

ЭЦП Лысов Николай Александрович



F 2 5 6 9 9 F 1 D E 0 1 1 1 E A

ЭЦП Бунькова Елена Борисовна



F C 9 3 E 8 6 A C 8 C 2 1 1 E 9

Утверждено 24.12.2020г.
протокол № 15.

председатель Ученого Совета Лысов Н.А.

ученый секретарь Ученого Совета Бунькова Е.Б

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРОВИЗОРОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
«УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ»**

**Квалификация "Провизор-менеджер"
Форма обучения – очная**

Самара

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРОВИЗОРОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» разработана сотрудниками кафедры фармации и клинической медицины последипломного образования под руководством ректора Медицинского университета «Реавиз».

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации провизоров по специальности "Управление и экономика фармации" одобрена на заседании кафедры фармации «23» декабря 2020 г., протокол № 11.

Заведующий кафедрой фармации
профессор, д.м.н. Н.В.Русакова

Разработчик:
доцент кафедры фармации
к.э.н., доцент Г.В. Бельчикова

**Информация о языках,
на которых осуществляется обучение по дополнительной профессиональной
программе повышения квалификации провизоров**
В Частном учреждении образовательной организации высшего образования Медицинском университете «Реавиз» при обучении по Программе образовательная деятельность осуществляется на государственном языке Российской Федерации

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ», представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную частным учреждением образовательной организации высшего образования Медицинским университетом «Реавиз», с учетом требований рынка труда и запросов работодателей на основе профессионального стандарта, утвержденного приказом Минтруда России 22 мая 2017 г. N 428н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области управления фармацевтической деятельностью», на основе квалификационных требований, указанных в квалификационных справочниках по соответствующим должностям, профессиям и специальностям, или квалификационным требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации о государственной службе, требований федеральных государственных образовательных стандартов.

Структура дополнительной профессиональной программы включает:

- цель программы;
- планируемые результаты обучения;
- учебный план;
- календарный учебный график;
- рабочие программы учебных дисциплин (модулей);
- организационно-педагогические условия реализации программы;
- формы аттестации;
- оценочные материалы и иные компоненты.

Цель дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности " УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ " состоит в совершенствовании профессиональных компетенций, необходимых для профессиональной деятельности, повышении профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Вид профессиональной деятельности - организация и руководство фармацевтической деятельностью в сфере обращения лекарственных средств. Основная цель вида профессиональной деятельности- Удовлетворение потребностей потребителей в безопасных, эффективных и качественных лекарственных препаратах, медицинских изделиях и других товарах, разрешенных для реализации и/или отпуска в фармацевтической организации.

Срок освоения дополнительной профессиональной программы составляет 144 академических часа (4 ЗЕ при 1 ЗЕ равной 36 часам) при продолжительности академического часа для всех видов аудиторных занятий 45 минут. Срок освоения дополнительной профессиональной программы обеспечивает возможность достижения планируемых результатов и совершенствование компетенций, заявленных в программе.

К освоению дополнительной профессиональной образовательной программы повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» допускаются лица, имеющие высшее образование - специалитет по одной из специальностей: "Фармация". Подготовка в интернатуре/ординатуре по специальности "Управление и экономика фармации.

Содержание программы направлено на достижение целей программы, планируемых результатов ее освоения.

Содержание дополнительной профессиональной программы учитывает профессиональный стандарт, квалификационные требования, указанные в квалификационных справочниках по соответствующим должностям, профессиям и специальностям, или квалификационным требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения

должностных обязанностей, которые устанавливаются в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации о государственной службе.

В содержании дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» предусмотрены необходимые знания и практические умения по вопросам управления фармацевтическими организациями (учреждениями) различных организационно-правовых форм собственности, планирования, учета и анализа их деятельности в условиях рыночной экономики и новых принципов финансирования здравоохранения. Для формирования профессиональных навыков в программе отводятся часы на обучающий симуляционный курс (далее - ОСК)

Содержание дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» построено в соответствии с модульным принципом, структурными единицами модулей являются разделы. Каждый раздел дисциплины подразделяется на темы, каждая тема - на элементы, каждый элемент - на подэлементы. Для удобства пользования программой в учебном процессе каждая его структурная единица кодируется. На первом месте ставится код раздела дисциплины (например, 1), на втором - код темы (например, 1.1), далее - код элемента (например, 1.1.1), затем - код подэлемента (например, 1.1.1.1). Кодировка вносит определенный порядок в перечень вопросов, содержащихся в программе, что, в свою очередь, позволяет кодировать контрольно-измерительные (тестовые) материалы.

Учебный план определяет состав изучаемых дисциплин с указанием их трудоемкости, объема, последовательности и сроков изучения, устанавливает формы организации учебного процесса и их соотношение (лекции, ОСК, практические занятия), конкретизирует формы контроля знаний и умений обучающихся. Образовательная деятельность обучающихся предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические занятия, и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом. В дополнительную профессиональную программу повышения квалификации «по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» включены *планируемые результаты обучения*. Планируемые результаты обучения направлены на совершенствование профессиональных компетенций специалиста, его профессиональных знаний, умений, навыков. В планируемых результатах отражается преемственность профессионального стандарта с квалификационными характеристиками должностей работников сферы здравоохранения.

В дополнительной профессиональной программе повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» содержатся *требования к аттестации обучающихся*. Итоговая аттестация осуществляется посредством проведения экзамена и выявляет теоретическую и практическую подготовку слушателя в соответствии с целями и содержанием программы.

Организационно-педагогические условия реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ» включают:

- учебно-методическую документацию и материалы по модулям рабочей программы;
- учебно-методическую литературу для внеаудиторной работы обучающихся;
- материально-технические базы, обеспечивающие организацию всех видов дисциплинарной подготовки:
 - учебные аудитории, оснащенные материалами и оборудованием для проведения учебного процесса;
 - клинические базы в медицинских организациях;
- кадровое обеспечение реализации программы соответствует требованиям штатного расписания кафедры.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ по специальности " УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ " (срок обучения 144 академических часов)

Результаты обучения по программе повышения квалификации направлены на совершенствование компетенций, необходимых для выполнения профессиональной деятельности .

Квалификационная характеристика должности директор (заведующий) фармацевтической организации

Должностные обязанности: Осуществляет руководство деятельностью фармацевтической организации. Организует работу коллектива организации по осуществлению своевременного и качественного обеспечения населения лекарственными препаратами, взаимодействие с другими медицинскими организациями. Контролирует выполнение работниками приказов и распоряжений организации. Осуществляет анализ деятельности организации и на основе показателей ее работы принимает меры по улучшению обеспечения населения лекарственными препаратами. Утверждает штатное расписание, финансовый план, годовой отчет и годовой бухгалтерский баланс организации. Организует финансово-хозяйственную деятельность организации. Обеспечивает выполнение обязательств по коллективному договору. Обеспечивает работникам организации равную оплату за труд равной ценности. Совершенствует организационно-управленческую структуру, планирование и прогнозирование деятельности, формы и методы работы организации, осуществляет подбор кадров, их расстановку и использование в соответствии с квалификацией. Организует работу по повышению квалификации работников. Принимает меры по обеспечению выполнения работниками организации своих должностных обязанностей. Контролирует выполнение требований правил внутреннего трудового распорядка, по охране труда, технической эксплуатации приборов, оборудования и механизмов. Участвует в решении вопросов совершенствования деятельности организации. Представляет организацию в государственных органах, органах местного самоуправления, на международных мероприятиях, в государственных и общественных организациях по предварительно согласованным с вышестоящим органом вопросам, связанным с развитием здравоохранения. Принимает участие в конференциях, семинарах, выставках.

Должен знать: Конституцию Российской Федерации; законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации в сфере здравоохранения и фармацевтики; критерии и показатели, характеризующие состояние обеспечения населения лекарственными препаратами; теоретические и организационные основы фармацевтического дела; медицинскую этику; психологию профессионального общения; основы экономики, организации труда и управления; делопроизводство, виды и формы документации, порядок документального оформления результатов выполняемой работы; методы и средства фармацевтической информации; основы трудового законодательства; правила по охране труда и пожарной безопасности.

Требования к квалификации. Высшее образование - специалитет по специальности "Фармация". Подготовка в интернатуре/ординатуре по специальности "Управление и экономика фармации."

**Описание трудовых функций, входящих
в профессиональный стандарт, утвержденный приказом Министерства труда
и социальной защиты Российской Федерации от 22 мая 2017 г. N 428н
(функциональная карта вида профессиональной деятельности)**

| Обобщенные трудовые функции | | | Трудовые функции | | |
|-----------------------------|---|-----------------------------------|---|--------|---|
| код | наименование | уровень квали- фика- ции | наименование | код | уровень (под- уро- вень) квали- фика- ции |
| А | Организация и руководство фармацевтической деятельностью фармацевтической организации | 7 | Планирование деятельности фармацевтической организации | А/01.7 | 7 |
| | | | Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации | А/02.7 | 7 |
| | | | Организация работы персонала фармацевтической организации | А/03.7 | 7 |
| | | | Управление качеством результатов текущей деятельности фармацевтической организации | А/04.7 | 7 |
| | | | Организация информационной и консультационной помощи для населения и медицинских работников | А/05.7 | 7 |
| | | | Управление финансово-экономической деятельностью фармацевтической организации | А/06.7 | 7 |

**Перечень профессиональных компетенций (ПК) в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности
«УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ»**

- готовность к планированию деятельности фармацевтической организации (ПК-1);
- готовность к организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации (ПК-2);
- готовность к организации работы персонала фармацевтической организации (ПК-3);
- готовность к управлению качеством результатов текущей деятельности фармацевтической организации (ПК-4);
- готовность к организации информационной и консультационной помощи для населения и медицинских работников (ПК-5);
- готовность к управлению финансово-экономической деятельностью фармацевтической орга-

низации (ПК-6).

Перечень знаний, умений, навыков, обеспечивающих совершенствование профессиональных компетенций.

В результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации обучающийся должен знать:

- законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации в сфере обращения лекарственных средств, фармацевтики и охраны здоровья граждан; критерии и показатели, характеризующие состояние обеспечения населения лекарственными препаратами;
- требования к лекарственным средствам и медицинским изделиям; теоретические и организационные основы фармацевтического дела; основы экономики, организации труда и управления;
- делопроизводство, виды и формы документации, порядок документального оформления результатов выполняемой работы;
- психологию профессионального общения;
- методы и средства фармацевтической информации;
- основы трудового законодательства;
- организационные основы охраны труда фармацевтических работников и пожарной безопасности;

должен уметь:

- руководствоваться законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации в сфере фармацевтики и охраны здоровья граждан;
- осуществлять руководство деятельностью аптечной организации;
- организовывать работу коллектива аптечной организации по осуществлению своевременного и качественного обеспечения населения лекарственными препаратами;
- организовывать контроль качества лекарственных средств и медицинских изделий; осуществлять анализ деятельности аптечной организации и на основе показателей ее работы, принимать меры по улучшению обеспечения населения лекарственными препаратами;
- организовывать финансово-хозяйственную деятельность аптечной организации; совершенствовать организационно-управленческую структуру, планирование и прогнозирование деятельности, формы и методы работы аптечной организации; разрабатывать учетную политику аптечной организации, осуществлять учет товарноматериальных ценностей;
- осуществлять подбор кадров, их расстановку и использование в соответствии с квалификацией, утверждать штатное расписание;
- организовывать работу по повышению квалификации фармацевтических работников; принимать меры по обеспечению выполнения фармацевтическими работниками аптечной организации своих должностных обязанностей;
- контролировать выполнение требований правил внутреннего трудового распорядка, по охране труда, технической эксплуатации приборов, оборудования и механизмов;
- вести административное делопроизводство.
- взаимодействовать с государственными органами, органами местного самоуправления, общественными организациями, фармацевтическими компаниями, медицинскими организациями.

должен владеть навыками:

- системного анализа законодательства Российской Федерации в сфере обращения лекарственных средств, фармации и охраны здоровья граждан;
- организации фармацевтической деятельности;

- приемочного контроля лекарственных средств и медицинских изделий;
- установления контактов и профессиональной аргументации с фармацевтическими компаниями, медицинскими организациями и общественными организациями,...
- профессионального общения с населением и медицинскими работниками по вопросам лекарственного обеспечения;

3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности «УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ»

Цель: совершенствование профессиональных компетенций, освоенных в рамках полученного ранее профессионального образования, необходимых для выполнения профессиональной деятельности

Специальность: " УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ "

Категория обучающихся: специалисты с высшим образованием по специальности "Фармация", «Управление и экономика фармации»

Количество часов – 144 часов (4 ЗЕ).

