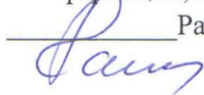


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Лазаренко Виктор Анатольевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.03.2023 12:52:59
Уникальный программный ключ:
45c319b8a032ab3637134215abd1c475384b64

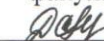
**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Курский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(ФГБОУ ВО КГМУ Минздрава России)**

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры управления и
экономики фармации
протокол №15 от «07» июня 2018 г
зав. кафедрой управления и экономики
фармации, профессор
Раздорская И.М.



УТВЕРЖДЕНО

на заседании методического совета
фармацевтического и биотехнологического
факультетов
протокол № 5 от «29» июня 2018 г.
председатель методического совета
фармацевтического и биотехнологического
факультетов
доцент  Дроздова И.Л.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
по управлению и экономике фармации**

Факультет	фармацевтический	
Специальность	33.05.01 Фармация	
Курс	3, 4, 5	Семестры 6, 7, 8, 9
Трудоемкость (з. е.)	16	
Количество часов всего	576	
Форма промежуточной аттестации	экзамен	
Курсовая работа		

Разработчики рабочей программы:

зав. кафедрой УЭФ, доктор фармац. наук, профессор Раздорская И.М., доцент кафедры, канд. фармац. наук Резцова Т.В., доцент кафедры, канд. фармац. наук, доцент, Урусова Т.И.

Рабочая программа дисциплины «Управление и экономика фармации» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по специальности **33.05.01 Фармация**

1. Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины - подготовка специалистов, способных решать задачи по оказанию квалифицированной своевременной доступной качественной фармацевтической помощи и по обеспечению гарантий безопасности использования лекарственных средств (ЛС).

Задача состоит в формировании у студентов организационно-экономического профессионального мышления, основных навыков использования методов организации, управления и экономики в практической фармацевтической деятельности по следующим видам профессиональной деятельности:

1) в области производственной деятельности - обеспечение условий хранения и перевозки лекарственных средств; участие в проведении процедур, связанных с обращением лекарственных средств; участие в контроле качества лекарственных средств;

2) в области реализации лекарственных средств и других фармацевтических товаров - проведение санитарно-просветительной работы с населением; формирование мотивации граждан к поддержанию здоровья;

3) в области организационно-управленческой деятельности - участие в организации и управлении деятельностью организаций, занятых в сфере обращения лекарственных средств, и (или) их структурных подразделений; участие в организации мероприятий по охране труда и технике безопасности, профилактике профессиональных заболеваний, контролю соблюдения и обеспечению экологической безопасности; ведение учетно-отчетной документации в фармацевтической организации; соблюдение основных требований информационной безопасности;

4) в области контрольно-разрешительной деятельности - участие в контроле качества лекарственных средств;

5) в области научно-исследовательской и информационно-просветительской деятельности - анализ научной литературы и официальных статистических обзоров, участие в проведении статистического анализа и публичное представление полученных результатов; участие в решении отдельных научно-исследовательских и научно-прикладных задач в сфере обращения лекарственных средств; обеспечение информирования о лекарственных препаратах в пределах, установленных действующим законодательством.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы и требования к планируемым результатам обучения по дисциплине

Дисциплина Управление и экономика фармации относится к базовой части образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины обеспечивает достижение планируемых результатов освоения образовательной программы и направлен на формирование следующих компетенций:

Компетенция		Логическая связь с дисциплинами учебного плана
код	формулировка	

ОПК – 3	Способен использовать основы экономических и правовых знаний в профессиональной деятельности	Экономическая теория Биоэтика Правоведение Бизнес-планирование в фармации
ОПК – 4	Способен и готов реализовать этические и деонтологические принципы в профессиональной деятельности	Биоэтика Первая доврачебная помощь
ОПК – 5	Способен и готов анализировать результаты собственной деятельности для предотвращения профессиональных ошибок	Клиническая фармакология Фармацевтическая химия Фармацевтическая технология
ОПК – 6	Готов к ведению документации, предусмотренной в сфере производства и обращения лекарственных средств	Фармацевтическая технология
ПК – 4	Готов к осуществлению реализации лекарственных средств в соответствии с правилами оптовой торговли, порядком розничной продажи и установленным законодательством порядком передачи лекарственных средств	
ПК – 6	Готов к обеспечению хранения лекарственных средств	Фармацевтическая химия Фармацевтическая технология Медицинское и фармацевтическое товароведение
ПК – 7	Готов к осуществлению перевозки лекарственных средств	
ПК – 9	Готов к участию в процедурах ввоза лекарственных средств в Российскую Федерацию и вывоза лекарственных средств из Российской Федерации	
ПК - 15	Способен к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях	Основы фармацевтического менеджмента
ПК – 16	Способен к участию в организации деятельности фармацевтических организаций	Основы фармацевтического менеджмента Фармацевтическая информатика Бизнес-планирование в фармации
ПК – 18	Способен к организации контроля качества лекарственных средств в условиях фармацевтических организаций	Фармацевтическая химия
ПК – 20	Способен к обеспечению деятельности фармацевтических организаций по охране труда и техники безопасности	Основы экологии и охраны природы Общая гигиена Безопасность жизнедеятельности Фармацевтическая технология

ПК – 21	Способен к анализу и публично-му представлению научной фармацевтической информации	Философия Информатика Фармацевтическая химия Фармацевтическая технология Фармакогнозия Основы научной работы в фармации Основы фитотерапии Фармацевтическая информатика Наименования лекарственных средств как источник информации для провизора Современное состояние номенклатуры лекарственных средств Химические превращения ксенобиотиков в организме Новые информационные технологии в фармации Химическое равновесие в фармацевтических процессах
ПК – 22	Способен к участию в проведении научных исследований	Токсикологическая химия Фармацевтическая химия Фармацевтическая технология Фармакогнозия Основы научной работы в фармации
ПК - 23	Готов к участию во внедрении новых методов и методик в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств	Правоведение Фармацевтическая химия Фармацевтическая технология Фармакогнозия Основы научной работы в фармации

Содержание компетенций (этапов формирования компетенций)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этапы формирования и индикаторы достижения компетенции		
		Знает	Умеет	Владеет (имеет практический опыт)
1	2	3	4	5
ОПК-3	Способен использовать основы экономических и правовых знаний в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - основные проблемы, теории и концепции экономических наук - основные экономические категории, место и роль экономики в жизни общества, объективные основы функционирования экономики - основные нормы права, систему отечественного законодательства - основные положения международных документов и договоров, Конституции РФ, других основных нормативно-правовых документов, механизмы их применения - законодательство Российской Федерации в сфере охраны здоровья, нормативные правовые акты и иные документы, определяющие деятельность фармацевтических организаций и фармацевтических работников, санитарные правила и нормы 	<ul style="list-style-type: none"> - уметь рассчитывать и анализировать отдельные экономические показатели - анализировать финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия обоснованных решений в профессиональной сфере - оперативно находить информацию в международных документах, нормативно-правовых актах, рекомендательных документах, грамотно ее использовать - с позиции правовых норм анализировать конкретные ситуации, возникающие в повседневной практике и профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> - терминологическим аппаратом экономических наук - методами использования экономических знаний в профессиональной практике - юридической терминологией - навыками работы с нормативно-правовыми актами
ОПК-4	Способен и готов реализовать этические и деонтологические принципы в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - морально-этические и деонтологические нормы, правила и принципы профессионального и врачебного поведения - основные этические документы международных организаций, отечественных и международ- 	<ul style="list-style-type: none"> - реализовать на практике этические и деонтологические принципы профессиональной деятельности - применять основные этические документы международных организаций, отечественных и 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками реализации профессиональной этики, фармацевтической деонтологии - навыками реализации и защиты своих прав и прав пациентов

		<p>ных профессиональных медицинских ассоциаций</p> <ul style="list-style-type: none"> - права и обязанности пациентов и фармацевтических работников - способы общения и взаимодействия с различными возрастными категориями пациентов, родителями, коллегами 	<p>международных профессиональных ассоциаций</p>	
ОПК-5	<p>Способен и готов анализировать результаты собственной деятельности для предотвращения профессиональных ошибок</p>	<ul style="list-style-type: none"> - основы анализа результатов собственной деятельности для предотвращения профессиональных ошибок - нормативные документы по ответственности медицинских организаций и медицинского персонала за ненадлежащее врачевание, профессиональные и должностные правонарушения - теоретические вопросы сбора, хранения, поиска, переработки, распространения фармацевтической информации - возможные ошибки в практике провизора - основы доказательной медицины 	<ul style="list-style-type: none"> - анализировать результаты собственной деятельности для предотвращения профессиональных ошибок - самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием всех доступных информационных ресурсов и осуществлять оценку результатов своей профессиональной деятельности - оценивать возможные последствия профессиональных ошибок 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа результатов своей профессиональной деятельности и формулировки выводов для предотвращения профессиональных ошибок - навыками применения методов доказательной медицины в деятельности провизора и в научных исследованиях
ОПК-6	<p>Готов к ведению документации, предусмотренной в сфере производства и обращения лекарственных средств</p>	<ul style="list-style-type: none"> - основные виды документации, предусмотренной в сфере производства и обращения лекарственных средств - правила ведения документации, предусмотренной в сфере производства и обращения лекарственных средств 	<ul style="list-style-type: none"> - заполнять документацию, предусмотренную в сфере производства и обращения лекарственных средств, в том числе в электронном виде - составлять план работы и отчет о своей работе 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками ведения документации, предусмотренной в сфере производства и обращения лекарственных средств, в том числе в электронном виде - навыками составления плана работы и отчета о своей работе
ПК - 4	<p>Готов к осуществлению реализации лекарственных средств в соответствии с правилами опто-</p>	<ul style="list-style-type: none"> - современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи 	<ul style="list-style-type: none"> - интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками фармацевтической экспертизы рецептов, требований, проверки оформления про-

	<p>вой торговли, порядком розничной продажи и установленным законодательством порядком передачи лекарственных средств</p>	<ul style="list-style-type: none"> - правила проведения фармацевтической экспертизы рецептов и требований от медицинских организаций - положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, включая выписывание рецептов/требований, отпуск лекарственных препаратов, медицинских изделий и их хранение - санитарно-эпидемиологические требования к организации оптовой и розничной торговли лекарственными средствами и товарами аптечного ассортимента 	<p>регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов / требований на соответствие действующим нормативно-правовым актам - проводить таксировку рецептов и требований - осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями 	<p>писи, способа применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками консультации по группам лекарственных препаратов и синонимам в рамках одного международного непатентованного наименования и ценам на них - навыками розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача, с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента - навыками таксировки рецептов и требований - навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке - навыками принятия решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты в установленном порядке - навыками внутреннего контроля соблюдения порядка отпуска лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента
--	---	---	---	--

				<ul style="list-style-type: none"> - навыками оптовой продажи лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента - навыками обработки заявок организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность - навыками отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинских организаций
ПК - 6	Готов к обеспечению хранения лекарственных средств	<ul style="list-style-type: none"> - правила хранения лекарственных средств - порядок начисления естественной убыли при хранении лекарственных средств - требования к ведению предметно-количественного учета лекарственных препаратов 	<ul style="list-style-type: none"> - сортировать поступающие лекарственные средства, товары аптечного ассортимента с учетом их физико-химических свойств, требований к условиям и режиму хранения особых групп лекарственных средств, другой продукции - устанавливать режимы и условия хранения, необходимые для сохранения качества, эффективности и безопасности лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента и их физической сохранности - интерпретировать условия хранения, указанные в маркировке лекарственных средств, в соответствующие режимы хранения (температура, место хранения) - прогнозировать риски потери качества при отклонениях режимов хранения и транспортировки лекарственных средств 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками сортировки поступающих лекарственных средств, других товаров аптечного ассортимента с учетом их физико-химических свойств, требований к условиям, режиму хранения особых групп лекарственных средств - навыками обеспечения, контроля соблюдения режимов и условий хранения, необходимых для сохранения качества, эффективности, безопасности лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, их физической сохранности - навыками начисления естественной убыли при хранении лекарственных средств - навыками ведения предметно-количественного учета определенных групп лекарственных средств

			<ul style="list-style-type: none"> - проводить проверку соответствия условий хранения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента нормативным требованиям - применять нормы естественной убыли и отражать результаты в установленном порядке - вести предметно-количественный учет лекарственных средств 	
ПК - 7	Готов к осуществлению перевозки лекарственных средств	<ul style="list-style-type: none"> - основные понятия, сущность и задачи транспортной логистики - порядок транспортирования термолабильных лекарственных средств по «холодовой цепи» и средства, используемые для контроля соблюдения температуры 	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять выбор поставщика, заключать договоры поставки с учетом способов франкировки - оформлять заказы на поставку товаров аптечного ассортимента - организовать доставку груза с минимальными временными затратами и оптимизацией расходов на доставку - использовать оборудование для перевозок и контроля «холодовой цепи» 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками обеспечения подбора наиболее подходящего транспортного средства - навыками подсчета необходимых расходов, подготовки документации, процесса погрузки, транспортировки и разгрузки на конечном пункте
ПК - 9	Готов к участию в процедурах ввоза лекарственных средств в Российскую Федерацию и вывоза лекарственных средств из Российской Федерации	<ul style="list-style-type: none"> - основные нормативные и правовые документы, регламентирующие ввоз и вывоз лекарственных средств в Российскую Федерацию 	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять проведение и документальное оформление ввоза и вывоза лекарственных средств 	<ul style="list-style-type: none"> - стандартными процедурами по определению порядка ввоза и вывоза, оформлению документов для осуществления ввоза и вывоза лекарственных средств в соответствии требованиями нормативных документов
ПК - 15	Способен к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях	<ul style="list-style-type: none"> - основы управления трудовым коллективом - нормативные документы, регламентирующие деятельность аптечных организаций - основы делопроизводства в 	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочие места в соответствии с заявленными видами деятельности - составлять организационно-распорядительную документацию в соответствии с государ- 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками работы с нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптечной организации - навыками административного делопроизводства

