-ответственные лица организации

кассир

руководитель организации

главный бухгалтер организации

#Первичный документ должен быть составлен

в момент свершения хозяйственной операции или непосредственно после окончания хозяйственной операции

до начала хозяйственной операции

на следующий день после свершения хозяйственной операции

в течение 3-х дней с момента свершения хозяйственной операции

в течение недели с момента свершения хозяйственной операции

#Внесение исправлений не допускается в

кассовые документы и банковские документы

первичные документы

товарные документы

журналы

ведомости

#Первичные учетные документы не могут быть изъяты

лицензирующими органами и органами, контролирующими

фармацевтическую деятельность

органами дознания, следствия и прокуратуры

судами

налоговыми органами

органами внутренних дел

#Движение товаров включает хозяйственные процессы

снабжение (приход), сбыт (расход)

планирование

потребление

контроль

Хранение

#процесс снабжения аптечной организации товарами состоит из следующих операций

анализ и определение спроса на товары, выбор поставщика, оформление договорных отношений; доставка товаров и их приемка; оплата товаров и транспортных расходов по их доставке

доставка товаров и их приемка

оплата товаров и транспортных расходов по их доставке

реализация товаров

мониторинг цен

#Закуп лекарственных средств (кроме наркотических и психотропных) может производиться у поставщиков

имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность или имеющих лицензию на производство лекарственных средств

имеющих лицензию на производство и техническое обслуживание медицинской техники

имеющих лицензию на медицинскую деятельность

имеющих лицензию на деятельность по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию и размещению отходов I-IV классов опасности

имеющих лицензию на деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ

#Договор, предусматривающий передачу товаров от поставщика покупателю для использования в предпринимательской деятельности, называется

договором поставки

договором розничной купли-продажи

договором аренды

договором комиссии

договором безвозмездного пользования

#Организации розничной торговли могут производить оценку приобретённых товаров

по стоимости их приобретения или по продажной стоимости с отдельным учётом наценок (скидок)

только по стоимости их приобретения

только по продажной стоимости с отдельным учётом наценок (скидок)

по рыночной стоимости

по договорной стоимости

#Договор о полной коллективной (бригадной) материальной ответственности должен быть перезаключён

при смене руководителя коллектива (бригадира) и при выбытии из коллектива (бригады) более 50% его первоначального состава

только при смене руководителя коллектива (бригадира)

только при выбытии из коллектива (бригады) отдельных работников

только при выбытии из коллектива (бригады) более 50% его первоначального состава

только при принятии в коллектив (бригаду) новых работников

#Отчёты о движении и остатках вверенного коллективу (бригаде) имущества подписываются

руководителем коллектива (бригады) и в порядке очередности одним из членов коллектива (бригады)

руководителем коллектива (бригады) и всеми членами коллектива (бригады)

всеми членами коллектива (бригады)

одним из членов коллектива (бригады)

руководителем организации

#Получение товара от транспортной организации или поставщика осуществляется на основании

доверенности

удостоверения

приказа руководителя организации

документа, удостоверяющего личность

доверенности и документа, удостоверяющего личность

#Приёмка товаров по количеству предполагает

проверку по количеству мест и массе брутто и проверку по количеству товарных единиц и массе нетто

только проверку по количеству мест и массе брутто

проверку по количеству мест и массе нетто

только проверку по количеству товарных единиц и массе нетто

проверку по количеству товарных единиц и массе брутто

#Приёмка товаров в аптечной организации осуществляется в:

зоне приемки товаров аптечного ассортимента

зоне карантинного хранения

зоне торговли товарами аптечного ассортимента

зоне хранения одежды сотрудников аптечной организации

зоне экспедиции

#Результаты приемочного контроля товаров регистрируются в:

журнале регистрации результатов приемочного контроля

журнале учета дефектуры;

лабораторно-фасовочном журнале

журнале учета поступления и расхода вакцин

журнал регистрации приказов (распоряжений) по субъекту розничной торговли

#Утвержденный порядок отбора и оценки поставщиков товаров аптечного ассортимента включает критерии, кроме

социально-психологические характеристики

деловая репутация поставщика

предоставление поставщиком гарантии качества на поставляемые товары аптечного ассортимента

конкурентоспособность предлагаемых поставщиком условий договора

экономическая обоснованность предлагаемых поставщиком условий поставки товара (кратность поставляемых упаковок, минимальная сумма поставки)

#В процессе приемки товаров аптечного ассортимента осуществляется оценка, кроме

проверки лицензии

соответствия принимаемых товаров товаросопроводительной документации по ассортименту

соответствия принимаемых товаров товаросопроводительной документации по количеству и качеству соблюдения специальных условий хранения (при наличии такого требования)

проверки наличия повреждений транспортной тары

#К компетенции субъекта розничной торговли по проверке качества поставленных товаров аптечного ассортимента относятся все мероприятия, кроме

наличие уставных документов поставщика

визуальный осмотр внешнего вида

проверка соответствия сопроводительным документам,

полнота комплекта сопроводительных документов,

наличие документов, подтверждающих качество товаров аптечного ассортимента

#Приемочный контроль проверки поступающих лекарственных препаратов включает мероприятия, кроме:

оценка фактического содержания действующих веществ в лекарственном препарате

оценка внешнего вида, цвета, запаха;

оценка целостности упаковки и соответствия маркировки лекарственных препаратов требованиям, установленным законодательством об обращении лекарственных средств;

оценка правильности оформления сопроводительных документов;

оценка наличия реестра деклараций, подтверждающих качество лекарственных средств в соответствии с действующими нормативными документами.

#К срокам приемки получателем товаров по количеству товарных единиц и массе нетто не относится

не позднее 20 дней

не позднее 60 дней в районах крайнего севера и приравненных к ним

не позднее 10 дней

по скоропортящимся товарам не позднее 24 часов

по скоропортящимся товарам не позднее 48 часов в районах крайнего севера и приравненных к ним

#Приёмка товаров по качеству и комплектности осуществляется получателем в сроки, кроме

не позднее 30 дней при однородной и иногородней поставке

не позднее 60 дней в районах крайнего севера и приравненных к ним

не позднее 10 дней при однородной поставке

не позднее 20 дней при иногородней поставке

по скоропортящимся товарам не позднее 24 часов (не позднее 48 часов в районах крайнего севера и приравненных

#При выявленных несоответствиях поставленного товара по количеству и качеству покупателем направляется уведомление о вызове представителя поставщика

не позднее 24 часов с момента выявления

не позднее 48 часов с момента выявления

не позднее 12 часов с момента выявления

не позднее 6 часов с момента выявления

тотчас же

#представитель изготовителя (отправителя) обязан явиться по вызову получателя

не позднее, чем на следующий после вызова день (при однородной поставке) и в трехдневный после вызова срок (при иногородней поставке)

не позднее, чем на следующий после вызова день (при однородной поставке)

не позднее, чем в трёхдневный после вызова срок (при иногородней поставке)

не позднее, чем в пятидневный после вызова срок (при иногородней поставке

в течении суток после вызова (при однородной поставке)

#Аптечная организация (получатель) обязана вызвать представителя поставщика для участия в приемке товаров

в случаях, предусмотренных в договоре поставки

при каждой поставке товаров

выборочно при поставках в течение срока действия договора

лишь в экстренных случаях

выборочно при поставках в течение календарного года

#Акт о скрытых недостатках продукции должен быть составлен аптечной организацией (получателем)

в течение 5-ти дней с момента обнаружения недостатков, но не позднее 4-х месяцев со дня поступления продукции

не позднее 4-х месяцев с момента обнаружения недостатков

не позднее месяца с момента обнаружения недостатков

в течение 3-х дней с момента обнаружения недостатков, но не позднее 2 месяцев со дня поступления продукции

в день обнаружения недостатков

#Претензия в связи с недостаточей продукции у покупателя должна быть отправлена поставщику после составления акта

в установленные договором сроки

не позднее чем в 5-дневный срок

не позднее чем в 10-дневный срок

не позднее чем в 3-дневных срок

независимо от срока

#Во всех случаях, когда при приёмке груза от органов транспорта устанавливается повреждение, порча, несоответствие наименования и веса груза или количества мест данным, указанным в транспортном документе, составляется

коммерческий акт

приемный акт

акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика

акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товара

акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей

#Если во время поступления товаров документы поставщика отсутствуют, приемная комиссия составляет

акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика

приемный акт

акт об установленном расхождении в количестве и качестве при приемке товара

коммерческий акт

акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей

#В случае несоответствия фактического наличия товаров или отклонения по качеству данным, указанным в сопроводительных документах, в аптечной организации должен составляться

акт об установленном расхождении в количестве и качестве при приемке товара

приемный акт

акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика

коммерческий акт

акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей

#К приходным товарным операциям относятся операции, кроме уценки по лабораторно-фасовочным работам

перевода в группу товара ценностей из других учётных групп

дооценки по лабораторно-фасовочным работам

покупки аптечной посуды у населения

оприходования экстенпоральных лекарственных форм

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: поступили товары от поставщика по цене покупки

д 41 к 60

д 41 к 42

д 41 к 71

д 10 к 41

д 19 к 60

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: отражен НДС на поступивший товар

д 19 к 60

д 41 к 42

д 41 к 60

д 41 к 71

д 10 к 41

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: отражена торговая надбавка на поступивший товар

д 41 к 42



д 41 к 60

д 41 к 71

д 10 к 41

д19 к 60

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: приобретены товары подотчетными лицами

д 41 к 71

д 41 к 42

д 41 к 60

д 10 к 41

д19 к 60

#На каком счете отражается синтетический учёт товаров в оптовых организациях

на субсчёте 41-1

на субсчёте 41-3

на субсчёте 41-2

на счете 10

на счете 42

#На каком счете отражается синтетический учёт товаров в розничных организациях

на субсчёте 41-2

на субсчёте 41-3

на субсчёте 41-1

на счете 10

на счете 42

#К расходным товарным операциям относятся операции, кроме дооценки по лабораторно-фасовочным работам реализации товаров населению

реализации товаров организациям

уценки по лабораторно-фасовочным работам

изъятия лекарств на анализ в кал

#К прочему документированному расходу относятся этапы, кроме определения финансового результата

предварительного и текущего контроля расхода

регистрация текущего расхода в учетных внутриведомственных документах

списания расхода по справкам

отражения списания в расход товарно-материальных ценностей в товарном отчете

#Сумма оборота по безрецептурному отпуску определяется по данным контрольно-кассовой ленты как выручка отдела отпуска лекарств без рецепта и фиксируется ежедневно

в кассовой книге

в рецептурном журнале

в приходной части товарного отчета

в оборотной ведомости по лицевым счетам покупателей

в журнале учета оптового отпуска и расчетов с покупателями

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на оказание первой медицинской помощи оформляется

справкой

актом

ведомостью

накладной

описью

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на хозяйственные нужды оформляется

актом

справкой

ведомостью

накладной

описью

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на дооценку и уценку по лабораторно-фасовочным работам оформляется

справкой

актом

ведомостью

накладной

описью

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на изъятие лекарств на анализ оформляется

актом

справкой

ведомостью

накладной

описью

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на переоценку товаров оформляется

актом

справкой

ведомостью

накладной

описью

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на оказание первой медицинской помощи отражается

в расходной части товарного отчета

в кассовой книге

в рецептурном журнале

в приходной части товарного отчета

в ведомости

#Ежемесячное списание товаров в аптеке на хозяйственные нужды отражается

в расходной части товарного отчета

в кассовой книге

в рецептурном журнале

в приходной части товарного отчета

в ведомости  
#Ежемесячное списание уценки по лабораторно-фасовочным работам отражается  
в расходной части товарного отчета  
в кассовой книге  
в рецептурном журнале  
в приходной части товарного отчета  
в ведомости  
#Ежемесячное списание лекарственных препаратов, изъятых на анализ отражается  
в расходной части товарного отчета  
в кассовой книге  
в рецептурном журнале  
в приходной части товарного отчета  
В ведомости  
#переоценка товаров в аптеке с целью уменьшения их стоимости отражается  
в расходной части товарного отчета  
в кассовой книге  
в рецептурном журнале  
в приходной части товарного отчета  
в ведомости  
#В аптеке товарные потери (недостача, выявленная при инвентаризации, бой, порча лекарственных препаратов, в том числе по истечении срока годности) относятся  
к прочему документированному расходу  
к недостачам  
к розничной реализации  
к мелкооптовому отпуску  
к прочему документированному приходу  
#Недостача товарно-материальных ценностей выявляется  
по итогам инвентаризации  
ежемесячно  
1 раз в квартал  
по итогам финансового года  
2 раза в год  
#К характеристикам счета 90 «продажи» относятся все, кроме  
имеет сальдо на отчетную дату  
по дебету отражаются затраты и НДС  
является активно-пассивным  
не имеет аналитические счета  
по кредиту отражается выручка от продажи  
#Синтетический учёт выручки от продажи товаров отражается  
на счёте 90-1  
на счёте 90-3  
на счёте 90-9  
на счете 90-4

на счете 90-2

#Синтетический учёт себестоимости проданной продукции (товаров)

отражается

на счете 90-2

на счёте 90-1

на счёте 90-3

на счёте 90-9

на счете 90-4

#Финансовый результата от продаж товаров за отчетный месяц отражается

на счёте 90-9

на счёте 90-1

на счёте 90-3

на счете 90-4

на счете 90-2

#Синтетический учет НДС, включенного в цену проданной продукции (товаров) отражается

на счёте 90-3

на счёте 90-1

на счёте 90-9

на счете 90-4

на счете 90-2

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выявлены и учтены излишки товаров в результате инвентаризации

д 41 к 91

д 94 к 41

д 44 к 94

д 91 к 94

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выявлена недостача товаров в результате инвентаризации

д 94 к 41

д 41 к 91

д 44 к 94

д 91 к 94

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана недостача товаров в пределах норм естественной убыли

д 44 к 94

д 94 к 41

д 41 к 91

д 91 к 94

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана недостача товаров сверх норм естественной убыли на виновных лиц

д 73-2 к 94

д 94 к 41

д 41 к 91

д 44 к 94

д 91 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана недостача товаров сверх норм естественной убыли на результаты деятельности организации

д 91 к 94

д 94 к 41

д 41 к 91

д 44 к 94

д 73-2 к 94

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: признана выручка от продажи товаров за наличный расчёт

д 50 к 90-1

д 90-2 к 41-2

д 51 к 90-1

д 90-2 к 41-1

д 90-2 к 42

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: признана выручка от продажи товаров по безналичному расчёту

д 51 к 90-1

д 50 к 90-1

д 90-2 к 41-2

д 90-2 к 41-1

д 90-2 к 42

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана стоимость проданного товара в розничной сети

д 90-2 к 41-2

д 50 к 90-1

д 51 к 90-1

д 90-2 к 41-1

д 90-2 к 42

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана стоимость проданного товара в оптовой сети

д 90-2 к 41-1

д 50 к 90-1

д 90-2 к 41-2

д 51 к 90-1

д 90-2 к 42

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списан валовой доход по реализованным товарам

д 90-2 к 42

д 90-9 к 99

д 99 к 90-9

д 90-3 к 68

д 90-2 к 44

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списаны издержки обращения по реализованным товарам

д 90-2 к 44

д 90-9 к 99

д 99 к 90-9

д 90-2 к 42

д 90-3 к 68

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: определён и отнесён результат от продажи товаров (прибыль)

д 90-9 к 99

д 99 к 90-9

д 90-2 к 42

д 90-3 к 68

д 90-2 к 44

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: определён и отнесён результат от продажи товаров (убыток)

д 99 к 90-9

д 90-9 к 99

д 90-2 к 42

д 90-3 к 68

д 90-2 к 44

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: начислен НДС по реализованным товарам, подлежащий уплате в бюджет

д 90-3 к 68

д 90-9 к 99

д 99 к 90-9

д 90-2 к 42

д 90-2 к 44

#Инвентарная (для больших объёмов товара) тара отражается

на счёте 10-9

на счёте 41-3

на счёте 41-2

на счёте 41-1

на забалансовом счёте 002

#Многооборотная (под товаром и порожня) тара отражается

на счёте 41-3

на счёте 10-9

на счёте 41-2

на счёте 41-1

на забалансовом счёте 002

#Многооборотная тара, подлежащая возврату поставщику, отражается

на забалансовом счёте 002

на счёте 41-3

на счёте 10-9

на счёте 41-2

на счёте 41-1

#При приёмке и оприходовании тары, не показанной отдельно в счёте поставщика, оформляется

ТОРГ-5

ТОРГ-1

ТОРГ-29

ТОРГ-13

ТОРГ-12

#Учёт движения товара и тары внутри организации оформляется документом

ТОРГ-13

ТОРГ-1

ТОРГ-29

ТОРГ-5

ТОРГ-12

#Товарный отчёт в аптечной организации оформляется по форме

ТОРГ-29

ТОРГ-1

ТОРГ-5

ТОРГ-13

ТОРГ-12

**Тема 6. Учет безналичных расчетов.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;

- устный опрос;

- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Платежное поручение.

Аккредитив.

Чек.

Расчеты по инкассо.

2. Вопросы для устного опроса:

1. Учёт безналичных расчётов. Открытие расчётного счёта. Приём и выдача денег с расчётного счёта.
2. Условия осуществления безналичных расчётов.
3. Нормативное регулирование безналичных расчётов. Формы безналичных расчётов.
4. Расчёты платёжными поручениями.
5. Расчёты по аккредитиву.
6. Расчеты чеками и инкассо.
7. Операции с банковскими картами.
8. Синтетический учёт безналичных расчётов.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Поставщик заключил с аптечной организацией договор поставки товара. Каким способом может быть осуществлен безналичный расчет?
2. Аптечная организация формирует ликвидационный баланс, хозяйственно-

финансовое состояние и результаты неудовлетворительные. Какие платежные документы могут быть использованы налоговыми органами для уплаты налогов в бюджет?

3. Аптечная организация рассчитывается за товар по аккредитиву. Объясните, каким образом осуществляется синтетический учет при такой оплате.

**Тема 7. Учет денежных средств.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Виды контрольно-кассовой техники, порядок эксплуатации.

Порядок ведения кассовых операций. Правила оформления приходного и расходного кассовых ордеров.

Сдача выручки инкассатору. Оформление документации.

Лимит остатка кассы. Правила расчета.

2. Вопросы для устного опроса:

1. Учёт движения денежных средств. Нормативное регулирование бухгалтерского учёта
2. наличных денежных средств. Общие требования, организация работы по ведению кассовых операций и обеспечение порядка ведения кассовых операций. Санкции за нарушения по ведению кассовых операций.
3. Приходные и расходные кассовые операции, порядок приёма и выдачи наличных денег, порядок ведения кассовой книги.
4. Унифицированные формы документов по учёту кассовых операций: КО-1, КО-2, КО-3, КО-4, КО-5.
5. Ограничение по расчетам наличными денежными средствами.
6. Расчёты с использованием платёжных карт.
7. Контрольно-кассовая техника.
8. Сдача выручки инкассатору, в кассы банков, предприятию связи.
9. Синтетический учёт кассовых операций.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. 27 октября в первую смену в ООО «Аптека Доктор» выручка в отделе безрецептурного отпуска составила 50 000 руб. (зав. отделом Иванова И.А.), в рецептурно-производственном отделе – 15 000 руб. (зав. отделом Самойлова Н.П.). Во вторую смену выручка составила соответственно 47 000 руб. и 8 000 руб. Зав. отделом Иванова И.А. получила из кассы под отчёт на хозяйственные нужды 3 600 руб., а фармацевт Копейкина Л.Ю. внесла в кассу 1 500 руб. (возмещение недостачи, выявленной при инвентаризации). Вечером в кассу из аптечного пункта ООО «Аптека Доктор» была внесена дневная выручка в сумме 55 500 руб. Документально оформите получение в кассу и выдачу денег из кассы (сделайте записи в кассовой книге за 27 октября).
2. 28 октября остаток денежных средств в кассе ООО «Фарма» на начало дня 1



000 руб. Лимит денежных средств в кассе равен 6 000 руб. В течение рабочего дня были совершены следующие операции: получено с расчётного счёта в кассу 30 000 руб. на командировочные расходы и хозяйственные нужды; выдано из кассы Иванову Л.П. 15 000 руб. на командировочные расходы; выдано из кассы Петровой Ю.Н. 5 000 руб. на хозяйственные нужды; оприходована выручка 45 000 руб.; выдан аванс в счёт заработной платы Сидоровой К.О. 15 000 руб. Рассчитайте сальдо на конец рабочего дня. Укажите хозяйственные операции, оправдательные документы и бухгалтерские проводки в виде таблицы.

3. Принята выручка отдела безрецептурного отпуска в кассу аптечной организации в сумме 50 000 руб. Оформите приходный кассовый ордер.
4. Выданы денежные средства (7 000 руб.) из кассы организации авансом в счёт заработной платы. Основание – заявление сотрудника на выдачу наличных денег. Оформите расходный кассовый ордер.
5. Проведите инкассацию выручки в аптеке. Каков порядок сдачи выручки инкассаторам? Какие документы должны быть оформлены?

#### 4. Тестовые задания:

#Полную материальную ответственность за сохранность денежных средств и правильность ведения кассовых операций несёт  
кассир

провизор

бухгалтер

фармацевт

руководитель организации

#При приеме на работу кассира оформляются следующие документы

трудовой договор, приказ о приеме на работу, договор о полной индивидуальной материальной ответственности

трудовой договор, приказ о приеме на работу

обязательство кассира и трудовой договор

приказ о приеме на работу

договор о полной индивидуальной материальной ответственности и обязательство кассира

#Лимит остатка денежных средств в кассе организации утверждает

руководитель организации

налоговые органы

учреждение обслуживающего организацию банка

кассир

бухгалтер

#Организация, имеющая постоянную денежную выручку, может расходовать её на оплату труда, хозяйственные нужды, командировочные расходы, приобретение товаров по согласованию с обслуживающим банком

только на оплату труда

только на хозяйственные нужды

только на командировочные расходы

только на приобретение товаров без согласования с обслуживающим банком

#Денежная наличность сверх установленного лимита остатка наличных денег в кассе сдаётся организацией в банк способами, кроме  
через посредника  
в дневные кассы банка  
через инкассатора  
предприятиям связи для перечисления на счёта в банках  
в вечерние кассы банка

#Приходные и расходные кассовые операции отражают движение денежных средств  
товаров  
материалов  
основных средств  
нематериальных активов

#К приходным кассовым операциям относится  
возврат в кассу подотчётными лицами неиспользованных остатков сумм сдачи выручки в банк  
выдача денег под отчет сотрудникам организации  
выплата заработной платы, пособий и т.п.  
расчёт наличными с юридическими лицами в пределах установленного лимита.

#к расходным кассовым операциям относится  
выдача денег под отчет сотрудникам организации  
оплата стоимости предметов, взятых напрокат, населением  
поступление в кассу выручки от реализации аптекой товаров за наличный расчёт  
поступление сумм в погашение недостач, выявленных по результатам инвентаризации  
поступление денег из банка

#Кассовые операции регистрируются во всех документах, кроме журнала учета дефектуры кассовой книги  
приходного кассового ордера  
расходного кассового ордера  
книги учета принятых и выданных кассиром денежных средств

#Для учёта поступающих в кассу и выдаваемых из кассы наличных денег в организации ведется  
кассовая книга  
журнал кассира-операциониста  
приходный кассовый ордер  
расходный кассовый ордер  
книга учёта принятых и выданных кассиром денежных средств

#Выдача наличных денег кассами организаций оформляется  
расходным кассовым ордером  
квитанцией о выдаче денег  
заявлением  
расчетной ведомостью

приходным кассовым ордером  
#Документы на выдачу денег должны иметь  
подпись главного бухгалтера и разрешительную надпись (подпись)  
руководителя организации  
только подпись главного бухгалтера  
только подпись кассира  
только разрешительную надпись (подпись) руководителя организации  
подпись зав.аптекой  
#В приходном кассовом ордере должны быть  
подпись главного бухгалтера и кассира организации  
только подпись главного бухгалтера  
только подпись кассира  
только разрешительную надпись (подпись) руководителя организации  
подпись зав.аптекой  
# Прием и выдача денег по кассовым ордерам может производиться  
в день их составления  
в течение 3 рабочих дней  
в течение 3 календарных дней  
в течение 5 рабочих дней  
в течение 10 рабочих дней  
#Приходные и расходные кассовые ордера или заменяющие их документы до  
передачи в кассу регистрируются бухгалтерией  
в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов  
в кассовой книге  
в журнале кассира-операциониста  
в книге учета принятых и выданных кассиром денежных средств  
в журнале регистрации показаний, суммирующих денежных и контрольных  
счетчиков ККМ  
#При сдаче выручки от реализации товаров в кассу организации оформляется  
приходный кассовый ордер  
чек  
справка  
отчет  
расходный кассовый ордер  
#При возврате неиспользованных подотчётными лицами сумм в кассу  
организации оформляется  
авансовый отчёт и приходный кассовый ордер  
чек  
справка  
отчет  
авансовый отчет и расходный кассовый ордер  
#При поступлении платы за прокат медицинских изделий оформляется  
ведомость выдачи медицинских изделий напрокат и приходный кассовый  
ордер  
чек  
справка

отчет

акт

#При возврате работником ранее выданной ссуды в кассу организации оформляется

приходный кассовый ордер

чек

справка

отчет

акт

# При получении аптечной организацией денег из банка оформляется

чек банка

приходный кассовый ордер

отчет

ведомость

акт

#Приходные кассовые операции отражаются на

дебете счёта 50

дебете счёта 52

кредите счёта 55

дебете счёта 51

кредите счёта 50

#Расходные кассовые операции отражаются на

кредите счёта 50

дебете счёта 52

кредите счёта 55

дебете счёта 51

дебете счёта 50

#При сдаче выручки от реализации товаров инкассатору оформляется

препроводительная ведомость

приёмная квитанция

расходный кассовый ордер и объявление на взнос наличными

расчётно-платёжная ведомость

приходный кассовый ордер

#При сдаче выручки от реализации товаров в дневные и вечерние кассы

банков оформляется

расходный кассовый ордер и объявление на взнос наличными

приёмная квитанция

расчётно-платёжная ведомость

препроводительная ведомость

приходный кассовый ордер

#Выплата заработной платы осуществляется по

расчётно-платёжной ведомости

квитанциям

ордерам

справке

препроводительной ведомости

#При выдаче денег под отчёт сотрудникам организации оформляется  
заявление о выдаче наличных денег и расходный кассовый ордер  
приёмная квитанция  
расходный кассовый ордер и объявление на взнос наличными  
расчётно-платёжная ведомость  
приходный кассовый ордер

#лица, получившие наличные деньги под отчет, обязаны произвести  
окончательный расчет в бухгалтерии организации в следующие сроки:  
не позднее 3 рабочих дней по истечении срока, на который они выданы, или  
со дня возвращения из командировки  
не позднее 5 рабочих дней по истечении срока, на который они выданы, или  
со дня возвращения из командировки  
не позднее 10 рабочих дней по истечении срока, на который они выданы, или  
со дня возвращения из командировки  
до окончания отчетного периода (месяца)  
сроки не регламентированы

#В соответствии с действующим законодательством регистрацию ккт на  
территории рф осуществляют  
налоговые органы  
учреждения банков  
органы исполнительной власти в сфере торговли  
организации-производители ККТ  
ККТ могут применяться без регистрации

#Перерегистрация ккт не осуществляется в случае  
смены кассовой ленты

замены фискальной памяти или накопителя фискальной памяти ККТ и  
программно-аппаратных средств, обеспечивающих некорректируемую  
регистрацию и энергонезависимое долговременное хранение информации;  
смены адреса места установки ККТ;  
изменения фамилии, имени, отчества (при наличии) заявителя ?  
индивидуального предпринимателя, наименования заявителя-организации;  
смены центра технического обслуживания ККТ

#О снятии с регистрации ккт специалист территориального налогового органа  
делает отметки и заверяет их печатью территориального налогового органа  
в паспорте, учетном талоне ККТ, книге учета и карточке регистрации  
только в книге учета ККТ  
только в карточке регистрации ККТ  
только в учетном талоне ККТ  
только в паспорте ККТ

#Карточка регистрации ккт хранится  
по месту установки ККТ в течение всего срока эксплуатации  
в бухгалтерии организации в течение всего срока эксплуатации  
в налоговом органе по месту регистрации ККТ  
у кассира  
у руководителя организации

#После снятия с регистрации ккт карточка регистрации хранится

в налоговом органе в течение 5 лет

в налоговом органе в течение 3 лет

в налоговом органе в течение 1 года

в бухгалтерии организации, где ранее эксплуатировалась ККТ

# Синтетический учёт наличных денежных средств отражают

на счёте 50

на счёте 51

на счёте 52

на счёте 55

на счёте 58

#Синтетический учёт безналичных расчётов отражают

на счетах 51, 52, 55

на счёте 50

на счёте 57

на счёте 58

на счёте 59

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: поступила выручка за проданные товары

д 50 к 90-1

д 70 к 50

д 60 к 50

д 50 к 91

д 71 к 50

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: поступила выручка за проданные основные средства

д 50 к 91

д 70 к 50

д 50 к 90-1

д 60 к 50

д 71 к 50

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: оплачено наличными поставщику за приобретенные товары

д 60,76 к 50

д 70 к 50

д 50 к 90-1

д 50 к 91

д 71 к 50

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выдана заработная плата сотрудникам организации

д 70 к 50

д 50 к 90-1

д 60 к 50

д 50 к 91

д 71 к 50

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выдана сумма из кассы организации сотруднику на командировочные расходы

д 71 к 50  
д 70 к 50  
д 50 к 90-1  
д 60 к 50  
д 50 к 91

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: получены наличные денежные средства из банка в кассу организации

д 50 к 51  
д 51 к 60,76  
д 60,76 к 51  
д 68 к 51  
д 51 к 62

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: произведен безналичный расчет с подрядчиком за выполненные работы, оказанные услуги

д 60,76 к 51  
д 50 к 51  
д 51 к 60,76  
д 68 к 51  
д 51 к 62

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: перечислены налоги в бюджет

д 68 к 51  
д 50 к 51  
д 51 к 60,76  
д 60,76 к 51  
д 51 к 62

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: поступила задолженность от дебиторов посредством безналичного расчёта

д 51 к 60,76  
д 50 к 51  
д 60,76 к 51  
д 68 к 51  
д 51 к 62

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: поступил авансовый платеж от покупателя посредством безналичного расчёта

д 51 к 62  
д 50 к 51  
д 51 к 60,76  
д 60,76 к 51  
д 68 к 51

#К банковским платежным документам не относятся

приходный кассовый ордер  
платежное поручение  
аккредитив  
инкассовое поручение  
чек

## **Тема 8. Учет труда и заработной платы.**

### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Расчет пособия по временной нетрудоспособности.

Расчет оплаты сверхурочной работы.

Расчеты оплаты работы за выходные и праздничные дни.

Расчет оплаты учебных, ежегодных и дополнительных отпусков.

Расчет пособий по временной нетрудоспособности и материнству

#### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Государственное регулирование трудовых отношений. Санкции за нарушение трудового законодательства.
2. Организация труда и заработной платы. Оплата труда. Виды, формы и системы оплаты труда.
3. Расчёты по оплате труда с персоналом. Начисление заработной платы.
4. Удержания из заработной платы. Налог на доходы физических лиц.
5. Страховые взносы.
6. Унифицированные формы документов по учёту труда и зарплаты (Т-1 - Т-13; Т-49; Т-51; Т-53; Т-54; Т-54а; Т-60; Т-61; Т-73).
7. Справка о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ.
8. Санкции при нарушении трудового законодательства.
9. Синтетический учёт расчётов по оплате труда

#### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Заведующей аптечным пунктом установлен месячный оклад 15000 руб. Положением о премировании предусмотрена выплата ежемесячной премии в размере 20% от оклада. В соответствии с табелем учета рабочего времени она отработала 19 рабочих дней из 22 (3 дня – отпуск без сохранения заработной платы). Произведите начисление заработной платы за отработанный период.
2. Фармацевт с окладом 8000 руб. отработала за месяц в ночное время 40 часов в дежурной аптеке. Общая норма рабочего времени составила 160 часов. Коллективным договором в организации предусмотрена доплата за работу в ночное время в размере 30% от оклада. Произведите начисление заработной платы за отработанный период.
3. В организации оптовой торговли в связи с производственной необходимостью сборщик товара отработал сверхурочно 2 дня по 4 ч. Общее количество отработанных часов составило 168 ч при норме 160 ч. Месячный оклад сборщика 6000 руб. Рассчитайте заработную плату.
4. Фармацевт с окладом 8000 руб. в марте отработал положенные 22 дня. В связи с производственной необходимостью дополнительно состоялся выход на работу в праздничный день 8 марта. Рассчитайте заработную плату.
5. Фармацевт с окладом 8000 руб. в марте отработал положенные 22 дня. По соглашению с работодателем фармацевт выполняет функции фасовщика (0,5



- ставки) с окладом 6000 руб. Рассчитайте заработную плату.
6. Директор аптеки уходит в отпуск с 1 августа на 28 календарных дней. Расчетный период отработан полностью. Сумма начисленной заработной платы соответственно за расчетный период 276000 руб. Какой расчетный период используется при исчислении отпускных? Рассчитайте размер отпускных.
  7. Провизор работает в аптеке г. Бузулука. Приказом руководителя организации его направили на курсы повышения квалификации в г. Оренбург, срок обучения по очной системе – 1 неделя (с 3 по 8 октября с понедельника по субботу включительно). Произведите начисление заработной платы за октябрь, если провизору был установлен оклад в размере 13000, а с 1 января текущего года произошло повышение и установлен оклад в размере 13800. Рабочая неделя провизора – пятидневная. Укажите командировочные расходы для составления авансового отчета. В какой срок провизор обязан отчитаться перед бухгалтерией организации по возвращении из командировки, если перед отъездом был выдан аванс?
  8. Фармацевту установлен оклад 8000 руб. с 1 января текущего года (в предыдущее два года оклад был 6000 и 7000 руб. соответственно), с которого ежемесячно организация отчисляет страховые выплаты. В октябре из 21 рабочего дня он болел 7 дней (основание – листок временной нетрудоспособности). Стаж работы 7 лет 8 месяцев. Произведите начисление заработной платы за отработанный период и пособия по временной нетрудоспособности за период болезни. Рассчитайте размер пособия за счет средств работодателя и за счет Фонда социального страхования.
  9. Провизор Иванов, работает в аптеке «Здоровье» уже 9 лет с окладом 15000 руб, который в течении трех последних лет не менялся. Рассчитайте размер пособия по временной нетрудоспособности за 14 дней болезни.
  10. Фармацевт отработала в аптеке «Здоровье» полгода с февраля по июль текущего года с окладом 10 000 рублей при пятидневной рабочей неделе. До этого она два года работала в другой аптеке с окладом 7 000 рублей, о чем у неё имеется справка. С августа текущего года фармацевту будет оформлен декретный отпуск на 140 календарных дней. Произведите предварительный расчет причитающегося пособия по беременности и родам.
  11. В аптеку приняли нового фармацевта с окладом 5000 руб. Проработав в аптеке пять месяцев, сотрудница написала заявление о предоставлении ей отпуска по беременности и родам на 140 календарных дней. Подсчитайте размер ежемесячного пособия, причитающегося сотруднице, учитывая, что данная аптека была ее первым местом работы.
  12. Провизор Александрова, проработав в аптеке 3 года с окладом 11000, в июне текущего года оформила декретный отпуск. Рассчитайте размер причитающегося ей пособия по беременности и родам и размер пособия, по уходу за ребенком до полутора лет.