Форма обучения: очная с применением дистанционных образовательных технологий (при необходимости)

Режим занятий: 6 академических часов аудиторной работы в день и 3 академических часа внеаудиторной (самостоятельной) работы.

| Код | Наименование разделов дисциплин и тем | Всего часов | В том числе | | | Форма контроля |
|-------------------------------|---|-------------|-------------|----------|-----------|---------------------------------------|
| | | | Лекции | ОСК | ПЗ | |
| Специальные дисциплины | | | | | | |
| 1 | Управление фармацевтической службой. Основы рыночной теории управления | 48 | 14 | 6 | 28 | Промежуточный контроль (зачет) |
| 1.1 | Внутренняя и внешняя среда фармацевтической организации | 6 | 2 | | 4 | Текущий контроль |
| 1.2 | Предпринимательство в фармации | 4 | 2 | | 2 | Текущий контроль |
| 1.3 | Особенности фармацевтического рынка. | 8 | 2 | | 6 | Текущий контроль |
| 1.4 | Лекарственные препараты как специфический товар. | 6 | 2 | | 4 | Текущий контроль |
| 1.5 | Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и | 24 | 6 | 6 | 12 | Текущий контроль |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|---|------------|-----------|-----------|-----------|---------------------------------------|
| | функции составляющих элементов. | | | | | |
| 2 | Экономика фармацевтической службы | 60 | 15 | 12 | 33 | Промежуточный контроль (зачет) |
| 2.1 | Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. | 18 | 3 | 3 | 12 | Текущий контроль |
| 2.2 | Налоговая система РФ | 6 | 3 | | 3 | Текущий контроль |
| 2.3 | Планирование основных экономических показателей | 12 | 3 | 3 | 6 | Текущий контроль |
| 2.4 | Анализ основных экономических показателей | 12 | 3 | 3 | 6 | Текущий контроль |
| 2.5 | Учет и отчетность фармацевтических организаций | 12 | 3 | 3 | 6 | Текущий контроль |
| Смежные дисциплины | | | | | | |
| 3 | <i>Фармацевтическая технология</i> | 12 | 3 | | 9 | Промежуточный контроль (зачет) |
| 4 | Психология рекламы в фармации | 12 | 3 | | 9 | Промежуточный контроль (зачет) |
| Фундаментальные дисциплины | | | | | | |
| 5. | Экономика | 6 | 6 | | | Промежуточный контроль (зачет) |
| 5.1 | Макроэкономика | 3 | 3 | | | Текущий контроль |
| 5.2 | Микроэкономика | 3 | 3 | | | Текущий контроль |
| Итоговая аттестация | | 6 | | | 6 | Экзамен |
| Итого | | 144 | 41 | 18 | 85 | |

ОСК – обучающий симуляционный курс
ПЗ – практические занятия

4. Календарный учебный график

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|
| Дни цикла | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | |
| Раздел | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 |

| | | | | |
|-----------|----|----|----|---------------------|
| Дни цикла | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Раздел | 4 | 4 | 5 | Итоговая аттестация |

5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО МОДУЛЯ "СПЕЦИАЛЬНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ"

РАЗДЕЛ 1

Управление фармацевтической службой. Основы рыночной теории управления

| Индекс | Наименование дисциплин (модулей), тем, элементов и т.д. |
|--------|--|
| 1.1. | Внутренняя и внешняя среда фармацевтической организации |
| 1.1.2. | Процесс управления фармацевтической организацией и его этапы (функции). |
| 1.1.3. | Психология управления персоналом фармацевтической организации. |
| 1.2. | Предпринимательство в фармации |
| 1.3. | Особенности фармацевтического рынка |
| 1.4. | Лекарственные препараты как специфический товар. |
| 1.5. | Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов |
| 1.5.1. | Розничная торговля лекарственными препаратами и парафармацевтической продукцией. |
| 1.5.2. | Продвижение товаров на фармацевтическом рынке как элемент комплекса маркетинга. |
| 1.5.3. | Анализ фармацевтического рынка |

РАЗДЕЛ 2

Экономика фармацевтической службы

| | |
|-------|---|
| 2.1 | Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. |
| 2.1.1 | Ценовая политика государства в условиях рыночной экономики. |
| 2.1.2 | Особенности ценообразования на фармацевтическом рынке. |
| 2.2. | Налоговая система РФ |
| 2.3. | Планирование основных экономических показателей (ТО, ВД, ВП, ЧП, Р) |
| 2.4. | Анализ основных экономических показателей (ТО, ВД, ВП, ЧП, Р) |
| 2.5. | Учет и отчетность фармацевтических организаций |

Рабочая программа учебного модуля "Смежные дисциплины"

РАЗДЕЛ 3

Фармацевтическая технология

| | |
|-----|--|
| 3.1 | Современное состояние и тенденции развития фармацевтической технологии. Государственное нормирование производства лекарственных препаратов |
|-----|--|

| | |
|-----|---|
| 3.2 | Биофармация как теоретическая основа фармацевтической технологии. Влияние фармацевтических факторов на биологическую доступность, биоэквивалентность и стабильность лекарственных препаратов. Медико-биологические аспекты лекарств |
| 3.3 | Перспективы развития технологии современных лекарственных форм. Лекарственные препараты направленного действия с заданными фармакокинетическими свойствами. Новые лекарственные формы |
| 3.4 | Биотехнология как наука о традиционных лекарствах и лекарствах будущего. Характеристика и особенности изготовления лекарственных препаратов, получаемых биотехнологическими методами |
| 3.5 | Биологические и фармацевтические аспекты возрастных лекарственных препаратов. Особенности изготовления и применения детских и гериатрических лекарственных препаратов |
| 3.6 | Гомеопатические лекарственные препараты |

РАЗДЕЛ 4

Психология рекламы в фармации

| | |
|-----|--|
| 4.1 | Реклама в фармации |
| 4.2 | Психологические особенности рекламы лекарственных препаратов |
| 4.3 | Восприятие рекламы потребителем. Психологические аспекты |
| 4.4 | Психология цвета в рекламе |

Рабочая программа учебного модуля "Фундаментальные дисциплины

РАЗДЕЛ 5

Экономика

| | |
|-------|---|
| 5.1 | Макроэкономика |
| 5.1.1 | Экономическое развитие и его уровень. Показатель экономического роста и развития |
| 5.1.2 | Цикличность развития экономики. Фазы экономического цикла |
| 5.1.3 | Типы экономических кризисов. Особенности современного экономического кризиса. Экономический тренинг |
| 5.2 | Макроэкономическое равновесие. Совокупный спрос и совокупное предложение |
| 5.2.1 | Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса |
| 5.2.2 | Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы совокупного предложения |
| 5.2.3 | Макроэкономическое равновесие совокупного спроса и предложения |
| 5.3 | Инфляция и безработица |
| 5.3.1 | Инфляция: сущность, виды и причины ее возникновения |
| 5.3.2 | Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства |
| 5.3.3 | Сущность, причины и формы безработицы. Закон Оукена |
| 5.4 | Банковская система. Денежно-кредитная политика |
| 5.4.1 | Деньги и их функции. Денежная система и ее агрегаты. Денежный рынок |
| 5.4.2 | Денежно-кредитная политика. Кредит: сущность, функции и виды |
| 5.4.3 | Банки и их функции. Банковская система |
| 5.4.4 | Доходы населения и социальная политика |
| 5.4.5 | Доходы населения: сущность, виды и принципы распределения |

| | |
|------------|---|
| 5.4.6 | Дифференциация доходов: сущность и причины |
| 5.5 | Становление российского предпринимательства в переходной экономике |
| 5.5.1 | Содержание и признаки предпринимательства. Основные черты предпринимателя |
| 5.5.2 | Предпринимательская среда и функции предпринимательства |
| 5.5.3 | Организационно-правовые формы предпринимательства в России |
| 5.5.4 | Формирование конкурентной среды предпринимательства |
| 5.2 | Микроэкономика |
| 5.2.1 | Рынок и механизм его функционирования |
| 5.2.2 | Экономическая сущность рынка. Классификация рынков |
| 5.2.3 | Функции рынка: ценообразующая, информационная, регулирующая, посредническая, санирующая |
| 5.2.4 | Сущность инфраструктуры рынка |
| 5.2.5 | Теория конкуренции и монополии |
| 5.2.6 | Понятие, условия возникновения и виды конкуренции. Совершенная конкуренция и ее сущность |
| 5.2.7 | Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия. Монополистические объединения |
| 5.2.8 | Антимонопольное законодательство и государственное регулирование экономики. Рыночная власть |
| 5.2.9 | Теория спроса и предложения |
| 5.2.10 | Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности |
| 5.2.11 | Спрос. Факторы спроса. Закон спроса. Эластичность спроса |
| 5.2.12 | Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения |
| 5.2.13 | Равновесная цена. Механизм рыночного равновесия |
| 5.2.14 | Рынок факторов производства и распределения доходов |
| 5.2.15 | Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата, ее сущность, виды, формы, системы |
| 5.2.16 | Издержки предприятия и его результаты |
| 5.2.17 | Экономическое содержание издержек. Виды и структура издержек предприятия (фирмы) |
| 5.2.18 | Себестоимость и классификация затрат |
| 5.2.19 | Выручка и прибыль. Принципы максимизации прибыли. |

**6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
«УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ»**

Тематика лекционных занятий:

| № п\п | Тема лекции | Содержание | Совершенствование компетенций |
|--------------|---|-------------------|--------------------------------------|
| 1 | Внутренняя и внешняя среда фармацевтической организации | 1.1.1-1.1.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 2 | Предпринимательство в фармации | 1.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 3 | Особенности фармацевтического рынка. | 1.3 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 4 | Лекарственные препараты как специфический товар. | 1.4 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 5 | Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов. | 1.5.1-1.5.3 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 6 | Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. | 2.1.1-2.1.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 7 | Налоговая система РФ | 2.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 8 | Планирование основных экономических показателей | 2.3 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 9 | Анализ основных экономических показателей | 2.4 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 10 | Учет и отчетность фармацевтических организаций | 2.5 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 11 | <i>Фармацевтическая технология</i> | 3.1-3.6 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 12 | Психология рекламы в фармации | 4.1.-4.4 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 15 | Макроэкономика | 5.1.1-5.1.5 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 16 | Микроэкономика | 5.2.1-5.2.19 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |

Тематика практических занятий:

| № п/п | Тема лекции | Содержание | Совершенствование компетенций |
|-------|---|-------------|------------------------------------|
| 1 | Внутренняя и внешняя среда фармацевтической организации | 1.1.1-1.1.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 2 | Предпринимательство в фармации | 1.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 3 | Особенности фармацевтического рынка. | 1.3 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 4 | Лекарственные препараты как специфический товар. | 1.4 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 5 | Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов. | 1.5.1-1.5.3 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 6 | Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке. | 2.1.1-2.1.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 7 | Налоговая система РФ | 2.2 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 8 | Планирование основных экономических показателей | 2.3 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 9 | Анализ основных экономических показателей | 2.4 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 10 | Учет и отчетность фармацевтических организаций | 2.5 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 11 | <i>Фармацевтическая технология</i> | 3.1-3.6 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 12 | Психология рекламы в фармации | 4.1.-4.4 | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |

Тематика симуляционного курса:

| №п/п | Тема симуляционных занятий | Содержание | Совершенствуемые компетенции |
|------|--|---|------------------------------------|
| 1 | Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов | Отработка практических навыков по продвижению товаров на фармацевтическом рынке | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |

| | | | |
|----|--|---|------------------------------------|
| 2 | Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке | Отработка практических навыков по ценообразованию | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 3 | Планирование основных экономических показателей | Отработка практических навыков по планированию основных экономических показателей | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 4. | Анализ основных экономических показателей | Отработка практических навыков по анализу основных экономических показателей | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |
| 5 | Учет и отчетность фармацевтических организаций | Отработка практических навыков по организации учета в аптеке. Планирование и управление товарными запасами аптечной организации | ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6 |

Учебно-методическое и информационное обеспечение

Профессорско-преподавательским составом Медицинского университета «Реавиз» разработаны методические рекомендации:

- «Методические рекомендации «Алгоритм о порядке проведения лекционного занятия типа в Медицинском университете «Реавиз» по дополнительным профессиональным программам»;
- «Методические рекомендации «Алгоритм порядка проведения практических занятий в Медицинском университете «Реавиз» по дополнительным профессиональным программам»;
- «Методические рекомендации Медицинского университета «Реавиз» по выполнению обучающимися самостоятельной работы по дополнительным профессиональным программам»;

Основная литература:

1. Управление и экономика фармации [Электронный ресурс] / под ред. И. А. Наркевича - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. Электронное издание на основе: Управление и экономика фармации : учебник / под ред. И. А. Наркевича. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. - 928 с.
 2. Правовые основы фармацевтической деятельности [Электронный ресурс] / В.А. Внукова, И.В. Спичак - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. Электронное издание на основе: Правовые основы фармацевтической деятельности / В. А. Внукова, И. В. Спичак. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 416 с.
 3. Организация хранения, учета и отпуска лекарственных препаратов в медицинской организации. Модуль / О.С. Кропачева; - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2016.
 4. Порядок отпуска лекарственных препаратов из аптечных организаций. Модуль / Н.Г. Золотарева. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2016.
 5. Фармацевтический маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Н.И. Суслов [и др.].- Томск: Томский политехнический университет, 2014.- 320 с.
- Барышникова Н.С. Финансы организаций (предприятий) [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Барышникова Н.С., Артеменко В.Г.- Электрон. текстовые данные.- СПб.: Проспект Науки, 2017.- 320 с.

Лицензирование фармацевтической деятельности: система производственного контроля. Модуль / Н.Г. Золотарева. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017.

Дополнительная литература:

1. Организация и технология нормирования труда в здравоохранении [Электронный ресурс] / Шипова В.М. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. – 312с. Электронное издание на основе: Организация и технология нормирования труда в здравоохранении / В. М. Шипова ; под ред. Р. У. Хабриева. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 312 с.
2. Романов А.А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Романов А.А., Басенко В.П., Жуков Б.М.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2016.- 440 с.
3. Новичков В.И. Управленческая экономика. Теория организации. Организационное поведение. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Новичков В.И., Виноградова И.М., Кошель И.С.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2017.- 132 с.
4. Комментарий к Федеральному закону от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (3-е издание переработанное и дополненное) [Электронный ресурс] / М.А. Беляев [и др.]- Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015. - 380 с.
5. Имплементационный регламент комиссии 520/2012 от 19 июня 2012 г. об осуществлении деятельности в области фармакологического контроля, установленного Регламентом (ЕС) 726/2004 Европейского парламента и Совета ЕС и Директивой 2001/83/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС [Электронный ресурс]/ - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2014.- 40 с.
6. Ноздрева Р.Б. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник/ Ноздрева Р.Б.- Электрон. текстовые данные.- М.: Аспект Пресс, 2016.- 448 с.Правовые основы фармацевтической деятельности [Электронный ресурс] / В.А. Внукова, И.В. Спичак - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. – Прототип Электронное издание на основе: Правовые основы фармацевтической деятельности / В. А. Внукова, И. В. Спичак. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 416 с

Базы данных, информационно-справочные системы:

1. Электронные версии журналов, полнотекстовые статьи по медицине и биологии электронной научной библиотеки <http://elibrary.ru>
2. Электронная библиотека медицинского вуза консультант студента
3. Электронно-библиотечная система IPR-BOOKS
4. Федеральная электронная медицинская библиотека Министерства здравоохранения Российской Федерации - <http://www.femb.ru>
5. [Единое окно доступа к образовательным ресурсам](http://window.edu.ru) - <http://window.edu.ru>
6. www.medportal.ru

Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса:

Лекции и практические занятия, итоговая аттестация проводятся в аудиториях, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации и учебно-наглядными пособиями :

аудитории, оборудованные мультимедийными и иными средствами обучения, позволяющими использовать симуляционные технологии, с типовыми наборами профессиональных моделей в количестве, позволяющем обучающимся осваивать умения и навыки, предусмотренные профессиональной деятельностью, индивидуально;

Для самостоятельной работы обучающихся используются помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет»-

Кадровое обеспечение

Реализация программы ДПП осуществляется профессорско-преподавательским составом, имеющего опыт практической деятельности в сфере здравоохранения и опыт преподавания в системе высшего или дополнительного профессионального образования.

7. ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ И ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ. ТРЕБОВАНИЯ К ПРОМЕЖУТОЧНОМУ КОНТРОЛЮ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Промежуточный контроль (зачет) осуществляется по окончании изучения раздела (модуля) путем проведения собеседования по вопросам раздела (модуля). Критерии оценивания:

«Зачет» обучающийся получает, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.

«Незачёт» обучающийся получает, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на вопросы.

Итоговая аттестация дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности осуществляется посредством проведения экзамена и должна выявлять теоретическую и практическую подготовку в соответствии с требованиями квалификационных характеристик.

Обучающийся допускается к итоговой аттестации после изучения дисциплин в объеме, предусмотренном учебным планом дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по специальности.

Итоговая аттестация проходит в два этапа. 1-й этап - аттестационное тестирование; 2-й этап (при условии получения от 70% и более правильных ответов при тестовом контроле) заключается в собеседовании по вопросам к итоговой аттестации и демонстрации практических навыков (решении ситуационных задач (кейсов)).

Лицам, успешно освоившим соответствующую дополнительную профессиональную программу повышения квалификации и прошедшим итоговую аттестацию, выдается документы о квалификации: (удостоверение о повышении квалификации)

Критерии оценки тестирования:

0-69% - неудовлетворительно

70-80% - удовлетворительно

81-90% - хорошо

91-100% - отлично

Критерии оценки собеседования и практических навыков (решения ситуационных задач (кейсов)):

Оценка "отлично" выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Освоил полностью планируемые результаты обучения (знания, умения, компетенции). Практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины (раздела, модуля), сформированы полностью и подкреплены теоретическими знаниями. Представление профессиональной деятельности рассматривается в контексте собственного профессионального опыта.

Оценка "хорошо" выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения. Необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины (раздела, модуля), сформированы недостаточно, но подкреплены теоретическими знаниями без пробелов: освоил планируемые результаты обучения (знания, умения, компетенции) частично, проявил способность к самостоятельному пополнению и обновлению знаний для профессиональной деятельности;

Оценка "удовлетворительно" выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала. Необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины (раздела, модуля), в основном сформированы, но теоретические знания по дисциплине освоены частично: освоил планируемые результаты обучения (знания, умения, компетенции), предусмотренных программой не в полной мере.

Оценка "неудовлетворительно" выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится обучающемуся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. Необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины, не сформированы и теоретическое содержание дисциплины не освоено: не освоил планируемые результаты обучения (знания, умения, компетенции), предусмотренные программой.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К ПРОМЕЖУТОЧНОМУ КОНТРОЛЮ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. ВОПРОСЫ К ПРОМЕЖУТОЧНОМУ КОНТРОЛЮ

Раздел : Управление фармацевтической службой. Основы рыночной теории управления

Внутренняя и внешняя среда фармацевтической организации

Предпринимательство в фармации

Особенности фармацевтического рынка.

Лекарственные препараты как специфический товар.

Товаропроводящая система на фармацевтическом рынке: структура и функции составляющих элементов.

Раздел: Экономика фармацевтической службы

Ценовая политика и ценообразование на фармацевтическом рынке.

Налоговая система РФ

Планирование основных экономических показателей

Анализ основных экономических показателей

Учет и отчетность фармацевтических организаций

Раздел: Фармацевтическая технология

Биофармация как теоретическая основа фармацевтической технологии.

Влияние фармацевтических факторов на биологическую доступность, биоэквивалентность и стабильность лекарственных препаратов.

Лекарственные препараты направленного действия с заданными фармакокинетическими свойствами.

Биотехнология как наука о традиционных лекарствах и лекарствах будущего.

Характеристика и особенности изготовления лекарственных препаратов, получаемых биотехнологическими методами

Раздел: Психология рекламы в фармации

Психологические особенности рекламы лекарственных препаратов
Восприятие рекламы потребителем. Психологические аспекты
Психология цвета в рекламе

Раздел: Экономика

Микроэкономика

Макроэкономика

8.2. Тестовые задания для итоговой аттестации.

Компетенции : ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6

1. Совокупность различных видов фармацевтической деятельности, направленных на обеспечение населения всеми товарами аптечного ассортимента и оказание научно-консультативных услуг медицинским работникам и гражданам – это

- 1) фармацевтический маркетинг;
- 2) фармацевтическая помощь;
- 3) фармацевтическая логистика;
- 4) цель управления и экономики фармации как науки;
- 5) основная задача аптечной организации

Ответ: 5

2. К основным экономическим показателям аптеки относят:

- 1) чистую прибыль и внереализационные расходы;
- 2) торговые надбавки и торговые скидки;
- 3) численность фармацевтического и вспомогательного персонала;
- 4) среднее число посетителей и среднее число рецептов в день;
- 5) объем товарооборота, издержки, прибыль, рентабельность

Ответ: 5

3. Наиболее значимые, исторически сложившиеся инструменты управленческого воздействия:

- 1) иерархия, культура, рынок;
- 2) иерархия, решения, инструкции;
- 3) культура, рынок, решения;
- 4) культура, инструкции, решения;
- 5) рынок, решения, инструкции

Ответ: 5

4. Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием – это

- 1) основная задача аптеки;
- 2) розничная торговля;
- 3) фармацевтический маркетинг;
- 4) оптовая торговля;
- 5) товарная политика

Ответ: 4

5. Для планирования издержек по статьям могут использоваться три методических подхода:

- 1) динамических показателей, по уровню базисного года, PERT;
- 2) нормативный, экспертных оценок, по уровню базисного года;
- 3) по сумме базисного года, расчетный, PERT;

- 4) по уровню базисного года, по сумме базисного года, расчетный;
 - 5) логический, динамических показателей, нормативный
- Ответ: 1

6. Желаемое состояние фармацевтической организации, которого можно достичь скоординированными действиями сотрудников в заданный промежуток времени, называется:

- 1) миссией;
 - 2) организационной структурой;
 - 3) целью;
 - 4) управленческим решением;
 - 5) социально-психологическим климатом
- Ответ: 3

7. Скорость движения лекарственного препарата определяется как быстрая или устойчивая, если коэффициент скорости движения:

- 1) меньше 0,5;
 - 2) больше 0,5;
 - 3) равен 0,5;
 - 4) равен 1;
 - 5) больше 1
- Ответ: 5

8. Валовую прибыль аптечной организации экономически выгодно:

- 1) не иметь;
 - 2) снижать;
 - 3) не изменять;
 - 4) увеличивать;
 - 5) индексировать
- Ответ: 4

9. Деловые беседы, совещания, собрания, переговоры относятся к:

- 1) письменным коммуникациям;
 - 2) законам организации;
 - 3) устным коммуникациям;
 - 4) методам управления;
 - 5) законам управления
- Ответ: 3

10. Форма рецептурного бланка 107-1/у предназначена для прописывания ЛП:

- 1) бесплатно или со скидкой;
 - 2) содержащих наркотические ЛС;
 - 3) содержащих сильнодействующие и ядовитые вещества (по спискам ПКУ);
 - 4) содержащих психотропные ЛС;
 - 5) содержащих ЛП, не включенные в списки
- Ответ: 5

11. В активе баланса отражаются:

- 1) хозяйственные процессы;
- 2) состав имущественного комплекса;
- 3) источники образования хозяйственных средств;

- 4) приходные и расходные кассовые ордера;
 - 5) внутриаптечная заготовка и фасовка
- Ответ: 2

12. Регистрация документов в фармацевтической организации в процессе документооборота должна быть:

- 1) однократной;
- 2) многократной;
- 3) еженедельной;
- 4) ежемесячной;
- 5) временной

Ответ: 1

13. Изготовление концентрированных растворов и полуфабрикатов в аптечной организации относится к:

- 1) фасовочным работам;
- 2) лабораторным работам;
- 3) внутриаптечной заготовке;
- 4) индивидуальному изготовлению;
- 5) приготовлению лекарств по требованиям

Ответ: 2

14. В оборотных средствах аптеки максимальную долю составляют:

- 1) тара;
- 2) товары;
- 3) материалы;
- 4) денежные средства;
- 5) дебиторская задолженность

Ответ: 2

15. Распространяемая в любой форме с помощью любых средств информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях, которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана способствовать реализации этих товаров, идей, - это:

- 1) реклама;
- 2) фирменный стиль;
- 3) товарный знак;
- 4) слоган;
- 5) логотип

Ответ: 1

16. Обязательные виды внутриаптечного контроля качества лекарств:

- 1) опросный, физический, органолептический;
- 2) химический, физический, контроль при отпуске;
- 3) физический, письменный, опросный;
- 4) органолептический, письменный, контроль при отпуске;
- 5) контроль при отпуске, качественный, количественный

Ответ: 4

17. В аптечной организации оперативный учет уценки и дооценки по лабораторно-фасовочным работам в течение месяца ведется в:

- 1) журнале учета рецептуры;

- 2) оборотной ведомости;
 - 3) кассовой книге;
 - 4) реестре выписанных счетов;
 - 5) журнале учета лабораторных и фасовочных работ
- Ответ: 5

18. Стратегия маркетинга предполагает обязательное соблюдение последовательности этапов ее реализации:

- 1) выбор целевого сегмента, сегментирование рынка, позиционирование товаров;
 - 2) сегментирование рынка, выбор целевого сегмента, позиционирование товаров;
 - 3) позиционирование товаров, сегментирование рынка, выбор целевого сегмента;
 - 4) сегментирование рынка, позиционирование товаров, выбор целевого сегмента;
 - 5) выбор целевого сегмента, позиционирование товаров, сегментирование рынка
- Ответ: 2

19. Отпуск ЛП из аптеки в отделения медицинских организаций производится по:

- 1) акту списания;
 - 2) требованию-накладной;
 - 3) накладной на внутреннее перемещение материалов;
 - 4) рецептам;
 - 5) устной договоренности
- Ответ: 2

20. В аптеке товарные потери (естественную убыль, бой, порчу и пр.) относят к:

- 1) недостатке;
 - 2) оптовой реализации;
 - 3) розничной реализации;
 - 4) мелкооптовому отпуску;
 - 5) прочему документированному расходу
- Ответ: 5

21. Сегментация – это:

- 1) разделение потребителей на однородные группы;
 - 2) разделение конкурентов на однородные группы;
 - 3) разделение товаров на однородные группы;
 - 4) определение места для своего товара в ряду аналогов;
 - 5) все ответы верны
- Ответ: 1

22. Возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для продажи на рынке по определенным ценам - это:

- 1) спрос;
 - 2) величина (объем) спроса;
 - 3) предложение;
 - 4) величина (объем) предложения;
 - 5) рыночное равновесие
- Ответ: 4

23. К приходным кассовым операциям относится:

- 1) выдача ссуды работнику;

- 2) поступление выручки от реализации;
 - 3) дооценка по лабораторно-фасовочным работам;
 - 4) сдача выручки в банк;
 - 5) выдача денег подотчетным лицам
- Ответ: 2

24. Нужда – это:

- 1) количество денег, которое потребитель может использовать для удовлетворения своих нужд;
 - 2) нужда, воплощенная в какую-то конкретную форму;
 - 3) товар, который способен удовлетворить нужду потребителя;
 - 4) чувство нехватки чего-либо;
 - 5) все ответы верны
- Ответ: 4

25. Неценовые детерминанты спроса на лекарственные препараты:

- 1) заменяемость товаров и предпочтения потребителей;
 - 2) денежные доходы и предпочтения потребителей;
 - 3) число потребителей на рынке и фактор времени;
 - 4) цены на сопряженные товары и фактор времени;
 - 5) удельный вес в бюджете потребителя и категория товара
- Ответ: 1

26. Выручка мелкорозничной сети ежедневно сдается в кассу аптеки, что отражается в:

- 1) кассовой книге;
 - 2) рецептурном журнале;
 - 3) журнале учета рецептуры;
 - 4) приходной части «товарного отчета»;
 - 5) расходной части «товарного отчета»
- Ответ: 1

27. Юридические лица действуют в соответствии с Гражданским кодексом РФ на основании документов:

- 1) финансовых;
 - 2) учетных;
 - 3) плановых;
 - 4) учредительных;
 - 5) организационно-распорядительных
- Ответ: 4

28. Одним из основных инструментов фармацевтического рынка является:

- 1) цена;
 - 2) товарооборот;
 - 3) наценка;
 - 4) прибыль;
 - 5) рецептура
- Ответ: 1

29. Итоги инвентаризации фиксируются в:

- 1) авансовом отчете;

- 2) бухгалтерском балансе;
 - 3) акте результатов инвентаризации;
 - 4) приказе о проведении инвентаризации;
 - 5) акте о порче товарно-материальных ценностей
- Ответ: 3

30. Отношение числа назначений врачом конкретного ЛП к общему числу назначений ЛП, выраженное в %, определяется как:

- 1) полнота использования ассортимента;
- 2) частота назначений;
- 3) уровень значимости;
- 4) широта ассортимента;
- 5) насыщенность ассортимента

Ответ: 2

31. Изыскание наиболее эффективных, экономичных, ресурсосберегающих, экологически безопасных способов и приемов оказания фармацевтической помощи - это

- 1) фармацевтический маркетинг;
- 2) фармацевтическая помощь;
- 3) фармацевтическая логистика;
- 4) цель управления и экономики фармации как науки;
- 5) основная задача аптечной организации

Ответ: 4

32. В состав внереализационных расходов включают расходы:

- 1) на ремонт основных средств;
- 2) на юридические и аудиторские услуги;
- 3) на оплату труда;
- 4) на аренду;
- 5) судебные, арбитражные, штрафы, пени

Ответ: 5

33. Изучение фармацевтического менеджмента строится исходя из следующих четырех методологических подходов к управлению:

- 1) традиционного, процессного, количественного, качественного;
- 2) традиционного, процессного, системного, ситуационного;
- 3) процессного, количественного, качественного, системного;
- 4) системного, количественного, качественного, ситуационного;
- 5) ситуационного, традиционного, количественного, качественного

Ответ: 2

34. Под товарной номенклатурой аптечной организации понимают

- 1) все, что предлагается рынку с целью использования или потребления;
- 2) совокупность ассортиментных групп, товарных единиц;
- 3) группы товаров, связанных между собой по схожести функционирования, группам покупателей, диапазону цен и др.;
- 4) все лекарственные средства и изделия медицинского назначения, находящиеся на витрине в торговом зале;
- 5) перечень лекарственных средств, отпускаемых без рецепта врача

Ответ: 1

35. Качественный экономический показатель, определяющий расходы на каждый рубль товарооборота и выраженный в %:

- 1) торговая маржа;
- 2) уровень торговых наложений;
- 3) уровень издержек обращения;
- 4) товарооборачиваемость;
- 5) коэффициент себестоимости

Ответ: 3

36. Построение «дерева целей», сетевых графиков, научно обоснованных схем называется:

- 1) делопроизводством;
- 2) процессом принятия управленческого решения;
- 3) документированием;
- 4) моделированием;
- 5) коммуникацией

Ответ: 4

37. Если скорость движения лекарственного препарата определяется как замедленная, то целесообразно рассчитывать для него коэффициент:

- 1) ценовой эластичности спроса;
- 2) подоходной эластичности спроса;
- 3) риска списания;
- 4) качества структуры ассортимента;
- 5) ранговой корреляции

Ответ: 3

38. Под чистой прибылью аптеки понимают:

- 1) разницу между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных ценах и ценах покупки;
- 2) валовую прибыль за вычетом налога на прибыль;
- 3) валовый доход от продажи единицы продукции;
- 4) стоимость излишков лекарственных средств;
- 5) дооценку по лабораторно-фармацевтическим работам

Ответ: 2

39. При определении стиля руководства используются подходы:

- 1) ситуационный, системный, комплексный;
- 2) поведенческий, функциональный, системный;
- 3) с позиции личных качеств руководителя, с позиции личных качеств подчиненных, с позиции конкурентов;
- 4) системный, функциональный, комплексный;
- 5) с позиции личных качеств руководителя, поведенческий, ситуационный

Ответ: 5

40. Амбулаторным больным запрещается отпускать ЛП:

- 1) калипсол, сомбревин, фентанил;
- 2) эфедрина гидрохлорид, атропина сульфат;
- 3) фенобарбитал, эфедрина гидрохлорид;
- 4) пахикарпинагидрохлорид, спирт этиловый;

5) морфина гидрохлорид, промедол, кодеина фосфат

Ответ: 1

41. В пассиве баланса отражаются:

- 1) хозяйственные процессы;
- 2) состав имущественного комплекса;
- 3) источники образования хозяйственных средств;
- 4) приходные и расходные кассовые ордера;
- 5) внутриаптечная заготовка и фасовка

Ответ: 3

42. Деятельность организации, охватывающая процессы документирования и документооборота, - это:

- 1) организационное проектирование;
- 2) делопроизводство;
- 3) процесс управления;
- 4) маркетинговое исследование;
- 5) кадровый менеджмент

Ответ: 2

43. Обязательного соблюдения асептических условий не требуется при изготовлении лекарственных форм:

- 1) для инъекций;
- 2) для нанесения на раны;
- 3) глазных;
- 4) для новорожденных детей;
- 5) с этиловым спиртом

Ответ: 5

44. Материально-производственные запасы относятся к оборотным средствам и поэтому отражаются:

- 1) в активе баланса;
- 2) в пассиве баланса;
- 3) за балансом;
- 4) в журнале учета оборотных средств;
- 5) в оборотной ведомости по лицевым счетам

Ответ: 1

45. Медицинские работники, назначающие лекарственный препарат или выписывающие рецепт на него, - это ... потребители:

- 1) институциональные;
- 2) конечные;
- 3) промежуточные;
- 4) розничные;
- 5) оптовые

Ответ: 3

46. Органолептический вид внутриаптечного контроля заключается в проверке:

- 1) внешнего вида, цвета, запаха, однородности смешения, отсутствия механических включений;
- 2) внешнего вида, количества и массы отдельных доз, общей массы или объема жидкой ле-

карственной формы;

- 3) внешнего вида, подлинности, количественного содержания, качества укупорки;
- 4) цвета, запаха, количества и массы отдельных доз, общей массы или объема жидкой лекарственной формы;
- 5) запаха, однородности смешения, отсутствия механических включений, качества укупорки

Ответ: 1

47. Стоимость доценки по лабораторным и фасовочным работам в конце месяца отражается в:

- 1) кассовой книге;
- 2) инвентарной книге;
- 3) рецептурном журнале;
- 4) расходной части «товарного отчета»;
- 5) приходной части «товарного отчета»

Ответ: 5

48. Если покупатели приобретают товар, только, если его увидят без предварительного планирования, то товар:

- 1) пассивного спроса;
- 2) предварительного выбора;
- 3) особого спроса;
- 4) импульсной покупки;
- 5) для экстренных случаев

Ответ: 4

49. Требования-накладные, по которым в отделения медицинских организаций отпущены наркотические и психотропные ЛП Списков № II и № III ФЗ, хранятся в аптеке:

- 1) 1 год (не считая текущего);
- 2) 3 года;
- 3) 5 лет;
- 4) 10 лет;
- 5) до конца текущего года

Ответ: 3

50. Списание товарных потерь (естественной убыли, боя, порчи и пр.) в аптеке производится на основании:

- 1) акта;
- 2) описи;
- 3) справки;
- 4) реестра;
- 5) ведомости

Ответ: 3

51. Позиционирование – это:

- 1) разделение потребителей на однородные группы;
- 2) разделение конкурентов на однородные группы;
- 3) разделение товаров на однородные группы;
- 4) определение места для своего товара в ряду аналогов;
- 5) все ответы верны

Ответ: 4

52. Количество данного товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за некоторый период времени по определенным ценам - это:

- 1) спрос;
- 2) величина (объем) спроса;
- 3) предложение;
- 4) величина (объем) предложения;
- 5) рыночное равновесие

Ответ: 2

53. К расходным кассовым операциям относится:

- 1) реализация товаров населению;
- 2) расход товаров на хозяйственные нужды;
- 3) списание естественной убыли;
- 4) сдача выручки в банк;
- 5) уценка по лабораторно-фасовочным работам

Ответ: 4

54. Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке отмечается:

- 1) большое количество потребителей;
- 2) превышение предложения над спросом;
- 3) превышение спроса над предложением;
- 4) все ответы верны;
- 5) правильного ответа нет

Ответ: 1

55. Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса на лекарственные препараты:

- 1) наличие заменителей, удельный вес расходов в бюджете потребителя;
- 2) денежные доходы потребителей, потребительские ожидания;
- 3) цена на сопряженные товары, количество потребителей на рынке;
- 4) количество продавцов, их денежные доходы;
- 5) предпочтение потребителей, фактор времени

Ответ: 1

56. Передача товаров из аптеки в мелкорозничную сеть производится по:

- 1) акту списания;
- 2) требованию-накладной;
- 3) накладной на внутреннее перемещение материалов;
- 4) рецептам;
- 5) устной договоренности

Ответ: 2

57. Совокупность библиографических сведений о цитируемом, рассматриваемом или упоминаемом в тексте документа другом документе, необходимых и достаточных для его общей характеристики и идентификации, – это:

- 1) библиографическая ссылка;
- 2) аннотация;
- 3) реферат;
- 4) обзор;
- 5) перевод

Ответ: 1

58. Целью ценообразования аптечной организации может быть:

- 1) увеличение объема продаж;
- 2) снижение объема продаж;
- 3) анализ деятельности конкурентов;
- 4) изучение рынка;
- 5) сегментирование рынка

Ответ: 1

59. Выявленные при инвентаризации расхождения фактического наличия ценностей и данных бухгалтерского учета оформляют:

- 1) авансовым отчетом;
- 2) бухгалтерским балансом;
- 3) актом результатов инвентаризации;
- 4) приказом о проведении инвентаризации;
- 5) актом о порче товарно-материальных ценностей

Ответ: 3

60. Оценка знания врачом ассортимента ЛП может проводиться на основе расчета коэффициентов:

- 1) корреляции и эластичности;
- 2) эластичности и индекса цен;
- 3) индекса цен и частоты назначений ЛП;
- 4) частоты назначений ЛП и полноты использования ассортимента;
- 5) полноты использования ассортимента и согласованности экспертов

Ответ: 4

61. Создание организационных структур и обеспечение организации труда, способствующих эффективному продвижению товаров аптечного ассортимента, - это

- 1) фармацевтический маркетинг;
- 2) фармацевтическая помощь;
- 3) фармацевтическая логистика;
- 4) цель управления и экономики фармации как науки;
- 5) организация товародвижения

Ответ: 5

62. От объема реализации (величины товарооборота) зависит:

- 1) прибыль;
- 2) норма естественной убыли;
- 3) арендная плата;
- 4) сумма амортизации основных средств;
- 5) величина условно-постоянных расходов

Ответ: 1

63. Правила и нормы поведения, закрепленные формальными и неформальными институтами, называются:

- 1) законами управления;
- 2) технологиями управления;
- 3) принципами управления;
- 4) задачами управления;
- 5) функциями управления

Ответ: 1

64. Под товарной единицей в фармацевтическом маркетинге понимают

- 1) все, что предлагается рынку с целью использования или потребления;
- 2) совокупность ассортиментных групп, товарных единиц;
- 3) группы товаров, связанных между собой по схожести функционирования, группам покупателей, диапазону цен и др.;
- 4) все лекарственные средства и изделия медицинского назначения, находящиеся на витрине в торговом зале;
- 5) разновидности (варианты предложений) конкретного товара с присущими только ему характеристиками

Ответ: 5

65. Условно-постоянные расходы аптеки:

- 1) арендная плата;
- 2) расходы и потери по таре;
- 3) расходы по перевозке товаров;
- 4) расходы на подработку и упаковку товаров;
- 5) все расходы аптеки

Ответ: 1

66. Объектами фармацевтического менеджмента являются:

- 1) лечебно-профилактические учреждения;
- 2) лекарственные средства;
- 3) учетная документация;
- 4) товарно-материальные ценности;
- 5) фармацевтические организации

Ответ: 2

67. Совокупность потребительских и стоимостных характеристик продукта, определяющих его сравнительные позиции на рынке сбыта, - это:

- 1) конкурентоспособность товара;
- 2) подходящая эластичность спроса;
- 3) объем сбыта нового товара;
- 4) качество структуры ассортимента;
- 5) инновационная политика

Ответ: 1

68. Для составления прогноза чистой прибыли аптеки в сумме необходимо знать:

- 1) планируемые суммы валовой прибыли и отчислений налогов;
- 2) прогноз объема реализации;
- 3) планируемую сумму издержек обращения;
- 4) торговую надбавку;
- 5) только сумму налогов

Ответ: 1

69. С позиции личных качеств руководителя выделяют стили руководства:

- 1) авторитарный, демократический, либеральный;
- 2) авторитарный, демократический, стратегический;
- 3) авторитарный, либеральный, компромиссный;
- 4) демократический, либеральный, компромиссный;

5) демократический, компромиссный, стратегический

Ответ: 1

70. Врач обязан в рецепте написать дозу наркотического или психотропного ЛС списков II и III, иных ЛС, подлежащих ПКУ, прописью и поставить восклицательный знак, если превышает:

1) высшая разовая доза;

2) высшая суточная доза;

3) терапевтическая доза;

4) количество упаковок ЛП;

5) предельно допустимое количество ЛП на 1 рецепт

Ответ: 1

71. По формуле $СК = СН + ДО - КО$ рассчитывается конечное сальдо счета:

1) активного;

2) пассивного;

3) синтетического;

4) аналитического;

5) результирующего

Ответ: 1

72. Трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании заключенного ими в соответствии с Трудовым кодексом РФ:

1) трудового договора;

2) договора о материальной ответственности;

3) протокола согласования;

4) коллективного договора;

5) акта

Ответ: 1

73. По лабораторно-фасовочным работам за счет округления цены готовой продукции в сторону увеличения стоимости возникает:

1) уценка;

2) дооценка;

3) надбавка;

4) оптовая цена;

5) розничная цена

Ответ: 2

74. В состав материально-производственных запасов входят:

1) товары;

2) денежные средства;

3) задолженности кредиторов;

4) задолженности дебиторов;

5) основные средства

Ответ: 1

75. Пациент, семья, приобретающие товары аптечного ассортимента для личного или семейного пользования, - это ... потребители:

1) институциональные;

2) конечные;

- 3) промежуточные;
- 4) розничные;
- 5) оптовые

Ответ: 2

76. Физический вид внутриаптечного контроля заключается в проверке:

- 1) внешнего вида, цвета, запаха, однородности смешения, отсутствия механических включений;
- 2) количества и массы отдельных доз, общей массы или объема жидкой лекарственной формы, качества укупорки;
- 3) внешнего вида, подлинности, количественного содержания, качества укупорки;
- 4) цвета, запаха, количества и массы отдельных доз, общей массы или объема жидкой лекарственной формы;
- 5) запаха, однородности смешения, отсутствия механических включений, качества укупорки

Ответ: 2

77. В аптечной организации оперативный учет расхода товаров на хозяйственные нужды в течение месяца ведется в:

- 1) кассовой книге;
- 2) инвентарной книге;
- 3) рецептурном журнале;
- 4) реестре выписанных счетов;
- 5) журнале учета расхода медицинских товаров на хозяйственные нужды

Ответ: 5

78. Если покупателя при его реализации предупреждают о вредности товара, то товар:

- 1) пассивного спроса;
- 2) предварительного выбора;
- 3) особого спроса;
- 4) нерационального спроса;
- 5) негативного спроса

Ответ: 5

79. Наука управления движением материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя с минимальными затратами - это:

- 1) маркетинг;
- 2) менеджмент;
- 3) фармакоэкономика;
- 4) логистика;
- 5) управление и экономика фармации

Ответ: 4

80. Стоимость товарных потерь (естественной убыли, боя, порчи и пр.) аптеки в конце месяца отражается в:

- 1) кассовой книге;
- 2) инвентарной книге;
- 3) рецептурном журнале;
- 4) расходной части «товарного отчета»;

5) приходной части «товарного отчета»

Ответ: 4

81. Какое из перечисленных определений принадлежит Филиппу Котлеру?

