

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт медицины и здоровьесбережения
Кафедра биохимии и фармакологии

УТВЕРЖДАЮ:
И.о. директора института



Н. И. Воронин
«18» октября 2024 г.

Фонд оценочных средств

по компетенции ПК-2

Направление подготовки/специальность: 33.05.01 - Фармация

Профиль/направленность/специализация: Фармация

Уровень высшего образования: специалитет

Формы обучения: очная

год набора: 2023

Тамбов, 2024

Автор

Кандидат химических наук, доцент Синютина Светлана Евгеньевна

Фонд оценочных средств по компетенции ПК-2 составлен в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 33.05.01 - Фармация (уровень специалитета) (приказ Министерства образования и науки РФ от «27» марта 2018 г. № 219) и утвержден на заседании Кафедры биохимии и фармакологии «16» октября 2024 г. Протокол № 4

Фонд оценочных средств для компетенции ПК-2

Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации

ПК-2 осваивается в рамках следующих дисциплин:

Этап формирования	Дисциплины, на которых формируется компетенция	Курс 1		Курс 2		Курс 3		Курс 4		Курс 5	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Б1.О.9 Латинский язык		Экз.								
2.	Б1.В.ДВ.03.1 Основы фармакоэкономики							Зач.			
3.	Б1.В.ДВ.03.2 Система обращения биологически активных добавок							Зач.			
4.	Б1.О.33 Медицинское и фармацевтическое товароведение							Экз.	Экз.		
5.	Б1.О.34 Управление и экономика фармации							Зач.	Экз.	Экз.	
6.	Б1.В.4 Маркетинг в фармации									Зач.	

I. Описание показателей и критериев оценивания компетенции на различных этапах ее формирования

Этап формирования	Индикатор формирования компетенций	Рекомендуемые средства (методы) оценивания	Количественно-качественные параметры оценки сформированности компетенции		
			Оценка	Уровень сформированности	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
1.	Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и их регистрацию в установленном порядке	Контрольная работа, Тестирование, Экзамен	«отлично» (85 - 100 баллов)	Высокий (превосходный) уровень сформированности компетенций	На отличном уровне проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и их регистрацию в установленном порядке
			«хорошо» (70 - 84 баллов)	Повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций	На хорошем уровне проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и их регистрацию в установленном порядке
			«удовлетворительно» (50 - 69 баллов)	Пороговый (базовый) уровень сформированности компетенции	На удовлетворительном уровне проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и их регистрацию в установленном порядке
			«неудовлетворительно» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не владеет навыками проведения фармацевтической экспертизы рецептов и их регистрации в установленном порядке
2.	Применяет знание основ фармакоэкономики при решении задач профессиональной деятельности во время отпуска и реализации	Опрос, Решение задач, Тестирование, Зачет	«зачтено» (50 - 100 баллов)	Компетенция сформирована	Обоснованно применяет знание основ фармакоэкономики при решении задач профессиональной деятельности во время отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации.

	лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации		«не зачтено» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не может обоснованно применять знание основ фармакоэкономики при решении задач профессиональной деятельности во время отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации.
3.	Применяет знания при решении задач профессиональной деятельности по реализации биологически активных добавок для медицинского применения физическим лицам	Опрос, Тестирование, Зачет	«зачтено» (50 - 100 баллов)	Компетенция сформирована	Обоснованно представляет специфику реализации биологически активных добавок для медицинского применения физическим лицам
			«не зачтено» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не может обоснованно представить специфику реализации биологически активных добавок для медицинского применения физическим лицам
4.	Реализует и отпускает лекарственные препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента	Коллоквиум, Тестирование, Экзамен	«отлично» (85 - 100 баллов)	Высокий (превосходный) уровень сформированности компетенций	Демонстрирует отличное представление о реализации и отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, о контроле соблюдения порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.
			«хорошо» (70 - 84 баллов)	Повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций	Демонстрирует достаточно хорошее представление о реализации и отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, о контроле соблюдения порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.
			«удовлетворительно» (50 - 69 баллов)	Пороговый (базовый) уровень сформированности компетенции	Демонстрирует удовлетворительное представление о реализации и отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, о контроле соблюдения порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.

			«неудовлетворительно» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не может продемонстрировать представление о реализации и отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпуске их в подразделения медицинских организаций, о контроле соблюдения порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.
5.	Обеспечивает и контролирует реализацию и отпуск лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций. Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке	Коллоквиум, Решение задач, Тестирование, Зачет, Экзамен	«зачтено» (50 - 100 баллов)	Компетенция сформирована	Демонстрирует знание вопросов обеспечения и контроля реализации и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций
			«не зачтено» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не демонстрирует знания по обеспечению и контролю реализации и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций
			«отлично» (85 - 100 баллов)	Высокий (превосходный) уровень сформированности компетенций	Демонстрирует отличные знания по обеспечению и контролю реализации и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций. Демонстрирует отличное умение проводить фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке
			«хорошо» (70 - 84 баллов)	Повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций	Демонстрирует хорошие знания по обеспечению и контролю реализации и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций. Демонстрирует хорошее умение проводить фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке

			«удовлетворительно» (50 - 69 баллов)	Пороговый (базовый) уровень сформированности компетенции	Демонстрирует удовлетворительные знания по обеспечению и контролю реализации и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций. Демонстрирует умение проводить фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке, допуская отдельные неточности и(или) ошибки
			«неудовлетворительно» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не демонстрирует знания по обеспечению и контролю реализации и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента физическим лицам и подразделениям медицинских организаций. Не демонстрирует умение проводить фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке
6.	Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации в соответствии с фармацевтическим мерчендайзингом	Коллоквиум, Опрос, Реферат, Зачет	«зачтено» (50 - 100 баллов)	Компетенция сформирована	Демонстрирует знания по осуществлению предпродажной подготовки, по организации и проведению выкладки лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации в соответствии с фармацевтическим мерчендайзингом.
			«не зачтено» (0 - 49 баллов)	Компетенция не сформирована	Не демонстрирует знания по осуществлению предпродажной подготовки, по организации и проведению выкладки лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации в соответствии с фармацевтическим мерчендайзингом.

II. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

1. Этап

Тема 4. Введение в фармакологическую терминологию и основные сведения о глагольных формулировках в рецепте

Тестирование

ПК-2

1. Выберите термин, обозначающий «РАСТВОР»:

- a) tinctūra, aef
- b) infūsum, i n,
- c) decoctum, i n,
- d) solutiō, ōnis f,

2. Выберите правильное значение рецептурной формулировки «CONTRATUSSIM»:

- a) поровну
- b) против (от) кашля
- c) в темной склянке
- d) сколько нужно

3. Выберите термин, обозначающий «ЛАНДЫШ»:

- a) Convallaria, aef
- b) Chamomilla, aef
- c) Crataegus, if
- d) Calendula, aef

4. Какой из указанных ниже фармацевтических терминов является несклоняемым существительным?

- a) tabuletta
- b) dragee
- c) suppositorium
- d) extractum

5. Какое значение имеет частотный отрезок «-CILLIN-»?

- a) обезболивающее
- b) жаропонижающее
- c) антибиотик
- d) кортикостероид

6. Вставьте пропущенное слово в фармацевтическом термине «... Valerianae» (корневище валерианы):

- a) cortex
- b) flos
- c) fructus
- d) rhizoma

7. Выберите форму Gen.Sing. фармацевтического термина «ПОРОШОК»:

- a) pulvis
- b) pulveris
- c) pulveres
- d) pulverem

8. Вставьте пропущенное окончание в рецептурной формулировке «adus... externum» (для наружного употребления):

- a) –us
- b) –um
- c) –i
- d) -o

Правильные ответы:

- 1. d
- 2. b

- 3. a
- 4. b
- 5. c
- 6. d
- 7. b
- 8. b

Контрольная работа

ПК-2

1. Переведите фармацевтический термин на латинский язык – «борная кислота».
2. Напишите фармацевтический термин «tinctura convallariae» в форме Gen. Sing.
3. Напишите на латинском языке рецептурную формулировку, имеющую значение «поровну».
4. Напишите частотный отрезок, имеющий значение «витамин».
5. Напишите на латинском языке рецептурную формулировку, имеющую значение «в капсулах».
6. К какому грамматическому роду относится большинство наименований химических элементов на латинском языке? К _____
7. Переведите на латинский язык глагольную рецептурную формулировку – «Выдай. Обозначь: ».
8. Дополните стандартную рецептурную формулировку правильной формой глагола: «Misce, ... unguentum» («Смешай, пусть получится мазь»).

Правильные ответы:

1. acidum boricum
2. tincturae convallariae
3. ana
4. vit
5. in capsulis
6. среднему роду
7. Da. Signa:
8. fiat

Экзамен

Вопросы

1. Латинский алфавит состоит из:
 - a) 23 букв
 - b) 25 букв
 - c) 27 букв
2. Буква Сс произносится как звук [ц]:
 - a) перед ае, ое, е, і, у
 - b) перед аи, еи, а, о, и
 - c) на конце слова
3. К какому типу склонения относится прилагательное SUPERFICIALIS?
 - a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) 4
 - e) 5

4. Определите род прилагательного THYREOIDEUS:
- a) мужской
 - b) женский
 - c) средний
5. Выберите ТЭ, обозначающий «МОЛОЧНАЯ ЖЕЛЕЗА»:
- a) masto-
 - b) metro-
 - c) melo-
6. Выберите правильное значение термина «ARTHRALGIA»:
- a) удаление сустава
 - b) рентгенографическое исследование сустава
 - c) боль в суставе
7. Выберите термин, обозначающий «РАСТВОР»:
- a) tinctūra, aef
 - b) infūsum, i n,
 - c) decoctum, i n,
 - d) solutio, ōnis f,
8. Выберите правильное значение рецептурной формулировки «CONTRATUSSIM»:
- a) поровну
 - b) против (от) кашля
 - c) в темной склянке
 - d) сколько нужно
9. Выберите термин, обозначающий «ЛАНДЫШ»:
- a) Convallaria, aef
 - b) Chamomilla, aef
 - c) Crataegus, if
 - d) Calendula, aef
10. Какой из указанных ниже фармацевтических терминов является несклоняемым существительным?
- a) tabuletta
 - b) dragee
 - c) suppositorium
 - d) extractum
11. Какое значение имеет частотный отрезок «-CILLIN-»?
- a) обезболивающее
 - b) жаропонижающее
 - c) антибиотик
 - d) кортикостероид
12. Вставьте пропущенное слово в фармацевтическом термине «... Valerianaе» (корневище валерианы):
- a) cortex
 - b) flos
 - c) fructus
 - d) rhizoma
13. Выберите форму Gen.Sing. фармацевтического термина «ПОРОШОК»:
- a) pulvis
 - b) pulveris
 - c) pulveres
 - d) pulverem

14. Вставьте пропущенное окончание в рецептурной формулировке «adus... externum» (для наружного употребления):

- a) –us
- b) –um
- c) –i
- d) -o

Правильные ответы:

- 1. b
- 2. a
- 3. c
- 4. a
- 5. a
- 6. c
- 7. d
- 8. b
- 9. a
- 10. b
- 11. c
- 12. d
- 13. b
- 14. b

Практико-ориентированные задания

Не предусмотрено

2. Этап

Тема 2. Этапы и методы фармакоэкономического анализа.

Тестирование

1. Что является основным документом клинического исследования?

- А. подписанное пациентом информированное согласие.
- Б. индивидуальная регистрационная карта.
- В. закон «о лекарственных средствах».
- Г. протокол исследования.
- Д. амбулаторная карта пациента.