		<p>фармацевтических организациях</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы и стили управления - методы формирования корпоративной культуры организации 	<p>ственными стандартами</p> <ul style="list-style-type: none"> - управлять персоналом аптечного предприятия - осуществлять эффективную кадровую политику с использованием мотивационных установок - разрешать конфликты с коллегами, другими работниками здравоохранения, пациентами и потребителями - формировать индивидуальную концепцию управления персоналом, отражающую специфику деятельности аптечной организации на базе разработанной философии 	<ul style="list-style-type: none"> - методами управления персоналом фармацевтического предприятия - методами формирования философии организации как идеологической основы ее деятельности
ПК - 16	Способен к участию в организации деятельности фармацевтических организаций	<ul style="list-style-type: none"> - методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств - правила ценообразования и цены на лекарственные средства и товары аптечного ассортимента - мерчандайзинг в аптечных организациях - основы фармацевтического менеджмента - фармацевтический маркетинг - порядок закупки и приема товаров от поставщиков, учета и инвентаризации, установленной в организации, включая оформление соответствующей документации - информационно-коммуникационные технологии 	<ul style="list-style-type: none"> - определять спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров - формировать цены на товары фармацевтического ассортимента на всех этапах товародвижения, в том числе при внутриаптечном изготовлении - осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения - вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками изучения спроса и потребности на различные группы лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента - навыками предпродажной подготовки, организации и проведения выкладки лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах отделов - навыками делопроизводства по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов

		и компьютеризированные системы, используемые при отпуске лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента, современные методы поиска и оценки фармацевтической информации	- пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями, прикладными программами обеспечения фармацевтической деятельности для решения профессиональных задач	
ПК - 18	Способен к организации контроля качества лекарственных средств в условиях фармацевтических организаций	<ul style="list-style-type: none"> - законодательную базу и основные функции аналитических лабораторий - нормативные документы, регламентирующие организацию внутриаптечного контроля - порядок проведения приемочного контроля и контроля при отпуске, предупредительные мероприятия 	<ul style="list-style-type: none"> - определять перечень используемых методов анализа лекарственных средств и их материальное оснащение - организовывать проведение внутриаптечного контроля качества лекарственных средств изготовленных в аптеке - проводить предупредительные мероприятия - проводить проверку сопроводительной документации - интерпретировать и оценивать результаты испытаний лекарственных средств, указанные в сопроводительной документации - оформлять документацию установленного образца по приемочному контролю лекарственных средств, медицинских изделий, биологически активных добавок и других товаров аптечного ассортимента, по изъятию продукции из обращения 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками организации и проведения контроля качества лекарственных средств в условиях аналитической лаборатории - навыками обеспечения всех видов предупредительных мероприятий, предупреждающих отпуск из аптечной организации некачественных лекарственных препаратов - навыками проведения приемочного контроля поступающих лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента и проверки сопроводительных документов в установленном порядке - навыками регистрации результатов приемочного контроля поступающих лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в установленном порядке - навыками проведения контроля при отпуске лекарственной формы (соответствие наименования рецепту/требованию, дозировки наркотических средств, психотропных, ядовитых и сильнодействующих веществ

				возрасту пациента, целостности упаковки, правильности маркировки)
ПК - 20	Способен к обеспечению деятельности фармацевтических организаций по охране труда и техники безопасности	<ul style="list-style-type: none"> - требования охраны труда, пожарной безопасности, порядок действия при чрезвычайных ситуациях - правила применения средств индивидуальной защиты - санитарно-эпидемиологические требования - основные направления государственной политики в области охраны труда - обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда - современные требования к санитарно-гигиеническому и противоэпидемическому режиму аптечных учреждений - способы оценки условий труда персонала - основы экозащитной безопасности, экозащитную технику, используемую в фармацевтическом производстве 	<ul style="list-style-type: none"> - организовать деятельность фармацевтических предприятий по охране труда и технике безопасности - применять средства индивидуальной защиты - соблюдать правила охраны труда и техники безопасности при работе в фармацевтических организациях - проводить инструктаж по охране труда и технике безопасности фармацевтических работников и вспомогательного персонала 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками соблюдения правил охраны труда и техники безопасности в фармацевтических организациях - навыками применения средств индивидуальной защиты - навыками создания и поддержания необходимого санитарного режима аптеки и фармацевтического предприятия - навыками разработки мероприятий по профилактике загрязненности рабочей зоны, сточных вод, почвы на фармацевтических предприятиях
ПК - 21	Способен к анализу и публичному представлению научной фармацевтической информации	<ul style="list-style-type: none"> - основы анализа научной фармацевтической информации, современные теоретические и экспериментальные методы научных исследований в фармации - основные требования к публичному представлению фармацевтической информации 	<ul style="list-style-type: none"> - самостоятельно работать с источниками научной фармацевтической информации - составлять отчеты (разделы отчета), литературные обзоры, доклады по теме или ее разделу (этапу задания) - анализировать и публично представлять научную фармацевтическую информацию 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками поиска и анализа научной фармацевтической информации - навыками изложения самостоятельной точки зрения, публичной речи, морально-этической аргументации, ведения дискуссий - навыками публичного представления научной фармацевти-

				ческой информации
ПК – 22	Способен к участию в проведении научных исследований	<ul style="list-style-type: none"> - методики организации научного исследования и оценки достоверности получаемых результатов - современные теоретические и эмпирические методы научных исследований - основы применения статистических методов в медико-биологических и химических исследованиях - правила техники безопасности при проведении научных исследований 	<ul style="list-style-type: none"> - участвовать в выполнении научных исследований, решать поставленные в нем задачи и оценивать достоверность полученных данных - формулировать научную гипотезу, определять цели и задачи научной деятельности - применять современные теоретические и эмпирические методы исследования, производить расчеты по результатам их применения, проводить статистическую обработку полученных данных - планировать и участвовать в проведении (с соблюдением соответствующих правил) научных экспериментов, обрабатывать и анализировать результаты опытов - использовать основное лабораторное оборудование, - планировать проведение лабораторных исследований 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками участия в решении отдельных научно-исследовательских и научно-прикладных задач - методами статистической обработки результатов исследований - принципами работы основного лабораторного оборудования
ПК – 23	Готов к участию во внедрении новых методов и методик в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств	<ul style="list-style-type: none"> - основные принципы, требования, алгоритм внедрения результатов научных исследований, в том числе новых методов и методик, в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств 	<ul style="list-style-type: none"> - участвовать в работах по практическому использованию новых методов и методик в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств - оценивать риски при внедрении новых методов и методик в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками участия во внедрении новых методов и методик в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств

3. Разделы дисциплины и компетенции, которые формируются при их изучении

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Код компетенции
Фармацевтический маркетинг	Спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров. Ценообразование на всех этапах товародвижения. Эластичность спроса и предложения. Методы определения потребности и спроса на лекарственные средства. Формирование ассортиментной политики. Сегментация фармацевтического рынка. Выбор целевых сегментов.	ПК-4 ПК-16
Основы организации фармацевтической помощи.	Основы законодательства РФ по охране здоровья населения. Основы организации фармацевтической помощи. Основные документы ВОЗ в области здравоохранения Особенности социального страхования и социального обеспечения. Структура современной системы здравоохранения. Методология системного анализа. Здравоохранение как система. Правила надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов. Основные принципы организации работы аптечной организации по оказанию фармацевтической помощи. Государственная регистрация юридического лица (форма собственности, организационно-правовая форма организации, учредительные документы, юридический адрес). Лицензирование (инфраструктура, необходимая для выполнения лицензионных требований, предъявляемых к осуществлению фармацевтической деятельности, персонал, требования к организационной структуре). Комплектование штатов аптечной организации, учет труда и заработной платы.	ОПК-3 ОПК-5 ПК-4 ПК-15 ПК-16
Экономика аптечной Организации	Прогнозирование экономических показателей торгово-финансовой деятельности аптек. Методы финансово-экономического анализа. Прогнозирование объема реализации аптеки по видам и составляющим частям. Планирование валового дохода аптеки. Торговые наложения как источник прибыли. Ценовая политика аптечной организации. Государственное регулирование ценообразования. Анализ товарных запасов и источников финансирования. Издержки: общая характеристика, состав. Состав издержек, включенных в себестоимость продукции. Факторы, влияющие на прибыль. Степень риска предпринимательской деятельности.	ОПК-3 ОПК-5 ПК-15 ПК-16
Организация работы товаропроводящей системы на фармацев-	Маркетинговые каналы, продвижения фармацевтических товаров. Функции и виды каналов.	ОПК-3 ОПК-4

<p>тическом рынке</p>	<p>Фармацевтическая логистика. Товароснабжение. Функции организации оптовой торговли лекарственными средствами. Структура и организация деятельности организации оптовой торговли лекарственными средствами. Организация хранения лекарственных препаратов, особенности хранения наркотических, психотропных, ядовитых и сильнодействующих лекарственных средств, прекурсоров. Предметно-количественный учет. Порядок получения товарно-материальных ценностей аптечными организациями. Организация учета поступления товарно-материальных ценностей. Управление товарными запасами. Организация отпуска лекарственных средств по рецептам врачей. Фармацевтическая экспертиза рецептов. Определение стоимости индивидуальных лекарственных средств. Учет амбулаторной рецептуры. Рациональная организация и аттестация рабочих мест по изготовлению лекарственных препаратов и внутриаптечному контролю. Учет лабораторно-фасовочных работ. Организация работы аптечных организаций по отпуску готовых лекарственных средств без рецептов врачей и парафармацевтической продукции. Организация мероприятий по продвижению товаров на фармацевтическом рынке. Использование в аптечных организациях методов и приемов мерчандайзинга. Этика делового общения провизора и посетителя аптеки. Взаимодействие провизора и врача в рамках оказания населению фармацевтической помощи. Санитарно-просветительная работа. Основные формы лекарственного обеспечения стационарных больных. Организации работы МБА и БА. Стандартизация системы лекарственного обеспечения стационарных больных. Стандарты лечения и формуляры. Методы фармакоэкономического анализа. Учет наличных денежных средств и безналичных расчетов. Организация учета в аптеке прочего расхода товаров (выбытие), товарно-материальных ценностей и внутриаптечных операций, способствующих реализации медицинских товаров. Отчетность аптек, находящихся на балансе вышестоящей организации Учет хозяйственных средств и их источников в аптеке. Использование приема двойной записи.</p>	<p>ОПК-5 ОПК-6 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-15 ПК-16 ПК-18</p>
-----------------------	--	--

	<p>Аналитический и синтетический учет. План счетов. Составление баланса. Журнально-ордерная форма бухгалтерского учета. Анализ финансовой отчетности. Инвентаризация товарно-материальных ценностей.</p>	
<p>Управление персоналом аптечных организаций</p>	<p>Основы делопроизводства в фармацевтических организациях. Аттестация рабочих мест, охрана труда и техника безопасности фармацевтических работников и вспомогательного персонала. Кадровый менеджмент в фармацевтической системе. Развитие персонала. Кадровое делопроизводство. Научно-методические принципы подбора персонала в современных корпорациях. Корпоративная культура фармацевтической организации. Методы формирования корпоративной культуры. Деловое общение как вид коммерческих и административно-правовых отношений в аптечных организациях. Маркетинг отношений. Внутренний и внешний момент истины. Основы конфликтологии. Способы разрешения конфликтов. Лицензирование отдельных видов фармацевтической деятельности. Декларирование качества лекарственных средств. Учетная и налоговая политика аптеки Контроль в процессе управления. Риски в предпринимательской деятельности.</p>	<p>ОПК-3 ОПК-4 ОПК-6 ПК-9 ПК-15 ПК-16 ПК-20 ПК-21 ПК-22 ПК-23</p>

4. Учебно-тематический план дисциплины (в академических часах)

Наименование раздела Дисциплины	Контактная работа		Внеаудиторная (самостоятельная) работа	Итого часов	Используемые образовательные технологии, способы и методы обучения		Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	
	Всего	из них			Традиционные	Интерактивные		
		лекции						практические занятия
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фармацевтический маркетинг	32	8	24	30	62	ЛТ, ЛВ, НИРС	ПЗ, ЗС	С, Т, Пр.
Основы организации фармацевтической помощи.	13	4	9	16	29	ЛТ, ЛВ, СИ, НИРС	ПЗ, ЗС.	С, Т, Пр.
Экономика аптечной организации	27	6	21	26	53	ЛТ, ЛВ, НИРС	ПЗ, ЗС.	С, Т, Пр.
Организация работы товаропроводящей системы на фармацевтическом рынке	180	36	144	72	252	ЛТ, ЛВ, УФ, СИ, НИРС	ПЗ, ЗС, ДИ, РИ, МГ	С, КР, Т, Пр,
Управление персоналом аптечных организаций	108	18	90	36	144	ЛТ, ЛВ, СИ, НИРС	ПЗ, ЗС, ДИ, РИ, МГ, МК	С, Т, Пр,
Экзамен	-	-	-	-	36	-	-	Т, С, Пр
ИТОГО:	-	-	-	-	576	-	-	-

4.1. Используемые образовательные технологии, способы и методы обучения

ЛТ	традиционная лекция	УФ	учебный видеофильм
ЛВ	лекция-визуализация	ЗС	решение ситуационных задач
ПЗ	практическое занятие	ДИ, РИ	деловая и ролевая учебная игра
СИ	самостоятельное изучение тем, отраженных в программе, но рассмотренных в аудиторных занятиях	МГ	метод малых групп
НИРС	научно-исследовательская работа студентов (составление информационного обзора литературы по предложенной тематике, подготовка реферата, подготовка эссе, доклада, написание курсовой работы, подготовка учебных схем, таблиц)	МК	метод кейсов

4.2. Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации)

КР	проведение контрольных работ	Т	Тестирование
С	оценка по результатам собеседования (устный опрос)	Пр.	оценка освоения практических навыков (умений, владений)

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

1. Наркевич И.А., Управление и экономика фармации [Электронный ресурс] / под ред. И. А. Наркевича - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. - 928 с. - ISBN 978-5-9704-4226-5 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970442265.html>

5. Ценообразование на фармацевтическом рынке [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов фармацевт. фак. / И. М. Раздорская, Т. В. Резцова, Т. И. Урусова ; Курск. гос. мед. ун-т, каф. управления и экономики фармации. - Курск : КГМУ, 2015: http://library.kursksmu.net/cgi-bin/irbis64r_15/cgiirbis_64.exe?LNG=&I21DBN=MIXED&P21DBN=MIXED&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=1=&S21STR=CD-1753%2FP%2017-152343836

Дополнительная литература

1. Управление и экономика фармации: учеб. для студентов, обучающихся по специальности 040500 – Фармация /Под ред. В.Л. Багировой. - М.: Медицина, 2008. – 716с. - (Учеб. лит. для студентов фармацевт. вузов и фак.). Гриф УМО. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x> (имеется печатное издание).