1) Маркетинг – это философия, стратегия и тактика поведения и взаимодействия участников рыночных отношений, на основании которых эффективное решение проблем потребителей ведет к рыночному успеху фирм и дает полезность обществу;

2) Маркетинг – это система внутрифирменного управления, направленная на учет рыночного спроса, потребностей и требований конкретных потребителей к товару для обоснованной ориентации научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирм с целью обеспечения намеченного фирмой уровня рентабельности;

3) Маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение потребностей посредством обмена;

4) Маркетинг – это прогнозирование, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена;

5) все ответы верны

Ответ: 3

82. Количество данного товара, которое продавцы (производители) желают и готовы продать за некоторый период времени по определенным ценам - это:

1) спрос;

2) величина (объем) спроса;

3) предложение;

4) величина (объем) предложения;

5) рыночное равновесие

Ответ: 3

83. Приходные и расходные кассовые операции регистрируются в:

1) журнале учета рецептуры;

2) ведомости выписанных покупателям счетов;

3) оборотной ведомости по лицевым счетам покупателей;

4) кассовой книге;

5) инвентарной книге

Ответ: 4

84. Рынок продавца определяет ситуацию, когда на рынке отмечается:

1) большое количество потребителей;

2) превышение предложения над спросом;

3) превышение спроса над предложением;

4) все ответы верны;

5) правильного ответа нет

Ответ: 5

85. Факторы, влияющие на ценовую эластичность предложения:

1) наличие заменителей, уровень технологии;

2) денежные доходы потребителей, потребительские ожидания;

3) цена на сопряженные товары, количество потребителей на рынке;

4) количество продавцов на рынке, цена на ресурсы;

5) особенности технологических производственных циклов, фактор времени

Ответ: 1

86. Сдача выручки в банк через инкассатора относится к расходной кассовой операции, юридическим основанием которой является:

- 1) приемная квитанция;
- 2) расчетно-платежная ведомость;
- 3) объявление на взнос наличными;
- 4) заявление о выдаче наличных денег;
- 5) препроводительная ведомость

Ответ: 5

87. Краткая характеристика документа с точки зрения содержания, назначения, формы и др. - это:

- 1) библиографическая ссылка;
- 2) аннотация;
- 3) реферат;
- 4) обзор;
- 5) перевод

Ответ: 2

88. Если целью ценообразования аптеки является увеличение объема продаж, то стратегия ценообразования основывается на:

- 1) учете затрат;
- 2) изучении спроса;
- 3) изучении конкурентов;
- 4) изучении ассортимента;
- 5) изучении предложения

Ответ: 2

89. Показатель общей обеспеченности предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств называется коэффициентом:

- 1) корреляции;
- 2) текущей ликвидности;
- 3) ценовой эластичности;
- 4) подоходной эластичности;
- 5) обеспеченности собственными средствами

Ответ: 5

90. Правовое регулирование рекламирования ЛП обеспечивается:

- 1) Федеральным законом о труде;
- 2) Федеральным законом о рекламе;
- 3) Законом о правах пациента;
- 4) Гражданским кодексом РФ;
- 5) Уголовно-процессуальным кодексом РФ

Ответ: 2

91. Совокупность организаций или отдельных лиц, обеспечивающих физическое перемещение товаров и передачу собственности на товар (или услуги) от производителя к потребителю, - это

- 1) фармацевтический маркетинг;
- 2) уровень канала товародвижения;
- 3) фармацевтическая логистика;

- 4) логистический канал товародвижения;
 - 5) организация товародвижения
- Ответ: 4

92. Основные разделы товарооборота:

- 1) издержки обращения, товарное обеспечение, остатки;
 - 2) цена, рецептура, поступление
 - 3) рецептура, прибыль, издержки;
 - 4) товарное обеспечение (поступление), расход, товарные запасы (остатки);
 - 5) прибыль, поступление, расход
- Ответ: 4

93. Подход к изучению фармацевтического менеджмента, основанный на рассмотрении организации как открытой системы, ориентированной на достижение поставленной цели, называется:

- 1) ситуационным;
 - 2) традиционным;
 - 3) процессным;
 - 4) системным;
 - 5) качественным
- Ответ: 4

94. Товарный ассортимент в фармацевтическом маркетинге - это

- 1) все, что предлагается рынку с целью использования или потребления;
 - 2) совокупность ассортиментных групп, товарных единиц;
 - 3) группы товаров, связанных между собой по схожести функционирования, группам покупателей, диапазону цен и др.;
 - 4) все лекарственные средства и изделия медицинского назначения, находящиеся на витрине в торговом зале;
 - 5) перечень лекарственных средств, отпускаемых без рецепта врача
- Ответ: 3

95. Условно-переменные расходы аптеки:

- 1) расходы на электроэнергию;
 - 2) расходы по охране аптеки;
 - 3) амортизационные отчисления;
 - 4) расходы на хранение товаров;
 - 5) все расходы в аптеке
- Ответ: 4

96. В состав основных типов структур управления, используемых фармацевтическими организациями, входят:

- 1) линейная, линейно-функциональная, линейно-функционально-штабная, матричная;
 - 2) линейная, линейно-функциональная, линейно-функционально-штабная, иерархическая;
 - 3) линейная, линейно-функциональная, линейно-функционально-штабная, неформальная;
 - 4) линейная, линейно-функциональная, матричная, гибкая;
 - 5) линейная, линейно-функционально-штабная, матричная, оптимальная
- Ответ: 1

97. В аптеках, имеющих лицензию на деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, с правом отпуска, реализации и распределения,

при определении потребности в них необходимо учитывать:

- 1) товарооборот и рецептуру;
- 2) количество ЛП, отпускаемых по рецептам и без рецептов;
- 3) число жителей, обслуживаемых аптекой, и норматив потребления на 1000 жителей в год;
- 4) количество рецептов и норматив потребления на 1000 рецептов;
- 5) количество ЛП, отпускаемых по бесплатным и льготным рецептам

Ответ: 3

98. Чистую прибыль аптечной организации экономически выгодно:

- 1) не иметь;
- 2) снижать;
- 3) не изменять;
- 4) увеличивать;
- 5) индексировать

Ответ: 4

99. Столкновение противоположно направленных взглядов, позиций, интересов, целей двух или более людей - это:

- 1) инцидент;
- 2) конфликт;
- 3) социально-психологический климат;
- 4) деловая беседа;
- 5) производственное совещание

Ответ: 2

100. Предельно возможное количество на один рецепт этилморфина гидрохлорида при прописывании его в глазных лекарственных формах с надписью «По специальному назначению», заверенной подписью, печатью врача и печатью «Для рецептов»:

- 1) 0,2;
- 2) на курс лечения до 1 месяца;
- 3) 1,0;
- 4) 0,6;
- 5) 1,2

Ответ: 5

Вопросы для итоговой аттестации Компетенции : ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6

1. Законодательные акты РФ в области здравоохранения. Конституция РФ о здравоохранении. Законы и постановления правительства в области лекарственного обеспечения. Реализация лекарственных средств в рамках действия закона «О лекарственных средствах».
2. Закон «О защите прав потребителей» и его реализация на аптечных предприятиях. Ответственность за его нарушение. Сроки предъявления требований.
3. Трудовое законодательство. Кодекс закона о труде в РФ. Правовое регулирование трудовых отношений. Права и обязанности работника. Коллективный договор (содержание, порядок заключения, контроль за выполнением).
4. Материальная ответственность, понятие, виды. Договор о материальной ответственности: виды, содержание. Порядок возмещения ущерба.
5. Охрана труда аптечных работников: организация работы по охране труда в аптечных учреждениях, система обучения и проверки знаний руководителей и специалистов,

государственные нормативные требования. Порядок регистрации и учета несчастных случаев на производстве. Возмещение работодателями вреда, причиненного работникам при исполнении ими трудовых обязанностей.

6. Понятие юридического лица. Государственная организация, документальное оформление, ответственность. Реорганизация, ликвидация, банкротство юридических лиц.

7. Предпринимательское право. Основные нормативные акты. Регистрация правовой собственности. Защита прав предпринимателей. Виды предпринимательского риска, способы его снижения. Закон и льготы малых предприятий.

8. Правовые аспекты деятельности аптечных предприятий различных организационно-правовых форм собственности. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Особенности деятельности унитарного предприятия.

9. Лицензирование фармацевтической деятельности, основные задачи и цели фармацевтического лицензирования, виды лицензий, порядок получения.

10. Хозяйственный договор. Понятие и значение хозяйственного договора, его состав, функции виды и типы. Содержание и исполнение хозяйственных договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения хозяйственных договоров.

11. Организация договорной работы на внутреннем рынке. Правовое обеспечение. Возникновение обязательств. Понятие, виды, формы коммерческой сделки. Недействительность сделки. Право собственности при оформлении сделок, защита прав собственности. Обеспечение обязательств по договору. Ответственность за нарушение обязательств.

12. Ответственность за нарушение хозяйственного законодательства. Виды ответственности: административная, финансово-правовая и гражданская. Система санкций.

13. Претензионно-исковая работа аптечных предприятий. Порядок регулирования разногласий по хозяйственным договорам. Исковая давность. Сроки исковой давности. Рассмотрение споров в арбитражном суде.

14. Медицинское страхование, его задачи, формы и виды. Модели оказания медицинской помощи в системе ОМС. Страховые компании. Организация лекарственного обслуживания населения в условиях обязательного медицинского страхования. Фармацевтическое страхование, гарантии качественной лекарственной помощи населению. Стандарты лекарственного обеспечения в условиях ОМС. Система возмещения расходов на лекарственные средства. Регулирование тарифа стоимости жизненно-важных лекарственных средств в системе ОМС.

15. Контрольно-разрешительная система. Государственное регулирование качества продукции и услуг. Правовое обеспечение государственного контроля. Госстандарт РФ. Виды государственного контроля. Органы, осуществляющие контроль качества лекарственных средств. Задачи, функции, ответственность. Фармакологический и Фармакопейный комитеты, их задачи и функции. Нормативно-техническая документация на лекарственные средства.

16. Регистрация лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Порядок и этапы регистрации лекарственных средств отечественного и зарубежного производства. Оформление документов. Органы регистрации лекарственных средств.

17. Сертификация лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Органы сертификации лекарственных средств. Порядок проведения сертификации. Сертификаты соответствия качества лекарственных средств. Гигиенические сертификаты.

18. Организация внутриаптечного контроля. Виды, этапы, методы контроля различных лекарственных форм в условиях аптек.

19. Фармацевтический порядок, его составные части, методы проведения фармацевтического обследования.

20. Управление производством на аптечных предприятиях (планирование трудовых ресурсов, набор персонала, отбор, профориентация и адаптация, разработка должностных

инструкций). Аттестация и система повышения профессиональной квалификации специалистов. Оценка трудовой деятельности.

21. Организация производства лекарств в соответствии с международными требованиями и стандартами. GP, GCP, GMP, GPP и их основные принципы.

22. Организация изготовления лекарств в условиях аптек. Особенности изготовления внутриаптечной заготовки и контроля различных лекарственных форм серийного изготовления. Оптимизация производственной деятельности аптек в экстремальных условиях.

23. Проектирование производственных процессов. Разработка стратегии и тактики работы аптечных предприятий на рынке товаров и услуг.

24. Ресурсоведение лекарственных растений. Рациональное использование ресурсов, эксплуатация и охрана.

25. Использование лекарственного растительного сырья для получения лекарственных средств в промышленных, аптечных и бытовых условиях и оценка их качества.

26. Фармацевтический менеджмент. Системы, методы системного анализа моделирование систем (виды систем, система фармацевтической помощи, системный анализ).

27. Модели современного фармацевтического менеджмента. Сравнительная характеристика моделей: американская модель менеджмента, японская модель менеджмента, типы европейского менеджмента. Модели наиболее эффективные в современных условиях России, рациональный фармацевтический менеджмент.

28. Типы менеджмента в зависимости от форм собственности: взаимосвязь и различие государственного управления и менеджмента в системе рыночных отношений.

29. Управление конфликтами в коллективе, причины конфликтов и их последствия, методы управления конфликтными ситуациями. Управление производственными стрессами, их причина и последствия.

30. Культура делового общения в фармации. Коммуникации на службе, сущность, формы, принципы. Деловые беседы, совещания, телефонные беседы, деловая корреспонденция. Переговоры и их психологические аспекты и принципы.