2. Мониторинг клинического испытания ЛС это:

- А. процедура постоянного контроля за ходом клинического испытания и его соответствия требованиям GCP.
- Б. систематическая и независимая проверка документации и деятельности вовлеченных в исследование сторон.
- В. принятие решений о проведении клинического исследования.
- Г. ответственность за организацию, контроль и финансирование клинического исследования.
- Д. представление протокола исследования в органы государственного контроля и этической комиссии.

3. Аудит клинического исследования это:

- А. процедура постоянного контроля за ходом клинического испытания и его соответствия требованиям GCP.
- Б. систематическая и независимая проверка документации и деятельности вовлеченных в исследование сторон.
- В. принятие решений о проведении клинического исследования.
- Г. ответственность за организацию, контроль и финансирование клинического исследования.
- Д. представление протокола исследования в органы государственного контроля и этической комиссии.
4. В клиническое исследование можно включить пациентов:
- А. военнослужащих.
- Б. беременных.
- В. больных алкоголизмом.
- Г. больных артериальной гипертонией.
- Д. участников другого исследования.
5. В чем заключается суть доклинического исследования потенциально эффективной молекулы?
- А. проверка гипотезы о предполагаемом фармакологическом действии.
- Б. получение сведений о фармакокинетике и фармакодинамике потенциального ЛС.
- В. доказательство эффективности нового препарата для лечения или профилактики какого-либо заболевания.
- Г. изучение клинической эффективности нового ЛС.
- Д. подтверждение эффективности препарата и его места в фармакотерапии.
6. В чем заключается 1 фаза клинических исследований?
- А. проверка гипотезы о предполагаемом фармакологическом действии.
- Б. получение сведений о фармакокинетике и фармакодинамике потенциального ЛС.
- В. доказательство эффективности нового препарата для лечения или профилактики какого-либо заболевания.
- Г. изучение клинической эффективности нового ЛС.
- Д. подтверждение эффективности препарата и его места в фармакотерапии.
7. В чем заключается 2 фаза клинических исследований?
- А. проверка гипотезы о предполагаемом фармакологическом действии.
- Б. получение сведений о фармакокинетике и фармакодинамике потенциального ЛС.
- В. доказательство эффективности нового препарата для лечения или профилактики какого-либо заболевания.
- Г. изучение клинической эффективности нового ЛС.
- Д. подтверждение эффективности препарата и его места в фармакотерапии.
8. В чем заключается 3 фаза клинических исследований?
- А. проверка гипотезы о предполагаемом фармакологическом действии.
- Б. получение сведений о фармакокинетике и фармакодинамике потенциального ЛС.
- В. доказательство эффективности нового препарата для лечения или профилактики какого-либо заболевания.
- Г. изучение клинической эффективности нового ЛС.
- Д. подтверждение эффективности препарата и его места в фармакотерапии.
9. В чем заключается 4 фаза (постмаркетинговые исследования)?
- А. проверка гипотезы о предполагаемом фармакологическом действии.
- Б. получение сведений о фармакокинетике и фармакодинамике потенциального ЛС.
- В. доказательство эффективности нового препарата для лечения или профилактики какого-либо заболевания.
- Г. изучение клинической эффективности нового ЛС.
- Д. подтверждение эффективности препарата и его места в фармакотерапии.
10. Содержание лекарственных веществ определяют с помощью:

- А. ОАК, ОАМ, микрореакция.
- Б. биохимический анализ крови.
- В. иммуноферментный, иммунофлуоресцентный, спектрометрический методы.
- Г. магнитно-резонансная, компьютерная томография.
- Д. ультразвуковая диагностика.

Правильные ответы:

- 1. Г.
- 2. А.
- 3. Б.
- 4. Г.
- 5. А.
- 6. Б.
- 7. В.
- 8. Г.
- 9. Д.
- 10. В.

Зачет

Вопросы

- 1. Принципы фармакоэкономического анализа.
- 2. Критерии эффективности. Классификация критериев эффективности в фармакоэкономическом анализе.
- 3. Критерии эффективности, оценивающие продолжительность и качество жизни.
- 4. Выбор критериев эффективности в фармакоэкономических анализах.
- 5. Информационный поиск при проведении фармакоэкономических исследований.
- 6. Предметы и объекты информационного поиска. Стратегия поиска.
- 7. Составление информационного запроса. Медицинские базы данных.
- 8. Оценка исследований. Особенности статистической обработки данных.
- 9. Методологии фармакоэкономического анализа.
- 10. Методология анализа затрат. Классификация затрат в фармакоэкономике. Виды цен и их источники.
- 11. Особенности расчётов затрат. Особенности выбора затрат.
- 12. Методология анализа «стоимости болезни» и «бремени заболевания».
- 13. Методология анализа «затраты-эффективность». Особенности проведения анализа на различных этапах. Ограничения при проведении анализа. Интерпретация результатов.
- 14. Определение порога «готовность платить».
- 15. Методология анализа «влияния на бюджет». Выбор критериев эффективности при проведении анализа. Учёт затрат.
- 16. Функциональные возможности анализа «влияния на бюджет». Качество проводимого анализа.
- 17. Методология анализа «минимизация затрат».
- 18. Методология фармакоэкономического моделирования.
- 19. Дисконтирование при проведении фармакоэкономических исследований.
- 20. Использование результатов фармакоэкономических исследований.
- 21. Интерпретация результатов фармакоэкономической оценки лекарственных препаратов.
- 22. Практическое использование результатов анализа «влияние на бюджет» и анализа «затраты-эффективность».

23. Обзор дополнительных инструментов поддержки принятия решений в области организации лекарственного обеспечения
24. Фармаконадзор: определение, организация деятельности на мировом уровне и в России.
25. Современные методы сбора и анализа информации о побочном действии лекарственных средств при их медицинском применении: способы регистрации, отчетная документация, порядок предоставления отчетов.
26. Формулярная система. Влияние формулярной системы на деятельность предприятий фармацевтической отрасли.
27. Фармакоэпидемиология: определение, основные задачи, базовые методики, основные индикаторы назначения.
28. Фармакоэкономические исследования в России и за рубежом.
29. Характеристика фармацевтического рынка России.
30. Фармакоэкономические исследования в России и за рубежом. Востребованность фармакоэкономических исследований.
- Качества жизни в медицине. Объективные и субъективные показатели качества жизни.
31. Опросник ВОЗ «Качество жизни – 100». Современные алгоритмы решения практических задач в фармакоэкономике. Показатель QALY (quality adjust life year).
32. Фармакоэкономический анализ результатов клинических исследований.
33. Фармакоэкономические аспекты лечения пожилых людей. Рентабельность терапии у пожилых больных.
34. Фармакоэкономический анализ стратегии управления ресурсами здравоохранения. Выявление основных параметров оптимизационной экономической модели медицинской услуги.
35. Анализ каузальности связи по критериям Бредфордова-Гилова.
36. Методы постмаркетингового наблюдения.
37. Ретроспективный анализ результатов клинических исследований.
38. Метод проведения научных исследований (экспериментов).
39. Когортные исследования.
40. Этапы фармакоэпидемиологических исследований.
41. Перспективы использования результатов фармакоэкономического анализа на разных уровнях. Использование результатов на практике в России и в мире.
42. Фармакоэкономика: определение, основные и вспомогательные методы анализа, принципы анализа, нормативно-правовая база
43. Фармакоэкономический метод «анализ стоимости заболевания»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета.
44. Фармакоэкономический метод «анализ минимизации затрат»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета.
45. Фармакоэкономический метод анализа «затраты-эффективность»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета коэффициентов.
46. Фармакоэкономический метод анализа «затраты-полезность»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета. Показатели полезности.
47. Качество жизни как критерий эффективности медицинских вмешательств. Параметры оценки. Методы количественной оценки прогностического состояния здоровья.
48. Методология анализа решений. Принципы построения дерева решений, модели Маркова.
49. Фармакоэкономический метод анализа «затраты-выгода»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета.
50. Фармакоэкономический анализ результатов клинических исследований.
51. Фармакоэкономические аспекты лечения пожилых людей. Рентабельность терапии у пожилых больных.
52. Фармакоэкономический анализ стратегии управления ресурсами здравоохранения. Выявление основных параметров оптимизационной экономической модели медицинской услуги.
53. Понятие затрат в фармакоэкономике. Классификация затрат.

54. Характеристика анализа «стоимость - эффективность».
55. Сущность ABC-анализа. Использование ABC-анализа в фармакоэкономике.
56. Принципы расчётов. ABC- и VEN-анализы.
57. Модель «дерево решений».
58. Модель Маркова. Дерево марковских циклов. Рекомендация по использованию марковского анализа.
59. Принцип трех «Е».

Ответ к зачету должен быть изложен в объеме не менее лекционного материала.

Практико-ориентированные задания

Не предусмотрены.

3. Этап

Тема 3. Реализация и продвижение биологически активных добавок

Тестирование

1. Основное поле применения БАД – это
 - 1) коррекция психозов;
 - 2) коррекция факторов риска;
 - 3) коррекция функциональных расстройств;
 - 4) медикаментозное сопровождение хирургических операций.
2. Розничная торговля БАД осуществляется:
 - 1) через аптечные учреждения;
 - 2) через специализированные магазины по продаже диетических продуктов,
 - 3) через продовольственные магазины (специальные отделы, секции, киоски);
 - 4) дистанционным способом.
3. Цель, которую преследует государство, регулируя оборот БАД – это
 - 1) безопасность граждан;
 - 2) прибыль производителей БАД;
 - 3) сумма собираемых налогов;
 - 4) сумма собираемых штрафов.
4. Организации, занимающиеся хранением БАД, должны быть оснащены в зависимости от ассортимента:
 - 1) стеллажами, подтоварниками, шкафами для хранения БАД;
 - 2) холодильными камерами (шкафами) для хранения термолабильных БАД;
 - 3) оборудованием для контроля за качеством БАД;
 - 4) приборами для регистрации параметров воздуха (термометры, психрометры, гигрометры).
5. К реализации допускаются БАД:
 - 1) прошедшие государственной регистрации;
 - 2) имеющие удостоверение о качестве и безопасности;
 - 3) соответствующих санитарным правилам и нормам;
 - 4) в производственной упаковке.

6. В случае окончания срока действия свидетельства о государственной регистрации (декларации о соответствии) допускается реализация БАД с не истекшим сроком годности при наличии документов, подтверждающих дату выпуска в период действия свидетельства о государственной регистрации (декларации о соответствии).

- 1) верно
- 2) неверно

Как БАД действует на химические процессы в организме?

- 1) блокирует метаболические пути;
- 2) восполняет дефицит веществ;
- 3) изменяет метаболизм веществ;
- 4) стимулирует определённые рецепторы.

7. Какая классификация БАДов принята в России?

- 1) Минздрава;
- 2) по ВОЗ;
- 3) по РКО/ESC;
- 4) по РЛС.

8. О соответствии БАД единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям свидетельствует

- 1) заключение центра психиатрических экспертиз;
- 2) особое мнение Главного санитарного врача;
- 3) специальный циркуляр Минздрава;
- 4) экспертное гигиеническое заключение Роспотребнадзора.

9. Основной точкой контроля БАД является

- 1) их безопасность;
- 2) их цена;
- 3) их эффективность;
- 4) их эффективность и безопасность.

10. При проверке БАД на безопасность, особую роль играет

- 1) рецептор, на который действует БАД;
- 2) сложность, многокомпонентность БАД;
- 3) цена БАД;
- 4) эффективность БАД.

