

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Волхонов Михаил Станиславович
Должность: Врио ректора
Дата подписания: 14.12.2025 14:55:00
Уникальный программный ключ:
b2dc75470204bc20fec588577a1b985ee225ea27559d47aa0c272d0010c6c81

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Утверждаю:
Декан факультета ветеринарной
медицины и зоотехнии
Н.П. Горбунова
11 мая 2023 г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине
«Управление и экономика фармации»

Специальность	<u>36.05.01. Ветеринария</u>
Направленность (профиль)	<u>«Ветеринарная фармация»</u>
Квалификация выпускника	<u>ветеринарный врач</u>
Форма обучения	<u>очная, заочная</u>
Срок освоения ОПОП ВО	<u>5 лет, 6 лет</u>

Фонд оценочных средств предназначен для оценивания сформированности компетенций по дисциплине «Управление и экономика фармации» для студентов специальности 36.05.01 Ветеринария, направленность (профиль) «Ветеринарная фармация», очной и заочной форм обучения

Разработчик к.в.н., доцент Оленчук Елена Николаевна _____ / Оленчук Е.Н./

Фонд оценочных средств утвержден на заседании кафедры внутренних незаразных болезней, хирургии и акушерства

« 4 » мая _____ 2023 г. протокол № 10_

Заведующий кафедрой _____ / Решетняк В.В./

Председатель методической комиссии факультета ветеринарной медицины и зоотехнии

Протокол № 4 от «10» мая 2023 г.

/Якубовская М.Ю./

Паспорт фонда оценочных средств
 специальность 36.05.01 Ветеринария
 направленность (профиль) «Ветеринарная фармация»
 очной и заочной форм обучения
 Дисциплина: Управление и экономика фармации

Таблица 1

№ п/п	Модуль дисциплины	Формируемые компетенции или их части	Оценочные материалы и средства	Количество
1.	Модуль 1. - Предмет и задачи экономики и организации фармацевтического дела. - Организационно-правовые формы фармацевтических организаций. - Лицензирование аптечных организаций.	ПКос-2 Проведение мероприятий по лечению больных животных	Собеседование	14
			Письменное тестирование	15
2.	Модуль 2. - Основы менеджмента. - Основы фармацевтического маркетинга. - Реклама в ветеринарной фармации.	ПКос-2 Проведение мероприятий по лечению больных животных	Собеседование	20
			Письменное тестирование	26
3.	Модуль 3. Организация оптового и розничного звена фармацевтического рынка. Логистика и товарный поток.	ПКос-2 Проведение мероприятий по лечению больных животных	Собеседование Письменное тестирование	26

**1 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ
 ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
 В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Таблица 2 – Формируемые компетенции

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Оценочные материалы и средства
МОДУЛЬ I. Предмет и задачи экономики и организации фармацевтического дела. Организационно-правовые формы фармацевтических организаций. Лицензирование аптечных организаций.		
ПКос-2 Проведение мероприятий по лечению больных животных	ПКос-2.1 ИД-1 _{ПКос-2} Знать: -методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных;	Собеседование Письменное тестирование

	<p>-требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей.</p> <p>ПКос-2.2 ИД-2_{ПКос-2}</p> <p>Уметь:</p> <p>-рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период.</p> <p>ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2}</p> <p>Владеть:</p> <p>-методами выбора необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	
<p>Модуль II. Основы менеджмента. Основы фармацевтического маркетинга. Реклама в ветеринарной фармации.</p>		
<p>ПКос-2</p> <p>Проведение мероприятий по лечению больных животных</p>	<p>ПКос-2.1 ИД-1_{ПКос-2}</p> <p>Знать:</p> <p>-методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных;</p> <p>-требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей.</p> <p>ПКос-2.2 ИД-2_{ПКос-2}</p> <p>Уметь:</p> <p>-рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период.</p> <p>ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2}</p> <p>Владеть:</p> <p>-методами выбора необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	<p>Собеседование</p> <p>Письменное тестирование</p>
<p>Модуль III. Организация оптового и розничного звена фармацевтического рынка. Логистика и товарный поток.</p>		
<p>ПКос-2</p> <p>Проведение мероприятий по лечению больных животных</p>	<p>ПКос-2.1 ИД-1_{ПКос-2}</p> <p>Знать:</p> <p>-методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных;</p>	<p>Собеседование</p> <p>Письменное тестирование</p>

	<p>-требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей. ПКос-2.2 ИД-2_{ПКос-2} Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2} Владеть: -методами выбора необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	
--	---	--

Оценочные материалы и средства для проверки сформированности компетенций

Модуль I. Предмет и задачи экономики и организации фармацевтического дела. Организационно-правовые формы фармацевтических организаций. Лицензирование аптечных организаций.