31. Этика фармацевтического менеджмента. Этический кодекс провизора и фармацевта, фармацевтическая этика и служебный этикет. Фармацевтическая деонтология.

32. Информационная система аптечного предприятия. Виды информации: экономическая, плановая, нормативно-справочная, учетная. Использование новых информационных технологий в управлении. Источники получения фармацевтической информации. Использование возможностей Интернет, справочно-информационных систем.

33. Маркетинговая деятельность в аптеке. Основы маркетинга, его цели и задачи. Задачи и функции отделов маркетинга. Профессиональные обязанности маркетологов. Планирование маркетинговой деятельности. Составление бюджета маркетинга.

34. Бизнес-план, его содержание, методика составления. Составление организационного плана. Расчет штатов и распределение работы. Финансовый план - составная часть бизнес плана, его содержание и виды, оперативное и стратегическое планирование. Бизнес план как инструмент привлечения заемных средств.

35. Системы маркетинговых исследований. Анализ состояния фармацевтического рынка и динамики его развития. Сбор информации по конкурентной среде, поставщикам.

36. Поставщики медицинской продукции. Выбор и оценка и работа с поставщиками. Договор поставки и его функции. Виды договорных отношений. Порядок заключения договора поставки: Содержание, изменение, ответственность за нарушение договорных обязательств.

37. Исследование рынка лекарственных препаратов. Товары. Товарные марки, упаковка, услуги. Разработка новых видов товаров. Позиционирование товара. Система распространения товаров.

38. Изучение рынка фармацевтических товаров. Анализ ассортимента реализуемых товаров. Факторы, способствующие ускорению оборачиваемости. Методы прогнозирования объемов продаж товаров аптечного ассортимента, планирование и контроль уровня запасов. ABC-анализ аптечного ассортимента по влиянию на товарооборот, по спросу, по маркетинговому потенциалу. XYZ и VEN-анализ. Метод экспертных оценок.
39. Управление сбытом. Планирование рекламной компании. Реклама. Виды. Назначение. Организация презентаций, выставок. Технология личной продажи.
40. Фармацевтическая логистика, ее роль в управлении движением товаров аптечного ассортимента. Понятие, цели, задачи, структура, принципы и методы логистики. Формы организации товародвижения. Выбор поставщика и каналов распределения на основе логистических исследований. Уровни каналов распределения, роль посредника в логистической системе. Внутрискладская логистика.
41. Ценовая политика и современное состояние цен на лекарственные средства. Понятие цены. Функции цены. Виды цен: оптовые, розничные, договорные, закупочные, контрактные, реестровые. Порядок формирования цен предприятием-изготовителем, посредниками (коммерческие структуры) и аптечными складами (оптовым звеном). Факторы, влияющие на цены товаров аптечного ассортимента.
42. Формирование цен в розничной торговле. Порядок формирования цены с учетом уровня рентабельности аптечного учреждения. Торговая наценка. Меры ответственности за нарушение дисциплины цен.
43. Прибыль, понятие. Управление прибылью. Затраты аптечных предприятий (переменные и постоянные). Состав затрат, характеризующих результаты и финансово-хозяйственной деятельности аптечного предприятия. Порог рентабельности. Учет влияния состава затрат на экономику.
44. Управленческий учет как составная часть информационной системы аптечного предприятия. Характеристика управленческого и финансового учета, их функции. Учетная политика предприятия. Организация учета на аптечном предприятии.
45. Методическая и нормативно-законодательная база учета и отчетности на аптечном предприятии. Формы бухгалтерской отчетности аптечных организаций. Анализ удовлетворительности структуры баланса, финансовой устойчивости предприятий. Контроль и ответственность руководителя. Основные направления реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.
46. Управленческий учет снабженческо-заготовительной и финансово-сбытовой деятельности аптечного предприятия. Планирование и контроль уровня запасов. Бюджеты и их значение в финансово-сбытовой деятельности аптечного предприятия.
47. Управленческий учет движения и расхода товаров на аптечном предприятии. Штриховое кодирование информации о движении товаров. Система бухгалтерского контроля объема и ассортимента реализуемой продукции.
48. Система финансирования в РФ. Бюджетная политика государства. Бюджетные и внебюджетные государственные фонды. Принципы государственного финансирования здравоохранения и расходы на лекарственное обеспечение населения. Финансирование аптечных предприятий. Структура капитала. Собственный капитал. Формирование фондов и резервов.
49. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности аптечных предприятий. Основные приемы экономического анализа. Анализ экономических показателей аптеки. Оценка финансового состояния, деловой активности, рентабельности аптечного предприятия. Деловая репутация.
50. Контроль и аудит на аптечных предприятиях. Методы проверки хозяйственных операций. Приемы контроля. Контроль сохранности ТМЦ. Инвентаризация. Оформление результатов. Контроль кассовых и банковских операций, движения, использования и реализации товарно-материальных ценностей.

51. Учет денежных средств и расчетов в аптечной организации. Порядок ведения кассовых операций и их отражение в бухгалтерской документации. Контроль за движением денежных средств на расчетном счете. Виды дебиторской задолженности. Кредиторская задолженность предприятия, сроки ее погашения.

52. Организация и порядок проведения аудиторской проверки. Права и обязанности сторон. Внешний и внутренний аудит. Особенности аудита аптечных предприятий. Этапы осуществления, оформления результатов аудиторской проверки.

53. Налоговая система РФ. Ее возникновение. Понятие налога. Сущность налогообложения. Его функции. Виды налогов. Субъекты налогообложения. Объекты налогообложения. Налогооблагаемая база. Налоги и налоговое планирование на аптечных предприятиях. Ответственность налогоплательщика перед налоговым законодательством.

Решение кейсов (ситуационных задач)

Ситуационные задачи (кейсы)

Компетенции : ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6

Задача 1

Аптека готовых лекарственных форм имеет следующие результаты хозяйственной деятельности за месяц:

Реализация (ТО) - 50 000 руб.

Средний уровень торговых наложений - 30%

Фонд материальных затрат (ИО) - 3 000 руб.

Налог на прибыль - 4 500 руб.

Определите уровень рентабельности и чистую прибыль аптеки за месяц.

- Дайте определение прибыли и рентабельности. Формулы для расчета.
- За счет чего образуется прибыль в аптеке?
- Виды прибыли.
- Факторы, влияющие на размер прибыли.
- Функции прибыли?
- Какие факторы влияют на размер прибыли аптеки?
- Дайте оценку деятельности аптеки.
- Какие направления использования прибыли Вы можете назвать?

Расчет:

1. РТН 30% от 50 000 = 15 000 руб.
2. Прибыль: 15 000 - 3 000 = 12 000 руб.
3. Рентабельность: 12 000 руб. : 50 000 x 100% = 24%
4. Чистая прибыль: 12 000 - 4 500 = 7 500 руб.

Валовая прибыль : $ВП=ВД-ИО$

Чистая прибыль: $ЧП=ВП-$ налог на прибыль

Рентабельность: $(П/ТО) * 100\%$

На увеличение прибыли влияют:

- увеличение объема продаж (товарооборота);
- увеличение уровня торговых наложений;
- снижение издержек обращения;
- правильная политика ценообразования;
- повышение эффективности использования оборотных средств;
- прочие факторы.

Чистая прибыль распределяется на:

1. Фонды накопления:
 - резервный;
 - развития производства;
 - социального развития.
1. Фонды потребления:
 - материального поощрения;
 - благотворительные фонды.

Задача 2

Заведующий аптекой при получении товара в аптеке заметил, что у марлевых нестерильных бинтов нарушена групповая упаковка. Вскрыв ее, он увидел, что часть бинтов имеет желтоватый цвет, и отказался их получать, несмотря на то, что имелся сертификат соответствия на бинты.

- Правильно ли он поступил?
- Договор купли-продажи.
- Приемка товара в аптеке. Законодательная база.
- Документы, сопровождающие поступление товара.
- Оперативный и бухгалтерский учет товаров.
- В чем причина обнаруженного дефекта?
- Какие документы регламентируют данную ситуацию?
- Правила хранения перевязочного материала в аптеке.

Эталон ответа

Заведующий аптечным киоском поступил правильно, т.к. бинты были некачественные, несмотря на то, что имелся Сертификат соответствия на эти бинты, а реализовывать можно только качественный товар. (ФЗ « О защите прав потребителя») К тому же «лекарственные средства и изделия медицинского назначения до подачи в торговый зал должны пройти предпродажную подготовку, которая включает распаковку, рассортировку и осмотр товара; проверку качества товара (по внешним признакам) (постановление Правительства «Правила продажи отдельных видов товаров», «Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения»).

Причиной обнаруженного дефекта могла стать высокая влажность в помещении хранения, попадание прямых солнечных лучей.

Договор купли-продажи— это договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определённую денежную сумму (цену). (п. 1. ст. 454 [ГК РФ](#)).

Договор купли-продажи создаёт у лиц, подписавших его, взаимные права и обязанности. Договор купли-продажи является двухсторонним. Продавец может не являться собственником товара.

Законодательная база:

1. Приемка товара :

1. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»(П-6)
2. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (П-7).
3. товарная накладная (ф. №ТОРГ-12)
4. счета
5. счета-фактуры

6. документы, подтверждающие массу (упаковочный ярлык, кипные карты и т.д.)
7. декларация соответствия (сертификат качества, гигиенический)
8. сопроводительный лист
9. протокол согласования цен и др.

При отсутствии документов - «Акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика»

При выявленных расхождениях – приостановка приемки и уведомление «Акт об установленном расхождении в количестве и качестве при приемке товара» в 3-х экз.

2. Хранение

Приказ МЗСР от 23.08.2010 № 706н.

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

Бухгалтерский учет – это формирование документированной систематизированной информации об объектах учета, в соответствии с требованиями данного закона, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Объектами бухучета экономического субъекта являются:

- факты хозяйственной жизни;
- активы;
- обязательства;
- источники финансирования его деятельности;
- доходы;
- расходы;
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Оперативный учёт — одно из четырех направлений хозяйственного учёта наряду с [бухгалтерским](#), статистическим и [налоговым](#). Оперативный учёт применяется в целях текущего управления в качестве системы наблюдения и контроля за отдельными фактами хозяйственной жизни организации, измеряемыми как по стоимостной оценке, так и в натуральных величинах. Оперативный учет используется для повседневного текущего руководства и управления предприятием и дает информацию об отдельных фактах хозяйственной деятельности. Для оперативного учета используются разнообразные регистры: журналы, карточки и прочее. Оперативным учетом товаров на складах занимаются материально ответственные лица – кладовщики. Учет товаров ведется на складской карточке.

Задача 3

Провести анализ результатов деятельности аптечной организации. Поясните:

- роль экономического анализа в управлении предприятием,
- порядок организации аналитической работы,
- методы анализа.

Укажите показатели, используемые для оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности аптеки. Что такое индексный анализ (J_рq, J_рq, J_р). Формулы расчета. Возьмите для анализа динамический ряд товарооборота аптеки по кварталам:

| Iкв | IIкв | IIIкв | IVкв |
|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 646,70 т. руб. | 758,43 т. руб. | 730,34 т. руб. | 786,53 т. руб. |

Рассчитайте:

- абсолютные и относительные показатели;
- средние величины;
- значение 1% прироста.

Расчет:

Абсолютный прирост (убыль)

1. Абсолютный прирост: $758,43 - 646,70 = +111,73$ (т.руб.).
2. Абсолютная убыль: $730,34 - 758,43 = -28,09$ (т.руб.).
3. Абсолютный прирост: $786,53 - 730,34 = +56,19$ (т.руб.).

Коэффициент наглядности (Кн)

Рассчитывается как отношение последующего члена динамического ряда к предыдущему и выражается в единицах

1. $K_n = 758,43 : 646,70 = 1,17$.
2. $K_n = 730,34 : 758,43 = 0,96$.
3. $K_n = 786,53 : 730,34 = 1,08$.

Темпы роста (ТР)

Темпы роста бывают базисные и цепные.

Базисные темпы роста (ТРб)

1. $ТРб = 758,43 : 646,70 \cdot 100\% = 117,3\%$
2. $ТРб = 730,34 : 646,70 \cdot 100\% = 113,0\%$
3. $ТРб = 786,53 : 646,70 \cdot 100\% = 121,6\%$

Цепные темпы роста (ТРц)

1. $ТРц = 758,43 : 646,70 \cdot 100\% = 117,3\%$
2. $ТРц = 730,34 : 758,43 \cdot 100\% = 96,3\%$
3. $ТРц = 786,53 : 730,34 \cdot 100\% = 107,7\%$

Темп прироста

Он может быть рассчитан двумя способами:

1. $Тпр = +111,73 : 646,70 \cdot 100\% = +17,3\%$
2. $Тпр = -28,09 : 758,43 \cdot 100\% = -3,7\%$
3. $Тпр = +56,19 : 730,34 \cdot 100\% = +7,7\%$
2. По разности между цепными темпами роста и 100%:
 1. $Тпр = 117,3\% - 100\% = +17,3\%$
 2. $Тпр = 96,3\% - 100\% = -3,7\%$
 3. $Тпр = 107,7\% - 100\% = +7,7\%$

Задача 4

Определите план поступления товаров, если норматив товарного запаса на начало года 90 тыс. руб., на конец планируемого года 100 тыс. руб. Планируемый товарооборот 1500 тыс. руб. Плановый уровень торговых наложений 30%.

В каких ценах планируется поступление товаров?

Дано:

$$\begin{aligned} O_n &= 90 \text{ т.руб.} & П &= P + O_k - O_n \\ O_k &= 100 \text{ т.руб.} & 1500 &- 130\% & X &= 1153,85 \\ P &= 1500 \text{ т.руб.} & X &- & 100\% \end{aligned}$$

$$П = 1153,85 + 100 - 90 = 1163,85$$

Задача 5

Акционер ОАО «Фармстандарт» имеет 100 акций по номинальной стоимости 100 руб. за акцию, уставной капитал ОАО составляет 250 000 р. Из годового отчета результаты работы АО за финансовый год следующие:

Валовая прибыль 900 000 руб.
Затраты на производство 80 000 руб.
Первоочередные платежи 260 000 руб.
Кредиторской задолженности нет, по решению собрания акционеров, в резервный фонд отчислить 20% от чистой прибыли.