Правильные ответы:

1. 2) коррекция факторов риска; 3) коррекция функциональных расстройств;
2. 1) через аптечные учреждения; 2) через специализированные магазины по продаже диетических продуктов, 3) через продовольственные магазины (специальные отделы, секции, киоски);
3. 1) безопасность граждан;
4. 1) стеллажами, подтоварниками, шкафами для хранения БАД; 2) холодильными камерами (шкафами) для хранения термолабильных БАД; 4) приборами для регистрации параметров воздуха (термометры, психрометры, гигрометры).
5. 1) прошедшие государственной регистрации; 2) имеющие удостоверение о качестве и безопасности; 3) соответствующих санитарным правилам и нормам
6. 1) верно; 2) восполняет дефицит веществ; 3) изменяет метаболизм веществ;
7. 4) по РЛС.

8. 4) экспертное гигиеническое заключение Роспотребнадзора.
9. 1) их безопасность;
10. 2) сложность, многокомпонентность БАД;

Зачет

Вопросы

1. Нормативная документация, регламентирующая требования к реализации биологически активных добавок.
2. Продвижение биологически активных добавок. Нормативная документация, регламентирующая требования к продвижению биологически активных добавок.
3. Реализация БАД из аптечных организаций. Ассортимент БАД. Размещение БАД на витрине.
4. Хранение БАД.
5. Консультирование посетителей аптечной организации по отпуску и применению биологически активных добавок.
6. Развитие рынка БАД в России.
7. Реклама БАД на фармацевтическом рынке.
8. Рынок биологически активных добавок в Евразийском экономическом союзе и его регулирование.
9. Понятие БАД. Функциональная роль БАД. Классификации БАД.
10. Основные отличия БАД от лекарств. Основные компоненты БАД.
11. Направления использования БАД. Использование БАД как элементов дополнительного питания.
12. Показатели безопасности биологически активных веществ.
13. Нутрицевтики. Характеристика, основные свойства, область применения.
14. Парафармацевтики. Характеристика, основные свойства, область применения.
15. Эубиотики. Характеристика, основные свойства, область применения.
16. Кодификация, качество и информация о пищевых добавках.
17. Общие требования к обеспечению качества биологически активных добавок.
18. Нормативные документы, регламентирующие регистрацию биологически активных добавок.
19. Порядок государственной регистрации биологически активных добавок. Основные этапы.
20. Федеральный реестр биологически активных добавок.
21. Основные методы производства биологически активных добавок.
22. Сырье для производства биологически активных добавок.
23. Упаковка биологически активных добавок. Нормативная документация, регламентирующая требования к упаковке биологически активных добавок.
24. Маркировка биологически активных добавок. Нормативная документация, регламентирующая требования к маркировке биологически активных добавок.
25. Порядок осуществления производственного контроля и методы анализа качества и безопасности БАД.

Ответ к зачету должен быть изложен в объеме не менее лекционного материала.

Практико-ориентированные задания

Не предусмотрены.

4. Этап

Тема 3. Фармацевтическое товароведение

Тестирование

Тест 1

1. Укажите виды договора:

- а) Односторонним
- б) Двусторонним
- в) Многосторонним
- г) Агентский
- д) Все перечисленное верно

2. Указать лишнее в утверждении: «Различают такие виды договоров»:

- а) Договор поставки
- б) Партнерский договор
- в) Агентский договор
- г) Договор-поручение
- д) Договор комиссии

3. Указать лишнее в утверждении: «Различают такие виды договоров»:

- а) Договор поставки
- б) Договор купли-продажи
- в) Договор перевозки груза
- г) Договор обмена груза
- д) Договор перевозки груза в прямом и смешанном направлениях

4. К основным правилам «Инкотермс» не относится:

- а) Унификация понимания сторонами контракта понятийного аппарата
- б) Установление обязательств относительно поставок
- в) Установление обязательств относительно погрузки и разгрузки лекарственных средств
- г) Установление обязательств относительно получение экспортных, импортных договоров
- д) Упрощение бухгалтерского учета ТМЦ

5. Указать лишнее: «Условия «Инкотермс» разделяются на группы» :

- а) Группа Е
- б) Группа F
- в) Группа В
- г) Группа С
- д) Группа D

6. Группа «С» правил «Инкотермс» не включает:

- а) CFR
- б) CIF
- в) CAP
- г) CPT
- д) CIP

7. Группа «D» правил «Инкотермс» не включает:

- а) DAF
- б) DES
- в) DDU
- г) DDP
- д) DDR

8. Указать лишнее в утверждении: «При получении товара по количеству и

качеству, обеспечение хранения груза предприятие-получатель обязано проверить»:

- а) Состояние и наличие пломб
- б) Состояние транспортного средства
- в) Наименование груза
- г) Личные данные экспедитора
- д) Соблюдение температурного режима

9. Надлежащие условия хранения регламентируются правилами:

- а) GSP
- б) GMP
- в) GCP
- г) GPP
- д) GLP

10. Результаты проверки товара при получении оформляются актами. Они могут быть следующими :

- а) Соответствие фактического количества сданными сопроводительных документов
- б) Недостача
- в) Излишки
- г) Все ответы верны
- д) Нет правильного ответа

11. Стаж работы уполномоченного лица фармацевтического предприятия должен составлять не менее:

- а) 1 года
- б) 2 лет
- в) 3 лет
- г) 7 лет
- д) 8 лет

12. Указать лишнее в утверждении: «Обязательной лабораторной проверке подлежат»:

- а) Субстанции для изготовления парентеральных лекарственных форм
- б) Субстанции для изготовления сублингвальных лекарственных форм
- в) Наркотические, психотропные лекарственные средства и прекурсоры
- г) Средства для ингаляционного наркоза
- д) Рентгеноконтрастные средства

13. Комплектация и отгрузка заказов включает:

- А) Получение заказа клиента
- Б) Отбор товара каждого наименования по заказу клиента
- В) Комплектацию отобранного товара для конкретного клиента в соответствии с его заказом
- г) Все перечисленное выше верно
- д) Ничего из вышеперечисленного

14. Комплектация и отгрузка товаров не включает:

- а) Подготовку товара к отправке
- б) Документальное оформление подготовленного заказа и контроль за подготовкой заказа
- в) Объединение заказов клиентов в партию и оформление транспортных накладных
- г) Отгрузка товара в транспортное средство

д) Разгрузка товара из транспортного средства

15. Указать лишнее: «Изделия медицинского назначения необходимо хранить отдельно по группам»:

а) Резиновые изделия

б) Изделия из пластмасс

в) Перевязочные средства и вспомогательные материалы

г) Изделия медицинской техники

д) Наркотические и психотропные лекарственные средства

Тест 2

1. Провизор – товаровед должен знать:

а) ассортимент медицинских и фармацевтических товаров,

б) номенклатуру потребительных свойства медицинских и фармацевтических товаров,

в) факторы, влияющие на формирование и сохранение качества медицинских и фармацевтических товаров,

г) товароведческие характеристики товарных групп и конкретных медицинских и фармацевтических товаров.

д) верно все перечисленное выше

2. Вулканизацию резиновых изделий проводят:

а) при температуре ниже 100° С,

б) при температуре 200 ° С,

в) в специальных камерах горячим воздухом при температуре 100-140 ° С

г) в специальных камерах, при давлении 0,5 атм.,

д) при температуре свыше 1000 ° С.

3. Хлопчатобумажная марля в сравнении с марлей хлопчатобумажной с примесью вискозы смачивается:

а) быстрее;

б) медленнее;

в) одинаково;

г) не смачивается;

д) расслаивается.

4. Функциональные свойства товара характеризуются:

а) способностью товара изменять свои качества при транспортировке,

б) способностью товара выполнять основное назначение,

в) способностью товара сохранять свою работоспособность,

г) способностью товара противостоять действию факторов внешней среды,

д) способностью лекарственного средства давать раствор определенного цвета при качественном определении действующего вещества.

5. Структура ассортимента может быть выражена:

а) в частях,

б) в процентах,

в) в натуральных числах,

г) количеством наименований,

д) все перечисленное выше верно.

6. Путем разрезания 1-5 слоев марли определяется качество:

а) скальпеля,

б) ножниц медицинских,

в) пилы медицинской,

г) ножа ампутационного,

д) щипцов кусачек костных.

7. К транспортным видам тары относятся:

- а) пакет бумажный,
- б) флакон темного стекла,
- в) ящик деревянный,
- г) упаковка контурная ячеистая,
- д) туба алюминиевая.

8. Маркетинг – логическое продолжение и развитие дисциплины:

- а) фармацевтической химии,
- б) ботаники,
- в) производства химической продукции,
- г) товароведения,
- д) философии.

9. Факторы внешней среды, формирующие и сохраняющие потребительные свойства товаров - это:

- а) атмосферное давление,
- б) влажность помещения, в котором расположен товар для хранения,
- в) температура воздуха в помещении, где расположен товар для хранения,
- г) колебания тока в электросети, к которой подключен медицинский электроприбор,
- д) верно все перечисленное выше.

10. Установить препарат, занимаемый преимущественную позицию, если при позиционировании были получены следующие параметрические индексы:

- а) Марвелон 2,5; -0,6; -0,3; 0,3; 0,4
- б) Нон-овлон 2,5; -0,1; -0,3; 0,5; 0,4
- в) Фемоден 2,0; -1,0; -0,4; 0,4; 0,3
- г) Демулен 1,5; -0,8; -0,5; 0,4; 0,3.

Тест 3

1. Документ, выданный по правилам системы сертификации для подтверждения соответствия сертифицированной продукции установленным требованиям, называют:

- а) знак соответствия
- б) акт соответствия
- в) сертификат соответствия
- г) удостоверение соответствия
- д) паспорт соответствия

2. Совокупность климатических и санитарно-гигиенических требований, обеспечивающих сохранность товаров - это:

- а) хранение
- б) факторы хранения
- в) условия хранения
- г) режим хранения
- д) место хранения

3. Процесс разрушения металла вследствие воздействия на него внешней среды называется:

- а) консервация
- б) экструзия
- в) агрессия
- г) коррозия
- д) герметизация

4. Найдите ошибку. Виды очковых линз:

- а) афокальные
 - б) контактные
 - в) бифокальные
 - г) трифокальные
 - д) однофокальные
5. Основные требования, предъявляемые к перевязочным средствам:
- а) стерильность
 - б) биодеструкция
 - в) атравматичность
 - г) биоинертность
 - д) специфический запах
6. От чего не зависит выбор упаковки (тары, укупорочных средств, упаковочных материалов):
- а) свойств упаковываемой лекарственной формы
 - б) отпуска из аптечной организации
 - в) сроков хранения препаратов
 - г) производственных факторов
 - д) защитных свойств тары или упаковочных материалов
7. При неправильной организации хранения резиновых изделий на поверхности грелок и пузырей для льда появились многочисленные морщины. Это - :
- а) поздние признаки старения
 - б) ранние признаки старения
 - в) признаки перевулканизации
 - г) признаки недовулканизации
 - д) износ
8. Укажите, что не относится к основным задачам стандартизации изделий медицинской техники:
- а) разработка нормативных требований к качеству готовой продукции
 - б) обеспечение высокого качества изделий
 - в) совершенствование системы знаков и терминологии
 - г) организация реализации в розничном звене
 - д) участие в работе международных организаций по стандартизации
9. При поглощении влаги гипс жжёный превращается из мелкого аморфного порошка в мелкие зерна, теряет свои качества и становится непригодным для применения в медицинских целях. Во избежание порчи его следует хранить в:
- а) двойном бумажном мешке
 - б) мешках из полиэтилена
 - в) железных бочках
 - г) стеклянной таре
 - д) бочонках, выложенных изнутри полиэтиленовой пленкой
10. К факторам, которые изучает товароведение медицинских и фармацевтических товаров не относится:
- а) факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров
 - б) методы контроля и оценки качества
 - в) методы ценообразования
 - г) конкурентоспособность
 - д) закономерности формирования ассортимента товаров и его структуру
11. Товароведение медицинских и фармацевтических товаров – комплексная научная дисциплина, которая изучает:
- а) потребительную стоимость медицинских и фармацевтических товаров
 - б) маркетинговый рынок