2. Организация учета хозяйственно-финансовой деятельности аптечных организаций : учеб. пособие для студентов фармацевт. фак. очной и заочной форм обучения / Курск. гос. мед. ун-т ; сост.: В. Л. Базарный, В. О. Урусова, В. О. Ульянов. - Курск : Изд-во КГМУ, 2007. - 155 с

3. Основы экономики аптечной организации : учеб. пособие для студентов очного и заочного отделений фармацевт. фак. / В. Л. Базарный, Т. В. Резцова, В. О. Ульянов ; Курск. гос. мед. ун-т. - Курск : Изд-во КГМУ, 2007. - 126 с.

4. Корпоративная культура и ее влияние на эффективность деятельности фармацевтической организации : метод. разработка «Кейс-стади» для студентов фармацевт. фак. очн. и заоч. форм обучения / И. Г. Хмелевская, Т. И. Урусова ; Курск. гос. мед. ун-т, каф. упр. и экономики фармации. - Курск : КГМУ, 2004. - 49 с.

5. Организация процесса продаж в аптечных учреждениях. Маркетинг отношений: Учеб. пособие для студентов фармацевт. фак./Т.И. Урусова, И.Г. Хмелевская; Гос. образовател. учреждение высш. проф. образования, КГМУ, ВУНМЦ по непрерывному мед. и фармацевт. образованию, фармацевт. фак., каф. управления и экономики фармации.- Курск: КГМУ, 2004. - 55с. Электронный ресурс отсутствует.

6. Кейс-технологии в сфере фармацевтического образования. /И.М.Раздорская, Т.В. Резцова. Учебное пособие. Курск: КГМУ, – 2017. - 104 с. Режим доступа:file:/C:/Users/user/Downloads/309-17.pdf. (имеется печатное издание).

7. Методы и методики фармакоэкономических исследований : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 060108 (040500) - Фармация / Л. Б. Васькова, Н. З. Мусина. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2007. - 111 с. - Библиогр. в конце гл. - ISBN 978-5-9704-0478-2 : 120-00. Электронный ресурс отсутствует.

Периодические издания (журналы)

- «Ремедиум»
- «Российские аптеки»
- «Провизор»
- «Здравоохранение в РФ»
- «Новая аптека»
- «Фармацевтический вестник»

Электронное информационное обеспечение и профессиональные базы данных

- Официальный сайт научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU. URL: <https://elibrary.ru/>

- Официальный сайт Национальной электронной библиотеки (НЭБ). URL:
<http://нэб.рф/>
- Официальный сайт научной электронной библиотеки «КиберЛенинка». URL:
<https://cyberleninka.ru/>
- Официальный сайт { Первостольник.рф }. Фармацевтический сайт для работников аптеки: <http://www.первостольник.рф>

6. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Российская Федерация, 305041, г. Курск, ул. Ямская, д. 18, 1 этаж, лекционная аудитория №4	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (150 п. м.): специализированная мебель (учебная мебель, доска, трибуна лекторская); технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории (проектор, экран, ноутбук, микрофон, лазерная указка).	1. Пакет офисного ПО – Microsoft Win Office Pro Plus 2010 RUS OLP NL, договор № 548 от 16.08.2010 2. Операционная система — Microsoft Win Pro 7, договор № 904 от 24.12.2010 3. Антивирус – Kaspersky Endpoint Security, договор № 832 от 15.10.2018 4. Программа для организации дистанционного обучения — ISpring Suite 7.1, договор № 652 от 21.09.2015
2	Российская Федерация, 305041, г. Курск, ул. Ямская, д. 18, 3 этаж, каб. №306	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: специализированная мебель (учебная мебель, доска, шкаф офисный); технические средства обучения и демонстрационное оборудование (телевизор, ноутбук).	1. Программа для создания тестов — Adit Testdesk, договор № 444 от 22.06.2010 2. Программа для организации дистанционного обучения — ISpring Suite 7.1, договор № 652 от 21.09.2015 3. Пакет офисного ПО – Microsoft Win Office Pro Plus 2010 RUS OLP NL, договор № 548 от 16.08.2010 4. Операционная система — Microsoft Win Pro 7, договор № 904 от 24.12.2010 5. Антивирус – Kaspersky Endpoint Security, договор № 832 от 15.10.2018
3	Российская Федерация, 305041, г. Курск, ул. Ямская, д. 18, 3 этаж, каб. №309	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: специализированная мебель (учебная мебель, доска); технические средства обучения и демонстрационное оборудование (персональные компьютеры).	1. Программа для создания тестов — Adit Testdesk, договор № 444 от 22.06.2010 2. Программа для организации дистанционного обучения — ISpring Suite 7.1, договор № 652 от 21.09.2015 3. Пакет офисного ПО – Microsoft Win Office Pro Plus 2010 RUS OLP NL, договор № 548 от 16.08.2010 4. Операционная система — Microsoft Win Pro 7, договор № 904 от 24.12.2010 5. Антивирус – Kaspersky Endpoint Security, договор № 832 от 15.10.2018
4	Российская Федерация, 305041, г. Курск, ул. Ямская, д. 18, 7 этаж, каб. №716	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и про-	1. Программа для создания тестов — Adit Testdesk, договор № 444 от 22.06.2010 2. Программа для организации дистанционного обучения — ISpring Suite 7.1, договор № 652 от

		<p>межуточной аттестации: специализированная мебель (учебная мебель, доска); технические средства обучения и демонстрационное оборудование (ноутбук); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации (медицинские шкафы с инструментами и лекарственными препаратами, стенды с медицинскими инструментами).</p>	<p>21.09.2015 3. Пакет офисного ПО – Microsoft Win Office Pro Plus 2010 RUS OLP NL, договор № 548 от 16.08.2010 4. Операционная система — Microsoft Win Pro 7, договор № 904 от 24.12.2010 5. Антивирус – Kaspersky Endpoint Security, договор № 832 от 15.10.2018</p>
--	--	---	---

7. Оценочные средства

Примерная тематика курсовых работ, докладов, рефератов, бесед и т.п.

1. Репутация и имидж руководителя аптечной организации.
2. Особенности бухгалтерского учета и отчетности в современной аптечной организации.
3. Особенности работы аптечных сетей.
4. Изучение основных этапов продаж аптечных товаров.
5. Современные способы стимулирования сбыта товаров аптечного ассортимента в фармацевтических организациях.
6. Современный персонал - технологии в системе фармацевтической помощи.
7. Современное состояние и динамика развития рынка обращения лекарственных средств.
9. Конфликты и пути их разрешения в аптечной организации.
10. Изучение основных этапов продаж товаров аптечного ассортимента.
11. Деловое общение в фармацевтическом бизнесе.
12. Сегментирование и позиционирование на рынке фармацевтических товаров.
13. Государственное регулирование и особенности ценообразования на фармацевтическом рынке.
14. Основные концепции управления персоналом аптечных организаций.
15. Стандарты обслуживания в работе провизора-первостольника.
16. Кредитование деятельности фармацевтических организаций.
17. Лицензирование как механизм контроля в сфере фармацевтической деятельности.
18. Основные и дополнительные фармацевтические услуги в аптечной организации.
19. Дополнительное льготное обеспечение граждан лекарственными препаратами.
20. Сравнительный анализ форм медицинского страхования в России и за рубежом.
21. Современные аспекты мерчандайзинга в аптечной организации.
22. Проблемы лекарственного обеспечения наркотическими лекарственными средствами амбулаторных больных.
23. Роль нелекарственного ассортимента в работе аптечной организации.
24. Значение анализа финансовых результатов деятельности аптеки в работе руководителя.
25. Анализ источников и распределения прибыли аптечной организации.
26. Сравнительный анализ обязательного и добровольного медицинского страхования в России.
27. Сравнительный анализ режимов налогообложения в аптечных организациях.
28. Состав трудовых ресурсов и особенности труда в аптечной организации.
29. Анализ финансового состояния аптечной организации.
30. Общие понятия и регламентирование делопроизводства в аптечных организациях.
31. Анализ роли провизора в продвижении фармацевтической продукции.
32. Виды ответственности за нарушения при осуществлении фармацевтической деятельности.
33. Значение и процедура декларирования лекарственных средств.

34. Роль логистики в товарном обеспечении аптечных организаций.
35. Принципы и нормы международного права в сфере оборота лекарственных средств.
36. Применение современных информационных технологий в работе аптечных организаций.
37. Формирование желаемого имиджа аптечной организации.
38. Типы покупателей в торговом зале аптеки и методы работы с ними.
39. Особенности, значение и правовая основа использования рекламы в системе продвижения фармацевтического товара.
40. Современные технологии управления товарными запасами в аптечной организации.

Вопросы для устной части экзамена

1. Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан. Характеристика понятия «охрана здоровья граждан». Основные принципы охраны здоровья граждан. Государственная, муниципальная и частная системы здравоохранения. Роль каждой системы в охране здоровья населения РФ. Концепция фармацевтической помощи.
2. Государственный контроль отношений, возникающих при обращении лекарственных средств (порядок ввоза лекарственных средств на территорию РФ, государственная регистрация лекарственных препаратов, виды контроля качества, случаи проведения испытаний качества лекарственных средств Центрами контроля качества).
3. Декларирование соответствия лекарственных средств в РФ (отличия декларирования соответствия лекарственных средств и сертификации, процедура декларирования, схемы проведения декларирования, порядок регистрации декларации соответствия лекарственных средств).
4. Лицензирование фармацевтической деятельности как элемент отношений, возникающих при обращении лекарственных средств (определение, цели, основные понятия, случаи проведения лицензирования).
5. Порядок проведения лицензирования в сферах оптовой, розничной торговли и производства лекарственных средств. Лицензионный контроль.
6. Государственная политика в области оборота наркотических, психотропных веществ и прекурсоров. Государственное регулирование обращения наркотических средств и психотропных веществ в оптовом и розничном звене фармацевтического рынка.
7. Порядок открытия аптеки. Организационно-правовые формы аптечных организаций. Учредительные документы. Уставный капитал. Комплектование штата. Требования к месту расположения.
8. Аптечные организации. Их характеристика. Задачи и функции. Виды деятельности. Аптеки производственного и не производственного типа. Их различия (помещения, организационная структура, штаты, оснащение и оборудование).
9. Аптечные пункты, аптечные киоски их значение для организации лекарственного обеспечения населения. Помещения, оборудование и оснащение, штаты, ассортимент медицинских товаров, учет и отчетность.
10. Маркетинговые каналы фармацевтических товаров. Законодательная основа взаимодействия участников канала (договор поставки, купли-продажи, лицензирование, декларирование). Оптовая торговля. Функции, выполняемые оптовой торговлей. Посредники.

11. Розничные аптечные организации, реализующие лекарственные средства без рецептов врачей. Их характеристика. Методы продаж. Методы и приемы мерчандайзинга.
12. Комплектование штата аптек. Порядок приема и увольнения сотрудников аптеки. Материальная ответственность.
13. Характеристика разных исторических периодов становления системы подбора кадров. Порядок найма сотрудников аптечной организации. Современные методы отбора кадров. Подбор кадров с учетом структуры коллектива.
14. Определение и характеристики рабочего места. Требования к рабочему месту. Виды деятельности персонала аптечных организаций. Оснащение и взаимосвязь рабочих мест для каждого вида деятельности.
15. Мероприятия, осуществляемые аптеками с целью предупреждения отпуска недоброкачественных лекарственных средств. Организация рабочего места провизора по внутриаптечному контролю. Виды внутриаптечного контроля.
16. Санитарные требования при изготовлении лекарственных форм:
 - а) не требующих асептических условий;
 - б) в асептических условиях.Особые требования к изготовлению и контролю качества растворов для инъекций. Правила оформления лекарственных препаратов, изготавливаемых в аптеках.
17. Изготовление лекарственных препаратов в условиях аптечного производства. Организация изготовления и внутриаптечного контроля качества лекарств в аптеке (организация рабочих мест, требования к специалистам, характеристика производственных помещений, законодательная база).
18. Организация хранения в аптеке товарно-материальных ценностей. Материальная ответственность сотрудников аптеки за вверенные ценности. Порядок возмещения недостач при различных видах материальной ответственности.
19. Санитарный режим в аптеках. Санитарные требования к помещениям и оборудованию и их санитарное содержание. Санитарно-гигиенические требования к персоналу аптек.
20. Санитарные требования к помещениям и оборудованию асептического блока. Санитарные требования при изготовлении лекарственных форм в асептических условиях. Подготовка персонала к работе в асептическом блоке и правила поведения.
21. Общие правила выписывания рецептов амбулаторным больным. Рецепт, его функции. Формы рецептурных бланков, их назначение. Сроки действия рецептов. Нормы отпуска лекарственных средств по одному рецепту. Случаи завышения норм отпуска.
22. Социальная ответственность провизора при работе с наркотическими лекарственными средствами. Порядок их получения от организации оптовой торговли лекарственными средствами, организация хранения в аптечных организациях. Предметно-количественный учет и правила отпуска из аптеки.
23. Социальная ответственность провизора при работе с прекурсорами. Порядок их получения от организации оптовой торговли лекарственными средствами. Организация хранения в аптечной организации. Предметно-количественный учет и правила отпуска из аптечной организации.
24. Социальная ответственность провизора при работе с ядовитыми и сильнодействующими лекарственными средствами. Порядок их получения от организации оптовой торговли лекарственными средствами, организация хранения в аптечной организации. Предметно-количественный учет и правила отпуска их из аптечной организации.

25. Группы лекарственных средств, стоящие на предметно-количественном учете в аптеке. Правила их выписывания и отпуска из аптечной организации. Документальное оформление предметно-количественного учета. Порядок и сроки проведения инвентаризации лекарственных средств, стоящих на предметно-количественном учете.