#### 4. Тестовые задания:

#Правовой акт, регулирующий трудовые отношения в организации и заключаемый работником и работодателем в лице их представителей – это трудовой договор

трудоустройство  
коллективный договор  
штатное расписание  
договор о материальной ответственности  
#Правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работником и работодателем в лице их представителей – это коллективный договор  
трудоустройство  
трудоустройство  
штатное расписание  
договор о материальной ответственности  
#Укажите срок действия коллективного договора  
до 3 лет  
3 месяца  
до 5 лет  
без указания срока действия  
на время выполнения определенных работ  
#Укажите срок действия коллективного договора при смене собственника имущества  
3 месяца  
до 3 лет  
до 5 лет  
без указания срока действия  
на время выполнения определенных работ  
#Укажите срок действия срочного трудового договора  
до 5 лет  
3 месяца  
до 3 лет  
без указания срока действия  
на время выполнения определенных работ  
#Укажите срок действия гражданско-правового договора на время выполнения определенных работ  
3 месяца  
до 3 лет  
до 5 лет  
без указания срока действия  
#К категории «руководящие работники» относятся директор, генеральный директор, заведующий складом, начальник отдела или заведующий отделом провизоры и фармацевты главный бухгалтер, главный инженер экономист, администратор, юрист-консульт, программист санитарки-мойщицы, фасовщики, грузчики  
#К специалистам без фармацевтического образования относятся экономист, администратор, юрист-консульт, программист директор, генеральный директор, заведующий складом, начальник отдела или

заведующий отделом  
провизоры и фармацевты  
главный бухгалтер, главный инженер  
санитарки-мойщицы, фасовщики, грузчики  
#К специалистам с фармацевтическим образованием относятся  
провизоры и фармацевты  
главный бухгалтер, главный инженер  
директор, генеральный директор, заведующий складом, начальник отдела или  
заведующий отделом  
экономист, администратор, юрисконсульт, программист  
санитарки-мойщицы, фасовщики, грузчики  
#К вспомогательным работникам относятся  
санитарки-мойщицы, фасовщики, грузчики  
директор, генеральный директор, заведующий складом, начальник отдела или  
заведующий отделом  
провизоры и фармацевты  
главный бухгалтер, главный инженер  
экономист, администратор, юрисконсульт, программист  
#Штатное расписание не содержит  
перечень структурных подразделений  
наименование должностей  
наименование специальностей, профессий с указанием квалификации,  
сведения о количестве штатных единиц  
размер заработной платы  
#Укажите унифицированную форму первичного документа – штатное  
расписание  
Т-3  
Т-2  
Т-1  
Т-12  
Т-13  
#Укажите унифицированную форму первичного документа – табель учета  
использования рабочего времени  
Т-13  
Т-2  
Т-3  
Т-1  
Т-12  
#Укажите унифицированную форму первичного документа – табель учета  
использования рабочего времени и расчета заработной платы  
Т-12  
Т-2  
Т-3  
Т-1  
Т-13  
#Укажите унифицированную форму первичного документа – личная карточка

работника

T-2

T-3

T-1

T-12

T-13

#Укажите унифицированную форму первичного документа – приказ о приеме работника на работу

T-1

T-3

T-2

T-12

T-13

#Начисление сотрудникам заработной платы осуществляется на основе табеля учета использования рабочего времени

штатного расписания

личной карточки работника

коллективного договора

трудового договора

#К отработанному оплачиваемому времени относятся

+повременная работа, служебные командировки

руководство практикой студентов, повышение квалификации

льготные часы подростков, учебные и очередные отпуска

административный отпуск, выходные и праздничные дни, опоздания, прогулы

повышение квалификации, учебные и очередные отпуска

#Система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с

законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми

договорами – это

оплата труда

трудовой распорядок

дисциплина труда

трудовые отношения

социальные отношения

#Расчет оплаты отпусков производят следующим образом

+суммы, заработанные за 12 предыдущих месяцев, делят на 12 и 29,4, полученную сумму умножают на количество дней отпуска

суммы, заработанные за 12 предыдущих месяцев, делят на 12 и 29,6, полученную сумму умножают на количество дней отпуска

суммы, заработанные за 12 предыдущих месяцев, делят на 12 и 30, полученную сумму умножают на количество дней отпуска

суммы, заработанные за 12 предыдущих месяцев, делят на 12 и 31, полученную сумму умножают на количество дней отпуска

#В состав фонда заработной платы не включаются

пособия по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при

рождении ребенка, по уходу за ребенком  
компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда,  
премии и единовременные поощрительные выплаты  
суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и  
неотработанное время

стимулирующие доплаты и надбавки, авторские вознаграждения  
выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: начислена заработная плата  
за отработанное время

д44к70

д70к44

д70к73-1

д84к70

д69-1к70

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: начислены пособия по  
социальному страхованию

д69-1к70

д44к70

д70к44

д70к73-1

д84к70

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: начислены вознаграждения  
по итогам работы за год

д44к70

д70к44

д70к73-1

д84к70

д69-1к70

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: начислены дивиденды по  
акциям работникам, являющимися акционерами организации

д84к70

д44к70

д70к44

д70к73-1

д69-1к70

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: удержан налог на доходы  
физических лиц

д70к68

д70к73-2

д70к71

д70к76

д70к76-4

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: удержано из заработной  
платы по исполнительным документам

д70к76

д70к73-2

д70к71

д70к68

д70к76-4

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: удержано из заработной платы за причиненный материальный ущерб

д70к73-2

д70к71

д70к76

д70к68

д70к76-4

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: удержана из заработной платы подотчётная СУММА

д70к71

д70к73-2

д70к76

д70к68

д70к76-4

#Укажите бухгалтерскую проводку на операцию: депонированы суммы оплаты труда

д70к76-4

д70к73-2

д70к71

д70к76

д70к68

**Тема 9.** Выведение результатов хозяйственно-финансовой деятельности фармацевтической организации. Учет доходов и расходов.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Имущество

Кредиторская задолженность

Капитал

Доходы фармацевтической организации

Расходы фармацевтической организации

Признаки доходов организации

Признаки расходов организации

Классификация доходов с точки зрения бухгалтерского и налогового учета.

Классификация расходов с точки зрения бухгалтерского и налогового учета.

2. Вопросы для устного опроса:

1. Состав информации, формируемой в бухгалтерском учёте для заинтересованных пользователей (элементы информации о финансовом

положении организации – имущество, кредиторская задолженность и капитал; элементы информации о финансовых результатах деятельности организации – доходы и расходы; информация об изменениях в финансовом положении организации – производные от элементов бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках). Доходы организации их классификация и учёт (бухгалтерский учёт доходов; налоговый учёт доходов; синтетический учёт доходов).

2. Расходы организации их классификация и учёт (бухгалтерский учёт расходов; налоговый учёт расходов, нормируемые расходы; синтетический учёт расходов).
3. Раскрытие информации о доходах и расходах в бухгалтерской отчётности.
4. Формирование финансового результата в бухгалтерском учёте.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

Укажите группы доходов и расходов в соответствии с классификацией по налоговому и бухгалтерскому учёту во всех задачах:

1. ООО «Аптека № 250» является постоянным покупателем в организации оптовой торговли. Договором поставки между этими юридическими лицами предусмотрены выгодные скидки в случае единовременного крупного объёма покупки товара ООО «Аптека № 250». К какой группе расходов при исчислении налога на прибыль оптовой организацией будут отнесены расходы в виде премии (скидке) ООО «Аптека № 250» вследствие выполнения указанных условий договора поставки?

2. К какой группе расходов при исчислении налога на прибыль будут отнесены следующие:

- Потери от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций;
- Суммы безнадёжных долгов;
- Расходы на проведение ежегодного собрания акционеров;
- Расходы на услуги банков;
- Судебные расходы и арбитражные споры.

3. При проведении инвентаризации в производственной аптеке выявлена недостача ТМЦ. К каким группам расходов при исчислении налога на прибыль следует отнести:

- Потери от недостачи ТМЦ в пределах норм естественной убыли;
- Расходы в виде недостачи ТМЦ, превышающей нормы.

Каким образом должны быть списаны затраты в бухгалтерском учёте организации?

4. Фармацевт Петрова Л.Г. – совместитель, Смирнова Н.Р. - штатный сотрудник. К каким группам расходов при исчислении налога на прибыль организаций будут отнесены расходы на оплату труда в первом и во втором случае?

5. К какой группе расходов при исчислении налога на прибыль будут отнесены следующие:

- Арендные платежи за арендуемое имущество;
- Расходы на содержание служебного транспорта;
- Расходы по набору работников, включая расходы на услуги

кадровых агентств;

- Плата нотариусу за нотариальное оформление документов;
- Расходы на канцелярские товары.

6. Фармацевты Иванова М.Г. (совместитель) и Лаврова Р.Т. (штатный сотрудник) были направлены на курсы повышения квалификации. Будут ли учтены расходы на переподготовку при исчислении налога на прибыль? К какой группе расходов следует отнести указанные расходы?

7. К какой группе расходов при исчислении налога на прибыль будут отнесены следующие:

- Суммы начисленных налогов и сборов;
- Расходы на сертификацию продукции;
- Расходы на обеспечение пожарной безопасности и охраны труда;
- Командировочные расходы;
- Расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- Расходы на рекламу;
- Представительские расходы.

Указать в перечне нормируемые расходы и %.

8. К какой группе расходов при исчислении налога на прибыль будут отнесены следующие:

- Суммы, начисленные по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам или в процентах от выручки;
- Премии, надбавки, компенсации;
- Стоимость спецодежды, выдаваемой работникам бесплатно;
- Стоимость бесплатно предоставляемых продуктов работникам, трудовая деятельность которых связана с вредными условиями труда.

Указать в перечне нормируемые расходы.

13. К какой группе расходов при исчислении налога на прибыль будут отнесены следующие:

- Расходы на приобретение материалов для упаковки произведённых и реализуемых товаров;
- Стоимость невозвратной тары и упаковки, принятых от поставщика с ТМЦ;
- Расходы на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного имущества, спецодежды и другого имущества, не являющегося амортизируемым;
- Потери от недостачи и порчи при хранении и транспортировке ТМЦ в пределах норм естественной убыли.

Будет ли при исчислении налога на прибыль учитываться в расходах стоимость возвратной тары?

10. В рамках целевого финансирования МУП «Аптека № 215» поступили денежные средства. Денежные средства были использованы не по целевому назначению, но в течение периода, определённого организацией, предоставившей целевые средства. МУП «Аптека № 215» является плательщиком налога на прибыль организаций. Будет ли денежная сумма учитываться в составе доходов МУП «Аптека № 215» при определении налогооблагаемой базы?



11. Аптека произвела предоплату за будущий товар оптовой организации. Будет ли перечисленная сумма учитываться в составе доходов оптовой организации при определении налогооблагаемой базы?

12. Произошла реорганизация ООО «Аптека» в форме присоединения к нему ООО «Адонис». Имущество ООО «Адонис», приобретённое им до момента завершения реорганизации, было передано с баланса ООО «Адонис» на баланс ООО «Аптека». ООО «Аптека» является плательщиком налога на прибыль организаций. Будет ли учитываться стоимость переданного имущества в составе доходов при определении налогооблагаемой базы?

13. От физического лица Говоровой А.Н. в ООО «Аптчный мир» безвозмездно передано имущество. Говорова А.Н. является учредителем ООО «Аптчный мир», причём уставный капитал на 80% состоит из вклада этого физического лица, и в течение года не планируется передача этого имущества третьим лицам. ООО «Аптчный мир» является плательщиком налога на прибыль организаций. Будет ли учитываться стоимость переданного имущества в составе доходов при определении налогооблагаемой базы?

14. К какой группе доходов при исчислении налога на прибыль будут отнесены следующие:

- В виде процентов, полученных по договорам займа;
- От сдачи имущества в аренду;
- Положительные курсовые разницы;
- Суммы кредиторской задолженности, по которым истёк срок исковой давности;
- Излишки, выявленные в результате инвентаризации;
- В виде безвозмездно полученных основных средств и нематериальных активов.

15. В ООО «Фито-Аптека» два учредителя. Взнос в уставный капитал был произведён каждым учредителем в виде имущества. ООО «Фито-Аптека» является плательщиком налога на прибыль. Будет ли учитываться стоимость переданного имущества в составе доходов при исчислении налога на прибыль?

#### 4. Тестовые задания:

#К операционным доходам относятся доходы, кроме безвозмездно полученных активов

поступлений, связанных с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) имущества или имущественных прав, если это не является предметом деятельности организации

поступлений, связанных с участием в уставных капиталах других организаций, если это не является предметом деятельности организации

поступлений от продажи имущества и имущественных прав

процентов, полученных за предоставление в пользование денежных средств организации, процентов за использование банком денежных средств, находящихся на банковских счетах

#К внереализационным доходам относятся доходы, кроме курсовых разниц (отрицательных)

штрафов, пени, неустоек за нарушения условий договоров  
поступлений в возмещение причинённых организации убытков  
сумм дооценки активов  
сумм кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок  
исковой давности

#Сведения о доходах от продажи товаров в бухгалтерском учете  
аккумулируются в виде кредитовых оборотов на субсчете  
90-1 «Выручка»  
90-9 «Прибыль / убыток от продаж»  
90-2 «Себестоимость продаж»  
91-1 «Прочие доходы»  
90-3 «Налог на добавленную стоимость»

#В бухгалтерском учете расходы подразделяются на  
расходы от обычных видов деятельности и прочие  
расходы, связанные с производством и реализацией и внереализационные  
расходы операционные и внереализационные  
расходы внереализационные и чрезвычайные  
расходы операционные и прочие

#В бухгалтерском учете признаются не расходы, а дебиторская  
задолженность, если  
имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет  
увеличение экономических выгод организации  
расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием  
законодательства и нормативных актов, обычаями делового оборота  
сумма расходов может быть определена  
имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет  
уменьшение экономических выгод организации  
организация уже передала или намеревается передать актив

#К операционным расходам относятся расходы, кроме  
поступлений от продажи имущества и имущественных прав  
расходов, связанных с предоставлением за плату во временное пользование  
имущества и имущественных прав, если это не является предметом  
деятельности организации  
расходов, связанных с участием в уставных капиталах других организаций,  
если это не является предметом деятельности организации, связанные с  
продажей, выбытием и прочим списанием имущества и имущественных прав  
процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование  
денежных средств (кредитов, займов), и расходы, связанные с оплатой услуг,  
оказываемых кредитными организациями  
отчислений в оценочные резервы (резервы по сомнительным долгам, под  
обесценение вложений в ценные бумаги и др.)

#К внереализационным расходам относятся расходы, кроме  
сумм дооценки активов  
сумм дебиторской задолженности, по которой истёк срок исковой давности,  
других долгов, нереальных для взыскания и курсовые разницы

штрафов, пени, неустоек за нарушения условий договоров, возмещение причинённых организацией убытков – в суммах, присужденных судом или признанных организацией

перечислений средств (взносов, выплат и т.д.) на благотворительные цели,

расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий

курсовых разниц, сумм уценки активов

#Для обобщения информации о расходах, связанных с продажей товаров

(выполнения работ и оказания услуг), предназначен

счет 44 «Расходы на продажу»

субсчет 90-9 «Прибыль / убыток от продаж»

субсчет 90-2 «Себестоимость продаж»

счет 90 «Продажи»

счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

**Тема 10. Инвентаризация имущества и обязательств.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.
- тестирование.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Инвентаризация

Общие правила проведения инвентаризации

Рабочая комиссия

Инвентаризационная комиссия

Обязательное проведение инвентаризации

2. Вопросы для устного опроса:

1. Основные документы, регламентирующие проведение инвентаризации. Налоговые инвентаризации.
2. Инвентаризация как один из элементов метода бухгалтерского учёта (цель, понятие, порядок).
3. Общие правила проведения инвентаризации.
4. Инвентаризация основных средств, нематериальных активов.
5. Инвентаризация финансовых вложений; незавершённого производства, незавершённого капитального строительства и незаконченных капитальных ремонтов.
6. Инвентаризация товарно-материальных ценностей.
7. Инвентаризация денежных средств, денежных ценностей и бланков строгой отчётности.
8. Инвентаризация расчётов.
9. Составление сличительных ведомостей и порядок оформления результатов инвентаризации.
10. Естественная убыль. Нормируемые потери.

## 11. Синтетический учёт товарных потерь.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. При осуществлении предметно-количественного учета порошка атропина сульфата в аптечной организации установлено, что фактический остаток на 0,8 г меньше, чем рассчитано по данным «Книги учета наркотических и других лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному учету». При этом остаток на начало отчетного периода составил 100 г, поступило 150 г, израсходовано при индивидуальном изготовлении 95 г. Рассчитать возможные потери в пределах норм естественной убыли. Сравнить возможные потери с имеющимися отклонениями. Сделать вывод.
2. Рассчитать сумму естественной убыли лекарственных средств для аптеки, имеющей следующие показатели в межинвентаризационный период:
  - стоимость экстемпоральных лекарственных форм – 120 000 руб.
  - стоимость внутриаптечной заготовки – 39 000 руб.
  - отпуск ангро – 30 000 руб.

Коэффициент себестоимости – 70%. При инвентаризации в рецептурно-производственном отделе выявлена недостача в сумме 3 200 руб.

Расчёты оформить в виде таблицы:

Наименование	Ед. изм.	Оборот за межинвентаризационный период	Нормы ест. убыли в %	Начислено по нормам ест. убыли в ценах себестоимости	Списано по нормам ест. убыли	Недостача сверх норм ест. убыли
Экстемпоральные ЛФ						
Внутриаптечная заготовка						
Отпуск «ангро»						
Итого						

Укладывается ли недостача в допустимые нормы естественной убыли? Если нет, то кто должен возместить потери сверх норм естественной убыли?

### 4. Тестовые задания:

#Инвентаризация проводится в случае выбытия из коллектива (бригады)

более 50 % его членов

более 20 % его членов

при выбытии одного из членов коллектива (бригады)

более 70 % его членов

более 90 % его членов

#Организации разрешается закрывать для проведения инвентаризации на срок

не более 3-х дней

не более 2-х дней

не более 4-х дней

не менее 3-х дней

не менее 2-х дней

#В состав постоянно действующей инвентаризационной комиссии может не входить

заместитель главного бухгалтера

руководитель организации или его заместители

главный бухгалтер

начальник структурного подразделения

юрисконсульт

#На ценности, пришедшие в негодность, составляется

отдельная инвентаризационная опись

инвентаризационный отчет

инвентаризационный протокол

инвентаризационный реестр

инвентаризационный журнал

#Результаты инвентаризации оформляются рабочей инвентаризационной комиссией в виде

протокола

отчета

реестра

описи

справки

По окончании инвентаризации материалы по ней и протокол комиссии передается на рассмотрение

постоянно действующей инвентаризационной комиссии

директору организации

председателю рабочей инвентаризационной комиссии

материально-ответственным лицам организации

налоговым органам

#Описи арендованных объектов составляются

отдельно по каждому арендодателю

отдельно по адресам размещения объектов

отдельно по срокам аренды

отдельно по видам объектов

отдельно по срокам пользования объектами

#После рассмотрения материалов инвентаризации, протокол заседания комиссии утверждается руководителем организации в срок

не позднее 10 дней после окончания инвентаризации

не позднее 7 дней после окончания инвентаризации

не позднее 14 дней после окончания инвентаризации

не позднее 20 дней после окончания инвентаризации

не позднее 1 месяца после окончания инвентаризации

#К причинам налоговых инвентаризаций не относятся

выбытие 50% членов коллектива (бригады)

наличие сведений об уклонении налогоплательщика от уплаты налогов, о

наличии исправлений в кассовых и банковских документах

наличие сведений о недостоверности бухгалтерской отчетности – несопоставимость данных в отчете и главной книге, о частой смене материально ответственных лиц

наличие сведений об изменении учетной политики в отчетном периоде, о получении убытков в течение длительного времени

наличие сведений о грубом нарушении правил ведения бухгалтерского учета или уклонении от его ведения

#Естественная убыль – это

уменьшение количества (веса, объема) товарно-материальных ценностей при их хранении в результате усушки и выветривания, распыления и при технологических операциях

уменьшение количества (веса, объема) товарно-материальных ценностей при их хранении

уменьшение количества (веса, объема) товарно-материальных ценностей при их хранении в результате усушки

уменьшение количества (веса, объема) товарно-материальных ценностей при их хранении в результате усушки и выветривания

уменьшение количества (веса, объема) товарно-материальных ценностей при их хранении в результате усушки и выветривания, распыления

#Укажите нормативный акт, регламентирующий нормы естественной убыли лекарственных средств, применяемые к расходу лекарственных средств за межинвентаризационный период

приказ МЗ РФ от 20.07.2001 № 284 «Об утверждении норм естественной убыли лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптечных организациях»

приказ МЗ СССР от 17.02.1986 № 229 «Об утверждении инструкции о порядке проведения инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств в объединениях, предприятиях и организациях системы МЗ СССР».

приказ МЗ СССР от 26.12.1986 № 1689 «Об утверждении норм естественной убыли медикаментов, ваты, медицинских пиявок и стеклянной аптечной посуды в аптечных учреждениях и инструкции по их применению»

приказ Минздравсоцразвития РФ от 09.01.2007 № 2 «Об утверждении норм естественной убыли при хранении лекарственных средств в аптечных учреждениях (организациях), организациях оптовой торговли лекарственными средствами и учреждениях здравоохранения»

приказ МФ РФ от 13.06.1995 № 49 «Методические указания о порядке проведения инвентаризации имущества и финансовых»

#Укажите нормативный акт, регламентирующий нормы естественной убыли ваты гигроскопической «ангро» при ее расфасовке по 100, 200, 400 г

приказ МЗ СССР от 26.12.1986 № 1689 «Об утверждении норм естественной убыли медикаментов, ваты, медицинских пиявок и стеклянной аптечной посуды в аптечных учреждениях и инструкции по их применению»

приказ МЗ СССР от 17.02.1986 № 229 «Об утверждении инструкции о порядке проведения инвентаризации основных средств, товарно-материальных

ценностей, денежных средств в объединениях, предприятиях и организациях системы МЗ СССР»

приказ МЗ РФ от 20.07.2001 № 284 «Об утверждении норм естественной убыли лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптечных организациях»

приказ Минздравсоцразвития РФ от 09.01.2007 № 2 «Об утверждении норм естественной убыли при хранении лекарственных средств в аптечных учреждениях (организациях), организациях оптовой торговли лекарственными средствами и учреждениях здравоохранения»

приказ МФ РФ от 13.06.1995 № 49 «Методические указания о порядке проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств»

#Укажите нормативный акт, регламентирующий нормы естественной убыли аптечной посуды при хранении, отпуске, мойке, сушке и расфасовке лекарственных средств на фармацевтическом производстве

приказ МЗ СССР от 26.12.1986 № 1689 «Об утверждении норм естественной убыли медикаментов, ваты, медицинских пиявок и стеклянной аптечной посуды в аптечных учреждениях и инструкции по их применению»

приказ МЗ СССР от 17.02.1986 № 229 «Об утверждении инструкции о порядке проведения инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств в объединениях, предприятиях и организациях системы МЗ СССР»

приказ МЗ РФ от 20.07.2001 № 284 «Об утверждении норм естественной убыли лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптечных организациях»

приказ Минздравсоцразвития РФ от 09.01.2007 № 2 «Об утверждении норм естественной убыли при хранении лекарственных средств в аптечных учреждениях (организациях), организациях оптовой торговли лекарственными средствами и учреждениях здравоохранения»

приказ МФ РФ от 13.06.1995 № 49 «Методические указания о порядке проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств»

#Укажите нормативный акт, регламентирующий нормы естественной убыли порошкообразных и жидких лекарственных средств, лекарственного растительного сырья, медицинских пиявок при хранении

приказ Минздравсоцразвития РФ от 09.01.2007 № 2 «Об утверждении норм естественной убыли при хранении лекарственных средств в аптечных учреждениях (организациях), организациях оптовой торговли лекарственными средствами и учреждениях здравоохранения»

приказ МЗ СССР от 17.02.1986 № 229 «Об утверждении инструкции о порядке проведения инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств в объединениях, предприятиях и организациях системы МЗ СССР».

приказ МЗ РФ от 20.07.2001 № 284 «Об утверждении норм естественной убыли лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптечных организациях»

приказ МЗ СССР от 26.12.1986 № 1689 «Об утверждении норм естественной убыли медикаментов, ваты, медицинских пиявок и стеклянной аптечной посуды в аптечных учреждениях и инструкции по их применению»

приказ МФ РФ от 13.06.1995 № 49 «Методические указания о порядке проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств»

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выявлены излишки товаров в результате инвентаризации

д41к91

д73-2к94

д44к94

д94к41

д91к94

#укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: выявлена недостача товаров в результате инвентаризации

д94к41

д73-2к94

д44к94

д91к94

д41к91

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана недостача товаров в пределах норм естественной убыли

д44к94

д73-2к94

д94к41

д91к94

д41к91

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана недостача товаров сверх норм естественной убыли на виновных лиц

д73-2к94

д44к94

д94к41

д91к94

д41к91

#Укажите бухгалтерскую проводку на следующую операцию: списана недостача товаров сверх норм естественной убыли на результаты организации

д91к94

д73-2к94

д44к94

д94к41

д41к91

**Тема 11.** Анализ хозяйственно-финансовой деятельности фармацевтической организации.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;



- решение проблемно-ситуационных задач;
- тестирование.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Фармакоэкономический анализ

Анализ финансовой устойчивости фармацевтической организации

Анализ ликвидности и платежеспособности фармацевтической организации

Анализ деловой активности фармацевтической организации

Анализ финансовых результатов и рентабельности фармацевтической организации

Прогнозирование вероятности банкротства.

#### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Экономический анализ как наука, цели, задачи, предмет анализа.
  2. Виды экономического анализа.
  3. Анализ финансового состояния организации, цели, задачи.
  4. Внутренний и внешний анализ финансового состояния организации, источники информации.
  5. Классификация расходов для целей бухгалтерского учёта
  6. Классификация расходов для целей налогового учёта
  7. Экспресс-анализ хозяйственно-финансовой деятельности организации.
3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

Типовая задача:

1. По предложенной бухгалтерской отчетности фармацевтической организации составьте сравнительный аналитический баланс, проведите экспресс-анализ хозяйственно-финансовой деятельности и разработайте план мероприятий по улучшению хозяйственно-финансового состояния организации.

#### 4. Тестовые задания:

#Учётные документы, фиксирующие факт свершения хозяйственной операции, называются

первичными

накопительными

сводными

внутренними

дополнительными

#Готовая продукция других организаций, закупленная аптекой для розничной торговли, называется

товары

сырьё

материалы

покупные полуфабрикаты

основные средства

#При отпуске товаров из аптеки в аптечный пункт аптеки оформляется

накладная на внутреннее перемещение товара

товарно-транспортная накладная

счёт

счёт-фактура

ведомость

#Приходная часть товарного отчёта мелкорозничной сети оформляется на основании

накладных на внутреннее перемещение товара, товарных накладных поставщика

счетов

расходно-приходных накладных

квитанций к приходным кассовым ордерам

расходных ордеров

#Расходная часть товарного отчёта мелкорозничной сети оформляется на основании

квитанций к приходным кассовым ордерам

расходных кассовых ордеров

счетов

расходно-приходных накладных

приходных документов

#Лимит остатка наличных денег в кассе утверждается

юридическим лицом

органом исполнительной власти

налоговым органом

банком по согласованию с руководителем аптеки

заведующим аптекой

#Для учёта движения наличных денег в кассе организации необходимо вести кассовую книгу

журнал кассира-операциониста

книгу учёта принятых и выданных кассиром денежных средств

лабораторно-фасовочный журнал

журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов

#Первичный учёт расхода товаров на хозяйственные нужды ведётся в журнале учёта расхода медицинских товаров на хозяйственные нужды кассовой книге

рецептурном журнале

инвентарной книге

лабораторно-фасовочном журнале

#Первичный учёт расхода товаров на оказание первой медицинской помощи ведётся в

журнале учёта фармацевтических товаров, израсходованных на оказание первой медицинской помощи

рецептурном журнале

кассовой книге

инвентарной книге

лабораторно-фасовочном журнале

#Первичный учёт уценки и дооценки товаров в производственной аптеке по лабораторно-фасовочным работам ведётся в

лабораторно-фасовочном журнале

журнале учёта рецептуры

кассовой книге

журнале предметно-количественного учёта

инвентарной книге

#В производственной аптеке по лабораторно-фасовочным работам за счёт округления цены готовой продукции в сторону увеличения стоимости возникает

дооценка

уценка

надбавка

розничная цена

скидка

#Сдаваемая в кассу аптеки выручка мелкорозничной сети отражается в кассовой книге

рецептурном журнале

накладной на внутреннее перемещение товара

журнале учёта рецептуры

ведомости

#Выручка фармацевтической организации - это стоимость проданных товаров за отчётный период себестоимость продаж за отчётный период

валовая прибыль

прибыль от продаж

чистая прибыль

#Товарооборот за отчётный период можно установить по расходной части товарного отчёта данного периода

расходному ордеру

приходной части товарного отчёта данного периода

журналу поступления товаров

рецептурному журналу

#Материальная ответственность в полном размере причинённого ущерба может возлагаться на работника в случаях предусмотренных

Трудовым кодексом РФ и иными федеральными законами

только Трудовым кодексом РФ

только Гражданским кодексом РФ

только кодексом об административных правонарушениях РФ

только Налоговым кодексом РФ

#Документ, который является основанием для отпуска лекарственных препаратов в отделения медицинской организации, представляет собой

требование-накладную медицинской организации

заказ-заявку

рецепт

накладную на внутреннее перемещение

счёт

#Инвентаризация наркотических средств и психотропных веществ в фармацевтической организации проводится

ежемесячно  
ежеквартально  
ежегодно  
с периодичностью, определяемой руководителем организации  
ежедневно  
#Для лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному учёту,  
нормы естественной убыли устанавливаются в % от величины  
расхода в натуральных измерителях  
поступления в денежном измерителе  
поступления в натуральных измерителях  
книжного остатка в натуральных измерителях  
книжного остатка в денежных измерителях  
#В состав внеоборотных активов входят  
основные средства  
запасы  
уставный капитал  
кредиторская задолженность  
денежные средства и денежные эквиваленты  
#В состав оборотных активов входят  
запасы  
уставный капитал  
кредиторская задолженность  
основные средства  
добавочный капитал  
#К собственным средствам организации относятся  
уставный капитал  
запасы  
кредиторская задолженность  
основные средства  
дебиторская задолженность  
#К заемным средствам организации относятся  
кредиторская задолженность  
запасы  
основные средства  
уставный капитал  
нематериальные активы  
#Величина товарооборота, приходящаяся на один рубль стоимости основных  
средств, - это  
фондоотдача  
производительность  
товарооборачиваемость  
доходы  
издержкоотдача  
#Объектами бухгалтерского учета организации являются  
имущество и обязательства  
выручка

хозяйственные операции

хозяйственные процессы

расходы

#Балансовая прибыль исчисляется как разница между прибылью до налогообложения и

налогом на прибыль

операционными расходами

внереализационными расходами

коммерческими расходами

управленческими расходами

Финансовым результатом деятельности аптеки может быть

прибыль, убыток

дебиторская задолженность

кредиторская задолженность

отсутствие штрафов

деловая репутация

#Общую обеспеченность фармацевтической организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения краткосрочных обязательств показывает

коэффициент текущей ликвидности

коэффициент мобильности

коэффициент автономии

общая степень платежеспособности

коэффициент финансовой независимости

#Долю оборотных активов в имуществе фармацевтической организации показывает

коэффициент мобильности оборотных средств

коэффициент текущей ликвидности

коэффициент автономии

общая степень платежеспособности

коэффициент финансовой независимости

#Долю активов, которые покрываются за счёт собственных средств фармацевтической организации показывает

коэффициент автономии;

коэффициент текущей ликвидности

коэффициент мобильности

общая степень платежеспособности

коэффициент абсолютной ликвидности

#Отношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств фармацевтической организации к среднемесячной выручке - это

общая степень платежеспособности

коэффициент текущей ликвидности

коэффициент мобильности

коэффициент абсолютной ликвидности

коэффициент автономии

#Окончательная приемка товаров «по количеству товарных единиц и массе нетто» и качеству в аптеке осуществляется приемной комиссией  
руководителем организации  
бухгалтером организации  
товароведом организации  
главным бухгалтером организации

#Перечень расходов, учитываемых в целях налогообложения прибыли представлен в Налоговом кодексе РФ  
утвержден Постановлением Правительства РФ  
утверждается приказом руководителя организации  
представлен в Гражданском кодексе РФ  
представлен в Кодексе об административных правонарушениях РФ

#Ставка НДС на лекарственные средства составляет  
10%  
0%  
18%  
20%  
20%

#Кассовые операции отражают движение денежных средств в кассе организации  
товаров  
денежных средств на расчетном счете  
нематериальных активов  
собственных средств

#Прием наличных денег в кассу организации производится по приходным кассовым ордерам  
расходным кассовым ордерам  
платежным ведомостям  
расчетно-платежным ведомостям  
актам

#Выдача наличных денег из кассы организации производится по расходным кассовым ордерам  
платежным ведомостям  
приходным кассовым ордерам  
расчетно-платежным ведомостям  
справкам

#Планирование экономических показателей хозяйственной деятельности аптечных организаций начинается, как правило, с расчета товарооборота  
расходов на продажу  
валовой прибыли  
чистой прибыли  
прибыли от продаж

#Разница между стоимостью реализованных товаров в розничных и оптовых ценах определяется как

валовая прибыль (валовый доход, торговые наложения)  
прибыль от продаж (операционная)  
прибыль до налогообложения (бухгалтерская)  
чистая прибыль (балансовая)  
нераспределенная прибыль  
#Экономический показатель, определяющий уровень дохода от продаж товаров на рубль товарооборота  
уровень валового дохода;  
уровень валового дохода в издержках обращения;  
уровень торговой надбавки;  
уровень издержек обращения  
уровень оборотных активов  
#К основным экономическим показателям, определяющим результаты хозяйственной деятельности фармацевтической организации, относят  
прибыль и рентабельность  
валовой доход и внереализационные расходы  
торговые надбавки и торговые скидки  
численность фармацевтического и вспомогательного персонала  
внеоборотные активы  
#Под чистой прибылью фармацевтической организации понимают разницу между прибылью до налогообложения (бухгалтерской прибылью) и налогом на прибыль  
валовую прибыль за вычетом налогов  
стоимость излишков лекарственных средств  
валовую прибыль за вычетом издержек обращения  
валовую прибыль за вычетом прочих расходов  
#Рентабельность продаж (операционная) - это  
отношение прибыли от продаж к выручке, выраженное в процентах  
отношение прибыли до налогообложения к выручке, выраженное в процентах  
отношение чистой прибыли к выручке, выраженное в процентах  
отношение валовой прибыли к выручке, выраженное в процентах  
отношение управленческих расходов к выручке, выраженное в процентах  
#Балансовая рентабельность - это  
отношение чистой прибыли к выручке, выраженное в процентах  
отношение прибыли от продаж к выручке, выраженное в процентах  
отношение прибыли до налогообложения к выручке, выраженное в процентах  
отношение валовой прибыли к выручке, выраженное в процентах  
отношение прочих расходов к выручке, выраженное в процентах  
#Бухгалтерская рентабельность - это  
отношение прибыли до налогообложения к выручке, выраженное в процентах  
отношение прибыли от продаж к выручке, выраженное в процентах  
отношение чистой прибыли к выручке, выраженное в процентах  
отношение валовой прибыли к выручке, выраженное в процентах  
отношение коммерческих расходов к выручке, выраженное в процентах  
#Долю собственных оборотных средств в собственном капитале показывает коэффициент маневренности

коэффициент мобильности  
коэффициент текущей ликвидности  
коэффициент мобильности  
коэффициент автономии  
#Величина товарооборота, приходящаяся на один рубль издержек обращения,  
- это  
издержкоотдача  
фондоотдача  
производительность  
торговая надбавка  
товарооборачиваемость  
#Разница между собственными средствами организации (раздел баланса «капитал и резервы») и внеоборотными активами - это  
собственные оборотные средства  
оборотные средства  
долгосрочные кредиты и займы  
краткосрочные кредиты и займы  
заемные средства

### **Модуль 3. Основы экономики фармацевтической организации. Бизнес-планирование.**

**Тема 1.** Фармацевтическая экономика в системе товарного обращения. Закон спроса. Закон предложения. Взаимодействие законов спроса и предложения. Потребительское поведение на фармацевтическом рынке.

#### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

#### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

Фармакоэкономика  
Хозяйствующий субъект  
Показатели деятельности фармацевтической торговой организации  
Закон спроса. Ценовые и неценовые детерминанты.  
Закон предложения. Ценовые и неценовые детерминанты.  
Взаимодействие законов спроса и предложения.  
Методы изучения потребительского поведения

##### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Фармакоэкономика в системе товарного обращения. Взаимосвязь фармакоэкономики со специальными дисциплинами и разделами экономики.
2. Хозяйственная деятельность и экономические отношения. Хозяйствующий субъект.
3. Фармацевтическая экономика. Общие и частные принципы.
4. Цикл воспроизводства. Экономический продукт. Торговля оптовая и розничная.
5. Фармацевтическая торговая организация как экономическая система.



- Признаки фармацевтической торговой организации. Эффективное управление организацией.
6. Механизмы регулирования на фармацевтическом рынке. Рыночное саморегулирование. Государственное регулирование.
  7. Качественные показатели деятельности фармацевтической торговой организации. Количественные абсолютные показатели деятельности фармацевтической торговой организации. Количественные относительные показатели деятельности фармацевтической торговой организации. Ограничения основных экономических законов в условиях фармацевтического рынка.
  8. Закон спроса. Закон предложения. Взаимодействие спроса и предложения.
  9. Закономерности потребительского поведения на фармацевтическом рынке. Потребительское поведение и факторы, влияющие на него. Методы изучения потребительского поведения.
  10. Анализ потребительского поведения (доктрина «удовольствия-боли», изучение предпочтений потребителей и бюджетных ограничений)
  11. Концепция предельной полезности (кардиналистский подход), закон убывающей предельной полезности.
  12. Анализ кривых безразличия (ординалистский подход), кривые безразличия и бюджетные линии.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Какие методы изучения потребительского поведения можно использовать при открытии новой аптечной организации? Ответ обоснуйте.
2. Какие ценовые и неценовые категории могут влиять на товарооборот? Ответ обоснуйте.
3. Объясните взаимосвязь бюджетных ограничений и потребительских предпочтений. Ответ обоснуйте.

**Тема 2.** Особенности ценообразования на лекарственные средства и другие товары аптечного ассортимента.

### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Цена

Структура розничной цены

Структура оптовой цены

Жизненно необходимые важнейшие лекарственные препараты

Формирование цены на готовые лекарственные формы

Формирование цены на эктемпоральные лекарственные формы

#### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Цена: понятие, виды и структура.
2. Этапы реализации ценовой политики.
3. Цели ценообразования.

4. Система ценообразующих факторов (среда, предложение, спрос).
5. Ценовые стратегии и методы ценообразования.
6. Контроль, анализ и корректировка цен.
7. Государственное регулирование цен на лекарственные препараты, другие товары фармацевтического ассортимента (федеральное регулирование и регулирование на уровне субъектов РФ). Государственной регистрации предельных отпускных цен производителей на ЖНВЛС и ведение Государственного реестра цен.

### 3. Решение проблемно-ситуационных задач:

1. Сформируйте цену на изготовленную в аптеке лекарственную форму (по требованию медицинской организации), учитывая, что косвенные затраты рецептурно-производственного отдела за отчетный период составили 117911 руб., а количество единиц изготовленной продукции 11073; для расчёта тарифов используйте коэффициент трудоёмкости 3,5; норма рентабельности 10%.
  - Раствор перекиси водорода 3% - 100,0 № 100, прямые затраты: 1 кг пергидроля 36,45% 61-36; 1 л воды очищенной 3-60; 1 флакон 0-58;
  - Раствор протаргола 2% - 10,0, № 20, прямые затраты: 1 кг протаргола – 19104-80; 1 л воды очищенной – 3-60; 1 флакон – 1-73; вспомогательный материал на 1 флакон – 0-93;
  - Димедрол 0,02  
Рутин 0,02  
Кальция глюконат 0,1  
Кислота аскорбиновая 0,3  
Кислота ацетилсалициловая 0,5 № 20, прямые затраты: 1 кг димедрола – 2717-00; 1 кг рутина – 2145-00; 1 кг кальция глюконата – 321-03; 1 кг кислоты аскорбиновой - 1053-00; 1 кг кислоты ацетилсалициловой – 357-50;
  - Раствор глюкозы 5% - 400,0 № 50, прямые затраты: 1 кг глюкозы – 128-70; 1 л воды очищенной – 3-60; 1 флакон – 1-73; 1 л стабилизатора – 3-75;
  - Раствор левомицетина 0,25% - 10,0 № 20, прямые затраты: 1 кг левомицетина – 3646-50; 1 л воды очищенной – 3-60; 1 кг натрия хлорида – 50-05, 1 флакон – 1-73; вспомогательный материал на 1 флакон – 0-93;
  - Раствор рибофлавина 0,02% - 10,0  
Кислота аскорбиновая 0,02  
Глюкоза 0,2 №25, прямые затраты: 1 кг рибофлавина – 7239-37; 1 кг кислоты аскорбиновой – 609-86; 1 кг глюкозы – 128-70; 1 кг натрия хлорида – 50-05; 1 л воды очищенной – 3-60; 1 флакон – 1-73; вспомогательный материал на 1 флакон – 0-93;
  - Раствор цинка сульфата 0,25% - 10,0  
Димедрол 0,03  
Кислота борная 0,2 № 10 прямые затраты: 1 кг цинка сульфата – 394-10; 1 кг димедрола – 2717-00; 1 кг кислоты борной – 84-37; 1 л воды очищенной – 3-60; 1 флакон – 1-73; вспомогательный материал на 1

флакон – 0-93;

2. Сформируйте цену на поступивший в аптеку товар, используя данные приходных документов.

- Бисопролол-Тева, таб. п/о 5 мг, №30
- Парацетамол, таб., 500 мг, № 10
- Пензитал, таб., киш. раствор., №10
- Ранитидин, таб., п/о 150 мг, № 30
- Анальгин, таб. 500 мг, № 20
- Бинт марлевый медицинский нестерильный 7м+14см
- Валериана+Хмель+Мята, драже 0,2 г № 50
- Салфетки влажные антибак. Акваэль Медикад №20
- Диувер, таб. 5 мг, № 60
- Фуросемид, таб., 40 мг, №50
- Виброцил, спрей наз., туб.-кап 10 мл
- Витрум кидс, таб. жев., № 30
- Лизиноприл, таб., 5 мг, № 30
- Мелоксикам, таб., 0,015 мг, №20
- Траумель С, мазь, гомеопат., 50г
- Цианокобаламин-Виал, р-р д/инъекций, 0,5 мг/мл амп. №10
- Тетрациклиновая глазная мазь, 1%, 3г
- Снуп, спрей наз. 0,05% фл. 15 мл
- Эналаприл, таб., 5 мг №20
- Тонометр ВР W100автомат на запястье диагн. арит. Microlife A.G.

**Тема 3. Планирование основных экономических показателей. Товарооборот.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Планирование

Прогнозирование

Стратегическое планирование

Текущее планирование

Отличительные признаки плана от прогноза

Конъюнктура рынка

Товарооборот

Товарная структура

Факторы, влияющие на товарооборот

2. Вопросы для устного опроса:

1. Планирование. Функции и стадии планирования. Основные виды планов.
2. Стратегическое планирование.
3. Стратегии на основе биологической теории.
4. Текущее планирование

5. Методы планирования.
6. Балансовый метод.
7. Нормативный метод.
8. Расчётно-аналитический метод.
9. Экономико-математический метод
10. Метод экономической эффективности.
11. Характеристика товарооборота.

### 3. Решение проблемно-ситуационных задач:

1. Ситуационная задача.

Проанализируйте степень влияния производительности труда и численности сотрудников на товарооборот методом цепных подстановок и методом разниц, используя следующие исходные данные:

Показатели	Фактические данные		
	Базисный год, тыс. руб.	Отчётный год, тыс. руб.	Отклонение (Δ)
Товарооборот	33366,0	37824,0	
Численность сотрудников	18	20	
Производительность труда			

Метод подстановок:

- Заполните таблицу, рассчитав производительность труда в базисном и отчётном году; отклонение по всем показателям.
- Проанализируйте влияние изменения численности сотрудников и производительности труда на товарооборот:

**производительность труда базисная** x численность сотрудников базисная = товарооборот  
**производительность труда базисная** x численность сотрудников отчётная = товарооборот  
производительность труда отчётная x численность сотрудников отчётная = товарооборот

Метод разниц

- Влияние изменения численности сотрудников на товарооборот: Δ численности сотрудников x производительность труда базисная =
- Влияние изменения производительности труда на товарооборот: Δ производительности труда x численности сотрудников отчётная =

Сделайте вывод по ситуационной задаче.

2. Ситуационная задача.

Построить ряд динамики товарооборота, используя следующие данные (X – кварталы; Y - товарооборот)

Период	Базисный год, тыс. руб.	Отчётный год, тыс. руб.
I квартал	8252,0	9302,0
II квартал	8401,5	9500,6
III квартал	8233,0	9284,5
IV квартал	8479,5	9736,9
Год	33366,0	37824,0

Сделайте вывод по ситуационной задаче.

3. Ситуационная задача.

1. Рассчитайте удельный вес каждой товарной группы в общем объёме товарооборота.
2. Рассчитайте коэффициенты абсолютных структурных сдвигов.
3. Постройте диаграммы структурных сдвигов товарооборота по ассортиментным группам.

Для выполнения ситуационной задачи используйте следующие данные:

Ассортиментные группы	Базисный год, тыс. руб.	Уд. вес	Отчётный год, тыс. руб.	Уд. вес
Лекарственные средства	24358,0		28368,0	
Изделия медицинского назначения	4337,6		4540,0	
Предметы личной гигиены	336,0		490,7	
Оптика	-		795,0	
Минеральные воды	333,8		380,0	
Лечебное, детское и диетическое питание	800,8		860,0	
Парфюмерная и косметическая продукция	3199,8		2390,3	
Год	33366,0		37824,0	

Сделайте вывод по ситуационной задаче.

4. Ситуационная задача.

Рассчитайте план товарооборота расчётно-аналитическим методом

(методом динамических показателей), используя следующие данные:

Показатель	Годы			
	А	В	С	Д
Товарооборот	26244,0 тыс. руб.	33366,0 тыс. руб.	37824,0 тыс. руб.	
Индекс цен*				

Последовательность выполнения задачи:

1. Приведите показатели товарооборота к сопоставимым ценам:  
товарооборот года А: индекс цен года А = результат А  
товарооборот года В: индекс цен года В = результат В  
товарооборот года С: индекс цен года С = результат С
2. Рассчитайте цепные индексы роста (снижения) путём деления последующего показателя товарооборота в сопоставимых ценах на предыдущий:  
результат В: результат А = значение ВА  
результат С: результат В = значение СВ
3. Рассчитайте средний показатель индекса роста товарооборота:  
(значение ВА + значение СВ): 2 =
4. Используя средний индекс роста товарооборота и показатель товарооборота года С в сопоставимых ценах, рассчитайте товарооборот года Д:

результат С x средний показатель индекса роста товарооборота =  
товарооборот года D в сопоставимых ценах

5. Рассчитайте прогноз товарооборота с учётом прогнозируемого индекса цен на год D: товарооборот года D в сопоставимых ценах x индекс цен года D =  
Заполните таблицу к ситуационной задаче.

5. Ситуационная задача

Распределите планируемый товарооборот года D поквартально методом относительной средней, используя отчётные данные:

Период	Год А, тыс. руб.	Год В, тыс. руб.	Год С, тыс. руб.
I квартал	6404,0	8252,0	9302,0
II квартал	6675,0	8401,5	9500,6
III квартал	6385,0	8233,0	9284,5
IV квартал	6780,0	8479,5	9736,9
Год	26244,0	33366,0	37824,0

Последовательность выполнения задачи:

1. Рассчитайте среднеквартальный размер товарооборота по каждому году.

Показатель	Год А	Год В	Год С
Среднеквартальный т/о			

2. Определите ежегодные средние колебания продаж пор кварталам в процентах (фактическое значение товарооборота за каждый квартал / среднеквартальное значение товарооборота x 100%):

Период	Год А	Год В	Год С
I квартал			
II квартал			
III квартал			
IV квартал			

3. Рассчитайте индексы сезонности продаж (средний показатель колебаний продаж с учётом коэффициента поправки, если сумма индексов сезонности больше 400%):

Период	Сумма сезонных колебаний	Индекс сезонности	Индекс сезонности с поправкой
I квартал			
II квартал			
III квартал			
IV квартал			

4. Распределите плановый товарооборот года D по кварталам (среднеквартальное плановое значение x индекс сезонности с поправкой / 100%):

Период	Год D
I квартал	
II квартал	
III квартал	
IV квартал	
Год	Тыс. руб.

**Тема 4.** Планирование основных экономических показателей. Управление товарными ресурсами.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

- Товарные запасы
- Классификация товарных запасов
- Эффективность использования товарных ресурсов
- Товарооборачиваемость
- Норматив товарных ресурсов
- Структура оптимального, минимального и максимального запаса.
- Системы управления товарными ресурсами
- Система «точно в срок».
- ABC-XYZ-анализ ассортимента.
- VEN – анализ ассортимента

2. Вопросы для устного опроса:

1. Характеристика товарных ресурсов. Товарные запасы.
2. Классификация товарных ресурсов
3. Анализ товарных ресурсов
4. Этапы движения товаров в аптеке.
5. Модель запаса текущего хранения, оптимального, минимального и максимального запаса. Причины создания оптимального запаса. Факторы, влияющие на оптимальный запас. Подходы к формированию оптимального запаса. Составляющие оптимального запаса. Страховой запас, подходы к его формированию.
6. Системы управления товарными запасами. Система с фиксированным размером заказа. Система с фиксированной периодичностью заказа.
7. Система с двумя фиксированными уровнями запасов и с фиксированной периодичностью заказа. Система с двумя фиксированными уровнями запасов без постоянной периодичности размещения заказа. Система «минимум-максимум».
8. Упрощённый вариант модели с фиксированной периодичностью заказа. Упрощённый вариант модели «минимум-максимум».
9. Модель «максимально возможный запас – запас в точке заказа».
10. Система «точно в срок».
11. ABC-XYZ-анализ ассортимента.

3. Решение проблемно-ситуационных задач:

1. На примере данных бухгалтерской отчётности за предшествующие периоды проведите анализ ТЗ организации:

Год	Товарооборот, тыс. руб.		Товарный запас, тыс. руб.	
	В розничных ценах	В оптовых ценах	На начало	На конец периода

			периода	
А	26244,0	19315,0	1780,0	2222,0
В	33366,0	24566,0	2222,0	3164,0
С	37824,0	27402,0	3164,0	3642,0

- Проанализируйте величину товарных запасов на начало и конец каждого периода.
  - Определите средний товарный запас по средней арифметической в каждом периоде.
  - Проанализируйте обеспеченность организации товарными ресурсами в каждом периоде (поступление товара рассчитайте по формуле баланса).
  - Рассчитайте товарооборачиваемость в каждом периоде тремя способами (в днях).
  - Рассчитайте эффективность использования товарных ресурсов по товарообороту. Сделайте вывод по пункту 1 задачи.
2. Проанализируйте с использованием метода цепных подстановок степень влияния изменения товарооборота и среднего ТЗ на изменение оборачиваемости товаров.

$$\text{Товарооборачиваемость периода В} = \frac{\text{Средний ТЗ (В)}}{\text{Среднедневная реализация (В)}}$$

$$\text{Товарооборачиваемость расчётная} = \frac{\text{Средний ТЗ (В)}}{\text{Среднедневная реализация (С)}}$$

$$\text{Товарооборачиваемость периода С} = \frac{\text{Средний ТЗ (С)}}{\text{Среднедневная реализация (С)}}$$

Наименование параметров	Показатель	Отклонение
Средний ТЗ (В), тыс. руб.		
Средний ТЗ (С), тыс. руб.		
Среднедневная реализация (В), тыс. руб.		
Среднедневная реализация (С), тыс. руб.		
Товарооборачиваемость (В), в днях		
Товарооборачиваемость (С), в днях		

Сделайте вывод по задаче.

3. Рассчитайте планируемый ТЗ в днях и в сумме на год D, если:

Год	Товарооборот, тыс. руб.		Товарный запас, тыс. руб.	
	В розничных ценах	В оптовых ценах	На начало периода	На конец периода
А	26244,0	19315,0	1780,0	2222,0
В	33366,0	24566,0	2222,0	3164,0



С	37824,0	27402,0	3164,0	3642,0
---	---------	---------	--------	--------

Уровень валового дохода на год D запланирован в размере 26,77%. Сколько раз в течение года D должен обновиться ТЗ?

4. Рассчитайте общую величину ТЗ методом технико-экономических расчётов для группы антигистаминных ЛС, используя следующие данные:

общее количество разновидностей антигистаминных ЛС – 10 единиц при средней цене 70 рублей;

периодичность поставки антигистаминных ЛС – 2 раза в месяц. С каждой поставкой в аптеку завозится 5 неповторяющихся наименований антигистаминных ЛС

время на приёмку и предпродажную подготовку товара – 1 день, страховой запас составляет 20% торгового запаса;

среднедневная реализация антигистаминных ЛС составляет 900 рублей.

Последовательность выполнения задачи:

Общий запас:  $Z_{об} = Z_{пп} + Z_{р} + \frac{1}{2} Z_{тп} + Z_{с}$ .

- Из условия задачи определите запас на время приёмки и предпродажной подготовки товара  $Z_{пп}$  в днях.
- Рассчитайте демонстрационный запас ( $Z_{д}$ ) в рублях.
- Рассчитайте рабочий запас ( $Z_{р}$ ) в днях.
- Рассчитайте запас текущего пополнения ( $Z_{тп}$ ) в днях ( $K_{скорости}$  равен частоте завоза).
- Рассчитайте страховой запас ( $Z_{с}$ ) в днях.
- Рассчитайте общий запас по группе антигистаминных ЛС в днях.
- Рассчитайте общий запас по группе антигистаминных ЛС в сумме (рубли).
- Сделайте вывод о периодичности завоза и страховом запасе антигистаминных препаратов (укажите причину и целесообразность).

**Тема 5.** Планирование основных экономических показателей. Планирование доходов и расходов, прибыли и рентабельности.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Классификация доходов организации с точки зрения бухгалтерского и налогового учета

Классификация расходов организации с точки зрения бухгалтерского и налогового учета

Прибыль и рентабельность операционная

Прибыль и рентабельность бухгалтерская

Прибыль и рентабельность балансовая

2. Вопросы для устного опроса:

1. Характеристика расходов. Затраты и издержки обращения. Уровень издержек обращения. Классификация затрат.

2. Трансакционные издержки. Закон убывающей отдачи.
  3. Классификация расходов для целей бухгалтерского учёта и для целей налогообложения. Экономия. Рентабельность издержек. Издержкоотдача. Факторы, влияющие на уровень издержек обращения. Стратегическая модель управления издержками. Минимальные и максимальные издержки. Формула безубыточной работы организации.
  4. План мероприятий по режиму экономии. Планирование издержек. Соотношение темпов прироста издержек и товарооборота (пропорционально-переменные, прогрессивно-переменные и регрессивно-переменные издержки). «Золотое правило» экономики организации.
  5. Методы планирования издержек обращения (по уровню, по сумме, расчётным путём).
  6. Формирование прибыли, методы её анализа и планирования.
  7. Функции прибыли (стимулирующая, оценочная, инвестиционная, налогооблагающая). Порядок формирования чистой прибыли. Уровень валового дохода. Прибыль до налогообложения. Факторы, влияющие на прибыль.
  8. Планирование прибыли (методом прямого расчёта, с учётом динамики рентабельности, методом расчёта уровня торговой наценки, на основе установления соотношений показателей объёма продаж, валового дохода и издержек обращения).
3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

Типовая задача:

По предложенной бухгалтерской отчетности спланировать чистую прибыль и операционную, бухгалтерскую и балансовую рентабельность организации, основные затраты фармацевтической организации.

**Тема 6. Фармацевтический бизнес. Бизнес-планирование: функции и принципы планирования в организации, этапы разработки, обоснование предпринимательского проекта, основные разделы бизнес-плана и его формирование.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Этапы разработки бизнес-плана  
Основные разделы бизнес-плана

2. Вопросы для устного опроса:

1. Фармацевтический бизнес и бизнес-планирование.
2. Функции и принципы планирования в фармацевтической организации.
3. Этапы разработки бизнес-плана.
4. Обоснование предпринимательского проекта.
5. Основные разделы бизнес-плана и его формирование.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Рассчитайте ТЭО для новой аптеки Система налогообложения – ЕНВД. Здание собственное или арендуемое (        руб. за 1 кв.м.), коммунальные платежи входят в арендную плату по договору аренды.

1. Определите площадь аптеки и площадь торгового зала.
2. Составьте штатное расписание, если планируемый штат .....человек.
3. Рассчитайте среднюю заработную плату.
4. Определите основные затратные статьи.
5. Рассчитайте фонд заработной платы.
6. Запланируйте месячный товарооборот, если планируемый однодневный ..... руб.
7. Установите торговую надбавку в размере 25%.
8. Рассчитайте валовой доход.
9. Определите уровень затрат и сумму в валовом доходе.
10. Рассчитайте прибыль после вычета затрат до налогообложения.
11. Укажите налоги, которые будет выплачивать аптека.
12. Рассчитайте прибыль после вычета ЕНВД.
13. Рассчитайте рентабельность.
14. Результаты оформите в таблице.

С аптеки		
Стоимость 1 кв.м. площади		
Арендная плата в день		
Арендная плата в месяц		
С торгового зала		
Численность сотрудников		
Фонд заработной платы		
Средняя заработная плата		
Основные затратные статьи: ФЗП Аренда	Сумма	Уровень
Итого		
Товарооборот в день		

Товарооборот в месяц	
Торговая надбавка	
Валовой доход	
Прибыль после вычета затрат до налогообложения	
Налог	
Прибыль после налогообложения	
Рентабельность	

2. Рассчитайте ТЭО для новой аптеки. Система налогообложения – обычная. Здание собственное или арендуемое (        руб. за 1 кв.м.), коммунальные платежи входят в арендную плату по договору аренды.

1. Определите площадь аптеки и площадь торгового зала.
2. Составьте штатное расписание, если планируемый штат .....человек.
3. Рассчитайте среднюю заработную плату.
4. Определите основные затратные статьи.
5. Рассчитайте фонд заработной платы.
6. Запланируйте месячный товарооборот, если планируемый однодневный .....руб.
7. Установите торговую надбавку в размере 25%.
8. Рассчитайте валовой доход.
9. Определите уровень затрат и сумму в валовом доходе.
10. Рассчитайте прибыль после вычета затрат до налогообложения.
11. Укажите налоги, которые будет выплачивать аптека.
12. Рассчитайте прибыль после вычета налога на прибыль.
13. Рассчитайте рентабельность.
14. Результаты оформите в таблице.

S аптеки		
Стоимость 1 кв.м. площади		
Арендная плата в день		
Арендная плата в месяц		
S торгового зала		
Численность сотрудников		
Фонд заработной платы		
Средняя заработная плата		
Основные затратные статьи: ФЗП Аренда	Сумма	Уровень

Итого		
Товарооборот в день		
Товарооборот в месяц		
Торговая надбавка		
Валовой доход		
Прибыль после вычета затрат до налогообложения		
Налог		
Прибыль после налогообложения		
Рентабельность		

**Тема 7.** Налоговая система РФ, Виды налогов. Специальные налоговые режимы. Налогообложение фармацевтической организации.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

- Налоги и сборы в РФ
- Налоги федеральные
- Налоги региональные
- Специальные налоговые режимы
- Налоги местные
- Налоговая база
- Налоговая ставка
- Налоговый период

2. Вопросы для устного опроса:

1. Законодательство о налогах и сборах.
2. Основные принципы налогового законодательства.
3. Нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, исполнительных органов местного самоуправления о налогах и сборах.
4. Порядок исчисления сроков, установленных законодательством о налогах и сборах.
5. Участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.
6. Виды налогов и сборов в РФ. Прямые и косвенные налоги.
7. Права налогоплательщиков.

8. Обязанности налогоплательщиков.
  9. Налоговый контроль и виды налоговых проверок.  
Выемка документов.
  10. Специальные налоговые режимы, устанавливаемые и применяемые для фармацевтических организаций.
  11. Налог на добавленную стоимость (основные элементы).
  12. Акцизы (основные элементы).
  13. Налог на доходы физических лиц (основные элементы).
  14. Налог на прибыль организаций (основные элементы).
  15. Государственная пошлина.
  16. Страховые взносы.
  17. Налог на имущество организаций (основные элементы).
  19. Транспортный налог (основные элементы).
  20. Земельный налог (основные элементы).
3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. В состав ООО «Аптека 219» входят: производственная аптека, аптека готовых лекарственных форм и два аптечных пункта. Какие налоги уплачивает ООО? В отношении каких видов предпринимательской деятельности могут применяться спецрежимы (какие)? Допускается ли одновременное применение общей системы налогообложения и спецрежимов (при каких условиях)?
2. ООО «Адонис» находится в областном центре, планирует открытие аптечного пункта в районе области. Необходима ли постановка на налоговый учёт аптечного пункта? Если необходима, то где (в областном центре или в районе области) и в какие сроки? Будет ли применяться спецрежим и какие налоги будет уплачивать ООО «Аптека 335» с деятельности аптечного пункта? Какие документы будут основанием для расчёта налоговой базы для исчисления налога по предпринимательской деятельности аптечного пункта?
3. Рассчитать величину ЕНВД для аптеки готовых лекарственных форм с площадью торгового зала 40 кв.м. В штате аптеки 5 сотрудников, месячный фонд заработной платы 99 000 руб.

#### **Модуль 4. Теория и практика фармацевтического менеджмента.**

##### **Тема 1. Введение в фармацевтический менеджмент.**

##### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

##### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

Менеджмент, управление, субъект управления, объект управления, общие черты процесса управления

Основные этапы развития менеджмента (наименование, представители, краткая характеристика).

Инструменты управленческого воздействия.

Законы управления.

Принципы управления.

Управленческие технологии.

Особенности процесса управления и критерии эффективности.

Виды менеджмента.

Методологические подходы к изучению менеджмента.

Функции менеджмента, их краткая характеристика.

Методы управления.

Цель организации, классификация целей.

Виды моделей в менеджменте. Графическая модель - «дерева целей» (правила построения и принципы формирования задач).

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Управление и менеджмент.
2. Развитие теоретических основ управления (история развития менеджмента, общие подходы в теории управления, инструменты управленческого воздействия).
3. Современные подходы к управлению фармацевтическими организациями (схема менеджмента, механизм управления, управленческие технологии, особенности процесса управления, критерии эффективного управления).
4. Методологические основы фармацевтического менеджмента (категории, виды, методологические подходы при изучении менеджмента, функции и методы управления, моделирование в менеджменте).

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. В чём, по-вашему, состоит сходство основных функций менеджмента (планирование, организация, лидерство, контроль)? Взаимосвязаны ли они (т.е. высокий уровень исполнения одной из них определяет успех и в остальных)?
2. В чём причина того, что некоторым менеджерам высшего звена не удаётся мотивировать подчинённых, в то время как другие преуспевают в этом? Какая из функций менеджмента несёт ответственность за это?
3. В чём состоят различия понятий производительность и эффективность? Какое из них вы считаете приоритетным? Имеет ли организация возможность добиться повышения производительности и эффективности одновременно?
4. Историческая ситуация 1: один из заводов компании Polaroid поначалу был образцом эффективности, но со временем показатели производительности труда начали снижаться, ухудшились трудовые отношения. Проведённое профессиональными историками исследование, анализ разрозненных материалов, документов позволили сделать вывод о том, что причина заключалась в тенденции ужесточения воздействия менеджмента на процесс производства, что обусловило резкое ухудшение морального климата. Какая из функций менеджмента несёт ответственность за это? Как Вы понимаете термин «корпоративные корни»? Для чего необходимо знание истории менеджмента с Вашей точки зрения?
5. Компания является процветающей и престижной в своей отрасли, смогла добиться высокой эффективности за короткий промежуток времени, используя следующее: деятельность работников строго регламентирована

правилами и процедурами; сотрудники должны соблюдать корпоративную культуру: требования к внешнему виду, санитарное состояние помещений, приём пищи - в специально отведённых помещениях и т.д.; каждый менеджер строго контролирует выполнение установленных стандартов; принято жёсткое разделение труда; работники ежедневно получают распечатки с информацией о целях и планируемых результатах; еженедельно менеджеры анализируют данные о выполнении и перевыполнении подчинёнными индивидуальных норм. Можно ли считать политику компании основанной на исторической концепции бюрократических организаций? Применялась ли данная концепция управления в нашей стране? Ваше мнение о применении концепции в настоящее время?

6. Предположим, что Вы занимаете должность заведующего аптекой крупной корпоративной сети. Будете ли Вы пользоваться управлением по целям? Если да, то приведите примеры целей, которые Вы бы поставили перед своими менеджерами – руководителями отделов и подразделений.
7. Один известный теоретик в области менеджмента высказал предположение, что стратегическое планирование может стать неактуально ввиду турбулентности внешней среды. Согласны ли Вы с этой точкой зрения?

**Тема 2.** Организационное проектирование в фармации: типы организационной структуры управления, эффективное распределение полномочий.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Принципы формирования фармацевтической организации.

Законы организации.

Принципы формирования фармацевтической организации.

Жизненный цикл организации. Этапы жизненного цикла организации.

Приоритеты в первом, втором и дальнейших циклах развития.

Влияние законов организации на её развитие.

Виды структуры организации.

Характеристики формальной и неформальной структуры.

Элементы, связи организации. Звено и уровень управления. Норма управляемости.

Типы структур управления. Разновидности структур управления в фармацевтических организациях.

Признаки, факторы, критерии структуризации. Этапы оптимизации структуры организации.

Организационное проектирование. Департаментализация. Методы проектирования.

Основные элементы структурных формирований. Признаки выделения отделов в организациях.

Регламентация. Положение о структурном подразделении (основные разделы).



Условия официальных взаимоотношений в организации. Централизация и децентрализация (преимущества и недостатки).

Делегирование полномочий (причины, процедуры, принципы, эффект).

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Понятие, признаки, характеристики, законы и принципы формирования организации.
2. Процесс развития фармацевтической организации (жизненный цикл, этапы развития организации, влияние законов развития организации на её развитие).
3. Структура организации (характеристика организации как объекта менеджмента, виды структуры, формальные и неформальные структуры, элементы структуры, горизонтальные и вертикальные связи, звено и уровень управления, норма управляемости).
4. Типы структур управления. Разновидности структур управления в фармацевтических организациях.
5. Характеристики оптимальной структуры (признаки, факторы, критерии структуризации, этапы оптимизации структуры).
6. Организационное проектирование и департаментализация (основные методы проектирования, основные элементы структурных формирований, признаки выделения отделов в организациях).
7. Регламентация деятельности организации. Положение о структурном подразделении (разработка и разделы).
8. Основные условия официальных взаимоотношений в организации (ответственность, власть полномочия, классификация полномочий, централизация и децентрализация, причины, процедуры делегирования полномочий, условия эффективного распределения и принципы эффективного делегирования полномочий, эффект делегирования полномочий и степень удовлетворённости исполнителей).

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Как соотносится уровень централизации управления и норма управляемости? Почему?
2. Некоторые аспекты функциональной структуры имеют место в любой организации. Согласны ли Вы с этим?
3. Нередко штабная структура рассматривается как противоположность функциональной. Разделяете ли Вы данную точку зрения?
4. Какими деловыми качествами должны обладать матричные руководители и сотрудники с двумя непосредственными руководителями?
5. Некоторые исследователи утверждают, что матричная структура должна вводиться только в случае крайней необходимости, т.к. двойная командная цепочка создаёт слишком много проблем. Согласны ли Вы с этим утверждением?
6. Почему крупные корпорации, как правило, организованы в штабные (дивизионные) структуры?
7. Согласны ли Вы с утверждением, что снижение уровня формализации позволяет организации быстрее адаптироваться к изменениям во внешней среде?
8. Каким может быть тип организационной структуры? Укажите признак, по

которому могут быть выделены отделы:

- сетевая розничная структура – юридическое лицо;
- сетевая розничная структура – региональный филиал;
- организация оптовой торговли – региональный филиал.

**Тема 3. Основы кадрового менеджмента в фармацевтических организациях.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Признаки трудового коллектива.

Стадии (уровни) развития трудового коллектива.

Функции трудового коллектива.

Виды структур трудового коллектива.

Формальные и неформальные группы. Типы неформальных групп.

Однонаправленное развитие формальной и неформальной групп.

Конформизм. Разнонаправленное развитие формальной и неформальной групп.

Размеры (групповая динамика) трудового коллектива. Оптимальный размер и состав по полу, возрасту, профессиональному уровню.

Социально-психологический климат. Факторы, влияющие на социально-психологический климат.

Социометрия.

Факторы, определяющие социокультуру трудового коллектива.

Функции кадрового менеджмента.

Направления кадрового менеджмента.

Принципы кадрового менеджмента.

Процедура подбора кадров (этапы).

Внутренний и внешний набор претендентов на должность.

Адаптация новых сотрудников в трудовом коллективе (виды).

Трудовые и социально-трудовые отношения. Регуляторы.

Должность. Функционально-должностная инструкция. Основные компоненты функционально-должностной инструкции, их взаимосвязь.

Оценка работы персонала (этапы работы и соответствующие им параметры).

2. Вопросы для устного опроса:

1. Трудовой коллектив фармацевтической организации: понятие и характеристики (признаки, стадии и уровни развития, функции трудового коллектива; виды структур трудового коллектива; величина (размер), социально-психологические процессы и стиль работы трудового коллектива).
2. Основные функции, принципы и направления кадрового менеджмента, процедура подбора кадров.
3. Регулирование трудовых отношений внутри организации (трудовые и социально-трудовые отношения, регуляторы, должность, функционально-должностная инструкция, аттестация специалистов; охрана труда и техника

безопасности).

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Проанализируйте ситуации и прокомментируйте:
  - «У девушки был плеер с наушниками. Она заявила, что способна слушать менеджера, проводящего собеседование, и музыку одновременно»;
  - «В процессе собеседования кандидат заявил, что сейчас время обеда и предложил продолжить интервью после него»;
  - «Кандидат на должность менеджера оптовой фирмы явился на собеседование в спортивном костюме»;
  - «Во время собеседования претендент утверждал, что его квалификация настолько велика, что отказ от его кандидатуры будет означать некомпетентность руководства фирмы»;
  - «Во время собеседования претендент несколько раз прерывался, отвечая на телефонные звонки».
2. Используя Правила собеседования, проведите собеседование с кандидатом на вакантную должность провизора по приёму рецептов и отпуску лекарств.

**Тема 4.** Штаты, номенклатура должностей и специальностей фармацевтических работников, подготовка фармацевтических кадров, повышение квалификации, аттестация, подбор кадров, управление деловой карьерой.

#### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

#### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

Штаты организации (классификации работников).

Номенклатура должностей фармацевтических работников. Регламентирующие документы.