- в) объем реализации медицинских и фармацевтических товаров
- г) ценообразование на медицинские и фармацевтические товары
- д) позиционирование товаров на рынке

12. В соответствии с назначением выделяются следующие виды тары:

- а) транспортная, групповая
- б) разовая, оборотная
- в) многоразовая, одноразовая
- г) потребительская, транспортная
- д) комбинированная, индивидуальная

13. С целью защиты изделий из полимерных материалов от окисления на технологическом этапе жизненного цикла товара необходимо использовать:

- а) противостиратели
- б) краски
- в) лаки
- г) окислители
- д) стабилизаторы

14. Дополните: При появлении ржавчины на окрашенных железных изделиях:

- а) их смазывают
- б) удаляют ржавчины и покрывают краской
- в) протирают спиртом
- г) протирают бензином и покрывают краской
- д) протирают очищенной водой

Правильные ответы:

Тест 1

- 1. д)
- 2. б)
- 3. г)
- 4. д)
- 5. в)
- 6. в)
- 7. д)
- 8. г)
- 9. а)
- 10. д)
- 11. б)
- 12. б)
- 13. г)
- 14. д)
- 15. в)

Тест 2

- 1. д)
- 2. в)
- 3. б)
- 4. б)
- 5. д)
- 6. б)

- 7. в)
- 8. г)
- 9. д)
- 10. б)

Тест 3

- 1. в)
- 2. г)
- 3. г)
- 4. б)
- 5. в)
- 6. б)
- 7. б)
- 8. г)
- 9. д)
- 10. в)
- 11. а)
- 12. г)
- 13. д)
- 14. б)

Экзамен

Вопросы

1. Основы товароведения. Предмет и методы медицинского и фармацевтического товароведения. Исторические аспекты развития товароведения, как научной дисциплины.
2. Товар, потребительская стоимость товара, понятие, классификация, характеристика.
3. Классификация товаров: понятие, виды, методы.
4. Классификация медицинских и фармацевтических товаров.
5. Классификация лекарственных средств, ориентированных на медицину.
6. Кодирование медицинских и фармацевтических товаров. Общероссийский классификатор продукции.
7. Государственная система стандартизации. Нормативно-техническая документация на медицинские и фармацевтические товары.
8. Факторы, формирующие потребительные свойства и качество товаров. Основы материаловедения медицинских и фармацевтических товаров.
9. Факторы, сохраняющие потребительные свойства и качество товаров. Основные принципы хранения медицинских и фармацевтических товаров.
10. Общие требования к устройству и эксплуатации помещений для хранения лекарственных средств и изделий медицинского назначения.
11. Особенности хранения лекарственного растительного сырья, огнеопасных и взрывоопасных средств.
12. Особенности хранения готовых лекарственных средств.
13. Особенности хранения изделий медицинского назначения: резиновых изделий, перевязочных средств, вспомогательных материалов, пластмассовых изделий, медицинской техники.
14. Классификация упаковки и основные требования к ней. Упаковка отдельных видов лекарственных форм. Перспективы создания новых видов упаковки.
15. Упаковка как средство маркетинга. Определение упаковки. Экологические аспекты упаковки в фармации.

16. Классификация и характеристика тары. Проверка качества.
17. Основы товароведческого анализа. Особенности товароведческого анализа медицинских и фармацевтических товаров.
18. Товароведческий анализ медицинских товаров. Шовные материалы.
19. Товароведческий анализ общехирургических инструментов: режущие инструменты. Товароведческая характеристика ножей, скальпелей.
20. Товароведческий анализ общехирургических инструментов: режущие инструменты. Товароведческая характеристика ложек медицинских, щипцов-кусачек костных.
21. Товароведческий анализ общехирургических инструментов: режущие инструменты. Товароведческая характеристика долот, ножниц.
22. Товароведческий анализ общих хирургических инструментов: зажимные инструменты. Товароведческая характеристика иглодержателей, пинцетов.
23. Товароведческий анализ общих хирургических инструментов: зажимные инструменты. Товароведческая характеристика зажимов фиксационных.
24. Товароведческий анализ общих хирургических инструментов: зажимные инструменты. Товароведческая характеристика зажимов желудочно-кишечных.
25. Товароведческий анализ общих хирургических инструментов: расширяющие инструменты. Товароведческая характеристика крючков, зеркал.
26. Товароведческий анализ общих хирургических инструментов. Товароведческая характеристика простых оттесняющих инструментов.
27. Товароведческий анализ инструментов для зондирования, биопсии. Товароведческая характеристика. Проверка качества при приемке.
28. Товароведческий анализ специальных инструментов: ЛОР-инструменты.
29. Товароведческий анализ специальных инструментов: офтальмологические инструменты.
30. Товароведческий анализ специальных инструментов: урологические, акушерско-гинекологические.
31. Товароведческий анализ устройств для коррекции зрения и защиты глаз. Рецепты на очки.
32. Классификация очковых линз. Товароведческая характеристика. Проверка качества при приемке.
33. Товароведческий анализ изделий санитарии и гигиены. Изделия, полученные методом формования.
34. Товароведческий анализ изделий санитарии и гигиены. Изделия, полученные методом экструзии.
35. Товароведческий анализ изделий санитарии и гигиены. Изделия, полученные методом макания.
36. Товароведческий анализ предметов ухода за больными.
37. Товароведческий анализ перевязочных материалов. Вата медицинская и готовые перевязочные средства из нее.
38. Марля медицинская и готовые перевязочные средства из нее. Товароведческая характеристика.
39. Товароведческий анализ современных перевязочных средств.
40. Современный рынок медицинской техники. Основные тенденции развития отечественных и ведущих зарубежных производителей медицинской техники.
41. Товароведческий анализ лекарственных средств, особенности. Основные термины и понятия в сфере обращения лекарственных средств.
42. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на ЦНС: средства для наркоза, снотворные, противосудорожные.
43. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на ЦНС: седативные средства, транквилизаторы.
44. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на ЦНС: для лечения паркинсонизма, нейролептики, психостимуляторы.
45. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на ЦНС: антидепрессанты, ноотропы.

46. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: кардиотонические, антиаритмические.
47. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: препараты, улучшающие кровоснабжение органов и тканей.
48. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: средства, влияющие на ангиотензиновую систему, гипотензивные.
49. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: ангиопротекторы, гиполипидемические средства.
50. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: средства, влияющие на агрегацию тромбоцитов и свертывание крови.
51. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: бета-адреноблокаторы, антагонисты кальция.
52. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на чувствительные нервные окончания: местно-анестезирующие препараты.
53. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на чувствительные нервные окончания: отхаркивающие, муколитические средства.
54. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на чувствительные нервные окончания: слабительные средства.
55. Товароведческий анализ лекарственных средств для лечения органов пищеварения: обволакивающие, адсорбирующие, вяжущие, антацидные средства.
56. Товароведческий анализ лекарственных средств, регулирующих метаболические процессы: гормоны щитовидной железы, гипофиза и др.
57. Товароведческий анализ лекарственных средств, регулирующих метаболические процессы: витамины, поливитаминные препараты.
58. Товароведческий анализ контрацептивных средств: методы контрацепции, основные представители.
59. Товароведческий анализ контрацептивных средств: гормональные контрацептивы.
60. Товароведческий анализ ферментных препаратов.
61. Товароведческий анализ препаратов парентерального питания.
62. Товароведческий анализ плазмозамещающих растворов и дезинтоксикационных средств.
63. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антибиотики группы пенициллина.
64. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: группа антибиотиков цефалоспоринов.
65. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антибиотики группы тетрациелина, аминогликозиды.
66. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антибиотики – макролиды и азалиды.
67. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: сульфаниламидные препараты, фторхинолоны.
68. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: противовирусные препараты.
69. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антигельминтные средства.
70. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: противотуберкулезные препараты.
71. Товароведческие операции при приемке товара.
72. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: лечебно-косметические товары.
73. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: санитарногигиенические товары.
74. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: минеральные воды.
75. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: детское и диетическое питание, на-турпродукты.
76. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: биологически активные добавки.
77. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: гомеопатические лекарственные средства.

78. Товароведческий анализ диагностических средств, реактивов для медицинских, биологических и клинических лабораторий.
79. Современный фармацевтический рынок: характеристика, тенденции, перспективы.
80. Маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров: определения, основные направления и объекты маркетинговых исследований.
81. Цель и задачи маркетинговых исследований с позиций товара. Концепции и методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров: трехуровневый анализ товаров.
82. Концепции и методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров: уникальные достоинства товара, жизненный цикл товара.
83. Концепции и методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров: портфельный анализ (матрица БКГ), стратегии реализации товара (матрица Ансоффа).
84. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: ассортимент, понятие, виды.
85. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: показатели ассортимента.
86. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров. Конкуренция: понятие, виды.
87. Конкурентоспособность: понятие, факторы, параметры конкурентоспособности товаров.
88. Маркетинговое планирование деятельности фармацевтической организации. Определение маркетингового плана, цель, этапы, значение. Концепция маркетингового планирования для фармацевтических организаций.
89. Процесс маркетингового планирования.
90. Анализ собственной маркетинговой деятельности организации.
91. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на сердечнососудистую систему: бета-адреноблокаторы, антагонисты кальция.
92. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на чувствительные нервные окончания: местно-анестезирующие препараты.
93. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на чувствительные нервные окончания: отхаркивающие, муколитические средства.
94. Товароведческий анализ лекарственных средств, действующих на чувствительные нервные окончания: слабительные средства.
95. Товароведческий анализ лекарственных средств для лечения органов пищеварения: обволакивающие, адсорбирующие, вяжущие, антацидные средства.
96. Товароведческий анализ лекарственных средств, регулирующих метаболические процессы: гормоны щитовидной железы, гипофиза и др.
97. Товароведческий анализ лекарственных средств, регулирующих метаболические процессы: витамины, поливитаминные препараты.
98. Товароведческий анализ контрацептивных средств: методы контрацепции, основные представители.
99. Товароведческий анализ контрацептивных средств: гормональные контрацептивы.
100. Товароведческий анализ ферментных препаратов.
101. Товароведческий анализ препаратов парентерального питания.
102. Товароведческий анализ плазмозамещающих растворов и дезинтоксикационных средств.
103. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антибиотики группы пенициллина.
104. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: группа антибиотиков цефалоспоринов.
105. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антибиотики группы тетрацилина, аминогликозиды.
106. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антибиотики – макролиды и азалиды.

107. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: сульфаниламидные препараты, фторхинолины.
 108. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: противовирусные препараты.
 109. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: антигельминтные средства.
 110. Товароведческий анализ химиотерапевтических средств: противотуберкулезные препараты.
 111. Товароведческие операции при приемке товара.
 112. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: лечебно-косметические товары.
 113. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: санитарногигиенические товары.
 114. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: минеральные воды.
 115. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: детское и диетическое питание, на-турпродукты.
 116. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: биологически активные добавки.
 117. Товароведческий анализ парафармацевтической продукции: гомеопатические лекарственные средства.
 118. Товароведческий анализ диагностических средств, реактивов для медицинских, биологических и клинических лабораторий.
 119. Современный фармацевтический рынок: характеристика, тенденции, перспективы.
 120. Маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров: определения, основные направления и объекты маркетинговых исследований.
 121. Цель и задачи маркетинговых исследований с позиций товара. Концепции и методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров: трехуровневый анализ товаров.
 122. Концепции и методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров: уникальные достоинства товара, жизненный цикл товара.
 123. Концепции и методы маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров: портфельный анализ (матрица БКГ), стратегии реализации товара (матрица Ансоффа).
 124. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: ассортимент, понятие, виды.
 125. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: показатели ассортимента.
 126. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров. Конкуренция: понятие, виды.
 127. Конкурентоспособность: понятие, факторы, параметры конкурентоспособности товаров.
 128. Маркетинговое планирование деятельности фармацевтической организации. Определение маркетингового плана, цель, этапы, значение. Концепция маркетингового планирования для фармацевтических организаций.
 129. Процесс маркетингового планирования.
 130. Анализ собственной маркетинговой деятельности организации.
- Экзаменационный ответ должен быть изложен в объеме не менее лекционного материала.**

Практико-ориентированные задания

Не предусмотрены.

5. Этап

Тема 2. Организация работы предприятия розничной торговли лекарственными средствами и другими товарами аптечного ассортимента

Тестирование

1. Перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию на территории РФ, устанавливает:
 - а) ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» №99-ФЗ 04.05.2011года
 - б) Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения лицензировании фармацевтической деятельности» № 416 от 06.07.2006
 - в) ФЗ-61 «Об обращении лекарственных средств»
 - г) ФЗ «О наркотических средствах» №ФЗ-3
 - д) ФЗ «О техническом регулировании» от 27.12.2002 №184-ФЗ
2. Согласно ФЗ-99 «О лицензировании отдельных видов деятельности» лицензионные требования – это:
 - а) совокупность требований, которые установлены положениями о лицензировании конкретных видов деятельности, основаны на соответствующих требованиях законодательства Российской Федерации и направлены на обеспечение достижения целей лицензирования
 - б) установление федеральными законами единого порядка лицензирования отдельных видов деятельности на территории Российской Федерации
 - в) специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного документа
 - г) требования к конкретным видам и объему выпускаемой или планируемой к выпуску продукции
 - д) установление исчерпывающих перечней лицензионных требований в отношении лицензируемых видов деятельности положениями о лицензировании конкретных видов деятельности
3. Контроль соблюдения лицензиатами лицензионных требований, определенных Положением лицензировании конкретного вида деятельности, осуществляется:
 - а) Лицензирующими органами
 - б) Роспотребнадзором
 - в) Центром сертификации и контроля качества ЛС
 - г) Налоговой службой
 - д) Госпожнадзором
4. Эффективная лекарственная терапия обеспечивается:
 - а) широким ассортиментом ЛП безрецептурного отпуска
 - б) доступностью медицинских специалистов к источникам объективной информации о ЛП для МП
 - в) развитой инфраструктурой аптекных сетей
 - г) развитой структурой аптекных складов
 - д) развитой структурой органов управления
5. Укажите источники официальной информации о ЛП:
 - а) информирование через Интернет-ресурсы о состоянии рынка лекарств
 - б) инструкции по медицинскому применению ЛП
 - в) справочник М.Д. Машковского
 - г) справочник Видаля
 - д) учебник по фармакологии
6. Какие из нижеперечисленных справочников, руководств не являются источниками информации о ЛП?
 - а) справочник Видаля
 - в) справочник М.Д. Машковского
 - г) Федеральное руководство для врачей по рациональному использованию лекарственных средств
 - д) Регистр лекарственных средств
 - е) Приказы Минздрава РФ

7. Какие из перечисленных источников о ЛП являются официальными источниками информации о ЛП?

- а) Видаль, справочник М.Д. Машковского, РЛС «Энциклопедия лекарств»
- б) Видаль, Регистр лекарственных средств России, справочник «Доказательная медицина»
- в) инструкция по медицинскому применению ЛП, Федеральное руководство для врачей по использованию лекарственных средств, Государственный реестр ЛС
- г) справочник М.Д. Машковского, РЛС «Энциклопедия лекарств» Г.В. Шашковой
- д) информационная база о ЛП Центра фармацевтической информации

8. «Федеральное руководство по использованию ЛС», «Государственный реестр ЛС», «Справочник ЛС М.Д. Машковского», «РЛС «Энциклопедия лекарств» предназначены для использования:

- а) только пациентами;
- б) только провизорами
- в) только врачами
- г) врачами и провизорами
- д) руководителями медицинских организаций

9. Какое справочное руководство о ЛП является коммерческим изданием и выражает интересы производителей ЛП

- а) руководство «Синонимы ЛС»
- б) инструкция по применению ЛП
- в) справочник ВИДАЛЬ «Лекарственные препараты России»
- г) Государственный реестр ЛП
- д) Федеральное руководство для врачей по использованию лекарственных средств

10. Система рационального использования ЛП предусматривает следующие меры, кроме:

- а) персональную ответственность лечащих врачей за обоснованность назначения ЛП
- б) внедрение в практику электронных рецептов в поликлиническую деятельность
- в) осуществление электронного контроля за назначением ЛП в стационарах
- г) распространение адекватной информации о ЛП (инструкции по медицинскому применению ЛП и рекламные материалы о ЛП для потребителей)
- д) изучение рыночных возможностей производителей ЛП

Правильные ответы:

- 1. а)
- 2. а)
- 3. а)
- 4. б)
- 5. б)
- 6. е)
- 7. в)
- 8. г)
- 9. в)
- 10. д)

Тема 6. Система управления качеством в аптечной организации фармации

Тестирование

1. Показатели, которые содержит сертификат соответствия лекарственного средства «Панангин»:

- а) подлинность

б) стерильность

в) описание

г) маркировка

д) упаковка

2. Периодичность проведения санитарного дня в аптеке:

а) по мере необходимости

б) 1 раз в квартал

в) 1 раз в месяц

г) 1 раз в 10 дней

д) 1 раз в полугодие

3. На флаконах с растворами каких веществ должна быть дополнительная этикетка «Яд»:

а) сулемы

б) нитрата серебра

в) стрихнина

г) атропина

4. Какая из этикеток является основной:

а) микстура

б) наружное

в) капли

г) порошки

5. Сколько времени даётся фармацевту на приготовление рецепта с надписью «Cito»:

а) 10 минут

б) 20 минут

в) 30 минут

г) делается немедленно

6. Учёт спирта этилового в аптеках и аптечных учреждениях ведётся в концентрации:

а) 96%

б) 70%

в) 90%

г) 95%

7. При физическом аптечном контроле проверяют:

а) цвет, запах

б) массу отдельных доз

в) прозрачность

г) однородность

8. При органолептическом внутриаптечном контроле проверяют:

а) отсутствие механических примесей

б) цвет, запах

в) массу отдельных доз

г) количество доз

9. Вода очищенная подлежит контролю:

а) в аптеке 1 раз в неделю

б) в контрольно-аналитической лаборатории 1 раз в квартал

в) в аптеке ежедневно

г) в СЭС ежемесячно

10. Полному химическому контролю обязательно подвергаются:

а) все готовые лекарственные формы

б) все экстенпоральные лекарственные формы

в) внутриаптечная заготовка (каждая серия)

г) фасовка

Правильные ответы:

1. в); г); д)
2. в)
3. а)
4. б)
5. в)
6. г)
7. б)
8. б)
9. в)
10. в)

Тема 9. Бухгалтерский учет и налогообложение

Тестирование

1. Федеральные налоги, уплачиваемые фармацевтической организацией:
 - а) НДС
 - б) налог с оборота
 - в) налог на прибыль
 - г) налог с оптового оборота
 - д) налог с физических лиц
2. Размер ставки налога на добавленную стоимость:
 - а) 5% и 10%
 - б) 20% , 10% и 0%
 - в) 2% и 8%
 - г) 16,67% и 9,09%
 - д) 4; и 11%
3. Налогоплательщик (юридическое лицо) считается исполнившим свое обязательство по уплате налогов в срок:
 - а) со дня списания кредитным учреждением платежа с расчетного счета плательщика;
 - б) с момента предъявления в банк платежного поручения на уплату соответствующего налога при наличии достаточного денежного остатка на счете налогоплательщика
 - в) при поступлении денег в бюджет
 - г) в конце отчетного периода
 - д) в начале календарного года
4. Формула для определения коэффициента абсолютной ликвидности при анализе баланса:
 - а) $K = \text{денежные средства} / \text{итог баланса}$
 - б) $K = \text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения} / \text{краткосрочные обязательства}$
 - в) $K = \text{денежные средства} + \text{дебиторская задолженность} / \text{краткосрочные обязательства}$;
 - г) $K = \text{оборотные средства} / \text{краткосрочные обязательства}$
 - д) $K = \text{текущие (краткосрочные) обязательства} / \text{текущие активы}$
5. Ставка налога на имущество физических лиц при стоимости до 300 тыс. руб. равна:
 - а) 1%
 - б) 2%
 - в) 0,5%
 - г) 0,2%

д) 0,1%

6. Подлежит ли включению в налогооблагаемый доход стоимость путевки, полученной работником от организации за счет средств социального страхования:

а) да

б) нет

в) частично

г) не включается в доход работников-пенсионеров

д) включается в доход только высокооплачиваемым работникам

7. Единый социальный налог работодатели производят в процентной ставке от:

а) фонда оплаты труда

б) прибыли предприятия

в) показателей финансово-хозяйственной деятельности

г) суммы издержек обращения

д) товарооборота

8. Федеральные налоги, уплачиваемые фармацевтическими организациями:

а) НДС

б) налог с оборота

в) налог на прибыль

г) налог с оптового оборота

д) налог с физических лиц

9. Срок исковой давности по Налоговому Кодексу:

а) 5 лет

б) 3 года

в) 6 лет

г) 7 лет

д) 10 лет

10. Сроки, в которые организация производит перечисление в бюджет удержанного с физических лиц подоходного налога:

а) не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на оплату труда

б) на следующий день после выплаты заработной платы

в) в день выплаты заработной платы

г) в начале каждого месяца

д) в конце каждого месяца

Правильные ответы:

1. а); в)

2. б)

3. б)

4. б)

5. д)

6. б)

7. а)

8. а); в)

9. б)

10. а)