26. Социальные гарантии государства при оказании лекарственной помощи населению. Программа обеспечения необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС). Порядок их выписывания и отпуска из аптечной организации.

27. Формы рецептурных бланков, их назначение. Порядок проведения фармацевтической экспертизы рецептов и их таксировки. Формы регистрации рецептурных бланков в аптечной организации. Учет выручки аптечной организации, полученной за счет реализации лекарственных препаратов по рецептам.

28. Понятие «рабочее место». Организация и планирование рабочих мест, и их связи. Организация рабочих мест сотрудников аптеки, выполняющих торговую функцию. Учетные документы, заполняемые на рабочих местах. Приказы, регламентирующие деятельность этих сотрудников.

29. Варианты лекарственного обеспечения стационарных больных. Порядок отпуска товарно-материальных ценностей в отделения медицинской организации. Особенности отпуска и организация хранения наркотических средств и психотропных веществ в отделения медицинской организации и порядок их предметно-количественного учета.

30. Общие требования к помещениям для хранения лекарственных средств и организации их хранения. Требования к помещениям для хранения огнеопасных и взрывоопасных лекарственных средств и организации их хранения.

31. Функции оптового звена маркетингового канала. Организация работы организации оптовой торговли лекарственными средствами по снабжению аптечных организаций товарами, ее функции и задачи. Организация работы приемного отдела, отделов хранения, экспедиции. Технология товароснабжения розничных аптечных организаций.

32. Маркетинговые каналы. Состав канала и его функции. Критерии оценки маркетингового канала (глубина, ширина). Виды маркетинговых каналов.

33. Характеристика понятия «маркетинг отношений». Основные принципы и преимущества концепции маркетинга отношений.

Понятие «момент истины». Построение долгосрочных отношений с клиентами, в ситуации продажи товаров и услуг.

34. Характеристика понятия «деловые отношения». Структура, функции и назначение делового общения. Этические аспекты делового общения. Носители и основные виды деловых отношений. Характеристика общения с позиции психологии.

35. Цель современного фармацевтического обслуживания стационарных больных. Права пациента. Варианты лекарственного обслуживания стационарных больных. Организация работы больничной и межбольничной аптечных организаций. Организация работы больничной аптеки (госбюджетной). Особенности учета товарно-материальных ценностей.

36. Понятие «документ» и его основные функции. Методы документирования. Унификация и стандартизация документов. Кадровое делопроизводство в аптечной организации.

37. Повышение трудового потенциала работников для решения задач в области функционирования и развития организации. Снижение текучести кадров. Адаптация специалистов. Планирование карьеры.

38. Понятие и сущность корпоративной культуры. Уровни корпоративной культуры. Функции корпоративной культуры. Виды корпоративной культуры. Структура корпоративной культуры.

39. Роль руководителя аптечной организации в становлении и формировании корпоративной культуры. Характеристика структурных составляющих культуры организации. Философия организации. Целеполагание и определение миссии. Ценностные ориентации.

40. Определение понятия «аптечная организация». Концепция фармацевтической помощи. Функции аптечной организации. Выбор месторасположения вновь открываемой аптечной организации. Требования к организационной структуре.

41. Предпринимательские риски. Определение, функции, свойства. Классификация предпринимательских рисков. Методы управления рисками.

42. Определение понятия «конфликт». Функции и классификации конфликтов. Причины возникновения. Управление конфликтной ситуацией.

43. Определение понятия «фармакоэкономика». Методы фармакоэкономических исследований. Роль фармакоэкономики для системы здравоохранения.

44. Потребители результатов фармакоэкономических исследований. Этапы и схемы проведения фармакоэкономических исследований.

45. Структура затрат, используемых в фармакоэкономических исследованиях методы фармакоэкономических исследований.

46. Методы фармакоэкономических исследований: «анализ стоимости лечения», его характеристика (данные для анализа, расчеты, достоинства и недостатки).

47. Методы фармакоэкономических исследований: «затраты-эффективность», его характеристика (достоинства, недостатки, показатели эффективности, «дерево решений»).

48. Методы фармакоэкономических исследований: «анализ минимизации затрат» - его цель, расчет, достоинства, недостатки.

49. Стандарты лечения. Формуляры лекарственных средств. Стандартизация системы рационального использования лекарственных средств.

50. Определение понятия «лекарственный бюджет». Тендер. Закупка лекарственных средств через торги, аукцион. Порядок их проведения.

51. Значение хозяйственного учета в деятельности предприятия. Виды учета. Характеристики этапов бухгалтерского учета. Первичные учетные документы, их функции. Правила проверки документов и исправления в них ошибок.

52. Значение этапа первичного наблюдения для бухгалтерского учета. Первичные и сводные документы. Назначение и функции первичного документа, его основные реквизиты. Бухгалтерская обработка первичных документов.

53. Структура хозяйственных средств аптечной организации. Источники образования основных средств. Учет основных средств. Амортизация.

54. Структура хозяйственных средств аптечной организации. Понятие «Нематериальные активы». Характеристика отдельных объектов нематериальных активов, единица их бухгалтерского учета. Порядок получения и списания нематериальных активов.

55. Хозяйственные операции, увеличивающие товарные запасы. Порядок их отражения в бухгалтерских документах. Учет лабораторно-фармацевтических работ.

56. Прочий расход товаров. Виды и отражение в отчете. Влияние прочего расхода товарно-материальных ценностей на экономические показатели аптечной организации и итоги финансово-хозяйственной деятельности.

57. Организация закупочной работы и порядок получения товаров аптекой. Показатели торгово-финансовой деятельности, связанные с получением и хранением товарно-материальных ценностей, влияние их на прибыль и издержки обращения.

58. Управленческий и бухгалтерский учет. Отличия бухгалтерского учета от управленческого. Роль каждого вида учета в деятельности аптечных организаций.

59. Учетная политика аптечной организации. Факторы, формирующие учетную политику. Допущения, используемые при ее формировании. Требования к оформлению учетной политики.

60. Предмет бухгалтерского учета, его объекты. Классификация хозяйственных средств и источников их формирования. Методы бухгалтерского учета.

61. Предмет и задачи учета труда и заработной платы. Формы и системы оплаты труда в аптечных организациях. Виды удержаний, производимые аптекой из фонда оплаты труда и фактической заработной платы каждого сотрудника.

62. Формы оплаты труда аптечных работников. Виды заработной платы. Начисление заработной платы. Документальное оформление расчетов с работниками аптеки по труду и заработной плате.

63. Штаты аптеки. Штатное расписание. Учет численности персонала и рабочего времени. Расчеты по оплате труда с персоналом.

64. Определение понятия «рабочее время». Режим рабочего времени. Учет рабочего времени. Государственные гарантии по оплате труда. Средняя заработная плата для расчета суммы отпускных и оплаты больничного листа.

65. Организация учета тары в аптечной организации (виды тары, особенности учета каждого вида). Роль тары в хозяйственной деятельности аптечной организации.

66. Организация учета материально-производственных запасов в аптеке на примере ЛРС, вспомогательных материалов Их место в хозяйственной деятельности аптечной организации.

67. Учет денежных средств. Организация наличных расчетов в аптечных организациях. Ведение кассовых операций. Расчеты наличными с юридическими лицами.

68. Организация наличных расчетов в аптечных организациях. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники. Учет приходных и расходных кассовых операций.

69. Операционная (валовая) и балансовая прибыль. Учет хозяйственных операций, уменьшающих или увеличивающих операционную прибыль аптеки. Распределение прибыли аптеки.

70. Инвентаризация товарно-материальных ценностей. Задачи, сроки и условия проведения. Порядок проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.

71. Баланс. Требования к балансу. Строение баланса. Экономическая интерпретация актива и пассива баланса. Влияние хозяйственных операций на баланс. Типы изменений в балансе.

72. Синтетический и аналитический учет. Синтетические и аналитические счета. План счетов и инструкция по его применению.

73. Строение бухгалтерского счета. Классификация бухгалтерских счетов: по отношению к балансу, по экономическому содержанию, по структуре и назначению. Субсчета бухгалтерского учета. Корреспонденция счетов. Метод двойной записи.

74. Формы бухгалтерского учета. Журнально-ордерная форма бухгалтерского учета. Подведение итогов финансово-хозяйственной деятельности аптечных организаций при журнально-ордерной форме.

75. Финансовый анализ бухгалтерской отчетности, его значение в принятии управленческих решений. Методы финансового анализа. Роль определения оценки ликвидности аптечной организации.
76. Платежи в бюджет. Налогообложение и его функции. Принципы налогообложения. Общая характеристика прямых и косвенных налогов.
77. Характеристика режимов налогообложения, используемых в аптечных организациях. Минимизация налогообложения.
78. Принципы банковского кредитования. Виды кредитов. Их характеристика. Характер взаимоотношений банк - аптека.
79. Правила ведения предметно-количественного учета лекарственных препаратов для медицинского применения в зависимости от списка.
80. Характеристика безналичных расчетов. Принципы безналичных расчетов. Характеристика разных форм безналичных платежей.
81. Характеристика товарооборота аптеки. Организация учета каждого вида товарооборота. Учет безналичных расчетов в аптеке с покупателями.
82. Подведение итогов инвентаризации товарно-материальных ценностей. Расчет естественной убыли. Порядок возмещения недостачи товарно-материальных ценностей при разных видах материальной ответственности.
83. Государственный контроль предпринимательской деятельности. Роль надзорных органов в предпринимательской деятельности. Аудит.
84. Отчетность аптек. Требования, предъявляемые к отчетности. Виды и порядок представления отчетности.
85. Логистика. Объект логистики и ее функции. Логистические звенья и системы. Характеристика некоторых видов логистики.
86. Электронные деньги. Преимущества и недостатки. Виды, свойства и классификация электронных денег. Платежные системы.
87. Материально-производственные запасы, их структура. Задачи учета. Учет инвентаря и хозяйственных принадлежностей.
88. Организация оплаты труда на аптечном предприятии. Формы и системы оплаты труда. Доплаты и надбавки. Премирование аптечных работников.
89. Основные плановые показатели торгово-финансовой деятельности аптек. Их характеристика. Взаимосвязь между различными показателями. Влияние их на прибыль аптечной организации.
90. Ценообразование в условиях деятельности аптеки. Факторы, влияющие на ценообразование. Цели ценообразования. Торговая наценка. Определение стоимости индивидуально приготовленных лекарственных средств.
91. Ценовая политика в маркетинге. Основные задачи ценообразования, их характеристики. Чувствительность покупателей к размеру цены. Типы покупателей.
92. Нормируемые оборотные средства. Роль товарных запасов в хозяйственной деятельности аптек. Отражение в учетных регистрах. Анализ и методы их планирования. Влияние товарных запасов на прибыль аптеки.
93. Характеристика издержек обращения и их структура. Факторы, влияющие на величину издержек обращения. Классификация издержек обращения. Их взаимосвязь с другими показателями деятельности аптеки.

94. Общая характеристика издержек обращения. Методы анализа и планирование отдельных статей, общей суммы и уровня издержек обращения аптечной организации. Взаимосвязь между уровнем торгового наложения, издержками обращения и прибылью.
95. Формула материального баланса как инструмент планирования. Характеристика показателей, составляющих формулу. Планирование поступления товаров.
96. Методы и приемы экономического анализа. Факторы, влияющие на плановые показатели торгово-финансовой деятельности аптек.
97. Роль товарооборота в системе показателей развития аптечного предприятия. Характеристика основных видов и форм товарооборота. Планирование и анализ основных видов товарооборота. Задачи управления товарооборотом.
98. Подведение итогов торгово-финансовой деятельности аптек. Показатели, характеризующие результат торгово-финансовой деятельности аптечной организации. Их характеристика, анализ и методы планирования.
99. Спрос на товары аптечного ассортимента. Влияние ценовых и неценовых факторов на спрос и объем спроса. Закон спроса. Индивидуальный и рыночный спрос на лекарственные препараты.
100. Взаимодействие спроса и предложения на фармацевтические товары. Рыночное равновесие и равновесная цена. Действия производителей и фармацевтических организаций в этой ситуации.
101. Предложение товара на фармацевтическом рынке. Влияние ценовых и неценовых факторов на предложение и объем предложения. Закон предложения.
102. Основные направления сегментации. Методы сегментирования рынка по группам потребителей: географический, демографический, психографический и поведенческий. Система ВАЛС.
103. Ценообразование. Цели ценовой политики и ее роль в маркетинге. Связь цены и сегмента рынка. Виды цен на товары аптечного ассортимента. Выбор ценовой стратегии в зависимости от стадии жизненного цикла лекарственного средства.
104. Определение круга потенциальных потребителей фармацевтических товаров и услуг с помощью сегментации рынка. Сегмент рынка. Критерии выбора сегмента.
105. Виды эластичности спроса. Эластичность спроса по цене, доходу потребителей, перекрестная эластичность. Количественное выражение эластичности спроса и его значение в формировании ценовой политики аптечного учреждения.
106. Товарная политика аптеки. Стадии жизненного цикла товаров.
107. Позиционирование товара. Стратегии охвата рынка: недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг.
108. Мерчандайзинг как маркетинговая стратегия, способствующая повышению конкурентоспособности аптечной организации. Цели, принципы, основные задачи.
109. Комплекс маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, публицити и связь с общественностью, личные продажи, прямой или интерактивный маркетинг.
110. Основные типы запасов. Решения в управлении запасами. Виды спроса на запасы.
111. Система управления запасами с независимым спросом. Система фиксированного количества и система фиксированного времени.