Формы и время обучения студентов в фармацевтических высших и средних учебных заведениях. Специальности. Документы, регламентирующие квалификационные характеристики, специальности провизоров и фармацевтов.

Приём на работу.

Повышение квалификации провизоров и фармацевтов.

Аттестация провизоров и фармацевтов.

Общие критерии подбора кадров.

Специфические критерии подбора кадров.

Этапы развития карьеры.

Цели оценки работников.

Методы оценки работников.

Методы подготовки руководителя.

Дисциплина труда. Меры поощрений.

Меры взысканий. Применение взысканий.

Правила внутреннего трудового распорядка.

Испытательный срок.

Правила ведения и хранения трудовых книжек.

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Штаты аптек (виды классификации работников), численность персонала, номенклатура должностей.
2. Подготовка фармацевтических кадров. Получение фармацевтического образования. Формы и время обучения студентов. Специальности.
3. Приём на работу. Повышение квалификации. Аттестация.
4. Критерии подбора кадров. Управление деловой карьерой и этапы развития карьеры. Продвижение по карьерной лестнице. Цели и методы оценки работников. Направления продвижения работников. Методы подготовки руководителей.
5. Трудовой распорядок и дисциплина труда. Меры поощрения и взыскания, порядок применения взысканий. Правила внутреннего трудового распорядка.

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Составьте текст заявления о приёме на работу.
2. Оформите приказ о приёме на работу нового сотрудника. Запланируйте мероприятия, связанные с повышением квалификации данного сотрудника.
3. Используя рекомендации составьте должностную инструкцию провизора по приёму рецептов и отпуску лекарств.
4. Используя рекомендации составьте собственное резюме.

**Тема 5.** Охрана труда и создание безопасных условий труда в фармацевтических организациях.

### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Задачи законодательства об охране труда.

Сфера действия законодательства об охране труда.

Направления мероприятий по охране труда.

Служба охраны труда в организациях.

Комитеты (комиссии) по охране труда.

Особенности работы по охране труда в аптечных организациях.

Группы мероприятий по охране труда и технике безопасности в аптеках.

Несчастные случаи, подлежащие расследованию и учёту.

Предупреждение травматизма, несчастных случаев и заболеваний.

Инструкции по технике безопасности.

Инструктажи по охране труда и технике безопасности.

Медицинские осмотры. Медицинские противопоказания при приёме на работу в аптеку.

Обеспечение работников санитарной одеждой и средствами индивидуальной защиты. Нормы выдачи.

Выдача молока и лечебно-профилактического питания. Нормы выдачи.

Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников.

Коллективный договор, его структура. Действие коллективного договора, в т.ч. при изменении наименования и всех видах реорганизации.

Виды участков повышенной опасности в аптеке.

Классификация условий труда.

Группы риска работников организации.

Нормальная и сокращённая численность рабочего времени.

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Охрана труда и создание безопасных условий труда в аптечных организациях. Законодательство РФ об охране труда. Структура, сфера действия законодательства об охране труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Государственное управление охраной труда. Финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда.
2. Деятельность по охране труда в организациях, направления мероприятий по охране труда. Служба охраны труда в организациях. Комитеты (комиссии) по охране труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Права работника на труд в области безопасных условий труда. Обязанности работника в области охраны труда. Особенности работы по охране труда в аптечных организациях. Группы мероприятий по охране труда и технике безопасности в аптеках.
3. Несчастные случаи, подлежащие расследованию и учёту. Обязанности работодателя при несчастном случае. Порядок извещения о несчастных случаях. Порядок формирования комиссий по расследованию несчастных случаев. Сроки расследования несчастных случаев. Порядок проведения расследования несчастных случаев. Проведение расследования несчастных случаев государственными инспекторами труда. Порядок оформления материалов расследования несчастных случаев. Порядок регистрации и учёта несчастных случаев на производстве. Рассмотрение разногласий по вопросам расследования, оформления и учёта несчастных случаев.
4. Предупреждение травматизма, несчастных случаев и заболеваний. Инструкции по технике безопасности. Инструктажи по охране труда и технике безопасности. Профилактика заболеваний. Обеспечение работников санитарной одеждой и средствами индивидуальной защиты. Выдача молока и лечебно-профилактического питания. Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников.
5. Текущее планирование работ по охране труда и технике безопасности. Коллективный договор, его структура. Действие коллективного договора, в т.ч. при изменении наименования и всех видах реорганизации. Виды участков повышенной опасности в аптеке. Классификация условий труда. Группы риска работников организации.

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Какова нормальная и сокращённая продолжительность рабочего времени?
2. Укажите перечень лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию у работодателя.
3. Существуют ли нормы выдачи специальной одежды и обуви аптечным работникам?
4. Существуют ли нормы выдачи молока или других равноценных пищевых

продуктов работникам с вредными условиями труда?

5. Ответьте на следующие вопросы:

- Какие существуют гарантии беременным женщинам при установлении очередности представления ежегодных оплачиваемых отпусков?
- Какие существуют гарантии беременным женщинам при установлении очередности представления ежегодных оплачиваемых отпусков?
- Устанавливаются ли дополнительные перерывы женщинам для кормления ребенка?
- Предоставляются ли дополнительные выходные дни лицам, осуществляющим уход за детьми-инвалидами, и женщинам, работающим в сельской местности?
- Предоставляются ли дополнительные отпуски без сохранения заработной платы лицам, осуществляющим уход за детьми?
- Предусмотрены ли льготы лицам, воспитывающим детей без матери?

6. Заполните таблицу по видам работ, выполнение которых ограничено или запрещено для женщин.

№ п/п	Виды работ	Запрещение работ	Ограничение работ
1	В отношении всех женщин: – вредные и опасные условия труда – подъем и перенос тяжестей вручную, превышающих допустимые нормы		
2	В отношении беременных женщин: – направление в служебные командировки – привлечение к сверхурочным работам – работа в ночное время – выходные и нерабочие праздничные дни		

7. Заполните таблицу по видам специальных отпусков для женщин.

№ п/п	Вид отпуска	Продолжительность	Источник оплаты	Основание для оплаты
1	По беременности и родам			
2	По уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет			
3	По уходу за ребенком до			

	достижения им возраста 3 лет			
--	---------------------------------	--	--	--

**Тема 6.** Методология управления социально-психологическими процессами в аптечном коллективе. Методы, приемы и стили управления трудовым коллективом.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Структурное разделение труда в фармацевтических организациях.

Направления, по которым осуществляется вертикальное разделение труда в организациях.

Характеристика руководителей низового, среднего и высшего звена.

Базовые операции менеджера.

Навыки менеджера

Роли менеджера.

Функции руководителя. Условия авторитета руководителя. Взаимодействие руководителя организации и неформального лидера.

Менеджер, предприниматель, руководитель организации (понятия, отличия, взаимосвязь).

Стиль руководства. Основные подходы к определению стилей руководства.

Стили руководства в зависимости от личных качеств руководителя (краткая характеристика).

Авторитарный стиль руководства (к какому стилю руководства относится и полная характеристика).

Демократический стиль руководства (к какому стилю руководства относится и полная характеристика).

Либеральный стиль руководства (к какому стилю руководства относится и полная характеристика).

Стили руководства на основе поведенческого подхода. Решётка менеджера.

Стили руководства на основе ситуационного подхода (краткая характеристика). Теория особенностей. Теория ситуации. Формула взаимодействия руководителя и подчинённых.

Теория лидера (к какому стилю руководства относится и полная характеристика).

2. Вопросы для устного опроса:

1. Структурное разделение труда в фармацевтических организациях. Уровни управления. Навыки менеджера
2. Требования к руководителям организаций. Роли менеджера. Менеджер, руководитель, предприниматель.
3. Характеристика современных стилей руководства. Классификация стилей в зависимости от личных качеств руководителя. Классификация стилей на

основе поведенческого подхода. Решётка менеджера. Классификация стилей. Теория особенностей. Теория ситуации. Ситуационная теория лидера.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Какие изменения происходят в функциях менеджера и его навыках по мере продвижения по иерархической лестнице? Каким образом менеджер может приобрести новые навыки?
2. Если работа менеджера характеризуется разнообразием и ограниченностью во времени, как ему удаётся выполнять такие предполагающие тщательный предварительный анализ функции, как, например, планирование?
3. Какие функции менеджера, по Вашему мнению, приоритетны по мере продвижения по иерархической лестнице?
4. Назовите качества, которые, на Ваш взгляд, необходимы руководителю. Будут ли они равноценны в различных ситуациях?
5. В чём состоят различия между теориями личных качеств и поведенческими теориями стилей руководства?
6. Назовите источники полномочий, которые были бы полезны для лидера студенческой организации. Должны ли студенческие лидеры обладать всей полнотой власти в своих организациях или им следует делегировать полномочия другим студентам?
7. С каким руководителем Вы бы предпочли работать, исходя из теории личных качеств?
8. С каким руководителем Вы предпочли бы работать, исходя из поведенческой теории, стиля «внимания к подчинённым» или стиля «инициирования структуры (ориентир на задачи)»?
9. Как часто в реальной жизни встречаются благоприятные, умеренные и неблагоприятные ситуации? Какой стиль руководства к таким ситуациям наиболее подходит, исходя из ситуационной теории?
10. Существует ли отличия между женским и мужским стилями руководства? Какие качества, на Ваш взгляд, присущи женщинам-лидерам и мужчинам-лидерам?
11. Как Вы считаете, может ли руководитель изменить свой стиль руководства или стиль всегда постоянен и неизменен?

**Тема 7. Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями.**

#### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

#### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

Управленческие коммуникации.

Отношения субординации.

Отношения координации.

Коммуникационные сети.

Коммуникационные стили.

##### 2. Вопросы для устного опроса:



1. Основные характеристики управленческих коммуникаций. Отношения субординации и координации. Управленческие коммуникации. Области управленческих Элементы системы коммуникаций. Этапы коммуникационного процесса.
2. Виды коммуникаций.
3. Коммуникационные сети и стили.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. К каким коммуникациям относятся приведённые ниже примеры (межличностным или организационным)? Детализируйте преграды в коммуникациях.

Ситуация 1. В производственной организации специалисты по маркетингу считают, что активизация сбыта за счёт расширения ассортимента важнее, чем снижение издержек производства в результате большей стандартизации продукции.

Ситуация 2. Один из сотрудников является к начальнику отдела с предложением улучшить обслуживание потребителей. До этого он превысил представительские расходы, пригласив на обед перспективного клиента, планируя тем самым наладить контакты и увеличить объём сбыта. Позиция руководителя отдела всегда сводится к тому, что превышение лимита представительских расходов свидетельствует о слабом контроле за отпускаемыми средствами, поэтому расценил действия сотрудника по-своему. Далее это привело к плохим взаимоотношениям между ними.

Ситуация 3. Руководитель говорит подчинённому, что отчёт «адекватен», предполагая при этом, что он полон и отвечает цели. Подчинённый декодирует слово «адекватный» в том смысле, что отчёт зауряден и требует значительного улучшения.

Ситуация 4. Руководитель говорит подчинённому: «Обязательно связывайтесь со мной, если возникнут какие-нибудь проблемы.». Поймёт ли подчинённый, что именно руководитель понимает под «проблемами»? У подчинённого может возникнуть ощущение, что существование проблем – это плохо. В результате он может не вступить в контакт с руководителем, когда проблемы действительно возникнут.

Ситуация 5. Фразы руководителя: «У вас есть какие-нибудь идеи?», «Чем могу быть вам полезен?», произнесены с разной интонацией. Как они могут быть истолкованы?

Ситуация 6. Начальник отдела не согласен с сообщением. В этом случае он модифицирует сообщение так, чтобы изменение смысла происходило в его интересах.

2. Ответьте на вопросы:
  - Как структура организации влияет на искажения в коммуникациях. В какой организации будет больше искажений – многоуровневой или одно-, двухуровневой?
  - Как влияет на искажения в коммуникациях кадровый состав организации?

**Тема 8. Управление конфликтами в фармацевтических организациях.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Объективные причины конфликтов в организациях.

Ошибки руководителя, которые могут повлечь за собой развитие конфликта.

Конфликт, конфликтная ситуация, инцидент.

Классификация конфликтов.

Разрешение конфликтов. Модель конфликта как процесса.

Методы управления конфликтами (краткая характеристика).

Уклонение (полная характеристика). К какому методу управления конфликтами относится данный стиль?)

Конфронтация (полная характеристика). К какому методу управления конфликтами относится данный стиль?)

Сотрудничество (полная характеристика). К какому методу управления конфликтами относится данный стиль?)

Компромисс (полная характеристика). К какому методу управления конфликтами относится данный стиль?)

Приспособление (полная характеристика). К какому методу управления конфликтами относится данный стиль?)

Последствия, к которым приводят конфликты.

#### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Объективные причины конфликтов в организациях, ошибки руководителя.
2. Конфликт, конфликтная ситуация, инцидент
3. Анализ и изучение конфликтов. Методы изучения конфликтов. Классификация конфликтов.
4. Разрешение конфликтов, модель конфликта как процесса. Методы управления конфликтами

#### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Классифицируйте приведённые ниже конфликтные ситуации по субъектам конфликтного взаимодействия, детализируйте причины, укажите методы разрешения конфликтов, и последствия:

Ситуация 1. Заведующий отделом аптеки требует от провизора первого стола, чтобы тот постоянно находился в отделе и предоставлял покупателям информацию и услуги. Позже зав. отделом высказывает недовольство тем, что провизор тратит слишком много времени на покупателей и уделяет мало внимания пополнению отдела товарами.

Ситуация 2. Региональный отдел крупной розничной фармацевтической фирмы, находящийся в г. N, даёт указание зам. директора регионального филиала, находящегося в одном из субъектов РФ, об увеличении объёма продаж. Директор регионального филиала требует от заместителя обратить внимание не на увеличение товарооборота, а на внедрение новых прогрессивных форм обслуживания населения, которые в дальнейшем должны привести к увеличению объёма продаж.

Резюме. Это так называемые ролевые конфликты, когда к одному человеку

предъявляются противоречивые требования по поводу того, каким должен быть результат его работы.

Ситуация 3. Зав. сетевой аптекой запланировала семейный отдых в субботу и воскресенье, т.к. чрезмерное внимание работе стало плохо сказываться на семейных отношениях. В пятницу вечером её непосредственный вышестоящий руководитель сообщает ей, что в выходные дни необходимо решить некоторую производственную проблему и требует присутствия на рабочем месте.

Ситуация 4. Директору регионального филиала организации оптовой торговли вышестоящим руководством предложена аналогичная должность в другом субъекте РФ. Он отказывается от должности, т.к. жена занимает в руководящую должность и отказывается от переезда на новое место жительства. Кроме того, у самого регионального директора тяжело заболела мать, и его отъезд нежелателен.

Резюме. Производственные требования не согласуются с личными потребностями или ценностями. Причиной таких конфликтов могут быть низкая степень удовлетворённости работой, неуверенность в себе и организации, стресс.

Ситуация 5. В одной аптеке имеются два кандидата на повышение в должности. Оба обладают высоким профессиональным уровнем, лидерскими качествами и т.д. Проблема заключается в том, что появилась только одна вакансия, на которую претендуют оба кандидата.

Ситуация 6. Фармацевты первого стола Иванова и Локтева всегда работают в одну смену. Иванова имеет небольшой стаж работы, но отлично знает реализуемый ассортимент, интересуется новыми лекарственными средствами, быстро обслуживает посетителей. Фармацевт Локтева имеет 20-летний стаж работы, но посетители часто высказывают недовольство обслуживанием, в час пик возникают очереди, фармацевт часто бывает неопытна, ей свойственна агрессивность с коллегами и посетителями аптеки. Оплата труда фармацевтов зависит от выручки, заработок за месяц у Ивановой больше чем у Локтевой. Между фармацевтами часто возникают конфликты.

Штат аптеки небольшой (зав. аптекой, 4 фармацевта, санитарка), зав. аптекой 30 лет, работает в должности шесть месяцев. Ввиду неопытности зав. аптекой часто применяет авторитарный стиль руководства, показывает своё превосходство над подчинёнными, кроме Локтевой. В аптеке назрела конфликтная ситуация между тремя фармацевтами и зав. аптекой.

Ситуация 7. В отделе продаж организации оптовой торговли работают начальник отдела, офис-менеджер, 10 торговых представителей, 4 оператора. С увеличением объёма продаж появилась необходимость принять ещё одного оператора. На эту должность была принята девушка, которая обладала небольшим опытом работы. Коллектив отличался стабильностью, благоприятным социально-психологическим климатом. К новому работнику все отнеслись с пониманием, помогали во всём, отвечали на вопросы. Начальник отдела много времени и сил потратил на то, чтобы подобрать коллектив, в котором имелись одинаковые социальные нормы, ценностные ориентации, этические взгляды. Зная психологию людей, начальник отдела

манипулировал своими подчинёнными. Например, в пятницу он говорил: «В субботу придётся всем выйти на работу». Все беспрекословно подчинялись, зная, что далее последует либо материальное поощрение, либо моральное – в виде общего чаепития.

Однако возник конфликт. Девушка, принятая на работу, обладала нехорошим качеством, - обо всём докладывала руководителю. Любые неформальные взаимоотношения, ситуации, проблемы становились известны вышестоящему руководству. Снизилась эффективность труда, т.к. изменились взаимоотношения в коллективе. Появилась напряжённость, настороженность, недовольство. Изменившаяся атмосфера повлияла на работу с клиентами – снизился объём продаж. Коллектив решил бороться с новой работницей её же методами, но что бы ни говорили они руководству, их доводы не приносили позитивных результатов. Руководитель разрешил эту ситуацию по-своему: уволил пять опытных сотрудников, которые чаще всего приходили к руководству по поводу новой работницы, зная, каких трудов и сколько времени потребуется для подбора нового персонала.

Ситуация 8. Конфликт между линейными и штабными руководителями. Штабные руководители, как правило, моложе линейных, амбициозны, часто имеют два образования. Линейные руководители опытнее, взрослее, мудрее. В экстренных ситуациях линейные руководители могут намеренно выбрать такой способ выполнения предложения специалистов, что вся затея закончится провалом. Штабной персонал, в свою очередь, может возмущаться отсутствием возможности самим провести в жизнь свои решения и стараться сохранить информационную зависимость от них линейного персонала.

Ситуация 9. Конфликтная ситуация в организации-производителе: отдел сбыта настаивает на производстве разнообразной продукции для увеличения конкурентоспособности и объёма продаж. Цели производственного отдела выражаются в категориях затраты – эффективность, выполнить легче, если номенклатура продукции менее разнообразна. Отдел снабжения хочет закупить большие объёмы сырья и материалов в целях снижения средней себестоимости продукции. Финансовый отдел, в свою очередь, хочет воспользоваться деньгами, взятыми под товарно-материальные ценности, и инвестировать их, чтобы увеличить общий доход на инвестированный капитал.

Ситуация 10. Администрация больницы предъявляет претензии вновь образованной в своей структуре аптеке открытого типа по поводу эффективности работы и рентабельности продаж. Коллектив аптеки считает, что основной задачей аптеки медицинской организации является качество помощи, оказываемой стационарным и амбулаторным больным по жизненно важным и необходимым лекарственным средствам.

**Тема 9. Технология разработки и реализации управленческих решений.**

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

## **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

### 1. Вопросы для письменного опроса:

Управленческое решение.

Условия принятия управленческих решений.

Классификация проблем.

Полное и неполное управленческое решение.

Причины возникновения проблемных ситуаций, классификация.

Интуитивные решения.

Адаптационные решения.

Рациональные решения.

Этапы процесса принятия решений.

Критерии выбора вариантов решения. Постулаты последовательности и максимизации.

Последствия принятия решения.

Выбор оптимального решения в условиях неопределённости.

Методы выбора решения.

Элементы технологии принятия решений.

Ошибки, возникающие при выработке решений.

### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Природа и содержание процесса управления. Управленческое решение. Условия принятия управленческих решений. Проблемы и их классификация. Очередность решения проблем (влияющие факторы). Полное и неполное управленческое решение. Проблемные ситуации и причины их возникновения, классификация. Реакция руководителя на проблемную ситуацию.
2. Классификация и требования к управленческим решениям. Интуитивные, адаптационные и рациональные решения. Свойства управленческого решения.
3. Процесс принятия решений. Приёмы упрощения в интуитивном подходе. Программирование ситуации. Последовательность принятия решений. Этапы процесса принятия решений.
4. Элементы системы выработки решений. Критерии выбора вариантов решения. Постулаты последовательности и максимизации. Последствия принятия решения.
5. Моделирование процесса принятия решений. Логическая (ситуация, проблема, решение) и практическая (этапы) схема управленческого решения. Выбор оптимального решения в условиях неопределённости, критерии Вальда, Сэвиджа, Гурвица и Лапласа. Методы выбора решения. Элементы технологии принятия решений. Ошибки, возникающие при выработке решений.

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Сравните количественные и качественные методы прогнозирования.
2. Какие из методов прогнозирования Вы бы применили при определении основных показателей работы новой аптеки?
3. Какой метод прогнозирования Вы можете предложить для определения посещаемости будущего торгового места?
4. Какие из современных типовых моделей Вы будете использовать при открытии нового аптечного учреждения?

5. Какие из современных типовых моделей Вы будете использовать при изменении планировки торгового зала (расширении) аптеки и изменении основных показателей её работы?
6. Почему принятие решений считается фундаментом эффективной работы менеджера?
7. Объясните, в чём состоят отличия ситуаций, характеризующихся риском и неопределённостью? Как бы Вы описали особенности процессов принятия решений в этих ситуациях?
8. Проанализируйте три принятые Вами за последние полгода решения. Какие из них были программируемыми, а какие – непрограммируемыми?
9. Почему многие решения принимаются в группах, а не единолично?
10. Как Вы думаете, какие из этапов процесса принятия решений чаще всего игнорируют менеджеры?

**Тема 10.** Основы делопроизводства в фармацевтических организациях: правила и требования к составлению и движению основных документов.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

- Делопроизводство.
- Организационные документы.
- Распорядительные документы.
- Организационные документы.
- Информационные документы.
- Дело. Номенклатура дел.
- Входящие документы.
- Исходящие документы.

2. Вопросы для устного опроса:

1. Общие понятия и регламентирование делопроизводства.
2. Организационно-распорядительная документация.
3. Организация документооборота в организации.
4. Систематизация документов, экспертиза ценности, хранение и уничтожение документов.
5. Коммерческие и некоммерческие организации.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Как указывается адресат в письме (юридическое лицо (ЮЛ); ЮЛ с указанием адреса; ЮЛ с указанием руководителя; физическое лицо (ФЛ) с указанием адреса)?
2. Возможна ли центровка строк в адресате? Если адресатов несколько, то как они указываются в письме? Используется ли слово «Копия» перед вторым и последующими адресатами?
3. Как оформляется гриф утверждения документа? Возможна ли центровка строк?

4. Как оформляется резолюция?
5. Как оформляется постановка документа на контроль?
6. Как оформляется таблица?
7. Как оформляется анкета?
8. Как оформляется текст?
9. Как оформляется приложение к письму?
10. Как оформляется подпись должностного лица? Возможна ли центровка строки?
11. Как оформляются подписи лиц, отличающихся и равных по должностям?
12. Как оформляется согласование документа и замечания?
13. Как оформляется визирование?
14. Как оформляется заверение подписи?
15. Как оформляется отметка об исполнителе документа?
16. Как оформляется отметка об исполнении документа и направлении его в дело?
17. Как оформляется отметка о поступлении документа в организацию?
18. Где указывается идентификатор электронной копии документа?
19. Прочитайте предложенный документ. К какой группе относится данный организационно-распорядительный документ? Выдержаны ли рекомендуемые требования к оформлению данного документа согласно ГОСТ Р 6.30-2003?

**Формы контроля самостоятельной работы обучающихся по модулю 4  
Теория и практика фармацевтического менеджмента:**

- тестирование.

1. Тестовые задания:

#К общим функциям менеджмента не относится  
коммуникации  
планирование  
контроль

организация  
лидерство

#Эффективное использование и координация ресурсов организации для  
достижения поставленных целей – это  
менеджмент

фармацевтический менеджмент  
механизм управления  
управленческие технологии  
логистика

#Физическое или юридическое лицо, оказывающее властное воздействие в  
процессе управления – это  
субъект управления  
объект управления  
механизм управления  
принцип управления  
управленческие технологии

#Эффективное использование и координация ресурсов фармацевтической отрасли в целом или фармацевтической организации для достижения социальных или экономических целей деятельности – это фармацевтический менеджмент

менеджмент

механизм управления

управленческие технологии

логистика

#Принцип управления, основанный на специализации при выполнении конкретных видов работ, называется принципом

распределения труда

единоначалия

лидерства

мотивации

целесообразности

#К организационным методам управления относятся

регламентирование, нормирование, инструктирование

формирование трудового коллектива, моральное стимулирование, аттестация

власть, распорядительство, ответственность

регламентирование, нормативы, распорядительство

нормативы, система ответственного качества работы, оценка труда

#К административным методам управления относятся

власть, распорядительство, ответственность

регламентирование, нормирование, инструктирование

формирование трудового коллектива, моральное стимулирование, аттестация

регламентирование, нормативы, распорядительство

нормативы, система ответственного качества работы, оценка труда

#К экономическим методам управления относятся

нормативы, система ответственного качества работы, оценка труда

регламентирование, нормирование, инструктирование

формирование трудового коллектива, моральное стимулирование, аттестация

власть, распорядительство, ответственность

регламентирование, нормативы, распорядительство

#К социально-психологическим методам управления относятся

формирование трудового коллектива, моральное стимулирование, аттестация

регламентирование, нормирование, инструктирование

власть, распорядительство, ответственность

регламентирование, нормативы, распорядительство

нормативы, система ответственного качества работы, оценка труда

#Структурное подразделение или отдельные специалисты, выполняющие соответствующие функции управления – это

звено управления

уровень управления

организационная структура

ступень управления

модель управления



#К принципам формирования фармацевтической организации не относится  
взаимосвязь с внешней средой

единоначалие

специализация

делегирование полномочий

абсолютная ответственность

#Полный жизненный цикл организации включает в себя

создание, становление, рост, зрелость, стабилизация, спад, кризис, ликвидация

создание, становление, рост, зрелость, стабилизация, спад, кризис, подъём

создание, становление, рост, зрелость, спад, кризис, ликвидация

создание, становление, рост, зрелость, стабилизация, спад, ликвидация

создание, становление, рост, зрелость, стабилизация, спад, кризис,

ликвидация, банкротство

#Управленческая и организационно-производственные структуры объединены  
общим понятием

организационная структура

управленческая структура

социальная структура

коммуникационная структура

технологическая структура

#Примерные нормы управляемости для заведующих отделами

6-12 человек

5-8 человек

не более 7 человек

7-10 человек

5-10 человек

#Основными элементами структурных формирований не являются

сегмент потребителей

вид работ

рабочие места

департаменты (отделы)

организационные связи

#К законам организации в динамике относится

закон синергии

закон композиции

закон пропорциональности

закон наименьших

закон онтогенеза

#К законам организации в статике относится

закон пропорциональности

закон синергии

закон информированности

закон единства

закон самосохранения

#Выберите оптимальную структуру организации по признакам

небольшие подразделения с высококвалифицированным персоналом; небольшое число уровней управления; производство и реализация продукции, организация работы ориентирована на потребителя; быстрая реакция на изменения; высокая производительность; низкие затраты

крупные подразделения с высококвалифицированным персоналом; большое число уровней управления; производство и реализация продукции, организация работы ориентирована на потребителя; высокая производительность

небольшие подразделения с высококвалифицированным персоналом; небольшое число уровней управления; производство и реализация продукции, организация работы ориентирована на потребителя; быстрая реакция на изменения; высокая производительность

средние подразделения с высококвалифицированным персоналом; среднее число уровней управления; производство и реализация продукции, организация работы ориентирована на потребителя; высокая производительность; низкие затраты

небольшие подразделения с высококвалифицированным персоналом; небольшое число уровней управления; реализация продукции, организация работы ориентирована на потребителя; быстрая реакция на изменения; низкие затраты

#Эффект делегирования полномочий наиболее часто проявляется через степень удовлетворённости их исполнителей

разгрузку руководителя

готовность исполнителя принимать новые полномочия

повышение качества труда работников

расширение ответственности исполнителей

#К признакам трудового коллектива не относятся

экономическая и социально-психологическая разобщённость членов коллектива

совместная трудовая деятельность, единство целей

коллективный интерес, взаимопомощь

управление на основе демократии и дисциплины, сотрудничество

динамичность развития

#Организационная структура трудового коллектива включает в себя

определенные взаимосвязи и взаимоотношения членов коллектива

состав коллектива по возрасту, полу, национальности

состав коллектива по уровню образования и квалификации

состав коллектива по состоянию межличностных отношений

состав коллектива по мотивам трудовой деятельности

#Социально-демографическая структура трудового коллектива включает в себя

состав коллектива по возрасту, полу, национальности

определенные взаимосвязи и взаимоотношения членов коллектива

состав коллектива по уровню образования и квалификации

состав коллектива по состоянию межличностных отношений

состав коллектива по мотивам трудовой деятельности

#Профессионально-квалификационная структура трудового коллектива включает в себя

состав коллектива по уровню образования и квалификации  
определенные взаимосвязи и взаимоотношения членов коллектива  
состав коллектива по возрасту, полу, национальности  
состав коллектива по состоянию межличностных отношений  
состав коллектива по мотивам трудовой деятельности

#Социокультура коллектива определяется системой динамических факторов, кроме

+взаимосвязи с внешней средой

отношения работников к своей трудовой деятельности и рабочему месту  
социальной коммуникации внутри организации

управленческой культуры

господствующей мотивации и морали

#К основным функциям кадрового менеджмента не относятся

мотивация и стимулирование эффективной деятельности, координация  
материальных ресурсов

обеспечение кадрами, оформление трудовых отношений

повышение квалификации специалистов, оценка труда

аттестация специалистов, поддержание трудовой дисциплины

обеспечение охраны труда, снятие социальной напряженности в коллективе

#Организационно-распорядительный документ, определяющий совокупность  
трудовых функций каждого работника, его права и ответственность за  
выполненную работу – это

функционально-должностная инструкция

приказ

положение о структурном подразделении организации

положение об охране труда

инструкция по технике безопасности

#Основными параметрами оценки работы персонала при приёме на работу  
являются

степень профессионализма и готовности к работе в данной компании

эффективность, производительность, качество труда

уровень компетентности и степень готовности к новой функции

возможность специалиста приспосабливаться к новым условиям работы

все вышеперечисленные

#Основными параметрами оценки работы персонала с целью его поощрения  
являются

эффективность, производительность, качество труда

степень профессионализма и готовности к работе в данной компании

уровень компетентности и степень готовности к новой функции

возможность специалиста приспосабливаться к новым условиям работы

все вышеперечисленные

#Основными параметрами оценки работы персонала с целью продвижения по  
службе являются

уровень компетентности и степень готовности к новой функции

степень профессионализма и готовности к работе в данной компании  
эффективность, производительность, качество труда  
возможность специалиста приспосабливаться к новым условиям работы  
все вышеперечисленные  
#Основными параметрами оценки работы персонала с целью реорганизации  
юридического лица являются  
возможность специалиста приспосабливаться к новым условиям работы  
степень профессионализма и готовности к работе в данной компании  
эффективность, производительность, качество труда  
уровень компетентности и степень готовности к новой функции  
все вышеперечисленные  
#ДЕЙСТВИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОХРАНЕ ТРУДА НЕ  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА  
лиц, работающих на основании гражданско-правовых договоров  
организации всех форм собственности и подчиненности  
работодателей  
студентов, проходящих учебную и производственную практику  
работников, состоящих с работодателем в трудовых отношениях  
#ВИД ИНСТРУКТАЖА, КОТОРЫЙ ПРОВОДИТСЯ ПРИ ПРИЁМЕ НА  
РАБОТУ, ДАЁТ ВНОВЬ ПРИНЯТОМУ РАБОТНИКУ ЗНАНИЯ,  
ПОЗВОЛЯЮЩИЕ СВОБОДНО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В ОКРУЖАЮЩЕЙ  
ОБСТАНОВКЕ В ОРГАНИЗАЦИИ  
вводный инструктаж  
первичный инструктаж  
повторный инструктаж  
внеплановый инструктаж  
целевой инструктаж  
#С ЦЕЛЮ ДИНАМИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗА СОСТОЯНИЕМ  
ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ, СВОЕВРЕМЕННОГО ВЫЯВЛЕНИЯ  
НАЧАЛЬНЫХ ФОРМ ПРОФЗАБОЛЕВАНИЙ, РАННИХ ПРИЗНАКОВ  
ВОЗДЕЙСТВИЯ ВРЕДНЫХ И (ИЛИ) ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ  
ФАКТОРОВ НА СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ ПРОВОДЯТСЯ  
периодические медицинские осмотры  
предварительные медицинские осмотры  
предсменные медицинские осмотры  
послесменные медицинские осмотры  
профилактические медицинские осмотры  
#К ГРУППАМ УСЛОВИЙ ТРУДА НЕ ОТНОСЯТСЯ  
нормальные  
оптимальные  
допустимые  
вредные  
опасные  
#ВИД ИНСТРУКТАЖА, КОТОРЫЙ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ  
НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ  
внеплановый инструктаж

вводный инструктаж  
первичный инструктаж  
повторный инструктаж  
целевой инструктаж  
**#ВИД ИНСТРУКТАЖА, КОТОРЫЙ ПРОВОДИТСЯ ПЕРЕД НАЧАЛОМ РАБОТ, НА КОТОРЫЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ОФОРМЛЕН ДОПУСК**  
целевой инструктаж  
вводный инструктаж  
первичный инструктаж  
повторный инструктаж  
внеплановый инструктаж  
**#К ИНСТРУКЦИЯМ ПО ОХРАНЕ ТРУДА И ТЕХНИКЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ОПРЕДЕЛЁННЫХ ВИДОВ РАБОТ ОТНОСИТСЯ**  
инструкция по охране труда и технике безопасности при эксплуатации автоклава  
инструкция по охране труда и технике безопасности провизора-аналитика  
инструкция по охране труда и технике безопасности провизора-технолога  
инструкция по охране труда и технике безопасности санитарки-мойщицы  
инструкция по охране труда и технике безопасности уборщика помещений  
**#К МЕТОДАМ ПОДГОТОВКИ РУКОВОДИТЕЛЯ НЕ ОТНОСИТСЯ**  
подготовка стажёров  
подготовка дублёров  
последовательная смена работ  
лекционный метод  
перемещение  
**#К МЕРАМ ПООЩРЕНИЯ НЕ ОТНОСЯТ**  
замечание, выговор, увольнение  
объявление благодарности  
награждение ценным подарком, почётной грамотой  
представление звания лучшего по профессии  
выдача премии  
**#СРОК ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАБОТНИКОМ ПИСЬМЕННОГО ОБЪЯСНЕНИЯ ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ДИСЦИПЛИНАРНОГО ВЗЫСКАНИЯ**  
не более 2-х дней  
не более 3-х дней  
не более 1 месяца, не считая времени болезни  
не более 1 дня  
не более 1 недели  
**#ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ РАБОТНИКИ И РУКОВОДИТЕЛИ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ИМЕЮТ ПРАВО**  
предоставлять населению информацию о наличии лекарственных препаратов, имеющих более низкую цену  
принимать подарки от представителей медицинских компаний  
получать образцы лекарственных препаратов для вручения населению

заключать с представителем медицинской компании соглашения о предложении населению определённых лекарственных препаратов предоставлять населению недостоверную, неполную или искажённую информацию о наличии лекарственных препаратов

**#ДОПУСКАЕТСЯ РАСТОРЖЕНИЕ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА С РАБОТНИКОМ ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ**