Зачет

Вопросы

1. Организация рецептурного и безрецептурного отпуска лекарственных средств в аптечных организациях.
2. Назначение рецептурных бланков. Рецепт, функции рецептов, формы рецептурных бланков. Основные и дополнительные реквизиты.
3. Правила оформления рецептурных бланков. Сроки хранения рецептов в аптечной организации.
4. Фармацевтическая экспертиза рецепта. Таксирование рецептов и порядок их регистрации.
5. Государственная политика в сфере обращения наркотических средств и психотропных веществ.
6. Порядок назначения и отпуска из аптечной организации наркотических средств и психотропных веществ. Нормы отпуска ЛП. Правила оформления рецептурных бланков. Сроки хранения рецептов.
7. Предметно-количественный учет и правила отпуска из аптеки лекарственных средств, содержащих наркотические средства и психотропные вещества. Социальная ответственность провизора при работе с наркотическими лекарственными средствами. Нормативные документы.
8. Организация хранения в аптеке лекарственных средств содержащих ядовитые, сильнодействующие вещества. Предметно-количественный учет и порядок отпуска из аптеки. Нормативные документы.
9. Организация изготовления в аптеках концентратов, полуфабрикатов, внутриаптечной заготовки и их документальное оформление. Правила оформления и сроки хранения изготовленных в аптеке лекарств. Отпуск лекарств из аптеки. Сроки хранения рецептов в аптеке.
10. Учет хозяйственных операций, связанных с льготным и бесплатным отпуском.
11. Порядок выписывания, приема, хранения, уничтожения рецептов на лекарственные препараты для льготного обеспечения отдельных категорий граждан.
12. Работа с неправильно выписанными рецептами.
13. Организация, порядок и правила работы аптечных организаций розничной торговли и производственных аптек.
14. Организация, порядок и правила работы аптечных организаций лечебного учреждения.
15. Организация производственной деятельности аптечной организации.
16. Лицензирование фармацевтической деятельности, связанной с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.
17. Государственная политика в сфере оборота наркотических средств и психотропных веществ.
18. Проведение фармацевтических обследований и проверок.
19. Материальная, административная и уголовная ответственности в сфере обращения лекарственных средств.
20. Опишите систему организации и работы аптечной сети.
21. Опишите требования к организации работы аптечной организации, имеющей право на изготовление лекарственных средств для медицинского применения.
22. Представьте модель создания отдела рецептурно-производственного отдела в аптечной организации. Опишите этапы и порядок организации работы по созданию данного отдела.
23. Опишите порядок организации работы персонала при оформлении торгового зала аптеки. Основные принципы и ограничения мерчандайзинга для аптечных организаций.
24. Представьте модель организации информационно-просветительской и консультационной работы провизоров с посетителями аптеки.
25. Представьте модель организации информационно-просветительской и консультационной работы провизоров с врачами.
26. Опишите структуру и функции аптечной организации лечебного учреждения. Порядок товаропроводящей цепи аптечной организации лечебного учреждения и требования к лекарственному обеспечению пациентов стационарных лечебных учреждений.
27. Дайте определение рецепту как документу. Перечислите виды рецептурных бланков и их назначение. Требования к оформлению рецептов.
28. Основы законодательства РФ по охране здоровья граждан. Полномочия высших государственных органов власти и управления в области охраны здоровья граждан.

29. Государственная система медицинской и лекарственной помощи в РФ. Системы в здравоохранении, моделирование систем. Методология системного анализа. Здравоохранение как система.
30. Фармацевтическая служба как составная часть системы «Здравоохранение»; вертикальная и горизонтальная структуры управления. Министерство здравоохранения Российской Федерации, задачи, структура. Принципы здравоохранения.
31. Государственная система сертификации лекарственных средств.
32. Аптека как розничное звено системы доведения ЛС до потребителя. Основная задача и функции. Формы собственности и организационно-правовые формы.
33. Виды деятельности. Аптека производственного и непроизводственного типа. Состав помещений в зависимости от видов деятельности. Организационная структура: понятие, принципы построения.
34. Государственная система контроля производства и изготовления лекарственных препаратов.
35. Государственная система контроля качества и безопасности лекарственных препаратов.
36. Государственная система качества изделий медицинского назначения.
37. Лицензирование деятельности в сфере обращения лекарственных средств.
38. Закон «О защите прав потребителей». Ответственность за его нарушение.
39. Требования, предъявляемые к организациям, занимающимся лекарственным обеспечением населения по соблюдению Закона РФ «О защите прав потребителей».
40. Документация, подтверждающие качество лекарственных препаратов, медицинских изделий и парафармацевтической продукции.
41. Санитарное законодательство РФ.
42. Фармацевтический порядок в аптечных организациях.
43. Контроль фармацевтической деятельности.
44. Закон об обращении лекарственных средств. Субъекты и объекты фармацевтического рынка.
45. Краткая характеристика поставщиков товара аптечным организациям. Особенности лекарственных средств как потребительского товара.
46. Лицензирование деятельности, связанной с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.
47. Порядок получения лицензии на фармацевтическую деятельность. Основания для отказа в предоставлении лицензии.
48. Основные пути доведения фармацевтических товаров до потребителя. Классификация организаций оптовой торговли.
49. Процедуры выбора поставщика лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.
50. Ввоз и вывоз лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в РФ.
51. Организация деятельности склада лекарственных средств, медицинских изделий, других товаров аптечного ассортимента. Принципы складской логистики аптечной организации.
52. Организация снабжения лекарственными препаратами лечебных учреждений.
53. Контроль и надзор за деятельностью предприятия оптовой торговли лекарственными средствами и другими товарами аптечного ассортимента.

Ответ к зачету должен быть изложен в объеме не менее лекционного материала.

Практико-ориентированные задания

Не предусмотрены.

Экзамен

Вопросы

8 семестр

1. Классическая школа менеджмента. Основоположники классического менеджмента и их вклад в развитие научного и административного менеджмента.
2. Принципы административного менеджмента по Файолю.
3. Основные принципы современного менеджмента. Современный менеджмент как наука и искусство.
4. Фармацевтический менеджмент – определение, цели и задачи. Составляющие фармацевтического менеджмента.
5. Функции менеджмента. Уровни управления. Норма управляемости.
6. Факторы, определяющие выбор стиля менеджмента. Многомерные стили руководства. Оценка адекватности выбранного руководителем стиля управления.
7. Основные понятия и системы управления персоналом, принцип делегирования полномочий.
8. Виды организационных структур и составляющие управления организацией и персоналом фармацевтического предприятия.
9. Управление на основе делегирования полномочий.
10. Принятие управленческих решений в процессе управления фармацевтической организацией в зависимости от стиля руководства трудовым коллективом.
11. Моделирование принятия решений в процессе управления фармацевтической организацией.
12. Приемы мотивирования персонала и моделирование управления конфликтами в аптечной организации.
13. Стили руководства: классификация, характеристика, достоинства и недостатки.
14. Способы воздействия на подчиненных. Власть подчиненных.
15. Коммуникации и информация в управлении. Требования, предъявляемые к информации. Классификация информации.
16. Основные элементы коммуникации. Коммуникационные каналы и коммуникационные сети. Этапы передачи информации. Коммуникационные барьеры. Невербальные пути передачи информации.
17. Планирование. Виды планов и принципы планирования.
18. Анализ внутренней и внешней среды аптечной организации.
19. Бизнес-планирование фармацевтической деятельности.
20. Контроль в фармацевтической организации: виды, этапы, принципы.
21. Система контроля качества в аптеке. Факторы, влияющие на надлежащее исполнение задач обеспечения лекарственными средствами населения.
22. Понятия, термины и определения системы менеджмента качества в аптечной организации.
23. Структура, предмет и методы контроля качества товаров аптечного ассортимента в аптеке.
24. Документооборот системы управления качеством в аптечной организации: классификация, назначение, структура, порядок оформления. Нормативные акты, регламентирующие качество лекарственных средств.
25. Основные требования к контролю качества лекарственных средств.
26. Приемочный контроль в аптечной организации.
27. Правила хранения и транспортировки товаров аптечного ассортимента. Порядок действий в случае сомнения в качестве полученного лекарственного средства.
28. Основные правила Good Manufacturing Practice.
29. Организация хранения в аптеке различных групп лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Материальная ответственность сотрудников аптеки за вверенные ценности.
30. Особенности аптечного изготовления лекарств. Схема технологического процесса изготовления лекарств в аптеках.
31. Организация внутриаптечного контроля качества ЛС, изготавливаемых в аптеках. Предупредительные мероприятия, повышающие качество лекарств.
32. Методы контроля качества и эффективности работы фармацевтического персонала.

33. Фальсификация лекарственных средств, способы обнаружения и порядок борьбы.
34. Контроль санитарно-эпидемиологических норм в аптечной организации.
35. Оценка качества оказания услуг населению аптечной организацией.
36. Назначение, права и обязанности уполномоченного по качеству в аптечной организации.
37. Понятие и основы кадровой политики. Виды, типы, уровни и основные принципы управления кадровой политикой.
38. Понятие о делопроизводстве предприятия. Основы делопроизводства фармацевтической организации.
39. Основы делопроизводства фармацевтической организации. Кадровая документация аптечной организации.
40. Основы кадрового менеджмента аптечных организаций. Кадровая документация аптечной организации.
41. Виды и типы кадровой политики фармацевтического предприятия.
42. Управление кадровой политикой и кадровая стратегия фармацевтической организации.
43. Моделирование основных принципов управления кадровой политикой.
44. Моделирование основных принципов управления кадровой политикой аптечной организации.
45. Оперативный и стратегический уровни кадровой политики. Основы кадрового менеджмента аптечных организаций.
46. Личность человека, как основа коллектива. Факторы, которыми определяются качества личности.
47. Мотивация персонала и ее значение для работы фармацевтической организации. Теории мотивации.
48. Принципы экономической и неэкономической мотивации работников фармацевтической отрасли.
49. Самоорганизация руководителя организации. Моделирование рабочего дня руководителя аптечной организации.
50. Обеспечение управленческой деятельности в фармацевтической организации. Моделирование поведенческих реакций руководителя фармацевтических организаций в различных ситуационных условиях
51. Моделирование процесса управления персоналом в аптечной организации. Оценка методов управления персоналом применительно к различным видам фармацевтических организаций.
52. Системы управления работой персонала аптеки. Система планирования работы персонала. Организация контроля работы персонала аптеки.
53. Психологический климат в коллективе: факторы его определяющие и значение для аптечной организации.
54. Конфликт: определение, классификация и значение для аптечной организации. Принципы бесконфликтного поведения.
55. Этапы развития конфликта. Закон эскалации. Конфликтогены.
56. Типы конфликтных личностей. Возможные стратегии поведения в конфликте. Выбор правильной стратегии. Разрешение конфликтов.

9 семестр

1. Виды экономических ресурсов фармацевтического предприятия.
2. Материальные и товарные ресурсы аптеки.
3. Товарные запасы аптечной организации и их планирование. Классификация и измерение товарных запасов.
4. Анализ товарных запасов. Планирование норматива товарных запасов по сумме и в днях. Оптимальный запас.
5. Модель управления запасами.
6. Товарная политика в фармацевтическом маркетинге. Основные направления товарной политики. Структура товарной номенклатуры фармацевтической организации. Жизненный цикл товара.
7. Выбор поставщиков товаров в аптеку. Основные критерии выбора поставщика. Методика планирования объема закупаемых аптекой товаров. Обеспечение конкурентоспособности ЛС.