112. Анализ потребительских предпочтений с применением техники кривых безразличия. Техника определения оптимального потребительского выбора (определение точки равновесия потребителя с применением карты безразличия и бюджетной линии).
113. Задачи ценовой политики. Структура оптовой и розничной цены на ГЛС. Виды цен на новые товары и товары, реализуемые продолжительное время из аптечной организации.
114. Особенности рекламы как средства продвижения товара. Виды рекламы, их характеристика. Взаимосвязь видов рекламы с жизненным циклом товара. Критерии для выбора средства распространения рекламного сообщения.
115. Организация в аптеке процесса обслуживания посетителей (организация отделов, оформление торгового зала, витринных экспозиций, информация для посетителей аптек).
116. Организация санитарно-просветительной работы. Основные направления санитарного просвещения. Методы, формы и средства проведения санитарно-просветительной работы.
117. Цель санитарно-просветительной работы. Роль профилактики в здравоохранении. Формирование здорового образа жизни.
118. Организация аптечными организациями информационной работы о лекарственных средствах среди сотрудников медицинских организаций.
119. Роль элементов технической эстетики в оформлении торговых залов. Витринные экспозиции. Виды витрин. Правила оформления витринных экспозиций. Планограммы.
120. Планирование торгового пространства аптечной организации. Зонирование пространства торгового зала.
121. Влияние ВТЛ – мероприятий на стимулирование продаж товаров и услуг.
122. АТЛ и ВТЛ – коммуникации, как средство влияния на выбор потребителя в местах продаж.
123. Маркетинг в здравоохранении. Виды предпринимательской активности (5Р, 7Р, 8Р).
124. Модель жизненного цикла товара (ЖЦТ) как концептуальная база. Идеальный профиль ЖЦТ. Особенности ЖЦТ в фармации.
125. Организация доведения ЛС до конечного потребителя (формы продаж). Информирование населения о лекарственных средствах
126. Цель и элементы маркетинговых коммуникаций. Планирование маркетинговых коммуникаций. Цели и стратегии продвижения.
127. Основные понятия и особенности этики. Деловая этика, ее структура и типы. Концепция этического общения провизора с пациентом.
128. Профессиональная этика и ее основные принципы. Фармацевтическая этика и деонтология.
129. Качества провизора, необходимые для психотерапевтического воздействия на больного. Формы контактов провизора с больным.
130. Соотношение профессиональной фармацевтической и врачебной этики. Причины нарушения этических норм поведения фармацевтическими работниками.
131. Фармацевтическая этика и деонтология. Типы отношения больных к болезни, лечению и к лекарству.

132. Этика делового общения в различные исторические периоды. Ключевые понятия этики делового общения.

Банк профессионально-ориентированных ситуационных задач для экзамена

Задача 1. Два выпускника КГМУ изучили вакансии в аптечных организациях г. Курска и пришли к выводу, что реализовать свои профессиональные и предпринимательские способности они смогут, открыв свою аптечную организацию, которая будет снабжать население и медицинские организации лекарственными препаратами по рецептам и без рецептов. В связи с этим перед ними встали следующие проблемы:

1. Организационно-правовые формы аптечных организаций. Учредительные документы.
2. Уставный капитал
3. Требования к месту расположения
4. Требования к помещению и оборудованию
5. Организационная структура

Задача 2. Два выпускника КГМУ изучили вакансии в аптечных организациях г. Курска и пришли к выводу, что реализовать свои профессиональные и предпринимательские способности они смогут, открыв свою аптечную организацию, которая будет снабжать население и медицинские организации лекарственными препаратами по рецептам и без рецептов. После прохождения государственной регистрации перед ними встала задача комплектования штата, способного конкурировать с уже действующими на этом сегменте рынка аптечными организациями. Для этого им необходимо провести следующие мероприятия:

1. Провести отбор и подбор кадров, с использованием современных методов.
2. Определить структуру коллектива
3. Составить штатное расписание
4. Оформить прием на работу отобранных сотрудников.
5. Учет численности персонала и рабочего времени. Расчеты по оплате труда с персоналом

Задача 3. Аптечная сеть «Таблетка здоровья» приобрела сеть аптек у владельца, который решил расширять другое направление своего бизнеса. Всё казалось идеально для нового собственника, так как раньше купленная сеть работала бесперебойно, и не должно было возникнуть никаких проблем. На практике всё оказалось совершенно иначе.

Новый владелец сообщил сотрудникам приобретенной аптечной сети о том, что они теперь будут работать в одном из лидеров регионального фармацевтического рынка, пообещал стабильные зарплаты, карьерный рост и актуальные мотивационные программы. Но всё равно столкнулся с серьезным недоверием со стороны сотрудников. В результате из 250 провизоров и фармацевтов за 2 недели ушли около 100.

Для стабилизации ситуации понадобилось порядка трех месяцев. Причина подобной ситуации оказалась в резких переменах корпоративной культуры. Как можно было избежать данной ситуации? Прежде чем сформулировать пути решения проблемы ответьте на следующие вопросы:

1. Понятие и сущность корпоративной культуры
2. Уровни корпоративной культуры.
3. Функции корпоративной культуры
4. Виды корпоративной культуры

5. Структура корпоративной культуры

Задача 4. Генеральный директор аптечной сети «Таблетка здоровья» при формировании корпоративных ценностей команде, которую он собрал для решения этой задачи, указал, что необходимо уделить внимание отношению к посетителям. Важна искренняя любовь к ним. Лишь в таком случае посетитель сможет, действительно хорошо относиться к организации и будет регулярно обращаться за её услугами. В организациях на рынке услуг должна быть атмосфера творчества, взаимоуважения и инициативы. Для поддержания такого состояния дел необходимы постулаты, в которых будут фиксироваться ценности организации. Во время приема новых работников нужно убедиться, будут ли они разделять подобные ценности.

Сформулируйте постулат, который можно предложить сотрудникам аптечной сети, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Роль руководителя аптечной организации в становлении и формировании корпоративной культуры
2. Характеристика структурных составляющих культуры организации.
3. Философия организации.
4. Целеполагание и определение миссии.
5. Ценностные ориентации.

Задача 5. Аптечная организация, имеющая лицензию на фармацевтическую деятельность (реализация готовых лекарственных препаратов по рецептам) заключила договор с медицинской организацией на информационное обслуживание врачей по фармако-терапевтическим и другим свойствам лекарственных препаратов. Кроме того врачи выразили желание выписывать экстермпоральные рецепты для тех больных, которым это необходимо. Перед руководством аптечной организации встала необходимость открытия рецептурно-производственного отдела (РПО). Перечислите основные мероприятия, которые необходимо провести, чтобы РПО смог начать работать. С этой целью предварительно ответьте на следующие вопросы:

1. Цель деятельности и функции, выполняемые аптечными организациями
2. Организационная структура аптечной организации.
3. Помещения, оборудования РПО
4. Перечень рабочих мест и их взаимосвязь, штаты РПО.
5. Приказы, регламентирующие деятельность РПО.

Задача 6. Поскольку в четвертом квартале аптечная сеть «Таблетка здоровья» не выполнила план товарооборота, директор сети решила провести анализ деятельности каждой аптечной организации сети с целью нахождения слабых мест в их работе.

Результаты анализа показали, что фактически не выполнила план только одна аптечная организация. Посетив ее, генеральный директор обнаружила в торговом зале одного посетителя изучающего витрины и провизора, которая читала книжку, не обращая на него внимание. Как Вы думаете, как на данную ситуацию должен отреагировать генеральный директор сети? Прежде чем решить данную проблему ответьте на следующие вопросы:

1. Определение понятия «продажа». Стили продаж.
2. Этапы продаж и поведение сотрудника на каждом этапе.
3. Модель маркетинговых стимулов и ответной реакции покупателя. Ее описание

Задача 7. Директор одной из аптечных организаций аптечной сети «Таблетка здоровья» была лишена премии по итогам квартала за невыполнение распоряжения генераль-

ного директора сети. В своей объяснительной записке она указала, что не выполнила распоряжение, так как его не получала. Генеральный директор принял решение проверить состояние делопроизводства в аптечных организациях сети. Предложите план проверки состояния делопроизводства в организации, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Виды документов, их классификация.
2. Регистрация документов. Систематизация документов.
3. Номенклатура дел.
4. Документы, оформляемые при приеме на работу и увольнении. Оформление документации об отпусках, командировках, поощрениях. Особенности их хранения.

Задача 8. Аптечная организация имеет лицензию на изготовление стерильных лекарственных форм. В асептическом блоке произошла следующая ситуация: во время выгрузки стерильных растворов из автоклава оказалось, что 10 из 15 флаконов треснули. По результатам анализа данной ситуации директор аптечной организации решил провести дополнительное занятие по охране труда и технике безопасности.

Какими теоретическими знаниями должен обладать директор аптечной организации по данному направлению деятельности?

Прежде чем ответить на данный вопрос, ответьте на следующие вопросы:

1. Организация работы с персоналом по охране труда
2. Виды инструктажа по технике безопасности и их документальное оформление.
3. Организация условий труда аптечных работников.
4. Вредные и опасные факторы труда, защита от них.

Задача 9. Первостольник продала последнюю упаковку товара из минимального ассортимента. Заведующая аптечной организацией очень возмутилась этим поступком и пригрозила штрафом. Однако первостольник сказала, что ее задача обслужить посетителя, а заведующая должна управлять товарными запасами с целью бесперебойной работы аптечной организации.

Решите данную дилемму, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Сущность и содержание закупочной деятельности аптечной организации.
2. Система хозяйственных связей.
3. Порядок приемки товаров аптечной организацией и ее документальное оформление
4. Формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости.
5. Виды товарных запасов необходимых аптечной организации для бесперебойного снабжения потребителей.

Задача 10. В ходе проверки одной из аптечных организаций аптечной сети «Таблетка здоровья» генеральный директор указал на то, что в торговом зале много места отведено стенду, посвященному санитарно-гигиеническому просвещению населения. Он предложил заведующий аптечной организацией обосновать необходимость этого стенда.

Как бы Вы сформулировали обоснование, которое должен представить заведующий? Прежде чем предложить обоснование, ответьте на следующие вопросы:

1. Организация санитарно-просветительной работы. Основные направления санитарного просвещения.
2. Методы, формы и средства проведения санитарно-просветительной работы.
3. Цель санитарно-просветительной работы.
4. Роль профилактики в здравоохранении.

5. Формирование здорового образа жизни.

Задача 11. В ходе проверки организации хранения лекарственных средств в прикрепленной на снабжение к аптечной организации медицинской организации, было установлено следующее:

- Сибазон раствор для инъекций 0,5% хранился в холодильнике, стоящем рядом с постом дежурной медицинской сестры;

- настойка корневищ с корнями валерианы, настойка травы пустырника по 25 мл хранилась на полке деревянного шкафа вместе с таблетками корневища с корнями валерианы.

В чем суть выявленных отклонений от нормативных актов и как должно быть организовано хранение перечисленных лекарственных препаратов согласно действующему законодательству? Прежде чем решить поставленную задачу, ответьте на следующие вопросы:

1. Характеристика понятий «Хранение товаров», «Режим хранения», «Условия хранения», «Сохраняемость».

2. Организация хранения товарно-материальных ценностей в оптовом звене системы товародвижения лекарственных средств.

3. Организация хранения товарно-материальных ценностей в розничном звене системы товародвижения лекарственных средств.

4. Особенности хранения наркотических средств и психотропных веществ, сильнодействующих и ядовитых лекарственных средств.

Задача 12. Инвалид Вов обратился в аптечную организацию с рецептом формы №148–1/у–04(л) и попросил, чтобы ему исправили выписанный врачом лекарственный препарат на другой, который часто рекламируют по телевизору. Провизор ответила, что она не имеет права на такие действия, так как это противоречит действующему законодательству. Инвалид обиделся, написал жалобу, в которой указал, что больше в эту аптечную организацию не придет.

Как Вы считаете, допустила ли провизор какие-нибудь ошибки в процессе обслуживания инвалида Вов. Прежде чем решить поставленную задачу, ответьте на следующие вопросы:

1. Функции программы обеспечения необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС).

2. Группы населения, имеющие право на льготное лекарственное обеспечение.

3. Порядок выписывания рецептов для льготного лекарственного обеспечения и порядок отпуска по ним лекарственных препаратов из аптечной организации.

Задача 13. К провизору обратился посетитель с просьбой отпустить ему лекарственный препарат Сумамед. Он объяснил, что дома у него больная жена, которой помогает только сумамед, однако ей некогда посетить врача, а на дом они его вызвать не могут, так как у жены нет температуры. Вся надежда только на провизора. После того, как провизор отпустила сумамед, был составлен акт и ее привлекли к административной ответственности, так как это была проверка прокуратуры правильности отпуска лекарственных препаратов из аптечной организации.

Прежде, чем сформулировать проблему, которая возникла в результате действия провизора, ответьте на следующие вопросы:

1. Порядок отпуска лекарственных средств из аптечной организации.

2. Формы рецептурных бланков, их назначение.

3. Порядок проведения фармацевтической экспертизы рецептов и их таксировки.
4. Формы регистрации рецептурных бланков в аптечной организации.
5. Учет выручки аптечной организации, полученной за счет реализации лекарственных препаратов по рецептам.

Задача 14. Два выпускника КГМУ изучили вакансии в аптечных организациях г. Курска и пришли к выводу, что реализовать свои профессиональные и предпринимательские способности они смогут, открыв свою аптечную организацию, которая будет снабжать население и медицинские организации лекарственными препаратами по рецептам и без рецептов.

Между ними возникли разногласия, когда встала задача создания рабочих мест. «Рабочее место первостольника – это стол, стул и прилавок. Зачем составлять какие-то карты рабочих мест»- утверждал один из них. Какие доводы должен привести второй, чтобы переубедить своего партнера по бизнесу.