при ликвидации организации

с беременными женщинами

с женщинами, имеющими детей в возрасте до 3-х лет

с одинокими матерями, воспитывающими ребёнка в возрасте до 14 лет

с одинокими матерями, воспитывающими ребёнка-инвалида в возрасте до 18 лет

**#К ПРЕГРАДАМ НА ПУТИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ НЕ ОТНОСЯТ**

неудовлетворительную структуру организации

преграды, обусловленные восприятием

сематические барьеры

невербальные преграды

плохую обратную связь

**#ВЫБЕРИТЕ КОММУНИКАЦИОННЫЙ СТИЛЬ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ОТКРЫТОСТИ ИНДИВИДА, НО НИЗКИМ УРОВНЕМ АДЕКВАТНОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РЕАКЦИИ ОКРУЖАЮЩИХ**

открытие себя

торговаться за себя

реализация себя

замыкание в себе

защита себя

**#СЛУЖЕБНОЕ ПОДЧИНЕНИЕ МЛАДШЕГО ПО ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ СТАРШЕМУ, ИСПОЛНЕНИЕ ПРАВИЛ СЛУЖЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ – ЭТО**

отношения субординации

отношения координации

межличностная коммуникация

управленческая коммуникация

система коммуникации

**#ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТРУКТУРНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ОДНОГО УРОВНЯ ИЛИ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ПРОЦЕССЕ СОГЛАСОВАНИЯ ИХ СОВМЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ – ЭТО**

отношения координации

отношения субординации

межличностная коммуникация

управленческая коммуникация

система коммуникации

**#К ЭЛЕМЕНТАМ СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИИ НЕ ОТНОСИТСЯ**

управленческое решение

лицо, передающее информацию

информация

способ передачи

лицо, получившее информацию

#К ПЕРВОМУ ЭТАПУ КОММУНИКАЦИИ НЕ ОТНОСИТСЯ

получение информации

качественная характеристика отправителя

содержание передаваемой информации

содержание получаемой информации

способ передачи

#К НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЯМ ЭФФЕКТИВНОЙ «ОБРАТНОЙ СВЯЗИ»  
НЕ ОТНОСИТСЯ

плохая структура сообщений

выбор нужного способа передачи информации

доверие, открытость

снижение статусных различий

бесконфликтность

#К ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ УСТНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ  
КОММУНИКАЦИИ НЕ ОТНОСИТСЯ

полное изложение информации по обсуждаемой теме

краткое изложение информации по обсуждаемой теме

«разбавление» трудной для понимания информации обобщениями,  
повторами, аналогиями, известными фактами

точное знание проблемы

создание откровенной атмосферы

#ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ  
УЧАСТНИКАМИ КОММУНИКАЦИОННОГО ПРОЦЕССА – ЭТО

коммуникационная сеть

отношения координации

управленческая коммуникация

коммуникационный стиль

система коммуникации

#СПОСОБ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО ИНДИВИД ПРЕДПОЧИТАЕТ  
СТРОИТЬ СВОИ ОТНОШЕНИЯ С ДРУГИМИ – ЭТО

коммуникационный стиль

отношения координации

управленческая коммуникация

коммуникационная сеть

система коммуникации

#ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЧИНЫ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ,  
СВЯЗАННЫЕ С НЕСООТВЕТСТВИЕМ ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВ  
СПЕЦИАЛИСТОВ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ,  
НАЗЫВАЮТСЯ

лично-организационными

личностными

структурно-организационными

функционально-организационными

ситуационно-управленческими  
#НАКОПИВШИЕСЯ ПРОТИВОРЕЧИЯ, СОДЕРЖАЩИЕ ИСТИННУЮ  
ПРИЧИНУ КОНФЛИКТА - ЭТО  
конфликтная ситуация

инцидент

конфликт

коммуникации

последствия конфликта

#К СТИЛЯМ РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ НЕ  
ОТНОСИТСЯ

торговаться за себя

конфронтация

приспособление

уклонение

компромисс

#ЕСЛИ СТОЛКНОВЕНИЕ ПРОИСХОДИТ МЕЖДУ РАВНЫМИ ПО СИЛЕ  
СУБЪЕКТАМИ, СОЗНАТЕЛЬНО ИЗБЕГАЮЩИМИ ОСЛОЖНЕНИЙ В  
СВОИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ, ТО НАИБОЛЕЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНО  
ПРИМЕНИТЬ СТИЛЬ РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

уклонение

приспособление

конфронтация

компромисс

сотрудничество

#ЕСЛИ ПРОБЛЕМА ОДИНАКОВО ВАЖНА ДЛЯ КОНФЛИКТУЮЩИХ  
СТОРОН, И СТОРОНЫ ДОВЕРЯЮТ ДРУГ ДРУГУ, ТО НАИБОЛЕЕ  
ЦЕЛЕСООБРАЗНО ПРИМЕНИТЬ СТИЛЬ РАЗРЕШЕНИЯ  
МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

сотрудничество

уклонение

приспособление

конфронтация

компромисс

#УКАЖИТЕ ПРИЗНАК, ПО КОТОРОМУ КОНФЛИКТЫ  
КЛАССИФИЦИРУЮТ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ, ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЕ,  
МЕЖГРУППОВЫЕ И КОНФЛИКТЫ ТИПА «ЛИЧНОСТЬ-ГРУППА»

субъект конфликтного взаимодействия

масштаб конфликта

продолжительность конфликта

форма столкновения

последствия конфликта

#СТЕЧЕНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПОВОДОМ ДЛЯ  
КОНФЛИКТА - ЭТО

инцидент

конфликтная ситуация

конфликт



коммуникации

последствия конфликта

**#ВЫБЕРИТЕ ВИДЫ КОНФЛИКТОВ ПО МАСШТАБУ**

локальные, общие

функциональные, дисфункциональные

открытые, скрытые, инициативные, спровоцированные, вынужденные, спонтанные

межгрупповые, затяжные, вынужденные

внутриличностные, межличностные, личность – группа, межгрупповые скоротечные, краткосрочные, затяжные, долгосрочные

**#ВЕРТИКАЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА ПРИ УПРАВЛЕНИИ**

**ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ**

разработку, рационализацию, внедрение прогрессивных технологий

подбор персонала

развитие персонала

расстановку персонала

обеспечение исполнительской дисциплины

**#ВЫБЕРИТЕ ПОЗИЦИЮ «РЕШЕТКИ МЕНЕДЖМЕНТА»**

**СООТВЕТСТВУЮЩУЮ СТИЛЮ ДЕЛЕГИРОВАНИЯ**

1.1 «страх перед бедностью»

1.9 «дом отдыха»

9.1 «авторитет-подчинение»

5.5 «организация»

9.9 «команда»

**#К РОЛЯМ МЕНЕДЖЕРА, СВЯЗАННЫМ С ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЙ, НЕ ОТНОСИТСЯ**

оратор

предприниматель

пожарный

распорядитель ресурсов

участник переговоров

**#К БАЗОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ МЕНЕДЖЕРА ОТНОСЯТСЯ ОПЕРАЦИИ, КРОМЕ**

не имеет права принятия решений

установление целей, определение задач и средств их решения

формирование трудового коллектива

стимулирование профессионального роста персонала

оценка результатов деятельности персонала и организации в целом

**#ВЫБЕРИТЕ ПОЗИЦИЮ «РЕШЕТКИ МЕНЕДЖМЕНТА»**

**СООТВЕТСТВУЮЩУЮ КОМПРОМИССНОМУ ПОДХОДУ**

5.5 «организация»

1.1 «страх перед бедностью»

1.9 «дом отдыха»

9.1 «авторитет-подчинение»

9.9 «команда»

**#К ФУНКЦИЯМ РУКОВОДИТЕЛЯ НЕ ОТНОСИТСЯ**

технологическая  
стратегическая  
административная  
социальная  
лидерская

**#ВЕДУЩУЮ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВЫСШЕГО  
ЗВЕНА ИГРАЮТ**

концептуальные навыки  
человеческие навыки  
технические навыки  
институциональные навыки  
все вышеперечисленные

**#ВЕДУЩУЮ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕРУКОВОДЯЩИХ  
РАБОТНИКОВ (ПЕРСОНАЛА) ИГРАЮТ**

технические навыки  
концептуальные навыки  
человеческие навыки  
институциональные навыки  
все вышеперечисленные

**#ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ СТИМУЛИРУЕТ ПОДЧИНЁННЫХ, ЯВЛЯЕТСЯ  
СТОРОННИКОМ РАЗУМНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, КОНТРОЛИРУЕТ СВОЁ  
ПОВЕДЕНИЕ, НО ДЕРЖИТ ДИСТАНЦИЮ С ПОДЧИНЁННЫМИ,  
ПОДАВЛЯЕТ ИНИЦИАТИВУ, ЕДИНОЛИЧНО РЕШАЕТ ВОПРОСЫ,  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БЕРЁТ НА СЕБЯ ИЛИ ЖЁСТКО РАСПРЕДЕЛЯЕТ  
МЕЖДУ ПОДЧИНЁННЫМИ, ПРИКАЗЫВАЕТ, ТО ПРЕОБЛАДАЮЩИМ  
СТИЛЕМ РУКОВОДСТВА С ПОЗИЦИИ ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВ ЯВЛЯЕТСЯ**

авторитарный стиль  
компромиссный стиль  
демократический стиль  
либеральный стиль  
дезорганизирующий стиль

**#ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВАНИИ  
УКАЗАНИЙ ВЫШЕСТОЯЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ПОРУЧАЕТ ПЕРСОНАЛУ  
ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАЧИ В ВИДЕ ПРОСЬБЫ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ  
ВОЗЛАГАЕТ НА ПОДЧИНЁННЫХ, ОБЩАЕТСЯ С ПОДЧИНЁННЫМИ ПО  
ИХ ИНИЦИАТИВЕ, НО ПРИ ЭТОМ СТИМУЛИРУЕТ ПОДЧИНЁННЫХ,  
ЯВЛЯЕТСЯ СТОРОННИКОМ РАЗУМНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ,  
КОНТРОЛИРУЕТ СВОЁ ПОВЕДЕНИЕ, ТО ПРЕОБЛАДАЮЩИМ СТИЛЕМ  
РУКОВОДСТВА С ПОЗИЦИИ ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВ ЯВЛЯЕТСЯ**

либеральный стиль  
компромиссный стиль  
демократический стиль  
авторитарный стиль  
дезорганизирующий стиль

**#ФОРМУЛА УСПЕШНОГО РУКОВОДСТВА С ПОЗИЦИИ  
СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ**

навыки  
функцию  
руководителя  
подчинённых  
ситуацию

**#УТВЕРЖДЕНИЕ АВТОРИТЕТА, ДОВЕРИЕ, ДОСТУПНОСТЬ  
ОТНОСЯТСЯ К УСТАНОВКАМ РУКОВОДИТЕЛЯ**

в отношении подчинённых

на участие

на оценку

на связующее звено

на личные качества

**#СОГЛАСНО СИТУАЦИОННОЙ ТЕОРИИ ЛИДЕРА СТИЛЬ  
ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ РУКОВОДИТЕЛЕМ, ЕСЛИ УРОВЕНЬ  
ЗРЕЛОСТИ КОЛЛЕКТИВА ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ СЛЕДУЮЩИМ  
ОБРАЗОМ**

подчинённые могут и хотят нести ответственность, знают, что и как делать

подчинённые не хотят или не способны решать задачи

подчинённые хотят принять ответственность, но не могут из-за низкого  
уровня зрелости

подчинённые знают, что и как выполнять, но не хотят отвечать за  
выполненные задания

подчинённые могут, но не хотят нести ответственность, знают, что и как  
делать

**#СОГЛАСНО СИТУАЦИОННОЙ ТЕОРИИ ЛИДЕРА РУКОВОДИТЕЛЬ В  
ОСНОВНОМ ОРИЕНТИРОВАН НА РЕШЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ  
ЗАДАЧ, ЕСЛИ УРОВЕНЬ ЗРЕЛОСТИ КОЛЛЕКТИВА ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ  
СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ**

подчинённые не хотят или не способны решать задачи

подчинённые могут и хотят нести ответственность, знают, что и как делать

подчинённые хотят принять ответственность, но не могут из-за низкого  
уровня зрелости

подчинённые знают, что и как выполнять, но не хотят отвечать за  
выполненные задания

подчинённые могут, но не хотят нести ответственность, знают, что и как  
делать

**#В УМЕРЕННО БЛАГОПРИЯТНЫХ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ СИТУАЦИЯХ  
ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ СТИЛЬ РУКОВОДСТВА**

демократический

авторитарный

либеральный

компромиссный

делегирующий

**#УМЕНИЯ ЦЕНИТЬ ВРЕМЯ, ДОВОДИТЬ НАЧАТОЕ ДЕЛО ДО КОНЦА  
ОТНОСЯТСЯ К УСТАНОВКАМ РУКОВОДИТЕЛЯ**

на личные качества

в отношении подчинённых

на участие

на оценку

на связующее звено

**#ПРОЦЕСС ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ, ВЫРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ  
ОТНОСИТСЯ**

к стратегической функции руководителя

к экспертно-инновационной функции руководителя

к коммуникационной функции руководителя

к административной функции руководителя

к социальной функции руководителя

**#ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛНИТЕЛЬСТВА, КОНТРОЛЯ  
ОТНОСИТСЯ**

к административной функции руководителя

к стратегической функции руководителя

к экспертно-инновационной функции руководителя

к коммуникационной функции руководителя

к социальной функции руководителя

**# ПРОЦЕСС ПЕРЕСТРОЙКИ ОРГАНИЗАЦИИ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ  
ОТНОСИТСЯ**

к экспертно-инновационной функции руководителя

к стратегической функции руководителя

к коммуникационной функции руководителя

к административной функции руководителя

к социальной функции руководителя

**#ПРОЦЕСС ПРИЁМА ПОСЕТИТЕЛЕЙ, ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ  
ОТНОСИТСЯ**

к коммуникационной функции руководителя

к стратегической функции руководителя

к экспертно-инновационной функции руководителя

к административной функции руководителя

к социальной функции руководителя

**#ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО МОРАЛЬНО-  
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА КОЛЛЕКТИВА ОТНОСИТСЯ**

к социальной функции руководителя

к стратегической функции руководителя

к экспертно-инновационной функции руководителя

к коммуникационной функции руководителя

к административной функции руководителя

**#УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ**

постановку целей и задач организации

реализацию потенциала и интересов работников

обучение

мотивацию

аттестацию

## #ПРЕОДОЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНЕРЦИИ И ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ С НОВОЙ ПОЗИЦИИ ОТНОСЯТСЯ

к методу инверсии при разработке перечня альтернатив решения проблемы  
к методу аналогии при разработке перечня альтернатив решения проблемы  
к методу «мозгового штурма» при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу индукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы  
к методу дедукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

## #СВОБОДНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ ИДЕЙ БЕЗ КРИТИКИ И ОБСУЖДЕНИЯ ОТНОСИТСЯ

к методу «мозгового штурма» при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу аналогии при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу инверсии при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу индукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу дедукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

## #УМОЗАКЛЮЧЕНИЕ ОТ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ К ОБЩЕМУ ЗАКЛЮЧЕНИЮ ОТНОСИТСЯ

к методу индукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу аналогии при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу инверсии при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу «мозгового штурма» при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу дедукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

## #ВЫВОД ПО ПРАВИЛАМ ЛОГИКИ ОТ ОБЩИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ К ЧАСТНОМУ РЕЗУЛЬТАТУ ОТНОСИТСЯ

к методу дедукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу аналогии при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу инверсии при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу «мозгового штурма» при разработке перечня альтернатив решения проблемы

к методу индукции при разработке перечня альтернатив решения проблемы

## #К ГРУППЕ ЭВРИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ВЫБОРА РЕШЕНИЯ НЕ ОТНОСЯТСЯ

экономико-математическое моделирование

метод «суживающегося круга»

индифферентный подход

метод проб и ошибок

метод дельфи

## #К ПРИЧИНАМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ НЕ ОТНОСЯТ

адекватную оценку ситуации

непредвиденные обстоятельства

целенаправленные действия

нарушение принципов, правил и норм

неправильные стандарты

**#ЕСЛИ ПРИ ВЫБОРЕ РЕШЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЯВЛЯЕТ НАИБОЛЬШУЮ ОСТОРОЖНОСТЬ, РАССЧИТЫВАЯ НА ХУДШЕЕ, ТО**

вероятность события неизвестна

вероятность события известна

вероятность события неизвестна, но есть предположения о возможности его наступления

вероятность события известна, и есть вариант, при котором выигрыши максимальные

вероятность события неизвестна, но есть вариант с наибольшей степенью вероятности

**#УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ НЕ ПРИВОДИТ К ОЖИДАЕМОМУ РЕЗУЛЬТАТУ, ЕСЛИ**

руководитель принимал волевое решение под действием эмоций

проводилась диагностика ситуации

применялся системный подход к принятию решения

проводился анализ допустимого риска в процессе принятия решения

использовалась полная и достоверная информация по исследуемой проблеме

**#ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ РАБОТА ПО НЕМУ НЕ ПРЕДПОЛАГАЮТ**

контроль исполнения решения

материально-техническое обеспечение

кадровое обеспечение

построение коммуникационной сети

обновление коммуникационной сети

**#ИСПОЛЬЗУЯ ИНДИФФЕРЕНТНЫЙ ПОДХОД ПРИ ВЫБОРЕ РЕШЕНИЯ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРИНИМАЕТ**

индивидуальное волевое решение

коллективное решение

коллегиальное решение

запрограммированное решение

незапрограммированное решение

**#К ФОРМАЛЬНЫМ МЕТОДАМ НА ЭТАПЕ СБОРА, ХРАНЕНИЯ, ОБРАБОТКИ И АНАЛИЗА ИНФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОТНОСИТСЯ**

анализ рынка

непосредственное наблюдение

собеседование

анкетирование

экспертные опросы

**#К ИНФОРМАЦИОННЫМ ДОКУМЕНТАМ, ВХОДЯЩИМ В ОРГАНИЗАЦИОННО-РАСПОРЯДИТЕЛЬНУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ ОРГАНИЗАЦИИ, ОТНОСИТСЯ**

объяснительная

функционально-должностная инструкция

приказ

распоряжение

указание

**#СРОКИ ИСПОЛНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ ИСЧИСЛЯЮТСЯ**

в календарных днях с даты их подписания, поступления

в календарных днях

в рабочих днях

в рабочих днях с даты их подписания, поступления

в нормативных днях

**#ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ, ОХВАТЫВАЮЩАЯ**

**ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ И ДОКУМЕНТООБОРОТ - ЭТО**

делопроизводство

информационные технологии

документированная информация

номенклатура дел

регистрация документов

**#КАЗЁННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ И УЧРЕЖДЕНИЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ**

**ЗАКРЕПЛЁННЫМ ЗА НИМИ ИМУЩЕСТВОМ**

на праве оперативного управления

по договору аренды

по договору безвозмездного пользования

на праве собственности

на праве хозяйственного ведения

**#УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, КРОМЕ КАЗЁННОГО, ПОЛЬЗУЕТСЯ**

**ЗАКРЕПЛЁННЫМ ЗА НИМ ИМУЩЕСТВОМ**

на праве хозяйственного ведения

на праве оперативного управления

по договору аренды

по договору безвозмездного пользования

на праве собственности

**#В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ГРАЖДАНСКОГО**

**ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА К ДВИЖИМОМУ ИМУЩЕСТВУ ОТНОСЯТСЯ**

ценные бумаги

земельные участки

здания

сооружения

объекты незавершённого строительства

**#ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ**

**ОРГАНИЗАЦИЯМИ, МОГУТ СОЗДАВАТЬСЯ В ФОРМЕ**

учреждений

обществ с ограниченной ответственностью

акционерных обществ

унитарных предприятий

хозяйственных товариществ

## **Модуль 5. Информационное обеспечение фармацевтического бизнеса и основы фармацевтического маркетинга**

**Тема 1. Документальные источники научной фармацевтической информации**

### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

#### 1. Вопросы для письменного опроса:

Информация

Свойства информации (доступность, качество)

Техническая эффективность информации

Фармацевтическая информация

Формы фармацевтической информации

Информационная потребность

Источники информации

#### 2. Вопросы для устного опроса:

1. Фармацевтическая информация, потребители фарминформации, формы, виды и свойства фармацевтической информации (количество, доступность, точность, своевременность/оперативность, достоверность, достаточность, глубина).
2. Информационные ресурсы общества, виды. Информационная потребность, её критерии.
3. Маркетинговые информационные системы, подсистемы. Информационный поиск.
4. Релевантные документы.
5. Источники информации. Первичные документы, классификация, виды изданий. Вторичные документы. Аналитико-синтетическая переработка информации, виды.
6. Библиографическое описание, аннотация, реферат, обзор, перевод, индексы. Основные литературные источники фармацевтической и медицинской информации.
7. Первичные, вторичные, третичные источники.
8. Единая информационно-поисковая система органов Госконтроля. Фонд
9. фармацевтической информации. Государственный реестр ЛС. Программа «Клифар».
10. Специализированная информационно-поисковая библиографическая система Медлайн.
11. Принципы классификации лекарственных средств

#### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Изучите информационные ресурсы, входящие в состав информационной системы, обеспечивающей субъекты обращения ЛП необходимой информацией.
2. Найдите определение следующим элементам фармацевтической информации: лекарственные средства, лекарственные препараты, иммунобиологические лекарственные препараты, оригинальное лекарственное средство, воспроизведенное лекарственное средство, международное непатентованное наименование лекарственного средства, торговое наименование лекарственного средства, фальсифицированное лекарственное средство,



недоброкачественное лекарственное средство, контрафактное лекарственное средство.

3. Изучите типы наименований лекарственных средств.
4. Изучите понятия: фальсификация, фальсификат, фальсифицированное лекарственное средство.
5. Изучите структуру информационной статьи.
6. Определите международное непатентованное наименование лекарственных препаратов: аминазин, анальгин, адреналин, зантак, ортофен, левомецетин, капотен, стугерон, но-шпа.
7. Определите и расшифруйте АТС-код препаратов: преднизолон, ранитидин, мебедазол, парацетамол, ампициллин, метамизол натрия, пропранолол, атропин, левамизол, омепразол.
8. Найдите данные по противопоказаниям к применению препаратов: капотен, фромилд, азафен, гептрал, сумамед.

**Тема 2.** Информационная потребность, особенности информационных потребностей о лекарственных средствах.

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Информационная потребность

Анкетирование

Интервьюирование

Косвенные методы исследования информационных потребностей

2. Вопросы для устного опроса:

1. Методология социологических исследований информационных потребностей прямыми методами. Этапы проведения исследования, их содержание. Особенности обработки результатов.

2. Методология социологических исследований информационных потребностей косвенными методами. Этапы проведения исследования, их содержание. Особенности обработки результатов.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Рассчитать полноту использования ассортимента ЛП, если врач из имеющихся в данной группе 200 ассортиментных позиций, назначает 120. Чем больше показатель полноты, тем больше степень использования врачом ассортимента ЛП. Тем эффективнее врач реализует возможности учета индивидуальных особенностей больного при его лечении.
2. Провести расчет частоты назначения врачом таблеток Предуктала 35 мг № 60, если они выписаны в 20 рецептах из 100. Высокая частота назначений конкретных препаратов ограничивает возможности использования полного ассортимента ЛС. Результаты изучения полноты и частоты назначений: выявляют ЛП, которые врачи считают наиболее эффективными; выявляют ЛП, не используемые врачом; обнаруживаются ЛП, которые не назначаются

врачом из-за отсутствия необходимой информации о ЛП.

3. Составьте план проведения исследования для изучения информационных потребностей специалистов: врачи-кардиологи, заведующие аптеками.

Включите в план следующие этапы:

- Определение проблемы и постановка целей. Например, выявление факторов, определяющих информационное поведение специалистов, источников получения информации и др.
- Разработка плана сбора информации с использованием первичных и вторичных данных. Сбор первичных данных требует выбора метода исследования, орудий исследования (анкет, интервью), плана выборки (единица, объем, процедура выборки), выбора способа связи с аудиторией (телефон, анкета по почте, личное интервью).
- Анализ собранной информации.
- Предоставление результатов.

**Тема 3.** Основы фармацевтического маркетинга: концепции, базовые категории, система исследований, сегментирование рынка

**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Нужда

Спрос

Потребность

Полевые исследования

Кабинетные исследования

Сегмент

Сегментирование

2. Вопросы для устного опроса:

1. Фармацевтический маркетинг, определение, особенности, основные функции.
2. Основные понятия маркетинга: нужда, спрос, потребность.
3. Современные концепции маркетинга. Концепция социально-этического маркетинга.
4. Концепция стратегического маркетинга. Концепция маркетинга взаимоотношений/взаимодействия
5. Система маркетинговых исследований. Маркетинговое исследование, объекты, основные направления. Технология маркетингового исследования. Выявление проблемной ситуации, выбор цели, определение типа и источников информации. Методы сбора информации. «Полевые»/первичные исследования: наблюдение, эксперимент, опрос. «Кабинетные» исследования. Внутренние и внешние источники информации для исследований. Метод смешанного анализа.
6. Организация исследования, сбор и обработка информации. Интерпретация

и использование полученных результатов

7. Сегментирование рынка. Сегмент, группы потребителей Технология сегментирования
8. Оценка привлекательности сегмента

### 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Определить прогнозируемое значение емкости российского рынка в оптовых ценах на основе достоверности различных источников информации методом смешанного анализа:  
Источник 1 – 2,6 млрд долл  
Источник 2 – 3,2 млрд долл  
Источник 3 – 2,9 млрд долл  
Достоверность источников оценена: 1 – 0,1; 2 – 0,7; 3 – 0,2.
2. Применить технологию проведения маркетингового исследования для решения вопросов:
  - Определение факторов, влияющих на принятие решения о покупке безрецептурных лекарственных препаратов.
  - Сформулировать цель, определить задачи исследования.
  - Выбор метода сбора информации.
  - Организация исследования (разработка опросника, проведение исследования).
  - Количественная оценка результатов.
  - Составление отчета, выводы о результатах исследования.
  - Сегментирование по группам потребителей витаминных препаратов.
  - Сформулировать цель, определить задачи.
  - Выбор типа потребителей.
  - Выбор метода сегментирования, определение признаков.
  - Составление опросника.
  - Количественная оценка результатов.
  - Дать заключение о возможности увеличения спроса на ЛС в каждом сегменте.

**Тема 4.** Товарная политика фармацевтической организации: направления, структура, номенклатура, жизненный цикл товаров, анализ ассортимента, позиционирование товаров

#### **Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

#### **Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

##### 1. Вопросы для письменного опроса:

Товарная политика

Полезность

Ассортимент

Ассортиментная группа

Жизненный цикл товаров

Широта  
Полнота  
Гармоничность  
Насыщенность  
Глубина

## 2. Вопросы для устного опроса:

1. Организация работы аптеки по реализации товаров и услуг (основные функции, отделы аптечной организации; товары, реализуемые через аптечные организации)
2. Товар, полезность товаров аптечного ассортимента. Факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента.
3. Товарная политика аптеки как основной элемент маркетинговой функции. Классификация потребительских товаров. ЛС как товар – характерные черты и особенности.
4. Ассортимент аптечных товаров и факторы его формирования (товарная номенклатура, ассортиментная группы, подгруппы, товарная единица).
5. Маркетинговая характеристика товарной номенклатуры (широта, полнота, гармоничность). Маркетинговые характеристики ассортиментной группы: широта, насыщенность (полнота), глубина, устойчивость.
6. Ассортиментная политика аптечной организации (направления, условия реализации).
7. Жизненный цикл товаров. Периоды традиционной кривой ЖЦТ, их характеристика.
8. Обновление ассортимента товаров, подходы к классификации ассортимента. Степень обновления ассортимента, уровни «новизны» ЛС.

## 3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Определите широту ассортимента, если номенклатура аптеки максимально может включать 19 ассортиментных групп, а реализуются только 12 из них.
2. Базовая широта фармакотерапевтической группы химиотерапевтические лекарственные средства равна девяти (классы: антибиотики, синтетические химиотерапевтические, противотуберкулезные, противолепрозные, противовирусные препараты, препараты для лечения протозойных инфекций, противосифилитические препараты, препараты для лечения грибковых заболеваний, противоглистные средства). Сделать заключение об ассортименте аптечной организации, если один из классов отсутствует в ассортименте.
3. В ассортименте аптеки представлены ЛС двадцати фармакологических групп из 100, обращающихся на рынке. Дать характеристику ассортимента, сделать заключение.
4. Диклофенак выпускается в виде раствора для внутримышечного введения, таблеток, капсул, суппозиториев, аэрозолей для наружного применения, капель глазных, геля для наружного применения. Сделать заключение об ассортименте аптеки при условии: все эти лекарственные формы есть в наличии; в аптеке отсутствуют суппозитории и аэрозоль. Какой показатель необходимо использовать при характеристике ассортимента в данном случае?
5. Дать характеристику ассортимента аптечной организации и сделать вывод,

если в аптечной организации имеется в наличии 8 ассортиментных позиций комбинированных препаратов с метформином, а максимально возможное число их составляет 12.

**Тема 5. Методические подходы к рекламированию лекарственных препаратов**  
**Формы текущего контроля успеваемости:**

- письменный опрос;
- устный опрос;
- решение проблемно-ситуационных задач.

**Оценочные материалы текущего контроля успеваемости:**

1. Вопросы для письменного опроса:

Реклама

Этапы рекламной компании

Виды рекламных средств

Требования, предъявляемые к рекламе

Оценка рекламной эффективности

2. Вопросы для устного опроса:

1. Нормативная документация в сфере рекламирования. Коммуникационная политика, её направления.
2. Реклама, требования, предъявляемые нормативными актами к рекламе. Особенности ЛП, как объектов рекламы. Этические и научные критерии продвижения ЛП на фармацевтический рынок (утвержденные ВОЗ)
3. Организация рекламной компании, этапы. Определение объекта рекламы, понятие товарной и фирменной рекламы. Определение субъекта и мотива рекламы.
4. Определение вида рекламных средств. Составление рекламного сообщения, графика его выпуска и сметы расходов на рекламу.
5. Определение эффективности рекламы. Предварительная и реальная оценка рекламной эффективности, методы.
6. Мероприятия по стимулированию сбыта.

3. Перечень проблемно-ситуационных задач:

1. Определить экономическую эффективность рекламных мероприятий методом сопоставления.

	Реклама в регионе	Контрольный сегмент
Увеличение объема продаж ЛП (тыс. руб)	1000	200
Затраты на рекламу (тыс. руб)	500	-

**Формы контроля самостоятельной работы обучающихся по модулю 5**  
**Информационное обеспечение фармацевтического бизнеса и основы фармацевтического маркетинга:**

- тестирование.

#Укажите определение, соответствующее термину «информация»

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом, а также обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной информация, характеризующая фармацевтические и медицинские стороны обращения лекарственных средств

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом

совокупность информационных документов, среди которых осуществляется поиск необходимой информации

нет верного ответа

#Укажите определение, соответствующее термину «фармацевтическая информация» информация, характеризующая фармацевтические и медицинские стороны обращения лекарственных средств

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом, а также обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной

совокупность информационных документов, среди которых осуществляется поиск необходимой информации

информация, содержащаяся в брошюрах

#к свойствам фармацевтической информации не относится

техническая эффективность

доступность

актуальность

достоверность

верность

#Определение понятия «маркетинговые информационные системы» системы взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенных для сбора, анализа и распространения информации с целью принятия эффективных маркетинговых решений.