8. Порядок получения аптекой медицинских товаров от поставщиков. Отражение данной хозяйственной операции в учетных регистрах. Приходные операции. Документы первичного учёта. Синтетический учёт.
9. Финансовые ресурсы фармацевтической организации. Финансирование и кредитование фармацевтических организаций. Управление инвестициями.
10. Финансовый менеджмент фармацевтической организации. Управление формированием капитала. Управление внеоборотными и оборотными активами
11. Трудовые ресурсы фармацевтической организации.
12. Действие основных экономических законов на фармацевтическом рынке. Теория спроса. Теория предложения. Взаимодействие спроса и предложения. Закономерности потребительского поведения.
13. Концепция предельной полезности. Бюджетные ограничения.
14. Этапы стратегии ценообразования. Выбор стратегии в зависимости от стадии жизненного цикла ЛС. Ценовая эластичность спроса.
15. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности аптеки. Экономический анализ деятельности аптечной организации: задачи, этапы, методы, приемы.
16. Принципы формирования прибыли: валовый доход, торговая надбавка, прибыль от реализации, валовая прибыль, чистая прибыль. Изучение факторов, влияющих на прибыль.
17. Пути максимизации прибыли аптеки с учетом прогноза объема реализации и затрат.
18. Экономический анализ и планирование показателей по труду и заработной плате. Инвентаризация, ее назначение, порядок проведения и оформление результатов
19. Методы повышения конкурентоспособности аптечной организации. Экономические показатели конкурентоспособности аптечных организаций.
20. Комплексная оценка эффективности деятельности аптечной организации.
21. Бухгалтерский учет: предмет и метод. Хозяйственные средства аптеки: состав, размещение, использование и источники образования. Хозяйственные процессы.
22. Основные элементы метода бухгалтерского учета: документация хозяйственной деятельности, инвентаризация имущества и финансовых обязательств, оценка и калькуляция.
23. Бухгалтерский баланс. Виды балансов, структура, статьи баланса. План счетов. Система синтетических и аналитических счетов. Двойная запись. Типы изменений в балансе.
24. Основные средства: определение, классификация, задачи учета, документальное оформление движения, износ, синтетический и аналитический учет.
25. Учет движения материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, вспомогательных материалов, тары, лекарственного растительного сырья и прочих ценностей. Оценка при поступлении и передаче в производство.
26. Формы первичной документации по приходу и расходу материалов и МБП. Синтетический и аналитический учет материалов и МБП.
27. Учет движения товаров в аптеке. Приход и расход товаров, в том числе реализация и прочий документированный расход.
28. Формы первичной документации по приходу и расходу товаров. Синтетический и аналитический учет прихода и расхода товаров.
29. Учет денежных средств и расчетов. Приходные и расходные кассовые операции. Оформление первичных кассовых документов.
30. Синтетический и аналитический учет денежных средств. Учет расчетов. Положение о безналичных расчетах. Оформление первичных документов по расчетам с бюджетом, поставщиками и покупателями.
31. Учет труда и заработной платы. Учет отработанного времени. Виды заработной платы и формы оплаты труда. Договора и трудовые соглашения. Совокупный доход.
32. Удержания из заработной платы. Стандартные и социальные вычеты. Оформление первичной документации по учету заработной платы. Синтетический и аналитический учет заработной платы.
33. Учет издержек обращения аптеки. Издержки, включаемые в себестоимость и относимые на финансовые результаты. Синтетический и аналитический учет издержек.

34. Расчеты наличными деньгами. Кассовые операции: приходные и расходные, документальный аналитический и синтетический учет.
35. Инвентаризация товарно-материальных ценностей. Задачи, сроки, порядок проведения, документальное оформление. Инвентаризационная комиссия и материально ответственные лица, взаимодействие.
36. Налоговая система в РФ. Виды налогов и сборов в РФ. Элементы налогообложения.
37. Права и обязанности налоговых органов. Права и обязанности налогоплательщиков. Синтетический и аналитический учет налогообложения валового дохода и экономической прибыли. Использование прибыли.
38. Отчетность аптек. Виды отчетности: оперативная, финансовая и статистическая. Требования, предъявляемые к отчетности. Виды и порядок предоставления отчетности. Основные понятия и определения.
39. Предмет, методы и законы фармацевтической экономики.
40. Действие экономических законов в фармации.
41. Теоретические основы экономического анализа в фармации.
42. Теоретические основы экономического планирования в фармации.
43. Методы экономического анализа и экономического планирования в фармации.
44. Особенности рынка лекарственных средств. Особенности лекарственных средств как товара. обращения на рынке фальсифицированных и забракованных лекарственных средства.
45. Действие основных экономических законов на фармацевтическом рынке. Теория спроса. Теория предложения. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.
46. Изучение потребительского поведения. Концепция предельной полезности. Бюджетные ограничения.
47. Рекламная деятельность в фармацевтическом бизнесе.
48. Товарооборот и ценообразование в сфере обращения лекарственных средств.
49. Анализ и планирование товарооборота. Основные этапы анализа розничного товарооборота. Методика планирования товарооборота.
50. Прибыль аптечной организации и ее планирование. Экономическая сущность и функции прибыли. Изучение факторов, влияющих на прибыль.
51. Издержки обращения аптечной организации и их планирование. Классификация издержек. Факторы, влияющие на издержки аптеки.
52. Анализ сбалансирования между объемом реализации, издержками, прибылью (точка безубыточности).
53. Основы ценообразования на лекарственные средства. Виды и классификация цен. Состав и структура цен. Государственное регулирование цен на лекарственные средства. Методы ценообразования.
54. Хозяйственный учет и его роль в системе управления. Учет как информационная система для принятия управленческих решений. Задачи, требования, предъявляемые к учету. Виды учета.
55. Экономический анализ и планирование показателей по труду и заработной плате.
56. Экономический контроль деятельности фармацевтических организаций в условиях рыночной экономики.

Экзаменационный ответ должен быть изложен в объеме не менее лекционного материала.

Практико-ориентированные задания

Задача 1.

В связи с производственной необходимостью директор фармацевтической организации предложил двоим сотрудникам выйти на работу в субботу (выходной день), пообещав полагающийся отгул присоединить к очередному отпуску. Один работник согласился с предложением директора, а другой - отказался выйти на работу в выходной день, за что ему была уменьшена квартальная премия.

Решение:

1. Привлечение работников к работе в выходные дни регламентируется ст. 113 ТК РФ.

Работники могут привлекаться к труду как по согласию работников, так и без такового.

Привлечение работников к работе в выходные и нерабочие праздничные дни производится с их письменного согласия в случае необходимости выполнения заранее непредвиденных работ, от срочного выполнения которых зависит в дальнейшем нормальная работа организации в целом или ее отдельных структурных подразделений, индивидуального предпринимателя.

Привлечение работников к работе в выходные и нерабочие праздничные дни без их согласия допускается в следующих случаях:

1. для предотвращения катастрофы, производственной аварии либо устранения последствий катастрофы, производственной аварии или стихийного бедствия;
2. для предотвращения несчастных случаев, уничтожения или порчи имущества работодателя, государственного или муниципального имущества;
3. для выполнения работ, необходимость которых обусловлена введением чрезвычайного или военного положения, а также неотложных работ в условиях чрезвычайных обстоятельств, то есть в случае бедствия или угрозы бедствия (пожары, наводнения, голод, землетрясения, эпидемии или эпизоотии) и в иных случаях, ставящих под угрозу жизнь или нормальные жизненные условия всего населения или его части.

Привлечение работников к работе в выходные и нерабочие праздничные дни производится по письменному распоряжению работодателя.

2. Согласно ст. 113 ТК РФ работа в выходные и нерабочие праздничные дни запрещается, за исключением случаев, предусмотренных ТК РФ. Также в ст. 113 ТК РФ предусмотрен ограниченный перечень случаев, когда работники могут быть привлечены работодателем к работе в выходные дни без их письменного согласия. Кроме того, возможность привлечения к работе в выходные дни установлена ТК РФ для отдельных категорий работников.

Некоторые категории творческих работников и иных лиц, участвующих в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений (в соответствии с перечнями работ, профессий, должностей этих работников, утверждаемыми Правительством РФ), могут привлекаться к работе в выходные дни в порядке, устанавливаемом коллективным договором, локальным нормативным актом, трудовым договором (ч. 4 ст. 113 ТК РФ).

Особенности привлечения к работе в выходные дни спортсменов и тренеров устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами (ч. 5 ст. 348.1 ТК РФ).

С письменного согласия работников производится их привлечение к работе в выходные дни в случае выполнения заранее непредвиденных работ, от срочного выполнения которых зависит в дальнейшем нормальная работа организации в целом или ее отдельных структурных подразделений, индивидуального предпринимателя (ч. 2 ст. 113 ТК РФ).

Работники, заключившие трудовой договор на срок до 2-х месяцев, могут быть в пределах этого срока привлечены с их письменного согласия к работе в выходные дни (ст. 290 ТК РФ).

Во всех остальных случаях привлечение к работе в выходные дни допускается с письменного согласия работника и с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации (часть пятая ст. 113 ТК РФ).

Прямой запрет или ограничения на привлечение к работе в выходные дни установлены ТК РФ для отдельных категорий работников.

Запрещается привлечение к работе в выходные дни беременных женщин (ч. 1 ст. 259 ТК РФ).

Ст. 268 ТК РФ запрещает привлекать к работе в такие дни работников в возрасте до 18 лет (за исключением некоторых категорий работников в соответствии с перечнями работ, профессий, должностей этих работников, утверждаемыми Правительством РФ).

Привлечение к работе в выходные дни инвалидов и женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, допускается только при условии, что это не запрещено им по состоянию здоровья в соответствии с медицинским заключением. При этом инвалиды и женщины, имеющие детей в возрасте до трех лет, должны быть под роспись ознакомлены со своим правом отказаться от работы в выходной (ч. 7 ст. 113 ТК РФ, ч. 2 ст. 259 ТК РФ).

Та же гарантия предоставляется матерям и отцам, воспитывающим без супруга (супруги) детей в возрасте до пяти лет, работникам, имеющим детей-инвалидов, а также работникам, осуществляющим уход за больными членами их семей в соответствии с медицинским заключением (ч. 3 ст. 259 ТК РФ).

Кроме того, в силу ст. 264 ТК РФ гарантии в связи с привлечением к работам в выходные дни, установленные женщинам, имеющим детей в возрасте до трех лет, распространяются также на отцов, воспитывающих детей без матери, а также на опекунов (попечителей) несовершеннолетних. Привлечение работников к работе в выходные дни в любом случае производится по письменному распоряжению работодателя (ч. 8 ст. 113 ТК РФ).

Законодательством не установлены ограничения по поводу частоты или периодичности привлечения работников к работе в выходные дни. Не ограничено нормативными правовыми актами и общее количество часов работы в выходные дни в месяц для каждого работника.

3. Действия директора (обещание присоединить отгул к очередному отпуску, уменьшение квартальной премии) незаконны, поскольку нарушают нормы ст. 153 ТК РФ. Работа в выходной день оплачивается не менее чем в двойном размере (об этом речь в условии не идет в принципе). И только лишь по желанию работника, работавшего в выходной день, ему может быть предоставлен другой день отдыха. В этом случае работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается в одинарном размере, а день отдыха оплате не подлежит. Часть работников не дала согласия на работу в выходной день. И это не является законным предлогом для уменьшения квартальной премии.

Задача 2

Провизор Тимофеева поступила на работу 1 февраля 2022 г. В августе ей был предоставлен ежегодный отпуск на 28 календарных дней, а с 10 октября она ушла в отпуск по беременности и родам. После окончания послеродового отпуска Тимофеева обратилась к зав. аптекой с просьбой предоставить ей с 1 марта 2023 г. ежегодный отпуск продолжительностью 28 календарных дней. Однако получила отказ, поскольку к работе она не приступала и не имеет стажа, необходимого для получения отпуска. Правомерны ли действия зав. аптекой? Как подсчитывается стаж работы, дающий право на отпуск; какие периоды учитываются при исчислении такого стажа?

Решение:

1. Действия зав. аптекой являются неправомерными.

Тимофеева поступила на работу 1 февраля 2022 г. После отработки 6 месяцев (с февраля по август 2022 г.), ей был предоставлен отпуск продолжительностью 28 календарных дней. Если отпуск был предоставлен с 1 августа, то после него Тимофеева приступила к работе 29 августа. И получается, что перед уходом в отпуск по беременности и родам, Тимофеева успела отработать с 29 августа по 9 октября. Затем Тимофеева ушла в отпуск по беременности и родам. После окончания послеродового отпуска Тимофеева обратилась к директору института с просьбой предоставить ей с 1 марта 2023 г. ежегодный отпуск продолжительностью 28 календарных дней.