Сформулируй свою позицию в данной ситуации, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Характеристика понятия «рабочее место». Виды рабочих мест.
2. Мероприятия, проводимые для организации и обслуживанию рабочего места.
3. Требования к рабочему месту.
4. Перечень рабочих мест производственной аптечной организации

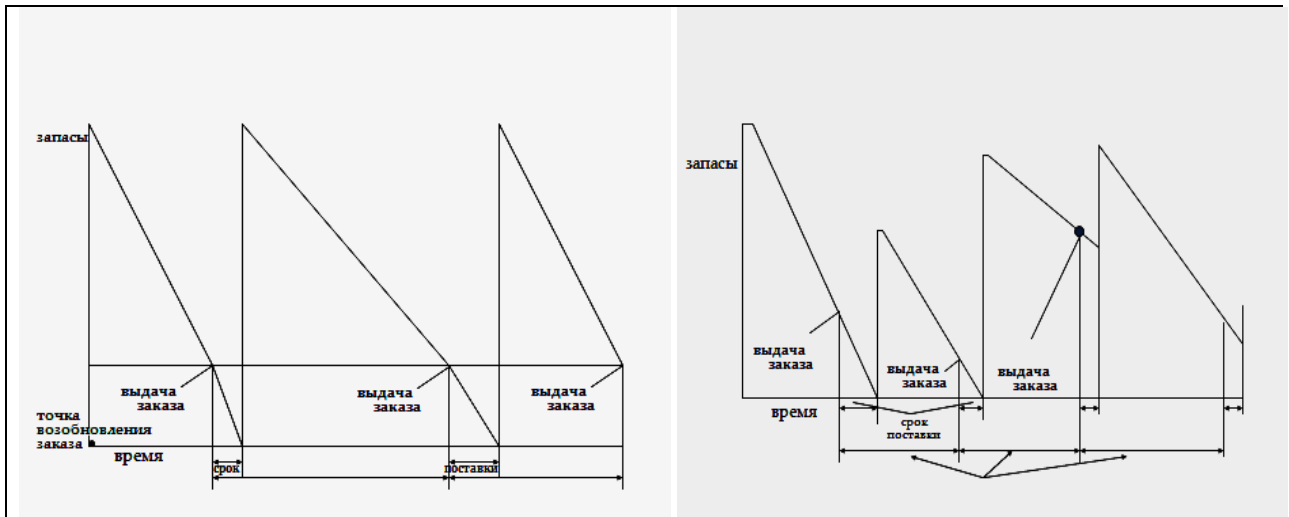
Задача 15. При проверке внутренней документации заведующая аптечной организацией обнаружила, что из отдела запасов в отдел безрецептурного отпуска было отпущено пять упаковок Рулида по 150 мг № 10. По результатам проверки провизор–технолог, отпустившая товар и принявшая его заведующая отделом безрецептурного отпуска были привлечены к дисциплинарной ответственности (лишены премии). Обжалуйте действия заведующей аптечной организацией, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Аптечные организации. Номенклатура. Задачи и функции.
2. Организационная структура аптечных организаций. Назначение отделов аптечной организации.
3. Порядок получения товаров аптечной организацией.
4. Распределение товаров между отделами аптечной организации.

Задача 16. Аптечная организация находится в спальном районе недалеко от лесопарка, в котором любят отдыхать не только жители микрорайона, но и другие горожане. Во время отпуска заведующей аптечной организацией, замещающая ее заместитель приняла решение изменить ассортимент аптечной организации с учетом целевого сегмента «отдыхающие», что привело к увеличению товарооборота. Однако вернувшись из отпуска, заведующая сказала, что не допустит в ассортименте такого количества парафармацевтических продуктов. Кто из них прав? Для обоснования своей позиции в данной ситуации предварительно ответьте на следующие вопросы:

1. Определение круга потенциальных потребителей фармацевтических товаров и услуг с помощью сегментации рынка.
2. Сегмент рынка. Критерии выбора сегмента
3. Позиционирование товара.
4. Стратегии охвата рынка: недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг.

Задача 17. На рисунке 1 представлены системы управления товарными запасами, используемые руководством аптечной организации



Объясните суть этих систем и рациональность их использования, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Основная цель образования товарных запасов.
2. Классификация и функции товарных запасов.
2. Решения в управлении запасами. Виды спроса на запасы.
3. Показатели товарных запасов. Методы планирования товарных запасов.

Задача 18. Разработка маркетинговой программы аптечной организации всегда начинается с изучения спроса. Согласны ли Вы с тем, что исследование спроса представляет собой начальный этап комплексного изучения рынка, для обоснования своей точки зрения предварительно ответьте на следующие вопросы:

1. Определение спроса.
2. Влияние ценовых и неценовых факторов на спрос и объем спроса.
3. Закон спроса. Индивидуальный и рыночный спрос на лекарственные препараты.
4. Взаимодействие спроса и предложения на фармацевтические товары. Рыночное равновесие и равновесная цена.

Задача 19. Генеральный директор аптечной сети поручил заведующим аптечными организациями сети оценить влияние товарооборота на прибыль и рентабельность аптечных организаций.

Ответив на следующие вопросы, определите какие данные, и из каких учетных документов им необходимы?

1. Учетные документы необходимые для анализа.
2. Показатели, анализ которых необходимо провести.
3. Способы и методы экономического анализа, которые можно применить.
4. Параметры, по которым аптечные организации относят к убыточным и нерентабельным?
5. Оцените финансовую устойчивость аптеки, если по данным бухгалтерского учета на 1 января текущего года собственные средства составляют 960 тыс. руб., заемные – 840 тыс. руб.

Задача 20. Собственник аптечной сети «Таблетка здоровья» изучив, труды ученых Курского медицинского университета понял, что дисконтная программа с 5 % скидкой незначительно увеличивает прибыль аптечной сети, и главное в системе управления прибылью является грамотная ценовая политика. Он поручил генеральному директору

сети разработать подходы к формированию ценовой политики и представить их ему на рассмотрение.

Ответив на следующие вопросы, определите основные направления совершенствования ценовой политики аптечной сети.

1. Цена, ее функции. Виды цен.
2. Ценовая стратегия и ценовая политика.
3. Методы и этапы ценообразования.
4. Основные положения системы ценообразования на готовые лекарственные препараты и изготовленные в аптечной организации

Задача 21. Собственник аптечной сети «Таблетка здоровья» изучив, труды ученых Курского медицинского университета понял, что дисконтная программа с 5 % скидкой незначительно увеличивает прибыль аптечной сети, и существуют другие методы продвижения лекарственных препаратов широко используемые на фармацевтическом рынке. Он поручил генеральному директору сети разработать программу обучения сотрудников аптечных организаций, входящих в аптечную сеть методам и приемам современных маркетинговых коммуникаций.

Предложите свое видение этой программы, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Инструменты маркетинговых коммуникаций. Их характеристика.
2. Цель маркетинговых коммуникаций.
3. Составляющие элементы маркетинговых коммуникаций.
4. Выбор наиболее эффективного инструмента маркетинговых коммуникаций.

Задача 22. Первостольник одной из аптечных организаций, принадлежащих аптечной сети «Таблетка здоровья» предложила в упаковки с реализуемыми лекарственными препаратами вкладывать леденцы со вкусом различных лекарственных трав. По ее мнению это будет приятным сюрпризом для покупателей сети, и их рассказ об этом другим людям увеличит поток покупателей в аптечную организацию. Однако другие сотрудники посчитали эту идею бесполезной тратой денег. Поскольку каждый леденец имеет свою цену, а к покупателям он будет попадать бесплатно и не факт, что они об этом кому-нибудь расскажут.

Чью сторону в этом споре займете Вы, прежде чем сформулировать Вашу точку зрения ответьте на следующие вопросы:

1. Влияние ВТЛ – мероприятий на стимулирование продаж товаров и услуг.
2. Цели и задачи проведения ВТЛ- акций:
3. Преимущества ВТЛ- коммуникаций
4. Виды ВТЛ – коммуникаций и их характеристика.

Задача 23. Аптечная организация «Фарммир» расположена недалеко от торгового центра, напротив университета, рядом многоэтажные дома, большинство проживающих – люди старше 60 лет. Статус посетителей – от студентов и пенсионеров до людей, которых согласно их доходам можно отнести к среднему классу.

20% продаж составляет рецептурный отпуск. Конкуренты – «Семейная аптека», позиционирующая себя как аптечная организация низких цен и 3 аптечных пункта с довольно скудным ассортиментом. За последние годы в аптечной организации вырос ассортимент лекарственных препаратов, появились новые линии парафармацевтических продуктов, однако общий доход и прибыль уменьшились.

Зав. аптечной организацией понимает, что наступил момент планировать свою деятельность, расширяя сферу оказания услуг. Объясните суть возникшей проблемы и пути ее решения, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Сущность и источники образования валового дохода.
2. Прибыль организации. Точка безубыточности работы организации.
3. Сформулируйте одну цель, относящуюся к выживанию, одну цель – к получению прибыли и одну – относящуюся к будущему росту.
4. Приведите примеры дополнительных фармацевтических услуг, оказываемых аптеками в настоящее время. Возможно ли оказание этих услуг в данном сегменте рынка?
5. Может ли аптека в рамках имеющейся лицензии на фармацевтическую деятельность на платной основе предлагать покупателям измерить давление, определить сахар в крови с помощью глюкометра, определить вес и процентное содержание жира на специальных весах или на эти услуги необходимо оформить отдельную лицензию?

Задача 24. Аптечная организация аптечной сети «Таблетка здоровья» имеет следующие показатели деятельности:

- товарооборот по розничным ценам - 25 млн. руб.
- товарооборот по оптовым ценам - 17 млн. руб.
- издержки обращения (сумма) - 7 млн. руб.

Сделайте вывод о результатах торгово-финансовой деятельности аптечной организации за год, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Источники формирования валового дохода, факторы, влияющие на его величину.
2. Методика планирования валового дохода.
3. Экономическая характеристика издержек обращения. Показатели издержек обращения и методы их планирования.
4. Взаимосвязь издержек обращения, объема товарооборота и прибыли

Задача 25. Собственник аптечной сети «Таблетка здоровья» пригласил маркетолога для анализа и совершенствования ассортиментной политики сети.

По данным, полученным в ходе анализа, маркетолог пришел к выводу, что 80% лекарственных препаратов, составляющих ассортиментный портфель аптечной сети, находятся на стадии жизненного цикла (ЖЦТ), обозначенной на рисунке 1 стрелкой.

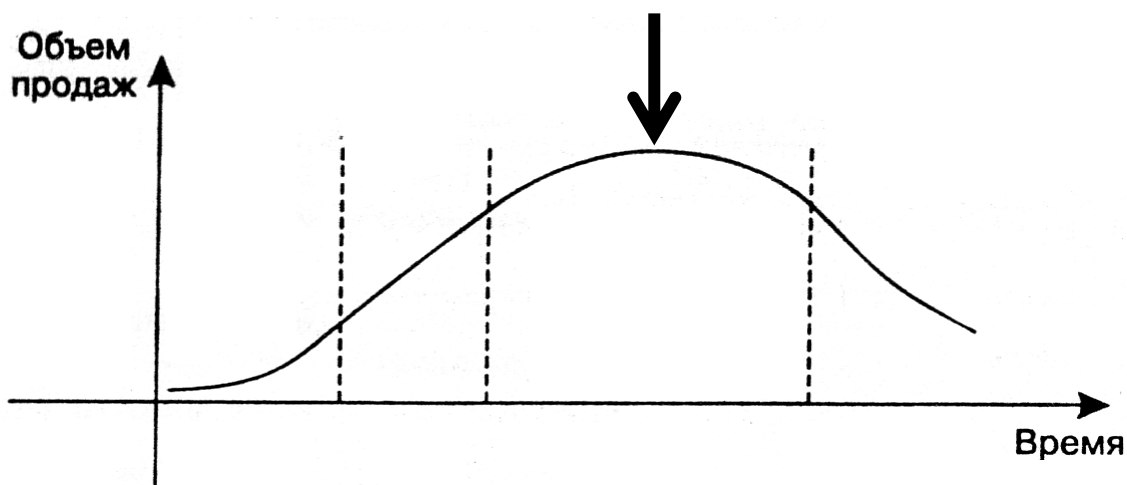


Рис. 1. Жизненный цикл товара

Его основная рекомендация заключалась в том, что очень важным является сочетание различных товаров с точки зрения их прибыльности, так как товары разных стадий ЖЦ требуют разных расходов и приносят разную прибыль.

Сформулируйте предложения по работе с каждой группой препаратов, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Модель жизненного цикла товара как концептуальная база.
2. Идеальный профиль ЖЦТ. Особенности ЖЦТ в фармации.
3. Связь жизненного цикла товара с видами продвижения.
4. Связь жизненного цикла с ценообразованием и прибылью организации.
5. Основные постулаты применения матрицы БКГ при формировании ассортимента аптечной организации.

Задача 26. Для повышения объема продаж собственник аптечной организации предложил заведующему аптечной организацией установить сумму минимального чека. Если покупатель приобретает товар на меньшую сумму, то ему отказывают в обслуживании. Собственник утверждал, что он встречался с такими аптечными организациями, и они прекрасно существуют на фармацевтическом рынке, а сотрудники получают большие премии. Кроме того аптечная организация находится в очень выгодном положении, поскольку до ближайшей аптечной организации надо ехать на общественном транспорте на менее 2-х остановок.

Придя в аптечную организацию на следующий день, собственник увидел в торговом зале огромный плакат, на котором было написано:

«Основная обязанность фармацевта — заботиться о благе каждого пациента. Это обязывает фармацевта ставить здоровье человека, а также его благополучие выше как личных, так и коммерческих интересов, в том числе и финансовых.»

В кабинете заведующей аптечной организацией на столе лежали заявления об увольнении всех сотрудников, включая заведующую.

Как бы Вы поступили на месте заведующей аптечной организацией? Прежде чем сформулировать свое отношение к данной ситуации, ответьте на следующие вопросы:

1. Основные понятия и особенности этики. Деловая этика, ее структура и типы.
2. Концепция этического общения провизора с пациентом.
3. Профессиональная этика и ее основные принципы. Фармацевтическая этика и деонтология.
4. Как можно мотивировать «первостольника», не нарушая принципы профессиональной этики?

Задача 27. Собственник аптечной сети «Таблетка здоровья» заказал рекламному агентству провести рекламную кампанию нового лекарственного препарата безрецептурного отпуска, который поступил пока только в аптечные организации сети, заплатив довольно приличную сумму. Он пригласил генерального директора сети для того, чтобы тот дал распоряжение заведующим аптечными организациями проанализировать рост продаж в ходе рекламной кампании и попросил рассчитать, когда окупятся понесенные на рекламную кампанию расходы.

Однако генеральный директор аптечной сети указал на то, что возможно эти расходы никогда не окупятся, и привел доводы почему. Как Вы думаете, какие доводы он привел? Прежде чем сформулировать свои доводы ответьте на следующие вопросы:

1. Комплекс маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, публицити и связь с общественностью, личные продажи.

2. Цели и стратегии маркетинговых коммуникаций.
3. Особенности рекламы как средства продвижения товара. Виды рекламы, их характеристика. Взаимосвязь видов рекламы с жизненным циклом товара.
4. Критерии для выбора средства распространения рекламного сообщения.