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом, а также обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной современная хорошо структурированная организация, состоящая их высококвалифицированных медицинских и фармацевтических специалистов, менеджеров, программистов, основу деятельности которых составляет сбор, систематизация и представление клиентам официальной информации в области лекарственных средств

совокупность логических и технических операций по выявлению документов, отвечающих запросу потребителя

совокупность логических и технических операций

#Укажите, что из перечисленного ниже не относится к видам вторичных документов протокол клинических испытаний

обзор

аннотация

библиографическое описание

реферат

#Информация, которая включает в себя директивные значения планируемых и контролируемых показателей на определенный период в будущем

плановая информация

учетная информация

нормативно-справочная информация

отчетно-статистическая информация

#информация, которая отражает результаты фактической деятельности

фармацевтической или медицинской организации

учетная информация

плановая информация

нормативно-справочная информация

отчетно-статистическая информация

статистическая информация

#К официальным источникам информации относятся

Государственная Фармакопея, инструкции по применению ЛС, утвержденные МЗ РФ

справочники, учебники

обзорные статьи

протоколы клинических испытаний

обзоры

#Продуктом работы фонда фармацевтической информации не является

специализированная информационно – поисковая система «Медлайн» (Medline)

Государственный реестр ЛС

программа «Клифар»

штриховое кодирование ЛС

Государственная Фармакопея

#Укажите определение, соответствующее термину «фонд фармацевтической информации»

современная хорошо структурированная организация, состоящая из высококвалифицированных медицинских и фармацевтических специалистов, менеджеров, программистов, основу деятельности которых составляет сбор, систематизация и представление клиентам официальной информации в области лекарственных средств

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом, а также обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной  
совокупность логических и технических операций по выявлению документов, отвечающих запросу потребителя

системы взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенных для сбора, анализа и распространения информации с целью принятия эффективных маркетинговых решений

системы взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов

#Укажите определение, соответствующее термину «информационный поиск»

совокупность логических и технических операций по выявлению документов, отвечающих запросу потребителя

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом, а также обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной современная хорошо структурированная организация, состоящая их высококвалифицированных медицинских и фармацевтических специалистов, менеджеров, программистов, основу деятельности которых составляет сбор, систематизация и представление клиентам официальной информации в области лекарственных средств

системы взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенных для сбора, анализа и распространения информации с целью принятия эффективных маркетинговых решений

нет верного ответа

#Укажите определение, соответствующее понятию «государственный реестр лс» список всех препаратов, зарегистрированных МЗ и разрешенных к применению на территории РФ

сведения, передаваемые одними людьми другим устным, письменным или каким-либо другим способом, а также обмен сведениями с помощью условных сигналов, технических средств между людьми, людьми и машиной, машиной и машиной совокупность логических и технических операций по выявлению документов, отвечающих запросу потребителя

системы взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенных для сбора, анализа и распространения информации с целью принятия эффективных маркетинговых решений

нет верного ответа

#Укажите характерный признак фармакотерапевтической классификации вид терапии

фармакологические свойства ЛС

структурная формула ЛВ

экономические показатели

финансовый анализ

#Укажите определение, соответствующее термину «анкетирование»

опрос по заранее разработанному перечню вопросов

целенаправленная беседа по заранее подготовленным, а также возникающим в процессе диалога вопросам

метод основан на анализе документальных источников, отражающих деятельность потребителя, информационная потребность которого изучается

необходимость получения потребителем определяемой его индивидуальными предпочтениями достоверной, достаточно полной информации в удобном для него виде по приемлемой цене

набор определенных слов

#Укажите определение, соответствующее термину «информационная потребность»

необходимость получения потребителем определяемой его индивидуальными предпочтениями достоверной, достаточно полной информации в удобном для него виде по приемлемой цене



опрос по заранее разработанному перечню вопросов  
целенаправленная беседа по заранее подготовленным, а также возникающим в процессе диалога вопросам  
вид деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена  
вид фармацевтической деятельности  
#Обработку собранной прямыми методами информации об информационных потребностях не проводят с помощью  
определения полноты использования ассортимента ЛС  
расчета процента отрицательных и положительных ответов  
перевода словесных оценок в баллы  
определения относительного уровня значимости  
определения относительного уровня доходности  
#Маркетинговые методы изучения информационных потребностей не позволяют проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации  
разработать рекомендации по улучшению информационного обслуживания специалистов  
выявить наиболее эффективные препараты  
эффективно проводить ассортиментную политику организации  
выявить наименее эффективные препараты  
#Обработка информации об информационных потребностях, полученной косвенными методами, осуществляется с помощью  
определения полноты использования ассортимента ЛС  
расчета процента отрицательных и положительных ответов  
перевода словесных оценок в баллы  
определения относительного уровня значимости  
расчета процента положительных ответов  
#Система мер формирования спроса и стимулирования сбыта, созданная в целях успешного продвижения товаров на рынке и повышения рентабельности предпринимательской деятельности  
коммуникационная политика  
маркетинг  
товарная политика  
реклама  
цена  
#Распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях, начинаниях, которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать или поддерживать интерес к этим лицам, товарам, идеям, начинаниям и способствовать реализации товаров, идей, начинаний  
реклама  
коммуникационная политика  
маркетинг  
товарная политика  
ассортиментная политика  
#Укажите, что не является требованием к рекламе

реклама должна оказывать чрезмерное побуждающее воздействие на фармацевтов и врачей

реклама должна быть распознаваемой без специальных знаний или без применения технических средств

реклама не должна побуждать к насилию, агрессии

рекламный материал о ЛС должен быть точным и правдивым

реклама должна быть четкой

#Этапы организации рекламной компании не включают

проведение маркетингового исследования

определение объекта, субъекта и мотива рекламы

выбор вида и средств рекламы

составление текста рекламы

определение эффективности мероприятий

#Реклама лекарственных средств должна

сопровождаться предупреждением о наличии противопоказаний у лекарственных средств к их применению и использованию

обращаться к несовершеннолетним

содержать сравнение двух или конкретных фирм-производителей

содержать ссылки на конкретные случаи излечения от заболеваний

содержать утверждения или предположения о наличии у потребителей рекламы тех или иных заболеваний либо расстройств здоровья

#Реклама биологически активных добавок должна

сопровождаться предупреждением о том, что объект рекламирования не является лекарственным средством

создавать впечатление о том, что они являются лекарственными средствами

содержать сравнение двух или конкретных фирм-производителей

содержать ссылки на конкретные случаи излечения людей

побуждать к отказу от здорового питания

#Реклама продуктов детского питания должна

содержать сведения о возрастных ограничениях их применения

представлять их в качестве полноценных заменителей женского молока

содержать утверждение о преимуществах искусственного вскармливания детей

отрицать необходимость консультаций специалистов

побуждать к отказу от здорового питания

#В соответствии с фз-38 «о рекламе» сообщение в рекламе о свойствах и

характеристиках, в том числе о способах применения и использования, лекарственных препаратов и медицинских изделий допускается в пределах показаний

содержащихся в утверждённых в установленном порядке инструкциях по применению

всех возможных для данной фармакологической группы лекарственных препаратов рекламируемого лекарственного препарата, на которые проводились какие-либо клинические исследования

рекламируемого лекарственного препарата, на которые есть положительные отзывы в СМИ

которые пациент может распознать самостоятельно

#Информация о медицинских изделиях не обязана содержать сведения о химическом составе материала  
номере и дате разрешения на применение таких изделий в медицинских целях, выданного Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения в установленном порядке  
его назначении, способе и условиях применения  
действию и оказываемом эффекте  
ограничениях (противопоказаниях) для применения

#К мероприятиям по стимулированию сбыта продукции не относится  
товарная реклама  
сезонные скидки  
использование дисконтных карт  
предоставление бесплатных образцов

#К концепциям фармацевтического маркетинга не относится  
концепция интенсификации коммерческих услуг  
концепция стратегического маркетинга  
концепция социально-этического маркетинга  
концепция конкурентной рациональности  
концепция взаимоотношений

#Укажите характерный признак концепции социально-этического маркетинга  
стремление к положительному изменению качества жизни и сохранению здоровья потребителя  
поиск устойчивого преимущества перед конкурентами путем удовлетворения нужд потребителей  
стремление всех сотрудников организации к установлению долгосрочного взаимовыгодного партнерства со своими клиентами  
наличие разных типов продавцов  
наличие разных типов покупателей

#Выберите наиболее значимую с экономической точки зрения категорию маркетинга  
спрос  
нужда  
потребность  
полезность товара  
цена

#Систематический поиск, сбор, обработка и интеграция информации, которая связана или относится ко всем проблемам маркетинга товаров и услуг  
маркетинговое исследование  
исследование рынка  
социальные исследования  
маркетинг  
анкетирование

#Выберите метод, используемый для проведения вторичных маркетинговых исследований  
анализ оперативной отчетности организации  
эксперимент

панельное исследование  
опрос  
ценообразование  
#Укажите основную цель сегментирования  
получение прибыли путем целевой ориентации товара на определенную группу потребителей  
выявление различий изучаемых объектов  
деление потребителей на группы  
получение прибыли  
получение дохода  
#Среди групп потребителей на фармацевтическом рынке укажите конечных потребителей товаров аптечного ассортимента  
пациенты, семья  
медицинские работники  
медицинские организации  
организации оптовой торговли  
аптечные организации  
#К основным направлениям товарной политики фармацевтической организации не относится  
продвижение ЛС до конечного потребителя  
оценка конкурентоспособности товаров и услуг  
формирование товарной номенклатуры  
оптимизация ассортиментного профиля  
обновление ассортиментного профиля  
#Укажите основную цель ассортиментной политики фармацевтической организации  
формирование оптимального ассортиментного профиля для удовлетворения населения в лекарственной помощи и получение прибыли  
формирование ассортимента и управление им  
поддерживание конкурентоспособности товаров за счет высокого качества и потребительских преимуществ  
получение прибыли  
получение выгодных сделок  
#Доля новых лс, введенных в ассортимент за определенный промежуток времени  
степень обновления ассортимента  
техническая эффективность информации  
полнота ассортимента  
«новое» лекарственное средство  
глубина ассортимента  
#Укажите группу лекарственных препаратов с нормируемым потреблением  
наркотические средства  
противоопухолевые препараты  
сердечно-сосудистые препараты  
противотуберкулезные средства  
желудочные препараты  
#Укажите, какая характеристика не относится к товарной номенклатуре  
глубина

широта

гармоничность

обновление

цена

#Укажите верные характеристики стадии жизненного цикла «зрелость»

медленные темпы прироста продаж, но абсолютные величины их объема

значительны, рост прибыли, усиление конкуренции

значительные темпы прироста продаж, имеются затраты на продвижение, возможно

появление прибыли и ее рост

низкий объем продаж, малые темпы прироста, большие затраты на продвижение,

нет прибыли, убытки за счет больших затрат на выведение товара на рынок

объем продаж снижается, темпы прироста продаж отрицательные, прибыль

снижается

объем продаж повышается, темпы прироста продаж положительные, прибыль

повышается

#Под товарной номенклатурой аптечной организации понимают

совокупность ассортиментных групп, товарных единиц

всё, что предлагается рынку с целью использования или потребления

группы товаров, связанных между собой по схожести

товарные единицы

все лекарственные средства и медицинские изделия, находящиеся на витрине в

торговом зале

#Принадлежность лекарственного препарата к безрецептурным определяется

информацией, представленной в инструкции по применению ЛП и на упаковке ЛП

перечнем лекарственных средств, утверждённым Приказом Минздрава РФ

Правительством РФ

провизором при отпуске ЛП

на упаковке ЛП

#Конкурентоспособность товара представляет собой

совокупность потребительских свойств и стоимостных характеристик товара,

определяющих его сравнительные позиции на рынке

управленческую деятельность, обеспечивающую товарам успех на рынке

успешную деятельность компании по убеждению потребителей в конкурентном

отличии своих продуктов от продуктов компаний-конкурентов

сформированный в сознании потребителей чёткий образ компании или продукта,

отличный от конкурентов

товарный знак фирмы

#Совокупностью потребительских и стоимостных характеристик товара,

определяющих его сравнительные позиции на рынке сбыта, является

конкурентоспособность

жизненным циклом

ценовой конкуренцией

неценовой конкуренцией

деловая репутация

#Под товарной единицей в фармацевтическом маркетинге понимают

разновидности (варианты предложений) конкретного товара с присущими только ему характеристиками

группы товаров, связанных между собой по схожести функционирования, группы покупателей, диапазону цен

все лекарственные средства, находящиеся на витрине в торговом зале

все изделия медицинского назначения находящиеся на витрине в торговом зале

#По степени удовлетворения спрос классифицируется на виды

действительный, реализованный, неудовлетворённый

реализованный, неудовлетворённый, эластичный

действительный, эластичный, неудовлетворённый

реальный, скрытый, неэластичный

реальный, удовлетворенный

#Товар «лекарственный препарат» имеет особенность

регуляция спроса на ЛП патологией человека

генератором спроса является только промежуточный потребитель - врач

наличие потребительской стоимости

эластичность спроса на большинство ЛП

неэластичность спроса

#Государственная регистрация бадов проводится

Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор)

Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)

Министерством здравоохранения РФ

Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)

Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки РФ

#К официальным источникам информации о выявленных непригодных для медицинского использования лп относят

информационные письма, содержащие решения уполномоченного федерального органа исполнительной власти

сведения, полученные от поставщиков

сведения, полученные от производителей ЛС

сведения, полученные из СМИ

информацию, полученную от населения

#Искусство эффективной покупки заключается в

своевременном получении необходимого количества качественного товара по минимально возможным ценам

покупке необходимых товаров на условиях, предложенных поставщиком

выборе наиболее необходимых и качественных товаров

организации получения необходимых товаров по предложению поставщика

выборе наименее дорогостоящих товаров

#Для определения потребности аптеки в этиловом спирте необходимо располагать

данными о

количестве экстенпоральных рецептов и нормативе потребления на 1000 экстенпоральных рецептов

товарообороте аптеки за год

количестве готовых ЛП, отпускаемых по рецептам  
численности жителей, обслуживаемых аптекой  
численности населения субъекта

#Информация о лекарственных препаратах, отпускаемых без рецепта врача, не  
содержится в

государственной фармакопее  
публикациях средств массовой информации  
специализированных печатных изданиях  
докладах на конференциях  
инструкциях по применению лекарственных препаратов

#Информация о лекарственных препаратах, отпускаемых по рецепту врача, не  
содержится в

государственной фармакопее  
инструкциях по применению лекарственных препаратов  
докладах на конференциях  
специализированных печатных изданиях  
рецептурном бланке

#Товарный ассортимент в фармацевтическом маркетинге определяется как  
группы товаров, связанных между собой по схожести функционирования, группам  
покупателей, диапазону цен и др.

всё, что предлагается рынку с целью использования или потребления

совокупность ассортиментных групп, товарных единиц

все лекарственные средства, находящиеся на витрине в торговом зале

все изделия медицинского назначения, находящиеся на витрине в торговом зале

#максимальную прибыль аптечная организация получает при реализации товара,  
находящегося на стадии цикла:

зрелости

внедрения на рынок

роста

упадка

регистрации

#К какой задаче фармацевтического маркетинга относится увеличение прибыли

к тактической задаче

к оперативной задаче

к стратегической задаче

к аналитико-оценочной задаче

к исследовательской задаче

#К какой задаче фармацевтического маркетинга относится расширение выход на  
новый рынок

к стратегической задаче

к оперативной задаче

к исполнительской задаче

к аналитико-оценочной задаче

к тактической задаче

#Фармацевтическая маркетинговая среда связана

с характером распределения доходов населения

с удорожанием энергии  
с повышением образовательного уровня  
с ростом ассигнований на НИОКР  
с регулированием коммерческой деятельности  
#Для функционирования фармацевтической маркетинговой информационной системы необходимы следующие ресурсы  
все перечисленное  
квалифицированный персонал, обладающий навыками сбора и обработки информации  
методические приемы работы с информацией  
офисное оборудование  
программное обеспечение  
#Кто является источником идей для создания нового товара  
все перечисленное  
ученые  
потребители  
производители (поставщики)  
отраслевые издания  
#Метод, в котором бюджет устанавливается на основании того, что предприятие хочет добиться с помощью маркетинговых коммуникаций, это:  
метод расчета на основании целей и задач  
метод конкурентного паритета  
метод расчета в процентах к сумме продаж  
метод исчисления от наличных денежных средств  
метод экспертных оценок  
#К какому критерию классификации относится престижная реклама  
предмет рекламной коммуникации  
характер воздействия на аудиторию  
способ воздействия  
тип целевой аудитории  
цель рекламной кампании товара в увязке с его жизненным циклом  
#На кого не могут быть направлены мероприятия по стимулированию сбыта  
на поставщиков  
на посредников  
на потребителей  
на продавцов  
на общественность  
#Какой метод связей с общественностью является новым и оперативным  
интернет-ресурс  
выставка  
фотопродукция  
отношения со средствами массовой информации  
печатные материалы  
#Личная продажа - это



представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения, и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами

использование многообразных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить или усилить ответную реакцию рынка  
налаживание отношений между предприятием и различными контактными аудиториями посредством создания выгодной для предприятия репутации, положительного имиджа  
коммуникация с аудиторией посредством неличных оплачиваемых каналов;

аудитория четко представляет источник послания как организацию, оплатившую средства распространения рекламы  
интерактивная система маркетинга, предусматривающая непосредственный контакт с каждым покупателем, который реализуется в форме индивидуализированного диалога для получения немедленной обратной реакции

#Причина популярности прямого маркетинга

все перечисленное

возможность получения информации из различных баз данных;

дефицит времени у потребителей для совершения покупок;

возможность расплаты кредитными карточками;

повышение квалификации торгового персонала и, как следствие, повышение качества индивидуального обслуживания покупателей

#Что относится к методам контроля прибыльности

рентабельность в разбивке по товарам

анализ доли рынка

анализ возможности продаж

наблюдение за отношением клиентов

все перечисленное

#Фактор, влияющий на структуру службы маркетинга - это

все перечисленное

масштаб предприятия

внешние условия среды

цели предприятия

внутренние условия среды

#Особенность политико-правовой среды, которую фирме необходимо учитывать

политическая стабильность

избирательное законодательство соответствующей страны

количество партий, принимающих участие в политической борьбе

сроки функционирования законодательной и исполнительной власти между выборами

все перечисленное

#Какая характеристика услуги связана с состоянием спроса

несохраняемость

неосвязаемость

неотделимость от источника

непостоянство качества

отсутствие владения

#В классификации бизнес-плана по назначению финансовое оздоровление относится

к действующему предприятию

к бизнес-линиям

к новому предприятию

к управленческим решениям

все перечисленное

#Фармацевтический маркетинг - это

вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей в фармацевтической помощи посредством обмена

формирование системы ценообразования на ЛП и ИМН

функция организации товародвижения ЛП, изделий медицинского назначения

совокупность существующих и потенциальных потребителей лекарственных

препаратов, изделий медицинского назначения, услуг, идей

равновесие спроса и предложения на ЛП и ИМН

#Методологией фармацевтической рыночной деятельности является:

маркетинг

управление и экономика фармации

бухгалтерский учет

менеджмент

лицензирование

#Целевая философия предприятия, ориентированная на удовлетворение нужд и потребностей потенциальных покупателей в ЛП и изделиях медицинского

назначения, идеях и услугах, определяется как

концепция фармацевтического маркетинга

бенчмаркинг

трейд-маркетинг

учетная политика

конкурентоспособность

#Виды сегментирования рынка

массовый маркетинг, целевой маркетинг, товарно-дифференцированный маркетинг

географический, демографический, социальный

психографический, социальный, поведенческий

демографический, массовый, социальный

товарно-дифференцированный, ценовой, территориальный

#Емкость рынка определяется

объемом реализованного за определенный период товара

стоимостью всех товаров, находящихся в аптеке

суммой всех потребностей населения в данном товаре

величиной неудовлетворенного платежеспособного спроса на данный товар

количеством наименований в товарной номенклатуре аптеки

#Позиционирование товаров на фармацевтическом рынке может быть

оценочным

массовым

простым

сложным

двоичным

#Стратегия маркетинга предполагает обязательное соблюдение последовательности этапов её реализации

сегментирование рынка, выбор целевого сегмента, позиционирование товаров  
выбор целевого сегмента, сегментирование рынка, позиционирование товаров  
позиционирование товаров, сегментирование рынка, выбор целевого сегмента  
сегментирование рынка, позиционирование товаров, выбор целевого сегмента  
выбор целевого сегмента, позиционирование товаров, сегментирование рынка

#Службой маркетинга осуществлена проверка результатов работы фармацевтической фирмы на основании изученных данных реализации среднесрочных планов, развития рыночных сегментов, контроля бюджета и финансового анализа. Данный уровень маркетингового контроля является

контроль тактического планирования

контроль глобальной цели и стратегии фирмы

контроль плановой гипотезы и прогнозов

контроль стратегического планирования

контроль оперативного планирования

#Процесс стратегического планирования маркетинга состоит из последовательных этапов. Что относят к этапам процесса стратегического планирования

формулировка миссии и цели фармацевтического предприятия

изложение текущей маркетинговой ситуации

формулировка перечня задач и проблем

разработка программы мероприятий

обработка бюджета

#По каким направлениям разрабатывается бизнес-план

План развития аптечной сети

Только план маркетинга

План производства продукции и финансовый план

План маркетинга, план производства продукции и финансовый план

План выполнения работ и услуг

#Какой из видов фармацевтического маркетинга должен уменьшить избыточный спрос через повышение цены и прекратит стимулирование спроса

Демаркетинг

Противодействующий маркетинг

Поддерживающий маркетинг

Синхромаркетинг

Ремаркетинг

#В своей работе фармацевтическое предприятие применяет вид маркетинга, направленный на уменьшение спроса на лекарственные средства, поскольку он не может быть удовлетворен из-за недостаточного уровня производственных мощностей, ограниченности сырья. Какой вид маркетинга применяет предприятие

Конверсионный

Ремаркетинг

Демаркетинг

Противодействующий

Стимулирующий маркетинг

#Рынок характеризуется: наличием большого количества продавцов и покупателей, которые не влияют на уровень текущих цен; наличием однородных и взаимозаменяемых конкурирующих товаров, наличием большого количества продавцов и покупателей, которые не влияют на уровень текущих цен; наличием однородных и взаимозаменяемых конкурирующих товаров. Укажите тип рынка:

Рынок монополистической конкуренции

Рынок чистой конкуренции

Олигополистический рынок

Рынок чистой монополии

#Маркетинг решает стратегические и тактические задания. Какие из нижеперечисленных являются тактическими

Формирование стратегии выведения на рынок нового товара

Усовершенствование организационной структуры управления фирмой

Кооперация с иностранной фирмой для выхода на новые рынки

Организация общей с иностранным партнером фирмы за рубежом

Анализ “фармацевтического портфеля”

#Одной из важных характеристик рынка является товарная конъюнктура. Для какого вида товарной конъюнктуры характерны относительная стойкость высоких цен и наибольшая активность потребителей и поставщиков

Высокой (стабильной) конъюнктуры

Утихающей конъюнктуры

Ниспадающей конъюнктуры

Вялой конъюнктуры

Низкой конъюнктуры

#Фармацевтическое предприятие ориентируется на разные рыночные сегменты, потребители которых существенно отличаются покупательской способностью. Какая организационная структура управления маркетингом является для него наиболее оптимальной

Функциональная организация маркетинга

Сегментная организация маркетинга

Региональная организация маркетинга

Продуктовая организация маркетинга

Продуктово-сегментная организация маркетинга

#В составе какого из перечисленных направлений комплексного исследования рынка изучается соотношение между спросом, предложением и уровнем цен

Изучение экономической конъюнктуры

Изучение требований рынка и товара

Анализ рыночной сегментации

Изучение фирменной структуры рынка

Анализ социально – психологических особенностей покупателей

#Фармацевтический рынок делится на потребительский рынок и рынок организаций-потребителей. Из каких субъектов формируется потребительский рынок

Предприятий, которые покупают лекарственные средства для их последующей реализации потребителям

Из отдельных лиц или семей, которые покупают лекарственные средства для удовлетворения личных потребностей

Людей, которые покупают лекарственные средства для продажи

Отдельных лиц, которые покупают продукты промышленного назначения

Предприятий-производителей готовой продукции

#Какой принцип сегментации рынка лекарственных средств положен в основу распределения потребителей на группы в зависимости от пола и возраста

Социально-экономический

Географический

Демографический

Психографический

Поведенческий

#Какому понятию дано определение: "... - это сфера обмена, которая характеризуется системой экономических отношений между производителями и потребителями товаров"

Рынок

Маркетинг

Сбыт

Соглашение

Менеджмент

#Что принадлежит к экономической функции рынка?

Установление действующей связи между стоимостью и ценой лекарств

Заинтересованность производителей в удовлетворении потребностей потребителей

Регуляция соотношения спроса и предложения

Устранение диспропорции между спросом на лекарства и денежными доходами населения

Установление связей между субъектами фармацевтического рынка

#Совокупность свойств, посредством которых лекарственные средства способны удовлетворять нужды потребителей в соответствии со своим назначением и при этом соответствуют требованиям законодательства это:

Качество

Эффективность

Безопасность

Конкурентоспособность

Стоимость

#к функциональному обеспечению маркетинговой деятельности фармацевтических предприятий принадлежат:

Создание службы маркетинга

Исследование поведения потребителей

Формирование службы контроля

Маркетинговый контроль

Методы продвижения лекарственных средств

#Фармацевтическая фирма провела сегментацию регионального рынка антигистаминных препаратов по возрастному признаку. Она установила, что лекарственные средства для детей отсутствуют. Фирма будет рассматривать данный сегмент как

Рыночную нишу  
Сегмент, непривлекательный для фирмы  
Рыночную часть  
Сегмент, который требует последующих исследований  
Рыночные двери  
#Руководством фарм. Фирмы постоянно проводится комплексное исследование маркетинговой среды, ее заданий, стратегий и оперативной деятельности с целью выявления возникающих проблем и новых возможностей. Какая это система маркетингового контроля  
Контроль финансового результата  
Контроль доходов  
Контроль выполнения годовых планов  
Стратегический контроль  
Контроль издержек  
#Предприятие фармацевтического профиля, которое достигло высоких показателей объемов сбыта собственной продукции и признания покупателей получит максимальную прибыль на следующем этапе жизненного цикла товара:  
Зрелости  
Внедрения на рынок  
Роста  
Спада  
Разработки  
#Фармацевтическая фирма с целью определения рыночной ниши для своего товара, его особенностей и характерных черт, которые отличают его от товаров-конкурентов, использовала:  
Сегментацию рынка  
Позиционирование товара  
Определение емкости рынка  
Изменение маркетинговой стратегии фирмы  
Рекламу товара  
#Какому варианту товарной стратегии свойственно выведение на рынок товара, рассчитанного на наибольшие сегменты рынка, и на наибольшее количество покупателей?  
Дифференцированный маркетинг  
Концентрированный маркетинг  
Диверсификация  
Вариация  
Недифференцированный маркетинг  
#Известная фарм. Фирма на лицензионной основе передает право использовать свой товарный знак небольшому предприятию. Укажите название этого действия:  
Франчайзинг  
Мерчандайзинг  
Сертификация  
Комплектование  
Эксперимент

#При разработке нового лекарственного средства производитель может ориентироваться на разные стратегии использования товарных марок. Какое название имеет стратегия, при которой используется одно название для всех своих препаратов?

Групповых марок

Индивидуальных марок

Марка для отдельных препаратов

Сочетание фирменного имени с индивидуальной маркой препарата

Многомарочного похода

#Фармацевтическая фирма планирует предложить новые лекарственные средства на существующем рынке. Какой маркетинговой возможностью воспользуется фирма

Более глубокого проникновения на рынок

Расширение пределов рынка

Развитию ассортимента лекарственных средств

Диверсификации производства

Интеграции производства

#На фарм. Рынке появилось новое лекарственное средство. Торговля им убыточна: низкий объем продаж, большие маркетинговые расходы. В какой фазе жизненного цикла находится данное лекарственное средство?

Зрелости

Насыщения

Спада

Внедрения

Роста

#Анализ, который устанавливает приоритеты отбора и закупок лекарственных средств в соответствии с их классификацией - жизненно важные, необходимые и второстепенные, называется

VEN – анализ

ABC – анализ

SWOT – анализ

ABC - XYZ – анализ

Принцип Парето

#Здравоохранение придает первоочередное значение качеству лекарственных средств, потому фармацевтическое предприятие направило свои усилия на улучшение качественных характеристик препарата. Какую концепцию управления маркетингом использует фирма

Современный маркетинг

Правильного ответа нет

Усовершенствование производства

Все ответы верны

Усовершенствование товара

#Что означает модификация как путь расширения ассортимента лекарств?

Коренное совершенствование существующего препарата

Выпуск нового вида продукции, который не связан с основным производством

Коренное изменение рода деятельности

Улучшение внешнего оформления лекарственного средства без изменения его свойств и характеристик

Приспособление лекарственных средств к отдельным сегментам рынка путем создания модификаций в виде разных лек. форм усовершенствование лекарственных средств с помощью прогрессивных технологий

#Какое из нижеперечисленных названий групп товаров входит в матрицу бкг?

Все ответы верны

“Звезды”

“Тяжелые дети”

“Дойные коровы”

“Собаки”

#Лекарственное средство, на которое закончился срок действия патентной защиты (то есть оно не является исключительной собственностью фарм. Компании-разработчика) и производится какой-либо фарм. Фирмой, есть:

Генериком

Фальсифицированным

Оригинальным

Уникальным

Синтетическим

#продукт труда, изготовленный для реализации на рынке, с помощью которого можно удовлетворить определенную потребность, это :

Жизненный цикл товара

Спрос

Предложение

Прибыль

Товар

#Жизненный цикл товара - это модель реакции рынка во времени. Структура жизненного цикла составляет несколько стадий. Укажите правильную последовательность этапов жизненного цикла товаров.

Внедрение, рост, зрелость, спад

Внедрение, спад, зрелость, рост

Внедрение, рост, спад, зрелость

Внедрение, зрелость, рост, спад

Рост, внедрение, зрелость, спад

#Товарный ассортимент – это совокупность ассортиментных групп товаров, которые предлагает предприятие. Показатель, который отображает количество позиций в каждой ассортиментной группе, называется:

Шириной товарного ассортимента

Глубиной товарного ассортимента

Наполнение товарного ассортимента

Ассортиментом товара

Сопоставимость товарного ассортимента

#Фармацевтическая фирма производит 5 ассортиментных групп товаров (витамины, настойки, дезинтоксикационные растворы, растворы-антисептики жидкие растительные экстракты). Отмеченное число ассортиментных групп характеризует

Глубину товарного ассортимента



Насыщенность товарного ассортимента  
Гармоничность товарного ассортимента  
Подчиненность товарного ассортимента  
Ширину товарного ассортимента  
#Анализ фармацевтического «портфеля» фармацевтическое предприятие осуществляет с помощью матрицы «бостон консалтинг групп». Матрица бкгиспользуется для:  
Анализа по оценке собственного потенциала фармацевтической фирмы  
Классификации стратегических хозяйственных единиц фирмы по их доле рынка относительно основных конкурентов  
Установление связи между рентабельностью фармацевтического предприятия и его относительной долей рынка  
Установление связи между областью конкуренции и снижением расходов или дифференциации продукции  
Позиционирование своего лекарственного средства на рынка  
#Провизор больницы с целью формирования списка необходимых средств для лечебно – профилактического учреждения вместе с медицинскими работниками проводит фармако-экономический анализ. Фармако-экономический анализ проводится для:  
Обновления технологий лечебного процесса  
Сокращения срока нахождения больного в стационаре  
Сравнения затрат при использовании альтернативных методов лечения  
Приобретения самых дешевых лекарственных средств  
Приобретения самых дорогих лекарственных средств  
#Заведующий аптекой при оценке результатов деятельности аптеки использовал такой показатель, как насыщенность товарного ассортимента. Что характеризует этот показатель?  
Общее количество предложенных лекарственных средств  
Количество позиций в фармацевтической группе  
Тесная связь между отдельными ассортиментными группами с учетом конечного результата применения  
Количество предложенных фармакотерапевтических групп  
Количество потребителей  
#Лечебно-профилактическое учреждение планирует осуществить закупку лекарственных средств. С какой целью в процессе отбора лекарства для закупки осуществляется авс-анализ  
Сравнение затрат на фармакотерапию при использовании альтернативных методов лечения  
Распределения лекарственных средств на три группы соответственно годовому потреблению  
Анализа и оценки собственного потенциала  
Анализа и оценки рынка  
Обоснование потребности в определенном препарате  
#При анализе показателей реализации лекарственного препарата наблюдается расширение рынка, абсолютный рост запасов препарата у производителя снижения

темпов роста продаж, интенсивная конкуренция. На каком этапе жизненного цикла товара находится лекарственный препарат:

Внедрения

Роста

Зрелости

Разработки

Насыщения и спада

#Какой из препаратов-аналогов является наиболее конкурентоспособным, если в результате определения их коэффициентов конкурентоспособности получены такие результаты?

1,15

1,7

0,73

2,0

0,53

#На фармацевтическом рынке сложилась ситуация, когда существует только одна фирма, продающая определенный товар. Назовите вид конкурентной структуры рынка.

Рынок чистой свободной конкуренции

Рынок монополистической конкуренции

Рынок чистой монополии

Олигополистический рынок

Рынок чистой монополии и олигополистический рынок

#Фарм. Фирма стремится предложить рынку наилучший товар по высокой цене.

Несмотря на высокую цену, товар находит своих покупателей. Какие цели ценообразования ставит фирма?

Обеспечение выживания фирмы

Завоевание лидерства по качеству продукции

Сохранение существующего положения

Увеличение доли рынка

Увеличение ассортимента фирмы

#Какое из утверждений подходит для объяснения стратегии проникновения в ценообразовании

Это противоположность стратегии “снятия сливок”

Это дает предприятию-новатору стойкие позиции, непреодолимые для конкурентов

Это используется в случае установления эластичных цен

Ее используют производители оригинальных препаратов

Когда предприятие действует как ценовой регулятор

#Факторы, которые влияют на уровень цен:

Потребители

Государство

Посредники

Расходы

Все перечислено верное

#Какой метод ценообразования позволит определить минимально допустимую цену и объем производства, необходимый для получения прибыли на новый препарат?

Метод запечатанного конверта

Выбор метод

Определение цены с ориентацией на спрос

Метод безубыточности

Определение цены с ориентацией на конкурентов

#Основной целью при ценообразовании фирма определяет формирование имиджа и быстрое получение прибыли. Какую стратегию ценообразования использует фирма:

Стратегия “снятия сливок”

Стратегия проникновения

Стратегия ценового лидерства

Стратегия дифференциации цен

Стратегия дифференциации товара

#Фирма-производитель при формировании цены на лекарственный препарат учитывает множество факторов. Что формирует верхнюю границу «возможной цены» на товар?

Рыночный спрос на товар

Платёжеспособность населения

Цены конкурентов

Себестоимость продукции

Цена продукции

#Фармацевтическая фирма разработала оригинальный лекарственный препарат. При установлении цены на бренд она, вероятно, воспользуется методом:

Проникновения на рынок

“Снятия сливок на рынке”

Стимулирующего ценообразования

Ценовых линий

Функциональных скидок

#Фармацевтическая фирма “фармакон” используют метод ценообразования, при котором цена товара определяется добавлением к расходам на его производство и сбыт определенной наценки. Назовите метод ценообразования, который использует фирма:

Метод наценок

Метод обеспечения целевой прибыли на инвестированный капитал

Метод максимизации поточной прибыли

Метод установления цены на основе ценности товара

Метод минимизации издержек

#График зависимости “цена - спрос” представлен горизонтальной линией. Укажите вид спроса?

Эластичный

Абсолютно эластичный

Неэластичный

Унитарный

Абсолютно неэластичный

#Каким образом изменится объем спроса при росте цены на 10%, если известно, что коэффициент эластичности равняется 1?

Вырастет на 1 %

Вырастет на 10%

Не изменится

Снизится на 10%

Снизится на 1%

#Совокупность требований на товар со стороны потребителей, которая подкреплена покупательной способностью, называется:

Предложением

Рекламой

Спросом

Сбытом

Маркетингом

#Основное задание отдела маркетинга фармацевтической фирмы:

Исследование фарм. рынка, разработка, и планирование товарного ассортимента  
реклама и стимулирование сбыта

Поиск и анализ коммерческих предложений поставщиков, заключение соглашений,  
и контроль за их выполнением

Поиск и обеспечение покупателей предложениями, вывод соглашений, оформления  
и снабжения товара

Посещение заказчика торговым представителем фирмы, оформления заказа, со  
следующим снабжением товара

Поиск и анализ коммерческих предложений поставщиков, поиск и обеспечение  
возможных покупателей

#Анализ сильных и слабых сторон организации, выявления благоприятны  
возможностей и риска, называется:

„Бостон консалтинг групп”

SWOT – анализ

Матрица Портера

Матрица Ансоффа

ABC – анализ

#Установите тип маркетингового контроля, если ответственными за его внедрение  
являются высшее руководство и ревизор по маркетингу, а как метод контроля  
используется ревизия маркетинга.

Контроль прибыльности

Контроль за реализацией

Стратегический контроль

Контроль рентабельности

#Немецкая фирма "hexal" выпустила на рынок антибиотик под торговым названием  
ципрогексал, которая включает международное непатентованное название и  
элемент названия фирмы. Какая стратегия торговых марок была использована?

Использование индивидуальных марок для отдельных ассортиментных групп

Многомарочного подхода

Групповых марок

Сочетание фирменного имени с индивидуальной маркой препарата

Индивидуальных марок

#Аптечное предприятие предоставляет посетителям возможность измерения  
артериального давления. К какой группе товара можно отнести эти действия?

Услуга

Товар повседневного спроса

Товар кратковременного использования

Товар особого спроса

Товар пассивного спроса

#Какому среди приведенных групп лекарственных средств присущ "сезонный" вид жизненного цикла?

Противовирусные

Антикоагулянты

Противодиабетические

Анаболические

Антибластомные

#Фармацевтическая фирма, желая укрепить свои рыночные позиции в условиях конкурентной среды, решает при осуществлении товарной политики использовать товарные марки. Для чего предназначена товарная марка?

Все ответы верны

Обеспечение лекарственным средствам необходимого качества

Обоснование более высокой цены на лекарственное средство

Дифференцирование лекарственных средств на рынке среди лекарственных средств конкурентов

Обеспечение коммуникации

#Фармацевтическая фирма планирует предложить новые лекарственные средства на существующем рынке. Какой маркетинговой возможностью воспользуется фирма?

Более глубокого проникновения на рынок

Расширение границ рынка

Развития ассортимента лекарственных средств

Диверсификации производства

Интеграции производства

#Отделом маркетинга фирмы-производителя установлен отрицательный спрос на товар. Какой будет задача по управлению маркетингом и её вид?

Выравнивание спроса, синхромаркетинг

Повышение спроса, ремаркетинг

Снижение спроса, демаркетинг

Формирование спроса, конверсионный маркетинг

Стимулирование спроса, стимулирующий маркетинг

#Компания "novartis" представляет на мировом рынке оригинальный антигипертензивный препарат iovan ®, находящийся под патентной защитой.

Известная компания приложила немалых усилий по созданию имиджа данного товара. Данный препарат можно идентифицировать как:

Бренд

Генерический препарат

Пост-оригинальный препарат

Референтный препарат

Комбинированный препарат

#Фармацевтическая фирма активно рекламирует препарат безрецептурного отпуска в средствах массовой информации: на телевидении, на радио и др.используется

также реклама в газетах, на месте продажи, сувенирная. Какую стратегию использует в данном случае фирма:

Стратегия проталкивания

Стратегия недифференцированного маркетинга

Стратегия дифференцированного маркетинга

Стратегия привлечения

Концентрированный маркетинг

#Важная составляющая мерчандайзинга – выкладка безрецептурных препаратов.