Определите сумму годовых дивидендов акционера.

Эталон ответа

Ход решения задачи:

1. Прибыль АО составила:

ВП - ЗП = 900 000 - 80 000 = 820 000 (руб.)

2. Чистая прибыль АО составила:

Пр. - ПП = 820 000 - 260 000 = 560 000 (руб.)

1. В резервный фонд:

20% от 560 000 = 112 000 руб.

2. Распределяемая прибыль составит:

560 000 - 112 000 = 448 000 (руб.)

5. % годового дивиденда составит:

250 000 руб. - 100% 448 000 руб. - X% X=179,2%

6. Сумма вклада акционера в уставной капитал:

100 руб. x 100 акций = 10 000 р.

Сумма дивиденда: 179,2% от 10 000 = **17 920 руб.**

Задача 6

Из годового отчета ЗАО «Здоровье» с уставным капиталом в 250 000 руб. и выпущенными под него 2 500 акциями результаты работы за финансовый год следующие:

Валовая прибыль 400 000 руб.

Затраты на производство 80 000 руб.

Первоочередные платежи 120 000 руб.

Кредиторская задолженность 250 000 руб.

Ход решения задачи:

1. Чистые Активы АО составили: $ЧА = (УК + ВП) - (ЗП + ПП + КЗ) = (250\ 000 + 400\ 000) - (80\ 000 + 120\ 000 + 250\ 000) = 200\ 000$ (руб.)

Вывод: т.к. $ЧА < УК$, то АО на грани банкротства

Пути выхода - надо уменьшать уставной капитал:

- выкупить часть акций;
- снизить номинальную стоимость одной акции.

2. Дефицит активов составляет: $250\ 000 - 200\ 000 = 50\ 000$ (руб.)

3. Процент дефицита УК: $250\ 000 - 100\%$

4. Номинальная стоимость одной акции: $250\ 000 : 2\ 500 = 100$ (руб.)

5. Чтобы покрыть дефицит УК, надо снизить номинальную стоимость одной акции на 20%, и она будет иметь стоимость 80% от прежней стоимости:

80% от 100 руб. = 80 руб. (новая номинальная стоимость акции)

Задача 7

Проведите экономический анализ:

- выполнения плана,
- определите степень влияния факторов (количества рецептов и средней стоимости 1 ЛП), на выполнение плана реализации,

если известно, что фактическое выполнение реализации плана по амбулаторной рецептуре в текущем году составило:

| Показатель | Текущий год | |
|---|-------------|--------|
| | План | Факт |
| Объем реализации по амбулаторной рецептуре, тыс. руб. | 2540,0 | 3425,0 |
| Количество рецептов, тыс. ед. | 80,0 | 98,0 |

- Понятие, задачи, виды экономического анализа.
- Этапы проведения экономического анализа и источники (материалы) для анализа.
- Методы экономического анализа.
- Оформление результатов.

Решение

| Показатель | Текущий год | | | |
|---|-------------|--------|--------------|-------|
| | План | Факт | Абс. прирост | % |
| Объем реализации по амбулаторной рецептуре, тыс. руб. | 2540,0 | 3425,0 | 885,0 | 34,8 |
| Количество рецептов, тыс. ед. | 80,0 | 98,0 | 18 | 22,5 |
| Стоимость 1 ЛС | 31,75 | 34,95 | 3,2 | 10,08 |

Определим вклад каждого фактора в полученную прибыль (метод цепных подстановок):

1) Прибыль от повышения цены за 1 ЛС: $80 \times 34,95 = 2796,00$ (руб.) – превышает плановую прибыль на $2796,00 - 2540,00 = 256,00$ (руб.)

2) Прибыль от увеличения количества рецептов: $98 \times 31,75 = 3111,50$ (руб.), что превышает плановую прибыль на $3111,50 - 2540,00 = 571,50$ (руб.).

Вывод: больший вклад в прибыль оказало увеличение количества амбулаторных рецептов.

Задача 8

Запланируйте объем товарооборота, исходя из динамики этого показателя, за пять предыдущих лет. Прогнозируемый индекс цен на шестой год составит 1,12.

| Показатель | Год 1 | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 |
|------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Товарооборот, ден. ед. | 680,0 | 892,0 | 1185,0 | 1345,0 | 1729,0 |
| Индекс цен | 1,0 | 1,3 | 1,5 | 1,68 | 1,9 |

- Товарооборот. Определение. Характеристика. Классификация.
- Анализ товарооборота.
- Планирование товарооборота.

Решение

1) Приводим показатели товарооборота к сопоставимым ценам:

$$680 / 1 = 680 \text{ ден. ед.}$$

$$892 / 1,3 = 686,15 \text{ ден. ед.}$$

$$1183 / 1,5 = 790 \text{ ден. ед.}$$

$$1345 / 1,68 = 800,6 \text{ ден.ед.}$$

$$1729 / 1,9 = 910 \text{ ден. ед.}$$

2) Рассчитываем цепные индексы роста или прирост суммы товарооборота путем деления разницы последующего показателя товарооборота в сопоставимых ценах и предыдущего на предыдущий и выраженное в процентах:

$$\frac{686,15 - 680}{680} \times 100\% = 0,9\%;$$

$$\frac{790 - 686,15}{686,15} \times 100\% = 15,14\%;$$

$$\frac{800,6 - 790}{790} \times 100\% = 1,34\%;$$

$$\frac{910 - 800,6}{800,6} \times 100\% = 13,67\%.$$

3) Средний прирост товарооборота:

$$\frac{0,9\% + 15,14\% + 1,34\% + 13,67\%}{4} = 7,76\%.$$

4) Прогноз товарооборота на год 6 в сопоставимых ценах с учетом среднего прироста товарооборота:

$$1729,00 + 1729,00 \times 0,0776 = 1863,17 \text{ (ден. ед.)}.$$

5) Прогноз товарооборота на год 6 с учетом индекса цен:

$$1863,17 \times 1,12 = 2086,75 \text{ (ден. ед.)}.$$

Задача 9

Произвести расчет торговой надбавки по результатам работы аптеки, если:

Розничный товарооборот – 792697 руб.

Издержки обращения – 205406 руб.

Средний уровень торговых наложений – 32,5%

Тарифы за изготовление ЛС – 75420,0 руб.

Рентабельность продаж – 8%.

- Цена. Структура цены производителя и продавца.
- Ценовая политика. «Магический треугольник» ценовой политики (по С.К. Туккеру).
- Цели ценообразования.
- Система ценообразующих факторов.
- Ценообразование на ЛП, входящие в перечень ЖНВЛП.

Решение

Торговая надбавка – это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.

Торговая надбавка показывает долю (в процентах) валового дохода к оптовой цене.

1) Определяем величину реализации в ценах приобретения:

$$(792697 \times 67,5) / 100 = 535070 \text{ руб.}$$

2) определяем плановую сумму прибыли с использованием нормативного метода через нормативную рентабельность продаж за исключением стоимости тарифов:

$$((792697 - 75420) \times 8) / 100 = 57382,2 \text{ руб.}$$

3) определяем процент торговой надбавки:

$$((205406,0 - 75420,0 + 57382,2) / 535070) \times 100 = 35\%$$

Задача 10

Руководитель фармацевтической организации планирует увеличить валовый доход на 10 %. Фактические данные:

валовый доход составляет 40 тыс. руб.,

постоянные издержки обращения равны 30 тыс. руб.,

переменные издержки обращения равны 6 тыс. руб.

Рассчитать планируемую сумму прибыли 1) традиционным способом и 2) с использованием операционного рычага.

Валовый доход. Операционный рычаг. Определения. Формулы расчета. Сила воздействия операционного рычага.

Решение

1).1. Факт.прибыль = $40,0 - (30,0 + 6,0) = 4,0$ тыс. руб.

2.План.переменные издержки обращения = $6,0 \times 110\% : 100\% = 6,6$ тыс. руб.

3.План.прибыль = $(40,0 \times 10\%) - (30,0 + 6,6) = 44,0 - 36,6 = 7,4$ тыс. руб.

2) План.прибыль через эффект операционного рычага (ОР):

1. $ОР = (ВД - \text{перем. И/о}) : П = (40,0 - 6,0) : (40,0 - 30,0 - 6,0) = 34,0 : 4,0 = 8,5$ тыс. руб.

2. 10 %-ное увеличение ВД должно привести к увеличению прибыли на $(10\% \times 8,5) = 85\%$.

3. План П (через силу воздействия ОР)

Факт.прибыль: 4,0 тыс. руб. – 100 %

План.прибыль: X тыс. руб. – 185 %

$$X = 4,0 \times 1,85 = 7,4 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, считая прибыль традиционно или через эффект операционного рычага, получается одинаковый результат: планируемая прибыль равна 7,4 тыс. руб.

9. ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 29.12.2015 N 389-ФЗ)
3. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»
4. Приказ МЗ РФ № 334н от 2 июня 2016 года «Об утверждении Положения об аккредитации специалистов»
5. Приказ Минздрава России №382 от 22.06.2016 г. «Об утверждении составов аккредитационных комиссий Минздрава по специальности «Фармация»
6. [Приказ Минтруда России от 09.03.2016 N 91Н"Об утверждении профессионального стандарта "Провизор" Зарегистрировано в Минюсте России 07.04.2016 N 41709.](#)
7. Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 8 октября 2015 г. № 707н «Об утверждении квалификационных требований к медицинским и фармацевтическим работникам с высшим образованием по направлению подготовки «Здравоохранение и медицинские науки».
8. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 23.07.2010 № 541н «Об утверждении единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих», раздел «Квалификационные характеристики должностей работников в сфере здравоохранения»;
9. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 04.05.2012 № 477н «Об утверждении перечня состояний, при которых оказывается первая помощь, и перечня мероприятий по оказанию первой помощи».
10. Федеральный закон РФ № 61-ФЗ от 12.04.2010 г. «Об обращении лекарственных средств»
11. Федеральный Закон № 429 от 22.12.2014г «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств»
12. Приказ Минздрава России от 30.11.2015 N 866 "Об утверждении Концепции создания Федеральной государственной информационной системы мониторинга движения лекарственных препаратов от производителя до конечного потребителя с использованием маркировки"
13. Федеральный закон РФ № 99-ФЗ от 04.05.2011 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности»
14. Федеральный закон РФ № 294-ФЗ от 26.12.2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
15. Постановление Правительства РФ № 957 от 21.11.2011 г. «Об организации лицензирования отдельных видов деятельности»
16. Постановление Правительства РФ № 1081 от 22.12.2011 г. «О лицензировании фармацевтической деятельности»
17. «О федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до **2020 года** и дальнейшую перспективу" (утв. постановлением Правительства РФ от 17 февраля 2011 г. № 91) в ред. [Постановления](#) Правительства РФ от 24.10.2012 N 1095
18. Постановление Правительства РФ от 19.06.2012 N 608 "Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения РФ"

19. Постановление Правительства РФ от 28.06.2016 N 597 "О внесении изменений в Положение о Министерстве здравоохранения Российской Федерации"
20. [Постановление Правительства РФ от 23.09.2016 N 956 "О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации"](#)
21. Федерального закона от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
22. [Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-Г"О защите прав потребителей"](#)
23. Приказ МЗ РФ 21 октября 1997 г. N 309 «Об утверждении инструкции по санитарному режиму аптечных организаций (аптек)»
24. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 12 апреля 2011 г. № 302н "Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования), и Порядка проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труда"
25. Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации»
26. Министерство промышленности и торговли РФ Приказ от 31 января 2014 г. N 14-ст «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2) и общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008)»
27. Федеральный закон РФ № 184 «О техническом регулировании» от 15.12.2002г
Федеральный закон от 03.07.2016 N 248-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации"
28. Приказ Министерства труда и социальной защиты от 22 мая 2017 г. № 428н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области управления фармацевтической деятельностью».