Задача 28. Коэффициент эластичности спроса по цене на лекарственные препараты колеблется в пределах от 0,2 до 2,5.

В таблице представлена оценка ценовой эластичности на разные группы лекарственных препаратов:

Фармацевтические препараты	Ценовая эластичность
Новинки	0,2 – 0,7
Фирменные лекарственные препараты	0,5 – 1,0
Дженерики	0,9 – 2,8

Проанализируйте ситуацию и определите факторы, влияющие на величину коэффициента эластичности спроса по цене на фармацевтическом рынке, и укажите, каким образом аптечные организации могут учитывать складывающуюся величину коэффициента в своей деятельности?

При анализе ответьте на следующие вопросы:

1. Определение понятия:
 - эластичность спроса по цене,
 - эластичность спроса по доходу потребителей,
 - перекрестная эластичность.
2. Факторы, влияющие на эластичность спроса
3. Количественное выражение эластичности спроса и его значение в формировании ценовой политики аптечной организации.

Задача 29. Спрос на Метронидазол является достаточно эластичным, изменение его цены на 1% ведет к изменению спроса \approx на 1%.

Спрос на Юникап Ю (жевательные таблетки с витаминами для детей) является высокоэластичным. Покупатели очень чувствительны к изменению цены и реагируют пропорциональным увеличением потребления этого товара (в 2 раза). Но уменьшение цены на данный товар мало повлияло на увеличение выручки (28800-00 и 30954-00).

Цена на Ацикловир повысилась на 77%, однако это не привело к заметному снижению спроса. Более того, на уровне резкого повышения цены значительно возрос объем выручки от продажи ацикловира (19139-30 и 40147-80).

Дайте характеристику основным потребителям этих лекарственных препаратов и определите, какие маркетинговые инструменты можно использовать для оказания влияния на их спрос, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Определение понятия эластичность спроса по цене.
2. Количественное выражение эластичности спроса и его значение в формировании ценовой политики аптечной организации.
3. Характеристика основных принципов маркетинга отношений.
4. Система 4P.

Задача 30. Аптечная организация перевыполнила план товарооборота на 10 %. Собственник организации отдал распоряжение директору, чтобы он представил ему отчет по прибыли и перечислил 10% нераспределенной прибыли ему на личный счет. Однако

расчет прибыли показал, что он равен 0, то есть полученный валовой доход оказался равен издержкам обращения.

Объясните собственнику аптечной организации, в результате чего сложилась такая ситуация и определите законность его требования по перечислению прибыли на его собственный счет. Предварительно ответьте на следующие вопросы:

1. Сущность и источники образования валового дохода.
2. Прибыль организации. Точка безубыточности работы организации.
3. Самофинансирование и самоокупаемость предприятия
4. Методы и этапы ценообразования.

Задача 31. По распоряжению руководителя аптечной организации заведующая отделом безрецептурного отпуска передала костыли и трости в пункт проката. Во время инвентаризации в отделе была выявлена недостача на сумму переданных предметов.

В чем суть возникшей проблемы и как можно было ее избежать? Для решения предложенной ситуации, предварительно ответьте на следующие вопросы:

1. Структура хозяйственных средств аптечной организации
2. Порядок перевода ценностей из одной учетной группы в другую.
3. Задачи учета материально-производственных запасов.
4. Учет инвентаря и хозяйственных принадлежностей.

Задача 32. Руководство аптечной организации решило провести реорганизацию: ликвидировать кассу в торговом зале и установить кассовую технику в каждом отделе. В связи с этим было принято решение об обучении первостольников работе на контрольно-кассовой технике (ККТ).

Предложите программу обучения первостольников работе на ККТ, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Требования к контрольно-кассовой технике (ККТ).
2. Правила эксплуатации ККТ в аптеках.
3. Ведение кассовых операций.

Задача 33. При продаже аптечной организации собственник установил цену – 20 млн. рублей, ознакомившись с документами, покупатель увидел, что балансовая стоимость организации составляет 19,5 млн. рублей и потребовал снизить цену до балансовой стоимости. Однако собственник уступить, не согласен и уверен, что он получит запрашиваемую цену.

Объясните в чем суть проблемы, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Классификация хозяйственных средств
2. Характеристика нематериальных активов
3. Единица бухгалтерского учета нематериальных активов. Определение стоимости.
4. Учет поступления и выбытия нематериальных активов.

Задача 34. Для регулирования трудовых отношений в аптечной организации принимается договор как средство согласования интересов коллектива и администрации. Договор признает право администрации на планирование, управление и контроль за организацией трудового процесса, на найм, продвижение по должности, организацию повышения квалификации работающих, обеспечением их занятости, совершенствование оплаты и условий труда. Объясните пункты договора вновь принятому сотруднику, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Прием и увольнение сотрудников.

2. Оплата труда работников. (формы оплаты труда аптечных работников, виды заработной платы, начисление заработной платы).

3. Рабочее время и время отдыха. (определение понятия «рабочее время», режим рабочего времени, учет рабочего времени).

4. Государственные гарантии по оплате труда. Средняя заработная плата для расчета суммы отпускных и оплаты больничного листа.

Задача 35. С целью оптимизации деятельности аптечных организаций, принадлежащих к аптечной сети «Таблетка здоровья», Генеральный директор сети поручил заведующим этими аптечными организациями провести анализ прочих расходов и представить обоснование для их сокращения.

Для обоснования рациональности этих расходов, ответьте на следующие вопросы:

1. Виды расхода товаров и их характеристика.
2. Учет прочего расхода товаров.
3. Влияние прочего расхода товарно-материальных ценностей на экономические показатели аптечной организации
4. Влияние прочего расхода на итоги финансово-хозяйственной деятельности.

Задача 36. К первостольнику аптечной организации подошел посетитель и спросил можно ли ему забрать коробки, которые стоят у входа. «Я не могу Вам этого разрешить, так как это не в моей компетенции. Но Вы лучше ничего не трогайте» - ответил первостольник.

Ответьте, почему действия первостольника можно считать нерациональными, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Структура хозяйственных средств аптечной организации
2. Организация учета тары в аптечной организации (виды тары, особенности учета каждого вида).
3. Роль тары в хозяйственной деятельности аптечной организации.
4. Подскажите рациональный вариант поведения первостольника в данной ситуации.

Задача 37. При подведении итогов инвентаризации в рецептурно-производственном отделе была обнаружена недостача товаров. Заведующая отделом не согласилась с полученными результатами и потребовала проверить все еще раз. Сможет ли она доказать свою правоту?

Сформулируйте основные положения, которые помогут заведующей отделом доказать свою правоту, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Организация учета приходных и расходных операций в рецептурно-производственном отделе.
2. Подведение итогов инвентаризации товарно-материальных ценностей. Расчет естественной убыли.
3. Порядок возмещения недостачи товарно-материальных ценностей при разных видах материальной ответственности.

Задача 38. Собственник аптечной сети «Таблетка здоровья» получил баланс за 1 квартал года.

АКТИВ (млн. руб.)		ПАССИВ (млн. руб.)	
1. Внеоборотные активы	- 50,0	3. Капитал и резервы,	- 70,0
		в том числе, нераспределенная прибыль	- 20,0
2. Оборотные активы	- 50,0		

в том числе товар	-30,0	4. Долгосрочные обязательства.	
денежные средства –	20,0	5. Краткосрочные обязательства	- 10,0
Валюта баланса -	100,0	Валюта баланса -	100,0

В пояснительной записке к балансу генеральный директор сети указал на необходимость поменять мебель в торговом зале одной из аптечных организаций, так как она не отвечает модным тенденциям текущего года. Для этого он предлагал взять кредит в банке. Собственник проанализировал статьи баланса и написал резолюцию.

Как вы думаете, что он ответил генеральному директору аптечной сети? В своем решении данной проблемы учтите ответы на следующие вопросы:

1. Определение понятия «Кредит».
2. Принципы кредитования.
3. Формы банковского кредитования.
4. Порядок получения кредита.

Задача 39. Основным источником прибыли любой организации является прибыль от основной деятельности. Поэтому анализ прибыли от реализации товаров является основной системы управления прибылью торгового предприятия.

Но есть и другие источники прибыли. Составьте их список для собственника аптечной сети «Таблетка здоровья» с учетом того, что в состав сети входят две производственные аптеки. Предварительно ответьте на следующие вопросы:

1. Учет движения основных средств. Порядок списания основных средств. Учет результатов от списания.
2. хозяйственные операции, увеличивающие товарные запасы. Порядок их отражения в бухгалтерских документах.
3. Учет лабораторно-фасовочных работ.

Задача 40. В аптечной сети «Таблетка здоровья» применяются два вида оплаты труда: повременно-премиальная и сдельно-премиальная (комиссионная система). Сдельная форма применяется по отношению первостольников.

Чтобы сократить учетные записи бухгалтер сети предложила генеральному директору не заполнять на первостольников табель учета рабочего времени, так как их заработная плата не зависит от фактически отработанного времени.

Сформулируйте ответ генерального директора аптечной сети с учетом ответов на следующие вопросы:

1. Организация оплаты труда на предприятии
2. Формы и системы оплаты труда
3. Понятие «заработная плата».

Задача 41. Объектами бухгалтерского учета являются:

- хозяйственные процессы (заготовление, производство, реализация);
- хозяйственные средства;
- источники формирования хозяйственных средств.

Хозяйственные процессы представлены в учете отдельными хозяйственными операциями, которые затрагивают только имущество организации или только источники его образования, или одновременно и имущество, и источники его формирования.

При изучении темы, посвященной объектам бухгалтерского учета, студенты 5 курса фармацевтического факультета заспорили о рациональности такого деления объектов

учета, так как некоторые стали доказывать бессмысленность выделения в отдельный объект хозяйственных процессов. Сформулируйте обоснованное доказательство правильности принятой квалификации, ответив на следующие вопросы.

1. Учет операций, связанных с поступлением товарно-материальных ценностей в аптечную организацию.
2. Учет реализации товаров по рецептам и без рецептов врачей.
3. Учет реализации товаров в медицинские организации.
4. Влияние процессов заготовления, производства экстенпоральных лекарственных препаратов и внутриаптечной заготовки на издержки обращения и прибыль аптечной организации.

Задача 42. В конце отчетного года генеральный директор аптечной сети «Таблетка здоровья» получил из бухгалтерии сети расчет суммы налога на имущество и очень удивился тому, что сумма выросла на 10 %, так как ни каких операций с основными средствами в течение года в аптечной сети не производилось.

Генеральный директор провел анализ данных бухгалтерского счета 01 «Основные средства» и обнаружил, что на нем были оприходованы 10 приборов для экспресс-анализа лекарственных препаратов на подлинность по цене 39 тыс. рублей.

Бухгалтер объяснила, что она оприходовала эти приборы как основные средства, так как они уникальные.

Можно ли было избежать данной ситуации, как бы на месте бухгалтера поступили Вы? Чтобы сформулировать Ваше решение предварительно ответьте на вопросы:

1. Структура хозяйственных средств аптечной организации.
2. Организация учета основных средств.
2. Задачи учета материально-производственных запасов. Организация учета инвентаря и хозяйственных принадлежностей.

Задача 43. Представитель организации оптовой торговли лекарственными средствами предложил заведующему аптечной организацией необходимые лекарственные препараты, но как условие для совершения сделки выдвинул оплату наличными деньгами. Размер сделки – 250 тыс. рублей. Примите рациональное решение для данной ситуации, предварительно ответив на следующие вопросы:

1. Задачи учета денежных средств.
2. Организация наличных денежных расчетов в аптечных организациях:
 - правила работы и обслуживания ККТ;
 - расчеты наличными с юридическими лицами
3. Характеристика безналичных расчетов

Задача 44. Аптечная организация предъявила медицинской организации, прикрепленной к ней на снабжение два счета, один из которых медицинская организация отказалась оплатить. Старшая медицинская сестра, которая согласно выданной доверенности получала товар в аптечной организации и затем распределяла по отделениям медицинской организации, заявила, что товар на эту сумму она не получала. Сможет ли заведующая аптечной организацией доказать, что данная хозяйственная операция имела место. Прежде чем сформулировать ответ на данную ситуацию ответьте на следующие вопросы:

1. Порядок приема и учета требований-накладных от медицинских организаций.
2. Комплектование заказа и отпуска товаров медицинской организации.
3. Порядок расчета за отпущенные товары между аптечной и медицинской организацией.

Задача 45. На хозяйственные нужды аптечной организации были израсходованы следующие ценности:

1. Вата хирургическая.
2. Сода.
3. Обшивка из-под марли.
4. Мыло туалетное и хозяйственное.

Бухгалтер в конце месяца отсутствовала, и заведующая попросила оформить списание ценностей на хозяйственные нужды своего заместителя. Заместитель заведующей аптечной организацией внесла стоимость этих ценностей в «Акт о списании средств на хозяйственные нужды». Какие ошибки она допустила? Для выявления ошибок ответьте на следующие вопросы:

1. Структура и учет материально-производственных запасов (МПЗ) аптечной организации.
2. Учет каждой группы материально-производственных запасов.
3. Порядок списания разных групп материально- производственных запасов.

База типовых тестовых заданий для экзамена

(полный комплект тестовых заданий хранится на кафедре и в центре тестирования)

1. Установите соответствия

Функции аптеки

1. Фармацевтическая
2. Торговая
3. Информационная

Виды работ

- а) изготовление лекарственных средств
- б) реализация санитарно-просветительной литературы
- в) санитарно-просветительная работа
- г) поддержание санитарного порядка
- д) реализация населению предметов ухода за больными
- е) издание газеты «Аптека для Вас»
- ж) организация хранения наркотических средств

2. Установить соответствие

- | | |
|----------------------|---|
| 1. Цель деятельности | а) предназначение, смысл существования на рынке |
| 2. Миссия | б) определение обязанностей, ориентация на выполнение обещанных потребителями услуг |

3. Установите соответствие

Оборудование и помещения

1. Потолки
2. Оконные стекла
3. Оборудование производственных помещений
4. Оборудование торгового зала
5. Шкафы для хранения лекарственных средств

Частота уборки

- а) 1 раз в месяц
- б) не реже 1 раза в месяц
- г) не реже 1 раза в неделю
- в) ежедневно

4. Впишите пропущенное слово

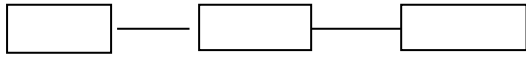
Приступить к выполнению своих функций аптека имеет право после получения _____ на заявленные виды деятельности.