Выкладка – это количество упаковок препарата:

В первом ряду горизонтальной полки

В первом ряду вертикальной полки

В первом ряду двух верхних полок горизонтальной полки

В первом ряду двух нижних полок вертикальной полки

В первом ряду третьей горизонтальной полки

#С целью организации рациональной системы сбыта фирма-производитель использует разные каналы распределения. Что предусматривает понятие “канал распределения“?

Способ транспортировки товара

Совокупность фирм, которые выполняют посреднические функции

Способ распространения рекламы

Способ хранения товара

Нет верного ответа

#Предприятие-производитель планирует реализовывать новое лекарственное средство через фирменные аптеки. Какая стратегия распределения лек. Средств будет задействована?

Эшелонная

Гибкая

Прямая

Горизонтальная интеграция

Вертикальная интеграция

#Фарм. Фирма в своей сбытовой деятельности использует услуги разного рода посредников. Торговый посредник “комиссионер” на рынке лекарственных средств занимается

Заключением договоров покупки – продажи между производителем и потребителем лекарств

Продажей лекарств от имени фирмы – производителя и за ее счет

Только рекламирует продукцию фирмы – производителя

Продажей лекарств от своего имени, но за счет фирмы – производителя и имеет склад с товарами

Продажей от своего лица, за свой счет

#Предприятие-производитель планирует продавать новое лекарственное средство через оптовые фарм. Фирмы. Какой вид канала распределения планируется использовать?

Двухуровневый канал

Одноуровневый канал

Канал прямого маркетинга

Трехуровневый канал

Нет верного ответа

#Физическое или юридическое лицо, которое имеет свои склады и за определенное вознаграждение осуществляет реализацию товара от имени владельца, но за свой счет, называется:

Оптовый агент

Комиссионер

Консигнатор

Дилер

Брокер

#Деятельность фирмы по планированию, организации передвижения товаров, от места их производства к месту их использования с целью удовлетворения потребностей потребителей и с выгодой для себя, это:

Сбыт

Предложение

Спрос

Реклама

Менеджмент

#Фармацевтическая фирма запатентовала и производит новый препарат гипогликемического действия. Сбыт товара фирма проводит непосредственно через собственные отделы сбыта, сбытовые филиалы, сеть фирменных аптек. канал какого уровня характеризует сбытовую политику данной фармацевтической фирмы?

Двухуровневый

Одноуровневый

Нулевой

Четырехуровневый

Трехуровневый

#Предприятие планирует реализовывать новый препарат через сеть розничных

Одноуровневый канал

Канал нулевого уровня

Двухуровневый канал

Трехуровневый канал

Канал нулевого уровня или одноуровневый канал

#Комиссионером называют:

Посредника, который продает и покупает ЛС от своего имени, но за определенное вознаграждение по поручению клиента

Посредник, который заключает соглашение по доверенности и за счет клиента

Посредник, который реализует из своего аптечного склада ЛС в определенном регионе и по согласованной с ним ценой

Посредник, который перепродает ЛС, закупленные в фирме - импортере для выполнения платежей третьему лицу

Нет верного ответа

#Фарм. Производитель сотрудничает с многочисленными посредниками с целью широкого охвата рынка, сбыта и получения прибылей, с помощью массовой реализации. Укажите вид товаро распределения

Эксклюзивное распределение

Интенсивное распределение

Эшелонное распределение

Комбинированное распределение

Селективное распределение

#К основным задачам мерчандайзинга в аптеке относится:

Все ответы правильны

Привлечение внимания покупателей

Размещение товара на полках

Оформление витрин

Формирование выкладки

#Фармацевтическая оптовая фирма для стимулирования сбытовой политики предоставляет своим покупателям скидку на основе специальной договоренности и при условии их постоянности как клиентов фирмы определите вид скидки.

Дилерская скидка

Общая (простая) скидка

Специальная скидка

Бонусная скидка

Прогрессивная скидка

#Фармацевтическая фирма „белладонна” использует услуги посредника, который работает с фирмой по определенному договору и осуществляет операции за ее счет, при этом ему предоставлено исключительное право сбыта товаров фирме в отдельных регионах. Этот посредник:

Брокер

Консигнатор

Комиссионер

Оптовый агент

Дилер

#При формировании системы маркетинговых коммуникаций фирма должна учитывать характеристики каждого из средств продвижения лекарств на рынке.

Какая из характеристик свойственна рекламе?

Немассовая коммуникация

Двусторонняя коммуникация

Обезличенность (не личная коммуникация)

Все ответы правильны

Личная коммуникация

#Убедительное средство информации о товаре, коммерческая пропаганда потребительских качеств товара и надлежащей деятельности фирмы, средство, которое готовит потребителя к покупке, это:

Торговый знак

Маркетинг

Коммуникации

Предложение

Реклама

#Какая составляющая систем маркетинговых коммуникаций имеет наивысшую стоимость на один контакт?

“Паблик рилейшнз”



Реклама на телевидении

Персональная продажа

Реклама в периодических изданиях

Стимулирование сбыта

#Разновидностью какой составляющей маркетинговой коммуникации является периодическая популяризация на телевидении механических контрацептивов (без указания конкретных товарных марок)?

Паблисити

Реклама

Персональная продажа

Стимулирование сбыта

Спонсорство

#Фармацевтическая фирма при разработке рекламной стратегии продвижения безрецептурных препаратов предусматривает определение целевой аудитории. Какой из названных видов рекламы, предполагает самую высокую избирательность аудитории потребителей:

Реклама на радио

Реклама на месте продажи

Реклама на телевидении

Реклама в печатных изданиях

Реклама на транспорте

#Фармацевтическая компания выпускает широкий ассортимент продукции. При планировании маркетинговых коммуникаций по продвижению конкретного препарата на рынок, первым этапом является:

Выбор средств обращения

Обратная связь

Определение целевой аудитории

Составление графика рекламной компании

Определение желаемой в ответ реакции

#Для стимулирования сбыта и формирования спроса на изделия мед. Назначения фармацевтическая фирма „медтехника” использовала разные мероприятия. Одним из мероприятий, проводимых фирмой, было распространение по почте открыток, буклетов, каталогов, фирменных изданий. Назовите средство распространения рекламной информации, которое использовала фирма?

Прямая адресная реклама

Внешняя реклама

Реклама в печати

Реклама на телевидении

Сувенирная реклама

#Деятельность, направленная на защиту отечественного товаропроизводителя, имеет название:

Квота

Фритредерство

Таможенный тариф

Нетарифные торговые барьеры

Протекционизм

#Какая составляющая системы маркетинговых коммуникаций направляет свою деятельность на формирование позитивного имиджа фирмы?

Реклама

Персональная продажа

“Паблик рилейшинз”

Сбытовая логистика

Мерчандайзинг

#Оптово-посредническая фирма, которая сотрудничает с зарубежными партнерами, с целью достижение коммерческого успеха, проводит ряд мероприятий, способствующих формированию собственного положительного имиджа. Какой вид профессиональной этики использует фирма?

Фармацевтическая этика

Фармацевтическая деонтология

Этика бизнеса

Этика руководителя

Все ответы верны

#Фармацевтическая фирма "cum deo", что в последнее время стремительно наращивает объемы производства продукции, рассчитывая на сложившийся спрос со стороны украинских потребителей, для организации сбыта лекарственных средств пользуется услугами предприятия-посредника. Метод сбыта, предусматривает применение услуг посредника, называется:

Косвенный

Комбинированный

Непосредственный

Многоканальный

Прямой

#Кратковременные побудительные меры поощрения посредников и потребителей к покупке лекарств (скидки, товарные кредиты, поддержка постоянных покупателей и т.д.) называется:

Лоббирование

Стимулирования сбыта лекарственных средств

Реклама

Персональная продажа

Паблисити

#Фармацевтическая компания для создания собственного положительного имиджа и своего товара участвует в региональных программах здравоохранению, защите окружающей среды и др. К какому элементу маркетинговых коммуникаций относится данный вид деятельности?

Паблик рилейшнз (PR)

Реклама

Персональные продажи

Прямой маркетинг

Стимулирование сбыта

#При формировании системы маркетинговых коммуникаций фирма должна учитывать характеристики каждого из средств продвижения лекарственного

средства на рынке. Какая из нижеперечисленных характеристик свойственна рекламе?

Все ответы правильные

Немассовая коммуникация

Двухсторонняя коммуникация

Обезличенность (не личная коммуникация)

Правильного ответа нет

#С целью полного охвата различных рынков фирма "лубныфарм" часть своей продукции реализует через фирменные аптеки, вторую часть - через дистрибьюторов и третью – через аптеки других владельцев. Какие маркетинговые системы распределения использует данная фирма:

Многоканальные маркетинговые системы

Горизонтальные маркетинговые системы

Корпоративные маркетинговые системы

Договорные маркетинговые системы

Управляемые маркетинговые системы

#Маркетолог-специалист проводит исследование фармацевтического рынка.

Пользуясь данными периодической литературы, он рассчитывает возможную емкость рынка, определяет уровень заболеваемости и возможный спрос на препарат, учитывая статистические справки. Какой вид маркетинговых исследований использует маркетолог:

Кабинетные исследования

Полевые исследования

Наблюдение

Панельные исследования

Опрос

#Специалистами отдела маркетинга фармацевтической фирмы, которая внедряет на рынок новый антидиабетический препарат, было проведено анкетирование 230 врачей-эндокринологов. Какой метод маркетинговых исследований БЫЛ

ПРИМЕНЕН?

Опрос

Наблюдение

Эксперимент

Панель

Исследование рынка лекарственных средств

#Проведение маркетинговых исследований по отдельными фармацевтическими группами предусматривает сбор и анализ первичной информации. Это относится к следующему методу маркетинговых исследований:

“Полевые” исследования

“Кабинетные” исследования

Исследование рынка лекарственных средств

Исследование потребителей лекарственных средств

Исследование сбытовой сети фармацевтического рынка

#Для изучения рынка потребителей лекарственных препаратов антигистаминного действия фирма приняла решение о проведении маркетинговых исследований.

Укажите какой этап исследований является первоочередным:

Определение проблемы и формирование целей исследования

Сбор и анализ вторичной информации

Разработка плана сбора первичной информации

Сбор и анализ первичной информации

Составление отчета

#Для проведения маркетинговых исследований по изучению рынка потребителей препаратов желчегонного действия региона, который изучается, фирма определила проблему и сформулировала цели исследования. Какой следующий этап

Разработка плана сбора первичной информации

Сбор и анализ вторичной информации

Сбор первичной информации

Анализ первичной информации

Составление отчета

#Проведение маркетинговых исследований по отдельным фармацевтическим группам предусматривает сбор и анализ первичной информации. Это следующий тип маркетинговых исследований:

Исследование рынка лекарственных средств

"Полевые" исследования

"Кабинетные" исследования

Исследование потребителей лекарственных средств

Исследование сбытовой сети фармацевтического рынка

#При исследовании рынка для получения данных используют такие методы как опыт, наблюдение, эксперимент, панель. Какое из перечисленных определений характеризует эксперимент?

Исследование, направленное на сбор данных, которые характеризуют мнение потребителей о конкретном товаре

Исследование, которое характеризуется невмешательством исследователя в события и действия

Исследование, в ходе которого должно быть установлено, как изменение одной или нескольких независимых переменных влияет на зависимую переменную

Является многократным исследованием групп покупателей через равные промежутки времени

Все ответы верны

#В составе какого из приведенных направлений комплексного исследования рынка изучается соотношение между спросом, предложением и уровнем цен

Изучение требований рынка и товара

Анализ рыночной сегментации

Изучение фирменной структуры рынка

Анализ социально - психологических особенностей

Изучение экономической конъюнктуры

#Сотруднику фармацевтической фирмы необходимо провести маркетинговые исследования методом анкетирования. Сроки проведения исследований ограничены.

При составлении вопросов анкеты, какому типу вопросов сотрудник отдаст предпочтение?

Открытым вопросам

Закрытым и открытым вопросам

Закрытым вопросам

Вопросам шкалы оценок [графические] вопросам пунктирной рейтинговой шкалы  
#Маркетолог фармацевтической фирмы, проводя маркетинговые #исследования рынка витаминных препаратов по параметрам, включая терапевтическую эффективность, спрос и предложение, использует следующий метод

Метод математической статистики

Метод экспертных оценок

Графический метод

Метод выкопировки первичной медицинской документации

**Критерии оценивания, применяемые при текущем контроле успеваемости, в том числе при контроле самостоятельной работы обучающихся.**

Форма контроля	Критерии оценивания
терминологический диктант	В пять баллов оценивается ответ, который показывает прочные знания данного термина и владение терминологическим аппаратом в соответствии с действующей нормативной документацией.
	В четыре балла оценивается ответ, который показывает прочные знания данного термина и владение терминологическим аппаратом в соответствии с действующей нормативной документацией, однако допускается 1 небольшая неточность, не изменяющая интерпретацию термина.
	В три балла оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании данного термина, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия термина. Допускается несколько неточностей, не изменяющих интерпретацию термина.
	В два балла оценивается ответ, обнаруживающий незнание изучаемого термина. В данном случае допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.
письменный опрос	В пять баллов оценивается ответ, который показывает прочные знания изучаемого материала и владение терминологическим аппаратом в соответствии с действующей нормативной документацией.
	В четыре балла оценивается ответ, который показывает прочные знания изучаемого материала и владение терминологическим аппаратом в

	соответствии с действующей нормативной документацией, однако допускается 1 небольшая неточность.
	В три балла оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании изучаемого материала, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия материала. Допускается несколько неточностей.
	В два балла оценивается ответ, обнаруживающий незнание изучаемого материала. В данном случае допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.
устный опрос	В пять баллов оценивается ответ, который показывает прочные знания основных вопросов изучаемого материала, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.
	В четыре балла оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных вопросов изучаемого материала, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна-две неточности в ответе.
	В три балла оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании изучаемого материала, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.
	В два балла оценивается ответ,

	<p>обнаруживающий незнание изучаемого материала, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.</p>
<p>контроль выполнения заданий в рабочих тетрадях</p>	<p>В пять баллов оценивается ответ, который показывает прочные знания изучаемого материала и владение терминологическим аппаратом в соответствии с действующей нормативной документацией.</p>
	<p>В четыре балла оценивается ответ, который показывает прочные знания изучаемого материала и владение терминологическим аппаратом в соответствии с действующей нормативной документацией, однако допускается 1 небольшая неточность.</p>
	<p>В три балла оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании изучаемого материала, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия материала. Допускается несколько неточностей.</p>
	<p>В два балла оценивается ответ, обнаруживающий незнание изучаемого материала. В данном случае допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.</p>
<p>решение проблемно-ситуационных задач</p>	<p>Пять баллов выставляется, если обучающимся дан правильный ответ на вопрос задачи. Объяснение хода ее решения подробное, последовательное, грамотное, с теоретическими обоснованиями (в т.ч. из лекционного курса), с правильным и свободным владением терминологией и требованиями действующей нормативной документации.</p>
	<p>Четыре балла выставляется, если обучающимся дан правильный ответ на вопрос задачи. Объяснение хода ее решения подробное, но недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в теоретическом обосновании (в т.ч. из лекционного материала и нормативных документов).</p>
	<p>Пять баллов выставляется, если обучающимся дан правильный ответ на вопрос</p>

	задачи. Объяснение хода ее решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим обоснованием (в т.ч. лекционным материалом и нормативной документацией).
	Два балла выставляется, если обучающимся дан неправильный ответ на вопрос задачи.
тестирование	Пять баллов выставляется при условии 91-100% правильных ответов.
	Четыре балла выставляется при условии 81-90% правильных ответов.
	Три балла выставляется при условии 71-80% правильных ответов.
	Два балла выставляется при условии 70% и менее правильных ответов.



## Оценочные материалы промежуточной аттестации обучающихся.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена (8 семестр) посредством устного опроса и в форме зачета (9 семестр) посредством тестирования в информационной системе Университета.

### Критерии, применяемые для оценивания обучающихся на промежуточной аттестации.

Дисциплинарный рейтинг обучающегося формируется при проведении промежуточной аттестации по дисциплине и является основой для определения итоговой оценки по дисциплине по пятибалльной системе.

Дисциплинарный рейтинг обучающегося (Рд) рассчитывается как сумма текущего стандартизированного рейтинга (Ртс) и экзаменационного (зачетного) рейтинга (Рэ, Рз) по формуле 1:

$$Рд = Ртс + Рэ (Рз) \quad (1)$$

Где:

Ртс – текущий стандартизированный рейтинг;

Рэ – экзаменационный рейтинг;

Рз – зачетный рейтинг.

При наличии бонусных баллов у обучающегося дисциплинарный рейтинг по дисциплине увеличивается на величину этих баллов.

Экзаменационный рейтинг (максимальное количество 30 баллов) выставляется по результатам устного опроса. Вопросы экзаменационного билета равноценны при выведении экзаменационного рейтинга по результатам устного опроса и оцениваются согласно таблицы:

Оценка на каждый вопрос экзаменационного билета	Балл за ответ на каждый вопрос экзаменационного билета
5	10
4/5	9
4	7
3/4	6
3	5
2	<5

Баллы за ответ на каждый вопрос экзаменационного билета суммируются.

Зачетный рейтинг (максимальное количество 30 баллов) выставляется по результатам тестирования, которые оцениваются согласно таблицы:

%	Рз (в баллах)	%	Рз (в баллах)	%	Рз (в баллах)
71	15	81	20	91	25
72	15,5	82	20,5	92	25,5
73	16	83	21	93	26

74	16,5	84	21,5	94	26,5
75	17	85	22	95	27
76	17,5	86	22,5	96	27,5
77	18	87	23	97	28
78	18,5	88	23,5	98	28,5
79	19	89	24	99	29
80	19,5	90	24,5	100	30

### Критерии оценивания, применяемые при промежуточной аттестации

Форма контроля	Критерии оценивания
устный опрос	Оценкой «5» оценивается ответ, который показывает прочные знания основных вопросов изучаемого материала, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.
	Оценкой «4/5» оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных вопросов изучаемого материала, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна неточность в ответе.
	Оценкой «4» оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных вопросов изучаемого материала, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускаются две неточности в ответе.
	Оценкой «3/4» оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании изучаемого материала, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточно свободным умением давать

	<p>аргументированные ответы, приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается не более двух ошибок в содержании ответа.</p>
	<p>Оценкой «3» оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании изучаемого материала, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.</p>
	<p>Оценкой «2» оценивается ответ, обнаруживающий незнание изучаемого материала, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.</p>

### **Вопросы для проверки теоретических знаний по дисциплине**

1. Концепция фармацевтической помощи. Нормы права, создающие основу гарантий оказания фармацевтической помощи. Нормы морали и нравственности. Фармацевтическая этика и деонтология.
2. Органы управления фармацевтической деятельностью в РФ. Структура фармацевтической службы Оренбургской области.
3. Основные нормативные документы в сфере лицензирования. Цели и задачи лицензирования, критерии определения лицензируемых видов деятельности. Принципы лицензирования. Основные понятия. Действие лицензии. Основные виды лицензирования в медицинских и фармацевтических организациях. Порядок предоставления лицензии.
4. Порядок предоставления дубликата и копии лицензии. Порядок приостановления, возобновления действия лицензии и аннулирования лицензии. Порядок переоформления лицензии. Порядок прекращения действия лицензии. Электронные документы. Лицензионное дело. Порядок формирования государственного информационного ресурса.
5. Лицензионные требования, санкции за их нарушение. Лицензионный контроль (регламентирующие нормативные документы, организация и проведение плановой, внеплановой проверки, документарная и выездная проверки, срок проведения проверки, ограничения при проведении и порядок оформления результатов проверки).

6. Контроль качества, эффективности и безопасности лекарственных средств – одно из основных направлений государственного регулирования сферы обращения лекарственных средств. Возникновение системы регулирования качества лекарственных средств в России.
7. Техническое законодательство как основа деятельности по стандартизации и оценке соответствия (основной нормативный документ, элементы и принципы технического регулирования). Понятие технического регламента, виды.
8. Стандартизация в сфере обращения ЛС (понятие, этапы процедуры стандартизации, классификация в зависимости от сферы действия). Отличительные признаки технического регламента и стандарта.
9. Международная стандартизации (ISO, МЭК, МСЭ). Система GXP (GLP, GCP, GMP, GDP, GPP, GPrP).
10. Понятие фармакопейной статьи предприятия (ФСП), Международная Фармакопея, Европейская Фармакопея, Государственная фармакопея.
11. Оценка соответствия (понятие, участники, основные виды деятельности при оценке соответствия). Понятие сертификации и декларирования. Сертификация в РФ. Перечень продукции, подлежащей и не подлежащей декларированию.
12. Государственный контроль при обращении лекарственных средств. Государственная регистрация лекарственных препаратов. Государственный реестр лекарственных средств.
13. Участники системы изъятия из обращения лекарственных средств на территории Оренбургской области. источники информации по браку и фальсификации.
14. Эволюция логистики. Понятие логистики. Взаимосвязь бизнес-процессов и ресурсов организации. Предмет и метод логистики. Семь правил логистики. Виды логистики. Логистические издержки.
15. Организация оптовой торговли. Правила оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения. Структура организации оптовой торговли лекарственными средствами.
16. Особенности организации хранения лекарственных средств в складских помещениях. Правила хранения лекарственных средств и медицинских изделий. Перевозка лекарственных препаратов.
17. Списки наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, сильнодействующих и ядовитых веществ (регламентирующие нормативные документы, характеристики, особенности). Перечень лекарственных препаратов для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету.
18. Организации, осуществляющие фармацевтическую деятельность как элементы товаропроводящей сети лекарственных средств. Аптечные организации. Основные функции аптечных организаций, состав помещений и оснащение аптечных организаций.
19. Требования, предъявляемые к помещениям аптечных организаций. Требования, предъявляемые к оснащению и оборудованию аптечных организаций. Требования, предъявляемые к персоналу аптечных организаций.
20. Мерчандайзинг. Особенности мерчандайзинга на фармацевтическом рынке. Составляющие комплекса маркетинга. Основные правила мерчандайзинга. «Золотой треугольник» мерчандайзинга.
21. Организация работы аптеки по приёму рецептов, отпуску лекарственных препаратов

- и других товаров фармацевтического ассортимента (виды отпуска, основные нормативные документы, отделы аптеки, специалисты аптеки, осуществляющих приём рецептов и отпуск лекарств). Оборудование и оснащение рабочих мест провизоров и фармацевтов по приёму рецептов и отпуску лекарственных препаратов и других товаров фармацевтического ассортимента.
22. Технология отпуска (рецепт; признаки рецепта; процедуры технологии отпуска). Фармацевтическая экспертиза рецепта (этапы; обязательные и дополнительные реквизиты; формы бланков). Порядок отпуска лекарственных препаратов по льготным рецептам.
  23. Порядок изготовления и распределения специальных рецептурных бланков на наркотические и психотропные лекарственных препаратов. Специальный рецептурный бланк (форма 107/У-НП). Правила оформления формы 107/У-НП.
  24. Формы рецептурных бланков 148-1/у-88, 148-1/у-04(л), 107-1/у. Порядок назначения и выписывания лекарственных препаратов. Порядок оформления рецептурных бланков на лекарственных препаратов, их учета и хранения.
  25. Порядок оформления требований-накладных в аптечную организацию на получение лекарственных препаратов для медицинских организаций
  26. Формы рецептурных бланков 1-МИ, 2-МИ, 3-МИ. Порядок назначения и выписывания медицинских изделий. Порядок оформления рецептурных бланков на медицинские изделия, их учета и хранения.
  27. Порядок отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность.
  28. Порядок отпуска иммунобиологических лекарственных препаратов.
  29. Порядок отпуска лекарственных препаратов, содержащих малые количества наркотических средств и психотропных веществ.
  30. Правила регистрации операций, связанных с обращением лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному учету, и оформление отчетов.
  31. Лекарственное обеспечение стационарных больных (формы организации и цель лекарственного обеспечения; помещения, оснащение и оборудование; кадры; нормативное обоснование деятельности).
  32. Формулярные списки в лекарственном обеспечении стационарных больных.
  33. Учёт лекарственных средств в медицинской организации.
  34. Организация внутриаптечного контроля качества лекарственных средств (правовая основа; цель и виды внутриаптечного контроля; помещения и оснащение рабочих мест; кадры; нормативное обоснование деятельности).
  35. Аптечное изготовление лекарственных средств (правовая основа; (помещения и оснащение, кадры, нормативное обоснование деятельности). Особенности аптечного изготовления лекарственных средств; процедуры. Анализ рецептуры и его использование для рациональной организации рабочих мест.
  36. Порядок уничтожения лекарственных средств в фармацевтических и медицинских организациях. Уничтожение пустых ампул из-под наркотических средств и психотропных веществ.
  37. Информационная система «Учёт». Внутренняя и внешняя среда. Понятие учёта. Виды хозяйственного учёта. Учетные измерители. Бухгалтерский учёт (основной нормативный документ, понятие, основные задачи, особенность и отличительные признаки

- бухгалтерского учёта).
38. Предмет бухгалтерского учёта. Характеристика объектов бухгалтерского учёта. Метод и элементы метода бухгалтерского учёта.
  39. Бухгалтерский баланс. План счетов бухгалтерского учёта. Синтетические счета, субсчета и аналитические счета. Классификация, структура и характеристики счетов бухгалтерского учёта применительно к балансу. Принцип двойной записи. Корреспонденция счетов. Бухгалтерские проводки. Типы хозяйственных операций.
  40. Бухгалтерская отчётность (утверждение форм, отчётный период, публичность, хранение документов). Основные требования к бухгалтерской отчётности. Основная и промежуточная бухгалтерская отчётность (отчётный период, состав, срок представления).
  41. Уровни нормативного регулирования бухгалтерского учёта. Организация бухгалтерского учёта.
  42. Учётная политика. Лица, заинтересованные в учётной политике организации. Формирование и утверждение учётной политики, основные положения документа по учётной политике, сроки применения, изменения.
  43. Учёт основных средств и нематериальных активов (основной нормативный документ; условия для принятия к бухгалтерскому учёту; единица учёта).
  44. Срок полезного использования. Оценка стоимости основных средств и нематериальных активов. Синтетический и аналитический учёт.
  45. Износ основных средств. Амортизация основных средств и нематериальных активов, амортизационные отчисления; амортизируемое и неамортизируемое имущество с точки зрения налогового учёта; амортизационные группы).
  46. Способы амортизации основных средств и нематериальных активов с точки зрения бухгалтерского и налогового учёта.
  47. Учёт материально-производственных запасов (основной нормативный документ, условия для принятия к бухгалтерскому учёту, группы, единица учёта). Оценка материально-производственных запасов.
  48. Отпуск материально-производственных запасов (способы оценки, срок применения способов оценки. Синтетический и аналитический учёт движения материалов).
  49. Особенности учёта спецоснастки и спецодежды (нормативные документы, погашение стоимости, способы списания, условия, проводки).
  50. Учёт движения товаров (основные принципы и процессы). Учёт поступления товаров. Аналитический и синтетический учёт поступления товаров.
  51. Договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор поставки.
  52. Приёмка товара по количеству и качеству (основные нормативные документы, приходные первичные учётные документы, порядок приёмки товара). Особенности приёмки товара, подлежащего предметно-количественному учёту.
  53. Прочий документированный приход. Прочий документированный расход. Аналитический и синтетический учёт.
  54. Учёт реализации товаров. Реализация товаров конечным и институциональным потребителям. Аналитический и синтетический учёт реализации товаров.
  55. Учёт тары.
  56. Учёт денежных средств. Правила ведения кассовых операций (основные нормативные документы, материальная ответственность, лимит остатка наличных денег, приходные и расходные кассовые операции, документальное оформление,

- корреспонденция счетов при отражении кассовых операций).
57. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники.
  58. Документальное оформление выручки. Порядок сдачи выручки (инкассатору, в кассу банка, предприятию связи). Ответственность за нарушения по ведению кассовых операций.
  59. Учёт безналичных расчётов (расчётный счёт, формы безналичных расчётов; корреспонденция счетов при отражении движения денежных средств).
  60. Учёт труда и заработной платы. Государственное регулирование трудовых отношений (трудовые отношения, коллективный договор, правила внутреннего трудового распорядка).
  61. Организация труда (категории работников, трудовой договор, первичные учётные документы по учёту труда).
  62. Оплата труда. Виды заработной платы. Элементы оплаты труда. Формы и системы оплаты труда. Выплаты работникам организации.
  63. Расчёты по оплате труда с персоналом. Начисление заработной платы (основной оклад и премии, за работу в ночное время, за сверхурочную работу, в выходные и праздничные дни, за совмещение профессий, за неотработанное время), оплата пособия по временной нетрудоспособности.
  64. Удержания из заработной платы (в пользу организации), на основании закона или приговора суда, в пользу третьих лиц, по заявлению работника). Налог на доходы физических лиц, налоговые вычеты. Страховые взносы. Синтетический учёт труда и заработной платы.
  65. Учёт доходов (основные регламентирующие документы, классификация для целей бухгалтерского учёта и для целей налогообложения). Синтетический учёт доходов.
  66. Учёт расходов (основные регламентирующие документы, классификация для целей бухгалтерского учёта и для целей налогообложения, нормируемые расходы, нормы естественной убыли). Синтетический учёт расходов.
  67. Формирование финансового результата деятельности организации в бухгалтерском учёте (счета, корреспонденция счетов). Нераспределённая прибыль. Непокрытый убыток.
  68. Инвентаризация как один из элементов метода бухгалтерского учёта (цель, понятие, порядок). Основные документы, регламентирующие проведение инвентаризации. Общие правила проведения инвентаризации. Составление сличительных ведомостей и порядок оформления результатов инвентаризации. Синтетический учёт.
  69. Причины налоговых инвентаризаций.
  70. Инвентаризация основных средств, нематериальных активов. Инвентаризация финансовых вложений; незавершённого производства, незавершённого капитального строительства и незаконченных капитальных ремонтов.
  71. Инвентаризация товарно-материальных ценностей.
  72. Инвентаризация денежных средств, денежных ценностей и бланков строгой отчётности. Инвентаризация расчётов.
  73. Экономический анализ, анализ финансового состояния организации. (характеристика, цели, задачи, группы потребителей; микроанализ и макроанализ, внутренний и внешний анализ).
  74. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации (экономический потенциал; источники информации; методы и инструменты анализа; этапы анализа).

75. Анализ активов организации. Анализ показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации.
76. Анализ показателей, характеризующих платёжеспособность и деловую активность организации.
77. Анализ хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Анализ результатов и использование полученных данных для улучшения деятельности организации.
78. Налоговая система в РФ. Виды налогов. Специальные налоговые режимы.
79. Налогоплательщики и плательщики сборов. Налоговые агенты. Взаимозависимые лица. Налоговые органы.
80. Объект налогообложения. Налоговая база. Налоговая ставка. Налоговый период. Налоговая декларация. Виды налоговых проверок. Истребование документов налоговыми органами и их выемка.
81. Фармакоэкономика в системе товарного обращения. Фармацевтическая экономика. Общие и частные принципы. Оптовая и розничная торговля. Фармацевтическая торговая организация как экономическая система, признаки фармацевтической торговой организации, эффективное управление организацией.
82. Механизмы регулирования на фармацевтическом рынке (рынок, рыночное саморегулирование, государственное регулирование. Показатели деятельности фармацевтической торговой организации).
83. Ограничения основных экономических законов в условиях фармацевтического рынка. Закон спроса (коэффициент ценовой эластичности, ценовые и неценовые детерминанты).
84. Закон предложения (коэффициент эластичности предложения, ценовые и неценовые детерминанты).
85. Взаимодействие спроса и предложения (рыночное равновесие, равновесная цена, равновесный объём спроса и предложения, влияние регулирования цены на рыночное равновесие).
86. Закономерности потребительского поведения на фармацевтическом рынке. Потребительское поведение и факторы, влияющие на него. Методы изучения потребительского поведения.
87. Анализ потребительского поведения (доктрина «удовольствия-боли», изучение предпочтений потребителей и бюджетных ограничений). Концепция предельной полезности (кардиналистский подход), закон убывающей предельной полезности. Анализ кривых безразличия (ординалистский подход), кривые безразличия и бюджетные линии.
88. Анализ качества (качественная модель потребительского спроса). Анализ потребителей с точки зрения маркетингового подхода (типы потребителей).
89. Планирование. Функции и стадии планирования. Основные виды планов (по уровню управления, по функционально-целевому значению, по длительности планового периода). Отличительные признаки плана и прогноза.
90. Условия эффективности планирования. Стратегическое планирование. Конкурентные стратегии М. Портера. Стратегии на основе биологической теории. Текущее планирование. Методы планирования.
91. Цена. Виды цен. Структура цены производителя (изготовителя). Структура оптовой (розничной) цены. Этапы реализации ценовой политики.



92. Государственное регулирование цен (федеральное регулирование и регулирование на уровне субъектов РФ; регулирование в Оренбургской области).
93. Ценовые стратегии и методы ценообразования.
94. Характеристика товарооборота. Анализ и планирование товарооборота.
95. Характеристика и классификация товарных ресурсов. Товарные запасы.
96. Анализ и планирование товарных запасов. Норматив товарного запаса.
97. Характеристика расходов, затраты и издержки обращения, уровень издержек обращения, классификация затрат).
98. Трансакционные издержки. Закон убывающей отдачи. Экономия. Рентабельность издержек. Издержкоотдача. Факторы, влияющие на уровень издержек обращения.
99. Стратегическая модель управления издержками. Минимальные и максимальные издержки. Формула безубыточной работы организации. План мероприятий по режиму экономии.
100. Планирование издержек. Соотношение темпов прироста издержек и товарооборота (пропорционально-переменные, прогрессивно-переменные и регрессивно-переменные издержки). «Золотое правило» экономики организации. Методы планирования издержек обращения.
101. Формирование прибыли, методы её анализа и планирования. Функции прибыли (стимулирующая, оценочная, инвестиционная, налогооблагающая). Порядок формирования чистой прибыли. Уровень валового дохода. Прибыль до налогообложения. Факторы, влияющие на прибыль.
102. Планирование прибыли (методом прямого расчёта, с учётом динамики рентабельности, методом расчёта уровня торговой наценки, на основе установления соотношений показателей объёма продаж, валового дохода и издержек обращения).
103. Основные бизнес-процессы в фармацевтической организации. Этапы движения товаров в торговой организации. Модель запаса текущего хранения.
104. Структура оптимального, минимального и максимального запаса. Причины создания оптимального запаса. Факторы, влияющие на оптимальный запас. Подходы к формированию оптимального запаса. Страховой запас, подходы к его формированию.
105. Системы управления товарными запасами. Система с фиксированным размером заказа. Система с фиксированной периодичностью заказа. Система с двумя фиксированными уровнями запасов и с фиксированной периодичностью заказа. Система с двумя фиксированными уровнями запасов без постоянной периодичности размещения заказа.
106. Система «минимум-максимум». Упрощённый вариант модели с фиксированной периодичностью заказа. Упрощённый вариант модели «минимум-максимум». Модель «максимально возможный запас – запас в точке заказа». Система «точно в срок».
107. ABC-XYZ-анализ ассортимента.
108. Бизнес-план, основные разделы бизнес-плана. Планирование как одна из основных функций менеджмента.
109. Управление и менеджмент. Развитие теоретических основ управления (история развития менеджмента, общие подходы в теории управления, инструменты управленческого воздействия). Современные подходы к управлению фармацевтическими организациями (схема менеджмента, механизм управления,

- управленческие технологии, особенности процесса управления, критерии эффективного управления). Методологические основы фармацевтического менеджмента (категории, виды, методологические подходы при изучении менеджмента, функции и методы управления, моделирование в менеджменте).
110. Понятие, признаки, характеристики, законы и принципы формирования организации. Процесс развития фармацевтической организации (жизненный цикл, этапы развития организации). Законы организации. Влияние законов организации на её развитие. Структура организации (характеристика организации как объекта менеджмента, виды структуры, формальные и неформальные структуры, элементы структуры, горизонтальные и вертикальные связи, звено и уровень управления, норма управляемости). Типы структур управления. Разновидности структур управления в фармацевтических организациях. Характеристики оптимальной структуры (признаки, факторы, критерии структуризации, этапы оптимизации структуры). Основные условия официальных взаимоотношений в организации (ответственность, власть полномочия, классификация полномочий, централизация и децентрализация, причины, процедуры делегирования полномочий, условия эффективного распределения и принципы эффективного делегирования полномочий, эффект делегирования полномочий и степень удовлетворённости исполнителей).
111. Трудовой коллектив фармацевтической организации: понятие и характеристики (признаки, стадии и уровни развития, функции трудового коллектива; виды структур трудового коллектива; величина (размер), социально-психологические процессы и стиль работы трудового коллектива). Основные функции, принципы и направления кадрового менеджмента, процедура подбора и отбора кадров, расстановка кадров.
112. Порядок заключения и расторжения трудового договора. Оформление трудовых книжек. Испытательный срок.
113. Штаты аптек (виды классификации работников), численность персонала, номенклатура должностей и специальностей. Приём на работу. Повышение квалификации. Аттестация. Критерии подбора кадров. Управление деловой карьерой и этапы развития карьеры. Продвижение по карьерной лестнице. Цели и методы оценки работников. Направления продвижения работников. Методы подготовки руководителей.
114. Трудовой распорядок и дисциплина труда. Коллективный договор, его структура. Правила внутреннего трудового распорядка. Меры поощрения и взыскания, порядок применения взысканий.
115. Охрана труда и техника безопасности. Инструктажи. Текущее планирование работ по охране труда и технике безопасности. Виды участков повышенной опасности в аптеке. Классификация условий труда. Группы риска работников организации.
116. Структурное разделение труда в организации. Навыки менеджера. Роли менеджера. Менеджер и предприниматель. Характеристика современных стилей руководства. Классификация стилей в зависимости от личных качеств руководителя. Классификация стилей на основе поведенческого подхода. Решётка менеджера. Классификация стилей. Теория особенностей. Теория ситуации. Ситуационная теория лидера.