Характеристика обобщенных трудовых функций

Обобщенная трудовая функция «Организация и руководство фармацевтической деятельностью фармацевтической организации»

| | |
|--|--|
| Возможные наименования должностей, профессий | <p>Директор (заведующий, начальник) аптечной организации</p> <p>Заместитель директора (заведующего, начальника) аптечной организации</p> <p>Заведующий складом организации оптовой торговли лекарственными средствами</p> <p>Заместитель заведующего складом организации оптовой торговли лекарственными средствами</p> <p>Заведующий (начальник) структурного подразделения (отдела) аптечной организации</p> |
| Требования к образованию и обучению | <p>Высшее образование - специалитет</p> <p>Среднее профессиональное образование</p> |
| Требования к опыту практической работы | <p>Не менее двух лет работы по специальности "Фармация" при наличии высшего фармацевтического образования</p> <p>Не менее пяти лет по специальности "Фармация" при наличии среднего профессионального образования</p> |
| Особые условия допуска к работе | <p>Прохождение обязательных предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров (обследований), а также внеочередных медицинских осмотров (обследований) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации</p> |
| | <p>Прохождение обучения по охране труда, пожарной безопасности, подготовка в области защиты от чрезвычайных ситуаций</p> |
| | <p>Наличие свидетельства об аккредитации/сертификата специалиста</p> |
| Другие характеристики | <p>Интернатура/ординатура по специальности "Управление и экономика фармации"</p> <p>Профессиональная переподготовка по специальности "Управление и экономика фармации"</p> |

Трудовая функция «Планирование деятельности фармацевтической организации»

| | |
|-------------------|--|
| Трудовые действия | <p>Анализ текущей ситуации и стратегических программ развития региона и отрасли для планирования деятельности фармацевтической организации</p> |
| | <p>Анализ спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p> |

| | |
|--------------------|---|
| | <p>Определение целей и задач деятельности фармацевтической организации, контрольных показателей их достижения и решения</p> |
| | <p>Разработка плана мероприятий по достижению контрольных показателей деятельности фармацевтической организации</p> |
| Необходимые умения | <p>Осуществлять маркетинговые исследования в процессе принятия управленческих решений</p> |
| | <p>Проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента</p> |
| | <p>Оценивать новые экономические подходы и методы управления в фармацевтической деятельности, прогрессивные формы обслуживания населения и медицинских организаций, делать заключения о целесообразности их внедрения</p> |
| | <p>Оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи</p> |
| | <p>Проводить комплексный анализ деятельности фармацевтической организации</p> |
| | <p>Прогнозировать и оценивать риски при планировании деятельности</p> |
| | <p>Оценивать ситуацию и прогнозировать ее развитие, выработать альтернативные варианты решений и оценивать риски, связанные с их реализацией</p> |
| | <p>Проводить анализ методов и способов продвижения лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента и распространения информации, используемой в отрасли, делать заключения о целесообразности их использования</p> |
| Необходимые знания | <p>Методы управления фармацевтической организацией</p> |
| | <p>Критерии и показатели, характеризующие состояние обеспечения населения лекарственными препаратами и качество лекарственной помощи</p> |
| | <p>Фармацевтический менеджмент</p> |
| | <p>Фармацевтический маркетинг</p> |
| | <p>Особенности хранения лекарственных средств, в том числе подлежащих предметно-количественному учету</p> |
| | <p>Информационные системы и оборудование информационных технологий, используемые в фармацевтической организации</p> |
| | <p>Законодательство Российской Федерации, регулирующее</p> |

| | |
|--|---|
| | оплату труда |
| | Положения нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих обращение лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, в том числе в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза; институциональные нормы в сфере управления фармацевтической деятельностью |
| | Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений и условиям труда |
| | Требования к отчетной документации, структура и состав отчетной документации фармацевтической организации |
| | Требования охраны труда, меры пожарной безопасности, порядок действий при чрезвычайных ситуациях |

Трудовая функция «Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации»

| | |
|--------------------|--|
| Трудовые действия | Анализ текущего ресурсного обеспечения и потребностей фармацевтической организации |
| | Оценка потребностей фармацевтической организации в ресурсах |
| | Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг |
| | Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок |
| | Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг |
| | Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации |
| | Разработка корректирующих мероприятий по результатам анализа |
| Необходимые умения | Анализировать и оценивать информацию от поставщиков лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, других материалов и оборудования, работ и услуг |
| | Формировать конкурсную документацию на закупку лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента |
| | Осуществлять мониторинг спроса потребителей, в том числе на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента |

| | |
|--------------------|--|
| | <p>Организовывать инвентаризацию товарно-материальных ценностей, оперативно-технический учет и предметно-количественный учет в соответствии с установленными требованиями</p> |
| | <p>Организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами</p> |
| | <p>Осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами, потребителями и поставщиками</p> |
| | <p>Прогнозировать и оценивать риски при организации ресурсного обеспечения</p> |
| Необходимые знания | <p>Лицензионные требования и условия для осуществления фармацевтической деятельности</p> |
| | <p>Последствия несоблюдения лицензионных требований</p> |
| | <p>Положения нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих обращение лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, в том числе в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза; институциональные нормы в сфере управления фармацевтической деятельностью</p> |
| | <p>Порядок приема товаров от поставщиков, их учета и инвентаризации, установленный в организации, включая оформление отчетной документации</p> |
| | <p>Порядок закупки, хранения, перемещения лекарственных средств</p> |
| | <p>Порядок ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов</p> |
| | <p>Актуальный ассортимент лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, действующие вещества (международное непатентованное название)</p> |
| | <p>Информационные системы и оборудование информационных технологий, используемые в фармацевтической организации</p> |
| | <p>Мерчандайзинг в аптечных организациях</p> |
| | <p>Методы поиска и оценки фармацевтической информации, в том числе в ресурсах с информацией о забракованных лекарственных средствах и товарах аптечного ассортимента</p> |

| | |
|--|--|
| | Фармацевтический маркетинг |
| | Фармацевтическая логистика |
| | Требования к отчетной документации, структура и состав отчетной документации |
| | Состав и требования к конкурсной документации |
| | Положения гражданского и налогового законодательства Российской Федерации в области договорных отношений с контрагентами |
| | Требования к ведению предметно-количественного учета лекарственных средств |
| | Методы и способы управления организацией |

Трудовая функция «Организация работы персонала фармацевтической организации»

| | |
|--------------------|--|
| Трудовые действия | Планирование потребности в фармацевтической организации в работниках |
| | Подбор, прием, адаптация персонала фармацевтической организации |
| | Организация обучения персонала фармацевтической организации |
| | Формирование системы стимулирования работников |
| | Проведение специальной оценки условий труда |
| | Организация медицинских осмотров персонала |
| | Формирование и поддержание корпоративной культуры |
| Необходимые умения | Анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы |
| | Оценивать потребность в фармацевтических работниках |
| | Составлять штатное расписание фармацевтической организации |
| | Составлять функционально-должностные инструкции сотрудников |
| | Осуществлять коммуникации с сотрудниками фармацевтической организации |
| | Обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с уче- |

| | |
|--------------------|--|
| | том выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда |
| | Разрабатывать инструкции по охране труда |
| | Организовывать безопасные и комфортные условия труда |
| | Разрабатывать мероприятия по адаптации вновь принятых сотрудников |
| | Организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами |
| | Осуществлять контроль соблюдения работниками норм трудового законодательства Российской Федерации, требований охраны труда, санитарных правил, правил внутреннего трудового распорядка |
| | Определять потребности в обучении персонала, в том числе по правилам работы с наркотическими средствами и психотропными веществами |
| | Планировать обучение персонала |
| | Определять формы и методы обучения, в том числе в соответствии с установленными правилами |
| | Организовывать обучение на рабочих местах |
| | Определять задачи профессионального и личностного развития сотрудников, планировать повышение их квалификации и профессиональный рост |
| | Формировать благоприятный климат в коллективе |
| | Проводить разъяснительную работу по обеспечению соблюдения принципов фармацевтической деонтологии |
| | Проводить инструктаж работников фармацевтической организации |
| Необходимые знания | Институциональные нормы в сфере управления персоналом фармацевтических организаций |
| | Трудовое законодательство Российской Федерации в области решения оперативных задач кадровой политики |
| | Локальные нормативные акты по направлению деятельности |
| | Виды стимулирования работников |
| | Основы конфликтологии |

| | |
|--|--|
| | Кадровый менеджмент |
| | Особенности восприятия информации людьми различных национальностей и конфессий |
| | Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений и условиям труда |
| | Требования к отчетной документации, структура и состав отчетной документации по кадрам |
| | Требования охраны труда, меры пожарной безопасности, порядок действий при чрезвычайных ситуациях |

Трудовая функция «Управление качеством результатов текущей деятельности фармацевтической организации»

| | |
|--------------------|---|
| Трудовые действия | Формирование стандартов качества закупки, приемки, хранения, реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента, изготовления и отпуска лекарственных препаратов в условиях аптечных организаций |
| | Внедрение стандартов качества деятельности фармацевтической организации |
| | Организация мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам |
| | Организация работы с фальсифицированной, недоброкачественной и контрафактной продукцией |
| | Сбор и анализ информации по результатам мониторинга |
| | Разработка и реализация корректирующих мероприятий по результатам анализа |
| Необходимые умения | Анализировать информацию в области здравоохранения и на основе анализа разрабатывать стандарты качества текущей деятельности |
| | Планировать, координировать основные бизнес-процессы в фармацевтической организации, управлять ими |
| | Проводить комплексный анализ деятельности фармацевтической организации |
| | Проводить валидацию складских помещений |
| | Организовывать обратную связь с работниками фармацевтической организации, поставщиками |
| | Осуществлять устные и письменные коммуникации в общении |

| | |
|--------------------|---|
| | с коллегами, потребителями и поставщиками |
| | Организовывать обеспечение документооборота |
| | Организовывать претензионную работу с потребителями |
| | Организовывать претензионно-исковую работу с контрагентами |
| Необходимые знания | Международные стандарты системы менеджмента качества |
| | Критерии и показатели, характеризующие состояние обеспечения населения лекарственными препаратами |
| | Фармацевтический менеджмент и система управления качеством; институциональные нормы в сфере управления качеством процессов, продуктов и услуг в фармацевтических организациях |
| | Порядок действий в отношении фальсифицированной, недоброкачественной и контрафактной продукции |
| | Делопроизводство, виды и формы документации |
| | Порядок документального оформления результатов выполняемой работы |
| | Методы и приемы урегулирования претензий потребителей |
| | Требования охраны труда и пожарной безопасности |

Трудовая функция «Организация информационной и консультационной помощи для населения и медицинских работников»

| | |
|-------------------|--|
| Трудовые действия | Определение потребностей различных целевых групп в информационной и консультационной помощи |
| | Планирование и разработка мероприятий по информационной и консультационной помощи целевым группам |
| | Организация опросов медицинских работников для выявления их информационных потребностей |
| | Организация информационно-просветительных мероприятий для населения и медработников по пропаганде здорового образа жизни, рационального применения лекарственных препаратов |
| | Разработка системы информирования целевых групп о новых лекарственных препаратах, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях лекарственных препаратов, их взаимодействии |

| | |
|--------------------|--|
| | <p>Организация обратной связи с потребителями информационных услуг</p> <p>Прием извещений о нежелательных реакциях на лекарственные препараты, а также информации о недоброкачественных лекарственных препаратах и других товарах аптечного ассортимента</p> <p>Анализ результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы</p> |
| Необходимые умения | <p>Анализировать и планировать информационную и консультационную работу</p> <p>Разрабатывать инструментарий опросов целевых групп</p> <p>Организовывать информационные мероприятия для медицинских работников и населения</p> <p>Осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами, потребителями и поставщиками</p> <p>Регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p> <p>Организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами</p> |
| Необходимые знания | <p>Положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, в том числе в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза; институциональные нормы в сфере управления фармацевтической деятельностью</p> <p>Актуальный ассортимент лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, действующие вещества (международные непатентованные названия)</p> <p>Способы выявления фальсифицированных и контрафактных лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента</p> <p>Методы поиска и оценки фармацевтической информации, в том числе в ресурсах с информацией о забракованных лекарственных средствах и товарах аптечного ассортимента</p> <p>Минимальный ассортимент лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи, установленный</p> |

| | |
|-----------------------|---|
| | уполномоченным федеральным органом исполнительной власти |
| | Принципы фармакотерапии с учетом фармакокинетики и фармакодинамики лекарственных средств |
| | Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов |
| | Перечень товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами |
| | Методы и способы информирования потребителей |
| | Форматы и формы информационных мероприятий для медицинских работников и населения |
| | Особенности различных целевых групп |
| | Основы делового общения и культуры, профессиональной психологии и этики и деонтологии |
| | Оценка психотипа потребителя: возрастные и иные особенности личности |
| | Особенности восприятия информации людьми различных национальностей и конфессий |
| Другие характеристики | Соблюдение морально-этических норм, принципов медицинской и фармацевтической деонтологии в рамках профессиональной деятельности |

Трудовая функция «Управление финансово-экономической деятельностью фармацевтической организации»

| | |
|-------------------|---|
| Трудовые действия | Определение источников информации для подготовки обоснованного бюджета |
| | Формирование бюджета по направлениям текущей деятельности фармацевтической организации |
| | Представление бюджета на согласование и утверждение (если требуется) |
| | Информирование исполнителей об утверждении бюджета |
| | Контроль исполнения статей бюджета по направлению текущей деятельности для определения возможности минимизации издержек |
| | Выявление случаев отклонений от бюджета, выяснение причин и принятие решений о корректировке |

| | |
|--------------------|--|
| | Представление информации о выполнении бюджета в установленном порядке (если требуется) |
| | Организация подготовки отчетности, связанной с выполнением бюджета |
| | Анализ исполнения бюджета для будущего бюджетного планирования |
| | Выявление случаев нецелевого использования бюджетных средств и принятие соответствующих меры |
| Необходимые умения | Проводить финансовый анализ деятельности фармацевтической организации |
| | Оценивать ситуацию и прогнозировать ее развитие, вырабатывать варианты финансовых решений и оценивать риски, связанные с их реализацией |
| | Оценивать эффективность применения методов финансового планирования при подготовке бюджета фармацевтической организации |
| | Анализировать и прогнозировать структуру доходов и расходов фармацевтической организации |
| | Оценивать обоснованность формирования структуры бюджета фармацевтической организации |
| | Осуществлять контроль формирования и исполнения бюджета фармацевтической организации, проводить своевременную корректировку |
| | Обеспечивать и проводить систематическую оценку эффективности мероприятий по обеспечению и улучшению качества финансового планирования |
| Необходимые знания | Основные направления государственной социальной и финансовой политики в области лекарственного обеспечения |
| | Институциональные нормы в сфере регулирования финансово-экономической деятельности фармацевтических организаций, положения нормативных правовых актов, в том числе в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза |
| | Финансовый менеджмент и стратегическое планирование |
| | Управленческий, финансовый, бухгалтерский и статистический учет в фармацевтической организации |
| | Методы финансового анализа |

| | |
|--|---|
| | Технологии разработки учетной политики |
| | Структура доходов и расходов аптечной организации, результаты хозяйственно-финансовой деятельности |
| | Требования к составлению сводного бюджета и баланса фармацевтической организации |
| | Требования к формированию эффективной системы стимулирования персонала |
| | Требования к системе внутреннего контроля исполнения бюджета и его мониторинга |
| | Технологии контроля исполнения бюджета фармацевтической организации |
| | Требования к ведению и представлению документации финансовой, статистической и бухгалтерской отчетности, структура и состав отчетной документации |
| | Информационные системы и информационные технологии, используемые в фармацевтической организации |