5. Впишите пропущенные слова

Логическое соотношение уровней управления и функциональных областей, организованных таким образом, чтобы обеспечить эффективное достижение целей - _____.

6. Установите последовательность

Определение организационной структуры предполагает следующую последовательность действий:



1. Определение должностных обязанностей
2. Установление полномочий различных должностей
3. Деление организации по горизонтали на широкие блоки в соответствии с направлениями деятельности

7. Установить соответствие

- | | |
|------------------|--|
| 1. Отбор кадров | а) процесс найма персонала |
| 2. Подбор кадров | б) процесс расстановки сотрудников в соответствии с их деловыми и личными качествами |

8. Установить соответствия

- | Уровни развития коллектива | Характеристики |
|--|-------------------|
| 1. Квалификационная структура | а) характер |
| 2. Профессиональная структура | б) специальность |
| 3. Демографическая структура | в) стаж работы |
| 4. Социально-психологическая структура | г) должность |
| | д) возраст |
| | е) национальность |
| | ж) темперамент |
| | з) пол |

9. Укажите правильный ответ

При формировании коллектива сотрудников оптимальной считается пропорция, когда численность молодежи, людей среднего возраста и пожилых работников находится в соотношении 4:4:2

1. Верно
2. Не верно

10. Вставьте пропущенное слово

При заключении трудового договора лицо, поступающее на работу, предъявляет работодателю:

- _____;
- трудовую книжку;
- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования;
- документы воинского учета (для военнообязанных);
- документы об образовании.

11. Укажите правильный ответ

К какой системе оплаты труда относится заработная плата провизора, работающего в аптечном пункте и получающего 20% от выручки?

1. Тарифная

2. Бестарифная
3. Плавающих окладов
4. Оплата труда на комиссионной основе
5. Премияльная

12. Укажите правильные ответы

Материальная ответственность в полном размере причиненного ущерба возлагается на работника в следующих случаях:

1. Заключен договор о полной материальной ответственности.
2. Работник является сотрудником отдела запасов.
3. Недостача ценностей, полученных по разовому документу.
4. Принятие работника по срочному трудовому договору.
5. Умышленного причинения ущерба.
6. При расчете естественной убыли

13. Укажите правильные ответы

До принятия решения о возмещении ущерба конкретными работниками работодатель обязан

1. Провести проверку для установления размера причиненного ущерба.
2. Отстранить работника от выполняемых функций.
3. Истребовать от работника объяснения в письменной форме.
4. Взыскать с виновного работника сумму ущерба.
5. Запретить работнику, обжаловать действия работодателя в судебном порядке.
6. Обратится в ближайший отдел полиции

14. Укажите соответствие

Понятие	Определение
1. Рабочее время	а) установленный, согласно соглашению между работником и работодателем неполный рабочий день или неполная рабочая неделя
2. Режим рабочего времени	б) время, в течении которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка организации и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности
3. Неполное рабочее время	в) продолжительность рабочей недели: пятидневная с двумя выходными днями, шестидневная с одним выходным днем, рабочая неделя с представлением выходных дней по скользящему графику

15. Укажите правильные ответы

При неполном рабочем дне сотрудник трудится

1. Неполный рабочий час
2. Неполный рабочий день
3. Неполную рабочую неделю
4. Неполную рабочую декаду
5. Неполный рабочий месяц
6. По своему смотрению

16. Укажите соответствие

Направления премирования	Источники премирования
1. Премирование как поощрение, предусматриваемое системой оплаты труда	а) издержки обращения б) прибыль
2. Премирование как поощрение (награждение) отличившихся работников вне системы оплаты труда	

17. Укажите правильные ответы

«Табель учета использования рабочего времени» предназначен для

1. Учета использования рабочего времени
2. Расчета заработной платы
3. Определения штата сотрудников
4. Контроля за соблюдением режима рабочего времени
5. Определения величины премии
6. Определения полноты выполнения возложенных функций
7. Внешних пользователей учетной информации

18. Впишите пропущенные слова

Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечным потребителям для их личного, некоммерческого использования - _____.

19. Установить соответствия

Функции	Вид деятельности
1. Торговая	а) формирование ассортимента товаров
2. Технологическая	б) хранение товаров
	в) выполнение расчетов с покупателями
	г) рекламирование товаров и услуг
	д) изучение спроса на товары
	е) приемка товаров по количеству и качеству
	ж) оказание торговых услуг

20. Впишите пропущенные слова

Процесс обеспечения предприятий товарами, их размещение на складах предприятия, их хранение и выдачи к реализации - _____.

21. Укажите правильный ответ

«Акт об установлении расхождений в количестве и качестве при приемке товарно-материальных ценностей» является основанием для:

1. Списания товара
2. Предъявления претензий поставщику
3. Оприходования тары
4. Заполнения «Акта о порче товарно-материальных ценностей»
5. Предъявления претензий материально-ответственным лицам.

22. Укажите правильные ответы

Складирование выполняет следующие основные функции:

1. Изготовление товара

2. Перемещение или движение продукции
3. Уничтожение просроченной продукции
4. Хранение товара
5. Установление розничных цен на товар
6. Информирование или передача информации
7. Выдача кредитов постоянным клиентам

23. Установите соответствие

Задачу комплектации заказов можно разделить на 4 категории

Задача комплектации	Ее содержание
1. Дискретная комплектация	а) отбор продукции для формирования одного заказа в каждой зоне хранения товаров на складе;
2. Комплектации партиями	б) отбор продукции в соответствии с заказом
3. Зоновая комплектация	в) комплектовщик берет группу заказов – обычно до десяти. Одновременно готовится список партии, в котором указывается общее количество товаров, по каждой единице хранения, входящей в общую группу;
4. Волновая комплектация	г) комплектация грузов по отдельным характеристикам, например, по общему перевозчику.

24. Впишите пропущенные слова

Любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их в целях перепродажи или профессионального использования - _____.

25. Укажите правильные ответы

В соответствии с законом № 54 ФЗ « О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» предприятия обязаны:

1. Регистрировать контрольно-кассовую технику (ККТ).
2. Один раз в год проводить капитальный ремонт ККТ.
3. Выдавать покупателю вместе с покупкой чек.
4. Не допускать работников налоговых органов к ККТ.
5. Обеспечивать всем желающим доступ к ККТ.
6. Подбирать цвет ККТ в тон интерьера торгового зала.

26. Укажите правильные ответы

Контрольно-кассовая техника должна:

1. Быть зарегистрирована в налоговом органе.
2. Иметь выход в ИНТЕРНЕТ.
3. Каждые три года обмениваться на новую.
4. Иметь модель, внесенную в специальный реестр ККТ.
5. Быть только отечественного производства.
6. Быть стоимостью не ниже 20 тыс. руб.

27. Укажите правильный ответ

Безналичное денежное обращение включает в себя

1. Остаток по счету
2. Безналичные расчеты
3. Наличные расчеты
4. Банковские счета
5. Лимит денег в кассе

28. Укажите правильный ответ

Обязательство банка принимать и зачислять денежные средства на счет, осуществлять платежи и выдачу денежных средств по распоряжению владельца в пределах поступивших денежных средств

1. Отчет
2. Баланс
3. Банковские счета
4. Касса
5. безналичные расчеты

29. Укажите правильные ответы

Лекарственные средства, требующие защиты от улетучивания и высыхания

1. Эфирные масла
2. Аспирин
3. Раствор аммиака
4. Бисептол
5. Этиловый спирт 70%
6. Цефатоксим

30. Укажите правильные ответы

Жидкие лекарственные формы (сиропы, настойки) следует хранить

1. При температуре более 30⁰ С;
2. В прохладном месте;
3. В герметически закупоренной таре;
4. Под воздействием прямых солнечных лучей;
5. В таре заполненной на $\frac{3}{4}$
6. В запирающемся на ключ деревянном шкафу

31. Укажите правильный ответ

Место, где работник должен находиться и где он выполняет работу в режиме и условиях, предусмотренных нормативно-технической документацией

1. Трудовое пространство
2. Площадь рабочего места
3. Рабочее место
4. Рабочая зона
5. Место расположения оборудования

32. Впишите пропущенную цифру

Постоянное рабочее место - место, на котором работающий находится более 50% или более __ часов непрерывно.

33. Укажите правильный ответ

Электронные деньги это -

1. Банковские карточки
2. Цифровой эквивалент наличных денег.
3. Банкомат
4. Деньги на счету в банке
5. Деньги, посылаемые переводом

34. Укажите правильные ответы

Лекарственные средства с выраженными гигроскопическими свойствами следует хранить

1. В сухом помещении
2. Во влажном, подвальном помещении
3. В открытой таре
4. В стеклянной таре с герметической укупоркой
5. С крышкой, залитой сверху парафином
6. при температуре не менее 25⁰ С

35. Укажите правильные ответы

Условия хранения иммунобиологических препаратов:

1. В промышленной упаковке отдельно по наименованиям
2. При повышенной температуре вблизи от отопительных приборов
3. При температуре, указанной для каждого наименования на этикетке
4. Проведение визуального контроля не реже, чем один раз в месяц
5. В металлическом шкафу
6. В холодильной камере

36. Укажите правильные ответы

Условия хранения лекарственных средств, требующих защиты от воздействия газов, содержащихся в окружающей среде

1. В герметически укупоренной таре
2. В помещении на первом этаже
3. Тара из материалов, непроницаемых для газов
4. Тара должна быть заполнена на 1/3
5. Тара должна быть по возможности заполнена на 2/3
6. В специально оборудованных шкафах

37. Укажите правильный ответ

Процесс выбора товаров, в котором обязательно участвуют и покупатель, и продавец, который лично выполняет основные операции по отбору и показа товаре ей покупателю, проведения расчетов и вручение покупки

1. Дистанционная продажа
2. Продажа через прилавок
3. Сетевой маркетинг
4. Открытая форма продажи
5. Развозная форма продажи

38. Расположите в правильной последовательности

Процесс продажи при самообслуживании состоит из следующих основных операций:

1. Оплата купленных товаров;
2. Упаковка приобретенных товаров и укладка их в сумку покупателя
- 3 Встреча покупателя и предоставление ему необходимой информации о реализуемых товарах, оказываемых услугах и т. д.;
- 4 Получение покупателем инвентарной корзины или тележки для отбора товаров;
5. Возврат инвентарной корзины или тележки для отбора товаров на место их концентрации.
6. Подсчет стоимости отобранных товаров и получение чека;
7. Самостоятельный отбор товаров покупателем и доставка их в узел расчета;

39. Укажите правильный ответ

Основным источником информации о порядке отпуска лекарственного препарата является

1. Фармакопейная статья
2. Приказ Минздрава России
3. Инструкция по применению
4. Решение заведующей аптеки
5. Приказ Роздравнадзора

40. Укажите правильный ответ

Место, где работник должен находиться и где он выполняет работу в режиме и условиях, предусмотренных нормативно-технической документацией

1. Трудовое пространство
2. Площадь рабочего места
3. Рабочее место
4. Рабочая зона
5. Место расположения оборудования

41. Впишите пропущенные слова

Контроль качества изготавливаемых и изготовленных лекарственных препаратов осуществляется посредством:

- приемочного контроля;
- письменного контроля;
- опросного контроля;
- _____;
- физического контроля;
- химического контроля;
- контроля при отпуске лекарственных препаратов.

42. Укажите соответствие

Стиль беседы

- 1.Лидерский (руководящий)
2. Сотрудничества(партнерства)

Характеристика больного

- а) больные, нуждающиеся в опеке, испытывающие во всем сомнения, слабовольные, разочарованные в лечении
- б) больные эмоционально-напряженные, охваченные страхом, инкурабельные больные

43. Укажите правильный ответ

Витрина для торгового зала стоимостью 144 тыс. руб. будет принята к учету как

1. Вспомогательный материал
2. Инвентарная тара
3. Основное средство
4. Инвентарь и хозяйственные принадлежности
5. Нематериальные активы

44. Укажите правильный ответ

Шкафы стоимостью 34 тыс. руб. будут приняты к учету как

1. Вспомогательный материал
2. Инвентарная тара
3. Основные средства
4. Инвентарь и хозяйственные принадлежности
5. Нематериальные активы

45. Укажите правильные ответы

К материально-производственным запасам аптечной организации относятся

1. Нематериальные активы
2. Вспомогательные материалы
3. Денежные средства
4. Основные средства
5. Товар
6. Земельные участки
7. Кредиты банков

46. Укажите правильный ответ

Способ экономической группировки хозяйственных средств по их составу, размещению и источникам их формирования на определенную дату в денежной оценке

1. Инвентаризация
2. Документирование
3. Баланс
4. Операция
5. Контировка

47. Укажите правильный ответ

Изменение в балансе под влиянием хозяйственной операции «перевод товарно-материальных ценностей из одной группы в другую» можно описать формулой

1. $A + x = П + x$
2. $A + x = П - x$
3. $A + x - x = П$
4. $A - x = П - x$
5. $A = П + x - x$

48. Укажите правильный ответ

В результате погашения кредита банку итог баланса

1. Уменьшится
2. Увеличится
3. Не изменится

49. Установите соответствие

Виды деловой зависимости

Особенности

- | | |
|---|---|
| 1. Деловые отношения равенства | а) симпатии, общности взглядов, интересов, неприязни и др.; |
| 2. Деловые отношения подчинения | |
| 3. Личные отношения возникающие на основе психологических мотивов | б) одно лицо занимает положение, обязывающее его, осуществлять контроль, принимать исполнение;
в) члены группы имеют одинаковые права и обязанности; |

50. Установите соответствие

Стороны общения

Их характеристика

- | | |
|--------------------|--|
| 1. Коммуникативная | а) процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания; |
| 2. Интерактивная | б) обмен информацией между общающимися индивидами; |
| 3. Перцептивная | в) организации взаимодействия между общающимися индивидами (обмен действиями). |