117. Объективные причины конфликтов в организациях, ошибки руководителя. Конфликт, конфликтная ситуация, инцидент. Методы изучения конфликтов. Классификация конфликтов. Разрешение конфликтов, модель конфликта как процесса. Методы управления конфликтами.
118. Основные характеристики управленческих коммуникаций. Отношения субординации и координации. Управленческие коммуникации. Элементы системы коммуникаций. Этапы коммуникационного процесса. Виды коммуникаций. Коммуникационные сети и стили.
119. Управленческое решение. Проблемы и их классификация. Полное и неполное управленческое решение. Проблемные ситуации и причины их возникновения, классификация. Реакция руководителя на проблемную ситуацию. Классификация управленческих решений по способу выработки. Свойства управленческого решения. Элементы технологии принятия решений. Ошибки, возникающие при выработке решений.
120. Документированная информация. Документооборот. Делопроизводство. Организационно-распорядительная документация. Организация документооборота. Систематизация документов, экспертиза ценности, хранение и уничтожение документов.
121. Маркетинговые информационные системы в фармации. Документальные источники информации (основные термины и определения, научная и деловая информация, свойства и виды научной информации, аналитико-синтетическая переработка, информационный Фонд, Фонд фармацевтической информации).
122. Маркетинговые методы исследования информационных потребностей (особенности информационной потребности о лекарственных средствах, методология социологических исследований, информационно-справочные системы о лекарственных средствах).
123. Фармацевтическая информация и реклама лекарственных средств (особенности рекламы ОТС–препаратов, система формирования спроса и стимулирования сбыта, планирование, основные формы, оценка эффективности лекарственных средств, основные этические критерии продвижения лекарственных препаратов).
124. Фармацевтический маркетинг и логистика. Товарная политика в фармацевтическом маркетинге (организация работы аптеки по реализации товаров и услуг, товарная политика аптеки как основной элемент маркетинговой функции, лекарственное средство как товар – характерные черты и особенности, ассортимент аптечных товаров и факторы его формирования, определение оптимальной широты, насыщенности, глубины, гармоничности товарной номенклатуры аптечных организаций, обновление ассортимента товаров, установление перечней ЛС – необходимых и важнейших ЛС, обязательный ассортимент и другие, оптимизация ассортимента аптеки с учетом скорости реализации лекарственных средств).
125. Концепция фармацевтического маркетинга. Маркетинг в фармации как социально – этическая система (основные задачи и принципы реализации направления комплексных маркетинговых исследований фармацевтического рынка, выбор стратегии маркетинга в фармацевтическом бизнесе, сегментирование рынка, разработка программы маркетинга по обеспечению эффективной деятельности фармацевтической организации).
126. Маркетинговые методы формирования потребности и изучения спроса на

лекарственные средства (виды спроса и расчет его величины, факторы, формирующие потребление лекарственных препаратов, методика определения потребности в лекарственных препаратах различных фармакотерапевтических групп).

### **Типовые практические задания для проверки сформированных умений и навыков**

1. Проведите фармацевтическую экспертизу требования-накладной от медицинской организации в аптеку (6 задач).
2. Проведите фармацевтическую экспертизу рецепта (6 задач).
3. Сформируйте цену на поступивший в аптеку товар, используя данные приходных документов (6 задач).
4. Городская больница оказывает медицинскую помощь в стационарных условиях по профилю «акушерство и гинекология», используя при оказании помощи Промедол. При этом городская больница рассчитана на 50 коек. Рассчитайте потребность в Промедоле для профиля «акушерство и гинекология». Сделайте перерасчет, исходя из полученного количества в граммах на лекарственную форму. Возможно ли увеличение норматива потребности в наркотических средствах? Каким образом это необходимо оформить? К кому правовому списку относится данный препарат? Укажите условия хранения и специальные требования к хранению данного препарата, требования к уничтожению использованных ампул в медицинской организации.
5. Используя данные бухгалтерской отчетности, рассчитайте коэффициент мобильности оборотных средств, коэффициент автономии и коэффициент маневренности. Рассчитайте чистые активы организации. Как соотносится показатель чистых активов и финансовое состояние организации? Какие из перечисленных коэффициентов и показателей оцениваются банком в случае предоставления организации кредита?
6. Медицинская организация оказывает первичную медико-санитарную медицинскую помощь в амбулаторных условиях и использует для оказания медицинской помощи Омнопон. Количество предполагаемых пациентов, которым при оказании медицинской помощи будет необходим Морфин в текущем году – 180. Рассчитайте потребность в Омнопоне на текущий год. К кому правовому списку относится данный препарат? Укажите условия хранения и специальные требования к хранению данного препарата в аптечной организации. Укажите условия хранения в медицинской организации и требования к уничтожению неиспользованного Омнопона, принятого от родственников умершего больного.
7. Специалист с дипломом по специальности «фармация» 33.05.01, обучался очно. Устраивается на работу в аптеку по срочному трудовому договору на время болезни одного из сотрудников (провизора) на 1,5 месяца. Работодатель

- предлагает по истечении этого срока перемещение на равноценную должность в другое структурное подразделение (аптеку) этой же организации. Какие документы необходимо предоставить претенденту для приема на работу? Какой вид договора заключается в данном случае между работодателем и работником? В какие сроки должна быть оформлена трудовая книжка? Какой испытательный срок может быть установлен на каждой из должностей? К какой группе организационно-распорядительных документов относится приказ о приеме на работу сотрудника? Ответ обоснуйте.
8. Городская больница оказывает медицинскую помощь в стационарных условиях по профилю «кардиология» и использует при оказании помощи Морфин. Рассчитайте потребность в Морфине для профиля «кардиология». При этом городская больница рассчитана на 40 коек. Возможно ли увеличение норматива потребности в наркотических средствах? Каким образом это необходимо оформить? К кому правовому списку относится данный препарат? Укажите условия хранения и специальные требования к хранению данного препарата, требования к уничтожению использованных ампул в медицинской организации.
  9. Специалист с дипломом по специальности «фармация» 33.05.01, обучался очно. Устроился на работу провизором впервые. Через несколько дней сообщил работодателю, что работает по совместительству у другого работодателя она 0,5 ставки провизора-технолога. Какие документы необходимо предоставить претенденту для приема на работу? Какой вид договора заключается в данном случае между работодателем и работником (в обоих случаях)? В течение какого периода времени должна быть заведена трудовая книжка? У какого работодателя? Вносится ли запись о работе по совместительству в трудовую книжку? К какой группе организационно-распорядительных документов относится приказ о приеме на работу сотрудника? Ответ обоснуйте.
  10. Используя данные бухгалтерской отчетности, рассчитайте коэффициенты ликвидности. Классифицируйте активы и пассивы по степени убывания ликвидности. Как соотносятся группы активов и пассивов при выполнении условия абсолютной ликвидности? Рассчитайте коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и общую степень платежеспособности. Какие из перечисленных коэффициентов и показателей оцениваются банком в случае предоставления организации кредита?
  11. Городская больница оказывает медицинскую помощь в стационарных условиях по профилю «детская онкология» и использует при оказании помощи Фентанил. При этом городская больница рассчитана на 43 койки для данного профиля. Рассчитайте потребность в Фентаниле для профиля «детская онкология». Возможно ли увеличение норматива потребности в наркотических средствах? Каким образом это необходимо оформить? К кому правовому списку относится данный препарат? Укажите условия хранения и

- специальные требования к хранению данного препарата, требования к уничтожению использованных ампул в медицинской организации.
12. Используя данные бухгалтерской отчетности, проанализируйте абсолютные количественные показатели деловой активности организации. Выдерживается ли оптимальное соотношение темпов роста указанных показателей (золотое правило экономики организации)? Назовите качественные показатели, характеризующие деловую активность организации.
  13. Сотрудник аптеки попросил в отделе кадров аптечной организации копию трудовой книжки и обнаружил, что неверно оформлена запись о приеме на работу (должность не соответствовала занимаемой). Сотрудник написал заявление о представлении ему дубликата трудовой книжки. Имеет ли он право получить дубликат? Какие правила оформления дубликата существуют по действующему законодательству? К какой группе организационно-распорядительных документов относится заявление сотрудника? Ответ обоснуйте.
  14. Используя данные бухгалтерской отчетности, проанализируйте относительные количественные показатели деловой активности организации, рассчитайте оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности в днях. Какую эффективность характеризуют относительные показатели деловой активности?
  15. При осуществлении предметно-количественного учета порошка атропина сульфата в аптечной организации установлено, что фактический остаток на 0,8 г меньше, чем рассчитано по данным «Журнала учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения». При этом остаток на начало отчетного периода составил 100 г, поступило 150 г, израсходовано при индивидуальном изготовлении 95 г. Рассчитайте возможные потери в пределах норм естественной убыли. Сравните возможные потери с имеющимися отклонениями. Сделайте вывод.
  16. Сотрудник аптеки впервые нарушил трудовую дисциплину, написал объяснительную. Работодатель вынес предупреждение. Через месяц сотрудник обратился к работодателю с просьбой снять с него взыскание. Укажите порядок применения дисциплинарных взысканий и срок их действия. Может ли быть удовлетворена просьба работника? К какой группе организационно-распорядительных документов относится объяснительная и приказ о вынесении взыскания? Ответ обоснуйте.
  17. Работодатель объявляет благодарность работникам аптеки к Дню медицинского работника. В каком локальном акте организации прописаны меры поощрения. Какие меры поощрения предусмотрены законодательством? Может ли работодатель применить другие виды поощрения. В каких документах организации они должны быть определены? Ответ обоснуйте.
  18. Используя данные бухгалтерской отчетности, рассчитайте операционную, бухгалтерскую и балансовую рентабельности организации. Сделайте вывод. Укажите путь формирования прибыли (финансовых результатов). Рассчитайте

- рентабельность активов. Какие из перечисленных показателей оцениваются банком в случае предоставления организации кредита?
19. В аптеке произошел несчастный случай, в результате которого пострадала сотрудница в возрасте 40 лет. За чей счет осуществляется перевозка в медицинскую организацию или к месту жительства пострадавшего работника? К каким видам обслуживания и обеспечения в соответствии с требованиями охраны труда относится это мероприятие? Назовите все виды инструктажа согласно порядку, установленному Министерством труда и Министерством образования России. Какой вид инструктажа проводится после несчастного случая? Назовите группы риска работников с точки зрения техники безопасности. К какой группе риска может быть отнесена пострадавшая сотрудница?
  20. Городская больница оказывает медицинскую помощь в стационарных условиях по профилю «гематология» и использует при оказании помощи Морфин. При этом городская больница рассчитана на 38 коек для данного профиля. Рассчитайте потребность в Морфине для профиля «гематология». Возможно ли увеличение норматива потребности в наркотических средствах? Каким образом это необходимо оформить? К кому правовому списку относится данный препарат? Укажите условия хранения и специальные требования к хранению данного препарата, требования к уничтожению использованных ампул в медицинской организации.
  21. Используя данные бухгалтерской отчетности, рассчитайте уровень валового дохода и уровень расходов на продажу (издержек обращения), а также уровень расходов на продажу в валовой прибыли. Сделайте вывод. Рассчитайте уровень торговой надбавки. Какие статьи в какой форме бухгалтерской отчетности подвергаются обязательному анализу при оценке финансовых результатов организации?
  22. Медицинская организация оказывает первичную медико-санитарную медицинскую помощь в амбулаторных условиях и использует для оказания медицинской помощи Морфин. Количество предполагаемых пациентов, которым при оказании медицинской помощи будет необходим Морфин в 2018 году – 300. Рассчитайте потребность в Морфине на текущий год. К кому правовому списку относится данный препарат? Укажите условия хранения и специальные требования к хранению данного препарата в аптечной организации. Укажите условия хранения в медицинской организации и требования к уничтожению неиспользованного Морфина, принятого от родственников умершего больного.
  23. Охарактеризуйте преимущественный стиль управления руководителя фармацевтической организации (единолично решает все вопросы, приказывает, распоряжается, командует, берёт на себя или перекладывает на подчинённых, подавляет полностью, боится квалифицированных работников, старается от них избавиться, всё знает, всё умеет, держит дистанцию, необщителен, диктуется настроением, приверженец жёсткой формальной

- дисциплины, считает наказание основным методом стимулирования, поощряет избранных и только по праздникам).
24. Охарактеризуйте преимущественный стиль управления (перед принятием решений советуется с подчинёнными, предлагает, просит, распределяет ответственность в соответствии с переданными полномочиями, поощряет, использует в интересах дела, подбирает деловых грамотных работников, постоянно повышает свою квалификацию, учитывает критику, дружески настроен, любит общение, ровная манера поведения, постоянный самоконтроль, сторонник разумной дисциплины, постоянно использует различные виды стимулов).
  25. Охарактеризуйте преимущественный стиль управления (ждёт указаний от руководства или решения совещания, просит, упрощает, снимает с себя всякую ответственность, отдаёт инициативу в руки подчинённым, подбором кадров не занимается, пополняет свои знания и поощряет эту черту у подчинённых, боится общения, общается только по инициативе подчинённых, мягок, покладист, требует формальной дисциплины, использует уговор).
  26. В аптеку обратился посетитель с просьбой продать ему этиловый спирт 50 мл для дезинфекции раны. Объясните покупателю порядок отпуска спирта этилового. Проведите фармацевтическое консультирование. Предложите покупателю препараты безрецептурного отпуска при указанных симптомах.
  27. В аптеку обратился посетитель с жалобами на боль в горле и просьбой продать ему сумамед. Объясните покупателю порядок отпуска данного лекарственного препарата. Проведите фармацевтическое консультирование. Предложите покупателю препараты безрецептурного отпуска при указанных симптомах.
  28. Аптека получила ингаляторы и тонометры. Как производить предпродажную подготовку?
  29. Аптека получила минеральную воду и парфюмерно-косметическую продукцию. Как производить предпродажную подготовку?
  30. Опишите внутренние и внешние источники информации для маркетинговых исследований. Поясните суть метода смешанного анализа. Рассчитайте прогнозируемое значение объема продаж ингалятора на российском рынке в оптовых ценах на основе достоверности различных источников информации методом смешанного анализа: источник 1 – 885 млн.руб., источник 2 – 1 325 млн. руб., источник 3 – 1 109 млн. руб. Достоверность источников оценена: 1 – 0,3; 2 – 0,1; 3 – 0,6.
  31. Опишите этапы маркетингового исследования. Составьте план проведения маркетингового исследования для определения факторов, влияющих на принятие решения о покупке безрецептурного противовирусного лекарственного препарата.
  32. Ознакомьтесь с информацией о фармацевтической компании ПАО «Фармстандарт»: «Компания «Фармстандарт» - безусловный лидер отечественного фармпроизводства - гарантирует потребителям самый высокий стандарт качества выпускаемых лекарственных препаратов.



Принципы социальной политики компании приведены в соответствии с государственной политикой России в области лекарственного обеспечения, предусматривающей замену дорогостоящих импортных лекарств отечественными препаратами, произведенных при соблюдении международных стандартов производства по доступным ценам. Компания «Фармстандарт» заботится о безопасности своих продуктов и здоровье потребителей. С этой целью в компании организована система Фармаконадзора, направленная на сбор и изучение информации о побочных действиях и взаимодействии лекарств, а также эффективное взаимодействие с регулирующими органами в этой области». Какой концепции маркетинга придерживается компания? Ответ обоснуйте. Каким образом компания создает благоприятную среду маркетинга? Опишите отличительные особенности комплекса маркетинга данной фирмы и его конкурентные преимущества. Дополнительно воспользуйтесь информацией на сайте <http://pharmstd.ru/>

33. Фармацевтическая фирма производит безрецептурную противовоспалительную мазь. Отпускная цена данного товара зависит только от объёма упаковки. Товар реализуется через систему дистрибьюторов. Фирма известна на рынке и знает специфику запросов потребителей. Отношения с ведущими конкурентами предсказуемые. Ценовая политика сбалансированная, в соответствии с покупательской способностью конечных потребителей. Опишите элементы маркетинг-микс. Укажите, каких сведений в данной характеристике недостаточно. Смоделируйте недостающие сведения, чтобы описать маркетинговый комплекс в полном объёме.
34. Опишите виды спроса по степени удовлетворения. В аптеку города Н обратились два пациента. Первый пациент пришел с рецептом, выписанным на «Панкреатин». Провизор принял рецепт и отпустил лекарство. Второй пациент обратился за лекарственным препаратом «Но-шпа», но данный препарат отсутствовал в аптеке. Какой вид спроса по степени удовлетворения возник в аптеке?
35. Опишите виды спроса по степени удовлетворения. В аптеку города Н обратились два пациента. Первый пациент пришел с рецептом, выписанным на «Диазепам». Провизор принял рецепт и отпустил лекарство. Второй пациент обратился за лекарственным препаратом «Панзинорм», но данный препарат отсутствовал в аптеке. Какой вид спроса по степени удовлетворения возник в аптеке?

**Тестовые задания** для проведения промежуточной аттестации формируются на основании представленных теоретических вопросов и практических заданий. Тестирование обучающихся проводится в информационной системе Университета.

**Образец экзаменационного билета**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**  
**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ**  
**УНИВЕРСИТЕТ»**  
**МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Кафедра управления и экономики фармации,  
фармацевтической технологии и фармакогнозии  
Подготовка кадров высшей квалификации – специалитет  
Специальность: 33.05.01 Фармация  
Дисциплина: управление и экономика фармации  
Форма промежуточной аттестации: экзамен

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № \_\_\_\_**

**I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ**

1. Порядок уничтожения лекарственных средств.
2. Порядок заключения и расторжения трудового договора. Испытательный срок.

**II. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

В аптеку поступил товар от поставщика: грелки резиновые, гольфы компрессионные, перчатки резиновые стерильные, бинты стерильные, глибенкламид, таблетки, пиридоксин, раствор для инъекций. Распределите поступивший товар по номенклатурным группам. Назовите приходные документы, сопровождающие товар, этапы приемки товара в аптеке. Как оформляются в аптечной организации результаты приемки товара? Сформируйте цену на глибенкламид, таблетки, 3,5 мг № 120, используя данные приходных документов от поставщика: количество 10 уп., цена 134,00 руб., сумма с учетом НДС 1474,00 руб. Зарегистрированная предельная отпускная цена производителя 124,39 руб., фактическая отпускная цена, установленная производителем 129,00 руб.

Зав. кафедрой, д.фарм.н., доцент

А.А. Шмыгарева

Декан факультетов фармацевтического и  
клинической психологии, д.б.н., доцент

И.В. Михайлова

**Таблица соответствия результатов обучения по дисциплине и оценочных материалов, используемых на промежуточной аттестации.**

№	Проверяемая компетенция	Индикатор достижения компетенции	Дескриптор	Контрольно-оценочное средство (номер вопроса/практического задания)
1.	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Инд.УК3.1. Применение стилей управления для решения профессиональных задач	Знать стили управления трудовым коллективом фармацевтической организации	Вопросы №№ 116
			Уметь применять подходы и стили управления для решения профессиональных задач	Вопросы №№ 116, 119
			Владеть навыками по применению стилей при формировании моделей управленческих решений	Проблемно-ситуационные задачи №№ 23-25
2.	ПК-1. Способен планировать деятельность фармацевтической организации	Инд.ПК1.1. Анализ текущего ресурсного обеспечения для планирования деятельности фармацевтической организации	Знать основы фармацевтического менеджмента	Вопросы №№ 109-120
			Уметь использовать категории менеджмента для рациональной организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	Вопросы №№ 100, 102, 109, 110
			Владеть навыками использования элементов, входящих в механизм управления, для эффективного распределения ресурсов фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 4-6, 8, 10, 12, 14, 18, 20-22

			Знать методы анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента	Вопрос № 126
		Инд.ПК1.2. Анализ спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них	Уметь применять методы анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента	Вопрос № 126
			Владеть навыками определения потребности на лекарственные препараты	Проблемно-ситуационные задачи №№ 4, 6, 8, 11, 20, 22
		Инд.ПК1.3. Определение целей и задач деятельности фармацевтической организации	Знать основы экономики фармацевтической организации	Вопросы №№ 73-108
			Уметь применять основы экономики в постановке целей и задач фармацевтической организации	Вопросы №№ 94-102, 107
			Владеть навыками анализа основных экономических показателей, соответствующих целям и задачам деятельности фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 5, 10, 12, 14, 18, 21
		Инд.ПК1.4. Разработка плана мероприятий по достижению контрольных показателей деятельности фармацевтической организации	Знать основы бухгалтерского учета	Вопросы №№ 37-72
			Уметь применять основы бухгалтерского учета для проведения анализа хозяйственно-финансовой деятельности фармацевтической организации	Вопросы №№ 65-67

			Владеть навыками по расчету контрольных показателей деятельности фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 5, 10, 12, 14, 18, 21
	Инд.ПК1.5. Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг		Знать маркетинговые подходы к исследованию рынка поставщиков товаров, работ, услуг	Вопрос №122, 125
			Уметь применять маркетинговые инструменты для исследования рынка поставщиков товаров, работ, услуг	Вопрос № 122, 125
	Инд.ПК1.6. Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок		Владеть навыками проведения маркетинговых исследований	Проблемно-ситуационные задачи №№ 30, 31
			Знать основы фармацевтического маркетинга и логистики	Вопросы №№ 14, 107, 124, 125
			Уметь применять маркетинговые информационные системы для выбора поставщиков и формирования товарной политики фармацевтической организации	Вопросы №№ 14, 107, 121, 124
			Владеть навыками выбора маркетинговых концепций для определения оптимальных поставщиков	Проблемно-ситуационные задачи №№ 32, 33

3.	ПК-2. Способен организовывать работу персонала фармацевтической организации	Инд.ПК2.1. Планирование потребности фармацевтической организации в работниках	Знать классификацию штатов фармацевтической организации	Вопрос № 113
			Уметь применять общие и специальные критерии при подборе персонала фармацевтической организации	Вопросы №№ 111, 113
			Владеть навыками проведения собеседования при приеме на работу сотрудников фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 7, 9
		Инд.ПК2.3. Организация обучения персонала фармацевтической организации	Знать номенклатуру должностей и специальностей, квалификационные характеристики должностей фармацевтических работников	Вопросы №№ 111, 113
			Уметь проводить соответствие должностей и специальностей фармацевтических работников	Вопросы №№ 111, 113
			Владеть навыками планирования обучения персонала фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 7, 9
		Инд.ПК2.4. Организация медицинских осмотров персонала	Знать нормативные требования к проведению медосмотров сотрудников фармацевтической организации	Вопросы №№ 114, 115

			Уметь организовывать медицинские осмотры сотрудников фармацевтической организации	Вопросы №№ 114, 115
			Владеть навыками формирования требований к документам, предъявляемым при приеме на работу сотрудников фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 7, 9
		Инд.ПК2.5. Организация безопасных условий труда в фармацевтической организации	Знать основы охраны труда и техники безопасности в фармацевтических организациях	Вопросы №№ 111, 114, 115
			Уметь определять участки повышенной опасности в фармацевтических организациях	Вопросы №№ 114, 115
			Владеть навыками определения режима труда для отдельных категорий работников фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 16, 17, 19
		Инд.ПК2.6. Формирование и поддержание корпоративной культуры	Знать стили управления и подходы к управлению фармацевтическими организациями	Вопросы №№ 116
			Уметь применять методологию управления для поддержания корпоративной культуры фармацевтической организации	Вопросы №№ 116

			Владеть навыками выбора стилей управления в различных ситуациях	Проблемно-ситуационные задачи №№ 23-25
4.	ПК-3. Способен организовывать осуществление информационной и консультационной помощи для населения и медицинских работников	Инд.ПК3.1. Изучение спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Знать основы фармацевтического маркетинга	Вопрос № 125
			Уметь применять основы маркетинга для изучения спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Вопросы №№ 125, 126
			Владеть навыками расчета различных видов спроса на лекарственные препараты	Проблемно-ситуационные задачи №№ 34, 35
		Инд.ПК3.4. Оказание консультативной помощи по правилам приема и режиму дозирования лекарственных препаратов, их хранению в домашних условиях	Знать положения нормативных документов по фармконсультированию населения при отпуске лекарственных препаратов	Вопросы №№ 21, 22, 27, 28, 29
			Уметь применять положения нормативных документов по фармконсультированию населения при отпуске лекарственных препаратов	Вопросы №№ 21, 22, 27, 28, 29



			Владеть навыками консультирования по правилам приема, дозирования лекарственных препаратов, правилам хранения в домашних условиях	Проблемно-ситуационные задачи №№ 26, 27
5.	ПК-4 Способен управлять финансово-экономической деятельностью фармацевтической организации	Инд.ПК4.1. Определение источников информации для подготовки обоснованного бюджета	Знать основные формы бухгалтерской отчетности, характеризующие состояние и результаты деятельности фармацевтической организации	Вопросы №№ 40, 74-77
			Уметь анализировать основные формы бухгалтерской отчетности, характеризующие состояние и результаты деятельности фармацевтической организации	Вопросы №№ 40, 74-77
		Инд.ПК4.3. Организация подготовки отчетности, связанной с выполнением бюджета	Владеть навыками определения основных статей бухгалтерской отчетности при подготовке информации о хозяйственно-финансовой деятельности фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 5, 10, 12, 14, 18, 21
			Знать сроки сдачи и требования, предъявляемые к бухгалтерской отчетности	Вопросы №№ 40, 42
			Уметь сопоставлять счета бухгалтерского учета и статьи бухгалтерской отчетности	Вопрос № 39
			Владеть навыками проведения анализа хозяйственно-финансовой деятельности фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 5, 10, 12, 14, 18, 21

6.	ПК-5 Способен осуществлять оптовую, розничную торговлю, отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Инд.ПК5.1. Фармацевтическая экспертиза рецептов, требований, проверка оформления прописи, способа применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте	Знать положения нормативных документов по назначению и выписыванию рецептов и оформлению требований	Вопросы №№ 22-32
			Уметь применять положения нормативных документов при экспертизе рецептов и требований	Вопросы №№ 22-32
			Владеть навыками проведения экспертизы рецептов и требований	Проблемно-ситуационные задачи №№ 1, 2
		Инд.ПК5.7. Делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов	Знать положения нормативных документов, регламентирующих порядок ведения кассовых операций, организационно-распорядительных и отчетных документов	Вопросы №№ 56-58
			Уметь положения нормативных документов по ведению кассовых операций и составлению товарной отчетности	Вопросы №№ 56-58

			Владеть навыками оформления организационно-распорядительных документов	Проблемно-ситуационные задачи №№ 7, 9, 16, 17
		Инд.ПК5.8. Оптовая продажа лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента	Знать положения нормативных документов об оптовой продаже	Вопросы №№ 3, 15, 51
			Уметь применять положения нормативных документов при оформлении договорных отношений между поставщиком и покупателем при оптовых поставках товара	Вопросы №№ 3, 15, 51
			Владеть навыками формирования цен на лекарственные средства и другие товары аптечного ассортимента, полученные от поставщика	Проблемно-ситуационная задача № 3
		Инд.ПК5.9. Предпродажная подготовка, организация и проведение выкладки лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах отделов	Знать нормативные требования по надлежащей аптечной практике	Вопросы №№ 21, 27
			Уметь применять положения нормативных документов в части предпродажной подготовки товаров аптечного ассортимента после их приемки	Вопросы №№ 21, 27, 18
			Владеть навыками проведения предпродажной подготовки отдельных групп товаров аптечного ассортимента	Проблемно-ситуационные задачи №№ 28, 29

		Инд.ПК5.11. Отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинских организаций	Знать нормативные документы, регламентирующие отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинской организации	Вопросы №№ 25, 31-33
			Уметь применять положения нормативных документов при осуществлении процедуры отпуска товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинской организации	Вопросы №№ 25, 27, 31-33
			Владеть навыками проведения экспертизы требований-накладных	Проблемно-ситуационная задача №1
7.	ПК-6 Способен проводить приемочный контроль поступающих в организацию лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента	Инд.ПК6.2. Изъятие из обращения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, пришедших в негодность, с истекшим сроком годности, фальсифицированной, контрафактной и недоброкачественной продукции	Знать нормативные требования к уничтожению лекарственных средств	Вопрос № 36
			Уметь идентифицировать недоброкачественные, фальсифицированные, контрафактные лекарственные препараты	Вопросы №№ 6-13
			Владеть навыками документального оформления процедур, связанных с уничтожением лекарственных препаратов	Проблемно-ситуационные задачи №№ 4, 6, 8, 11, 20, 22
8.	ПК-7 Способен обеспечивать хранение лекарственных средств и других товаров аптечного	Инд.ПК7.1. Сортировка поступающих лекарственных средств, других товаров аптечного ассортимента с	Знать положения нормативных документов, регламентирующих хранение лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента	Вопросы №№ 16, 17

ассортимента	учетом их физико-химических свойств, требований к условиям, режиму хранения особых групп лекарственных средств	Уметь применять положения нормативных документов для выбора условий хранения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента	Вопросы №№ 16, 17
		Владеть навыками оформления документов, связанных с хранением отдельных групп товаров аптечного ассортимента, требующих особых условий хранения	Проблемно-ситуационные задачи №№ 4, 6, 8, 11, 20, 22
	Инд.ПК7.2. Обеспечение, контроль соблюдения режимов и условий хранения, необходимых для сохранения качества, эффективности, безопасности лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, их физической сохранности	Знать регламентированные режимы хранения различных групп товаров аптечного ассортимента	Вопрос № 16
		Уметь определять температурный режим хранения различных групп товаров аптечного ассортимента	Вопрос № 16
		Владеть навыками размещения лекарственных средств по местам хранения с учетом их токсикологических, физических, физико-химических свойств	Проблемно-ситуационные задачи №№ 4, 6, 8, 11, 20, 22
	Инд.ПК7.4. Начисление естественной убыли при хранении лекарственных средств	Знать положения нормативных документов по начислению естественной убыли	Вопрос № 71

		Уметь применять положения нормативных документов по начислению естественной убыли	Вопрос № 71
		Владеть навыками начисления естественной убыли, выявленной по результатам инвентаризации, на отдельные товары аптечного ассортимента	Проблемно-ситуационная задача №15
	Инд.ПК7.5. Ведение предметно-количественного учета определенных групп лекарственных средств	Знать положения нормативных документов, регламентирующих предметно-количественный учет лекарственных средств	Вопросы № 16, 17
		Уметь применять положения нормативных документов, регламентирующих предметно-количественный учет лекарственных средств	Вопросы № 16, 17
		Владеть навыками размещения лекарственных препаратов, подлежащих предметно-количественному учету, по местам хранения, и выбора формы соответствующих документов в фармацевтической организации	Проблемно-ситуационные задачи №№ 4, 6, 8, 11, 20, 22

## 1. Методические рекомендации по применению балльно-рейтинговой системы.

В рамках реализации балльно-рейтинговой системы оценивания учебных достижений обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с положением «О балльно-рейтинговой системе оценивания учебных достижений обучающихся» определены следующие правила формирования текущего фактического рейтинга обучающегося.

#### **4.1. Правила формирования текущего фактического рейтинга обучающегося**

Текущий фактический рейтинг по дисциплине (модулю) (максимально 70 баллов) является среднеарифметическим значением баллов, набранных в результате:

- текущего контроля успеваемости обучающихся на каждом практическом занятии по дисциплине;
- рубежного контроля успеваемости обучающихся по каждому модулю дисциплины;
- самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся.

По окончании каждого модуля дисциплины у студентов проводится рубежный контроль в форме модульного тестирования (максимально 5 баллов), которые суммируются с баллами, полученными на каждом практическом занятии.

За выполнение каждого задания по самостоятельной (внеаудиторной) работе обучающийся получает количество баллов в соответствии с критериями оценивания, указанными в ФОС.

Текущий фактический рейтинг получается путем расчета среднего арифметического текущего контроля успеваемости, рубежного контроля успеваемости и самостоятельной (внеаудиторной) работы с дальнейшим округлением согласно общим правилам округления, а затем переводится в балл согласно таблицы:

Среднее арифметическое значение	Балл	Среднее арифметическое значение	Балл
5,0	70	3,4	48
4,9	69	3,3	46
4,8	68	3,2	44
4,7	67	3,1	42
4,6	66	3,0	40
4,5	65	2,9	38
4,4	64	2,8	36
4,3	63	2,7	34
4,2	62	2,6	32
4,1	61	2,5	30
4,0	60	2,4	28
3,9	58	2,3	26
3,8	56	2,2	24
3,7	54	2,1	22
3,6	52	2,0	20
3,5	50		

#### **4.2. Правила формирования бонусного фактического рейтинга обучающегося**

Бонусные баллы определяются в диапазоне от 0 до 5 баллов. Критериями получения бонусных баллов являются:

- посещение обучающимися всех практических занятий и лекций – 2 балла (при выставлении бонусных баллов за посещаемость учитываются только пропуски

по уважительной причине (донорская справка, участие от ОрГМУ в спортивных, научных, учебных мероприятиях различного уровня));

- результаты участия обучающегося в предметной олимпиаде по изучаемой дисциплине, проводимой на кафедре: 1-ое место – 3 балла, 2-ое место, 3-е место – 2 балла, участие – 1 балл.

Текущий стандартизированный рейтинг (Ртс) выражается в баллах по шкале от 0 до 70 и вычисляется по формуле 1:

$$Ртс = (Ртф * 70) / \text{макс} (Ртф) \quad (1)$$

где

Ртс – текущий стандартизированный рейтинг;

Ртф – текущий фактический рейтинг;

макс (Ртс) – текущий фактический рейтинг обучающегося, набравшего максимальное количество баллов в этом виде рейтинга по данной дисциплине (модулю) на одном курсе по одной специальности.