С одной стороны, Тимофеева отработала только 42 дня (с 29 августа по 9 октября) перед тем, как уйти в отпуск по беременности и родам. С другой стороны, согласно ст. 122 ТК РФ, до истечения шести месяцев непрерывной работы оплачиваемый отпуск по заявлению работника должен быть предоставлен: женщинам – перед отпуском по беременности и родам или непосредственно после него. Перед отпуском по беременности и родам Тимофеева такой возможностью не воспользовалась, следовательно, получила право на него после такого отпуска.

Задача 3

Санитарка аптеки ушла в отпуск по графику с 20 мая 2022 г. на 28 календарных дней. 31 мая она была госпитализирована в связи с острым приступом аппендицита и находилась в больнице две недели. Как следует решить вопрос о дальнейшем использовании отпуска?

Решение:

Согласно ст. 124 ТК РФ, ежегодный оплачиваемый отпуск должен быть продлен или перенесен на другой срок, определяемый работодателем с учетом пожеланий работника, например, в случае временной нетрудоспособности работника. Отпуск работнику предоставлен с 20 мая по 16 июня (28 календарных дней). Две недели работник был на больничном (с 31 мая по 13 июня). Следовательно, отпуск, который должен был быть закончен 16 июня, будет продлен на 2 недели, т.е. до 30 июня.

Задача 4.

Крупной европейской фармацевтической компании необходимо принять решение о выборе дальнейшей стратегии развития. Возможно принятие трех принципиально разных альтернативных вариантов решения этой важной управленческой проблемы.

Первый альтернативный вариант решения. Цель компании - получение максимально возможной прибыли в возможно более короткие сроки. Для этого на четверть урезается программа по созданию новых видов продукции и на 30% сокращаются расходы на маркетинговое обеспечение торговых операций.

Второй альтернативный вариант решения. Компания ставит перед собой цель обеспечить устойчивое положение в будущем. Для этого основные усилия сосредотачиваются на проведении НИОКР по созданию новых конкурентоспособных видов продукции.

Третий альтернативный вариант решения. Целью компании является сочетание обеспечения рентабельности производства в настоящее время со значительными расходами на НИОКР для создания продукции, конкурентоспособной на рынках сбыта.

Вопросы для анализа ситуации:

1. Проанализируйте возможные стратегические направления развития фармацевтической компании.
2. Какой из трех альтернативных вариантов возможного стратегического развития компании, подготовленных аналитиками, вы считаете наиболее приемлемым?

Решение:

Если миссия задает общие ориентиры, направления функционирования организации, выражающие смысл ее существования, то конкретное конечное состояние, к которому в каждый момент времени стремится организация, фиксируется в виде ее целей. Иначе говоря, цели – это конкретное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность.

В зависимости от периода времени, требуемого для их достижения, цели делятся на долгосрочные и краткосрочные. В принципе в основе разделения целей на эти два типа лежит временной период, связанный с продолжительностью производственного цикла. Цели, достижение которых предполагается к концу производственного цикла, – долгосрочные. Отсюда следует, что в различных отраслях должны быть различные временные промежутки для достижения долгосрочных целей. Однако на практике обычно краткосрочными считаются цели, которые достигаются в течение одного-двух лет, и, соответственно, долгосрочными – цели, достигаемые через три-пять лет.

Накопленный в бизнесе большой опыт по установлению целей позволяет выделить несколько ключевых требований, которым должны удовлетворять правильно сформулированные цели. Одним из таких требований является их совместимость. Совместимость предполагает, что долгосрочные цели соответствуют миссии, а краткосрочные цели – долгосрочным.

Допустим, что миссию крупной европейской фармацевтической компании можно сформулировать так: «улучшение качества жизни на основе обеспечения потребителей качественными и доступными лекарственными препаратами». В соответствии с такой миссией получение максимально возможной прибыли (вариант №1) в возможно более короткие сроки – не может быть долгосрочной целью, на основе которой строится стратегия. В качестве долгосрочной цели целесообразно принять цель, заключающуюся в обеспечении устойчивого положения в будущем (вариант №2). Однако в данном случае ничего не говорится об обеспечении высокой эффективности работы компании в ближайшее время.

Исходя из вышеизложенного, наиболее приемлемым является третий альтернативный вариант стратегического решения. Данная стратегия сочетает обеспечение рентабельности производства в настоящее время со значительными расходами на НИОКР для создания продукции, конкурентоспособной на рынках сбыта. Таким образом, краткосрочная цель сочетается с долгосрочной целью, а долгосрочная цель, в свою очередь, сочетается, с миссией фармацевтической компании.

Задача 5

Фармацевт окончил фармацевтический колледж и, получив диплом, решил заняться индивидуальной предпринимательской деятельностью по продаже лек. средств. Он обратился с заявкой в лицензионную комиссию, но ему было отказано в выдаче лицензии. Почему? Каков порядок лицензирования фармацевтической деятельности аптечных предприятий? Какие нормативные акты регулируют эти вопросы?

Решение:

Фармацевт, окончивший фармацевтический колледж и получивший диплом, не может получить лицензию на самостоятельную индивидуальную фармацевтическую деятельность, т.к. для этого необходимо иметь еще и сертификат специалиста. Отсутствие сертификата послужило поводом для отказа в выдаче лицензии (ФЗ № 86 от 22.06.98. « О лекарственных средствах», гл. VIII, ст. 33)

Задача 6. Определите ожидаемое выполнение плана товарооборота, если за 9 месяцев фактический товарооборот составил 3248 тыс. руб. План 4 квартала составляет 25% от годового товарооборота. Планируемый на год товарооборот – 4590 тыс. руб.

Решение:

план недовыполнен на 4,24%.

Задача 7. В аптеку обратился больной с просьбой отпустить коделак № 10 в таблетках (состав на 1 таблетку: кодеина – 8 мг, натрия гидрокарбоната – 200 мг, корня солодки порошок – 200 мг, травы термопсиса ланцетного порошок – 20 мг) Провизор в отпуске отказал, аргументируя отсутствием у больного рецепта. Правильно ли поступил провизор? Нормативное обоснование. Как должен быть оформлен рецепт на данный ЛП? Срок действия рецепта. Срок хранения рецепта в аптеке. Какой ингредиент данного ЛП нормируется при отпуске из аптеки? Назовите допустимое количество упаковок данного ЛП для отпуска по одному рецепту. Подлежит ли данный препарат предметно-количественному учету в аптечных организациях

Решение:

Коделак относится к комбинированным лекарственным препаратам, содержащим кроме малого количества наркотического средства кодеин (в пересчёте на чистое вещество в количестве до 20 мг включительно на 1 дозу твёрдой лекарственной формы), другие фармакологические активные вещества. Препарат подлежит предметно-количественному учёту и отпускается из аптек по рецепту врача (приказ Минздрава РФ №183н «Перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учёту»; П.5 Порядка отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества, утверждённого приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 17 мая 2012 г. N562н). Рецепт выписывается на рецептурном бланке формы № 148-1/у-88. На рецептурном бланке в левом верхнем углу проставляется штамп медицинской организации с указанием е. наименования, адреса и телефона. На рецептурных бланках частнопрактикующих врачей в верхнем левом углу типографским способом или путем проставления штампа должен быть указан адрес врача, номер, дата и срок действия лицензии, наименование органа государственной власти, выдавшего документ, подтверждающий наличие лицензии. В графах «Ф.И.О. больного» и «Возраст» указываются полностью фамилия, имя, отчество больного, его возраст (количество полных лет). В графе «Адрес и N медицинской карты амбулаторного больного» указывается адрес места жительства больного и номер медицинской карты амбулаторного больного (истории развития ребёнка). В графе «Ф.И.О. врача» указываются полностью фамилия, имя, отчество врача. В графе «Rp» указывается: на латинском языке наименование лекарственного препарата (международное непатентованное или химическое, либо торговое), зарегистрированного в Российской Федерации, его дозировка; на русском или русском и национальном языках способ применения лекарственного препарата. Рецепт подписывается врачом и заверяется его личной печатью. Дополнительно рецепт заверяется печатью медицинской организации «Для рецептов». Исправления в рецепте не допускаются. Срок действия рецепта 15 дней. Для кодеина установлено предельно допустимое или рекомендованное количество для выписывания на один рецепт – 0,2 (указано в приложениях N1 и 2 к порядку назначения и выписывания лекарственных препаратов, утверждённому приказом Минздрава РФ №1175н).

Согласно требованиям приказа Минздрава России №183н ПКУ подлежат группы лекарственных средств: I. Лекарственные средства - фармацевтические субстанции и лекарственные препараты, содержащие наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры, включённые в списки II, III, IV перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 1998 г. N681. II. Лекарственные средства - фармацевтические субстанции и лекарственные препараты, содержащие сильнодействующие и ядовитые вещества, внесённые в списки сильнодействующих и ядовитых веществ для целей статьи 234 и других статей Уголовного кодекса Российской Федерации, утверждённые постановлением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2007 г. N964. III. Комбинированные лекарственные препараты, содержащие кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества (П.5 Порядка отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества, утверждённого приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 17 мая 2012 г. N 562н). IV. Иные лекарственные средства, подлежащие предметно-количественному учёту: Прегабалин (лекарственные препараты). Тропирамид (лекарственные препараты). Циклопентолат (лекарственные препараты).

6. Этап

Тема 3. Фармацевтический мерчендайзинг

1. Мерчандайзинговые мероприятия по продвижению новинок аптечного ассортимента.
2. Презентация медицинской техники в аптеке Подходы к организации выкладки.
3. Мерчендайзинг в аптечной организации для детей. Общие представления. Направления использования.
4. Организация выкладки косметических товаров.
5. Тематическая выкладка в аптеке.
6. Ценник на товар в аптечной организации - рекламные возможности.
7. Аптечный бутик - особенности мерчендайзинга.
8. Особенности мерчендайзинга в аптеках сетевого формата.
9. Фарммаркет: особенности мерчендайзинга.
10. Перспективы и направления использования видеорекламы в аптечном учреждении.
11. Аудиореклама в торговом зале аптеки.
12. Праздничный мерчендайзинг в аптечных организациях.
13. Фармацевтический интернет - мерчендайзинг.
14. Система оценки мерчендайзинга в аптечном учреждении.
15. Подходы к оценке эффективности планировки торгового зала и выкладки фармацевтических товаров.

Правильные ответы:

Защита реферата - текст не менее 10 страниц

Зачет

Вопросы

1. Общее представление о маркетинге. Концепции маркетинга.
 2. Фармацевтический маркетинг в свете концепции социально-этического маркетинга.
 3. Роль провизора в фармацевтическом маркетинге.
 4. Предпосылки к использованию принципов маркетинга в фармации.
 5. Этапы развития фармацевтического маркетинга.
 6. Цели, задачи, функции, виды, принципы и методы фармацевтического маркетинга.
 7. Взаимосвязь фармацевтического маркетинга с другими дисциплинами.
 8. Отраслевая специфика маркетинга в фармации. Этические аспекты и ограничения.
 9. Маркетинговый комплекс.
 10. Концепция «4Р» в применении к товарам аптечного ассортимента.
 11. Место маркетинговых исследований в деятельности фармацевтических фирм.
 12. Направления, принципы, объекты и методы маркетинговых исследований в фармации.
 13. Планирование и организация проведения маркетинговых исследований.
 14. Алгоритм осуществления маркетингового исследования.
 15. Анализ и интерпретация маркетинговых данных.
 16. Маркетинговая информация: понятие, требования.
 17. Источники информации для проведения маркетинговых исследований в фармации.
 18. Информационные ресурсы Интернета в работе маркетолога.
 19. Автоматизация маркетинговых исследований.
 20. Мерчендайзинг: цели, задачи, виды.
- Экзаменационный ответ должен быть изложен в объеме не менее лекционного материала.**

Практико-ориентированные задания

Не предусмотрены.