Вопросы для собеседования:

1. Управление фармацевтической службой на федеральном и региональном уровнях. Органы управления.
2. Управление и экономика фармации как наука: определение, связь с другими областями знаний.
3. Аптека как розничное звено в каналах распространения аптечных товаров.
4. Классификация аптек по формам собственности, предлагаемому товарному ассортименту, форме обслуживания и др.
5. Основная задача и функции аптеки.
6. Общие принципы организации работы аптеки (общие минимальные требования для открытия и функционирования аптеки): состав помещений и оснащение, штат.
7. Организация деятельности аптек – юридических лиц. Организационно-правовые формы и формы собственности.
8. Организация внутриаптечного контроля качества лекарств в аптеках. Виды внутриаптечного контроля. Предупредительные мероприятия, обеспечивающие качество лекарств.
9. Санитарный режим аптечных организаций (аптек).
10. Лицензирование в сфере обращения лекарственных средств для животных. Лицензионные требования. Лицензирование ветеринарной деятельности (принципы и порядок лицензирования).
11. Оптовая торговля лекарственными средствами и правовые основы ее регулирования.
12. Хранение товаров в фармацевтических организациях.
13. Уничтожение лекарственных средств, пришедших в негодность. Фармацевтическая экспертиза рецепта: определение, задачи. Правила выписывания рецептов.

Компьютерное тестирование (ТСк):

Выберите один вариант ответа.

Изыскание, наиболее эффективных, экономичных, ресурсосберегающих, экологически безопасных способов и приемов оказания фармацевтической помощи – это:

Фармацевтический маркетинг

Фармацевтическая помощь
Фармацевтическая логистика
+Цель управления и экономики фармации как науки
Основная задача аптечной организации

Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, - это:

Оптовая торговля
Розничная торговля
Фармацевтический маркетинг
Основная задача аптеки
Товарная политика

Маркировка и оформление ЛС должны соответствовать требованиям:

ФЗ «О защите прав потребителей» и ФЗ «Об обращении ЛС»
Отраслевого стандарта
Постановления о поставках товаров
+Фармакопейной статьи
Договора на поставку товара.

Качественные ЛС, отпущенные из аптечных учреждений населению:

Подлежат возврату при обращении граждан
+Обмену или возврату не подлежат
Подлежат обмену при наличии кассового чека
Подлежат обмену или возврату до истечения срока годности
Подлежат обмену или возврату при наличии целостной упаковки.

Место хранения наркотических веществ:

Внутреннее, запирающееся на замок, отделение сейфа
+Сейф
Деревянный ящик
Металлический шкаф под замком
Металлический ящик, привинченный к полу.

Сигнальным цветом на штангласах с ядовитыми ЛС является:

Красный на белом фоне
Белый на черном фоне
+Черный на белом фоне
Белый на красном фоне
Черный на красном фоне.

Какие показатели определяют объем работы аптечных учреждений:

число должностей фармацевтического и вспомогательного персонала
состав и площади помещений аптечных учреждений
+товарооборот (объем реализации)
рецептура (количество лекарств, отпущенных по рецептам)

Срок действия лицензии на фармацевтическую деятельность составляет:

1 год
3 года
+5 лет
действует бессрочно

Книга отзывов и предложений должна находиться:

у специалиста первого стола по отпуску ЛС
+в торговом зале на видном месте
у заведующего аптекой
на информационном стенде

Виды аптечных организаций, имеющих право на отпуск рецептурных ЛП:

- +аптека
- аптечный пункт 1 категории
- аптечный пункт 2 категории
- аптечный киоск

К фармацевтической деятельности относится:

- +оптовая торговля ЛС
- +розничная торговля ЛС
- +изготовление ЛС
- +оказание медицинской помощи населению

Какие функции может осуществлять аптечный киоск:

- изготовление лекарств по рецепту врача
- продажа готовых лекарств по рецептам
- +продажа готовых лекарств без рецепта врача
- +оказание первой медицинской помощи

Минимальная площадь торгового зала аптеки:

- 5 м²
- 10 м²
- +20 м²
- 50 м²

Документ единого образца, подтверждающий соответствие подготовки специалиста государственным образовательным стандартам:

- лицензия
- +сертификат специалиста
- сертификат качества
- аттестат аккредитации

На информационном стенде в аптеке должны присутствовать:

- книга отзывов и предложений, реестр цен на ЖНВЛС на утвержденную дату, список лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному контролю
- информация о дежурном администраторе, адрес дежурной аптеки, информация о выявленных фальсификатах
- копии лицензий, книга отзывов и предложений, реестр цен на ЖНВЛС на утвержденную дату
- +копии лицензий, информация о дежурном администраторе, адрес дежурной аптеки

Лицензирование деятельности аптечных предприятий – это:

- инспектирование деятельности аптечных предприятий фармацевтическим управлением
- присвоение прав юридического лица
- +выдача разрешения на фармацевтическую деятельность
- инвентаризация товарно-материальных ценностей

Удовлетворение наиболее эффективным способом спроса потребителей фармацевтической помощи является целью аптечной организации:

- экономической
- логистической
- +маркетинговой
- медицинской

Слежение за качеством отдельных операционных процедур аптечной организации (обслуживание, удовлетворение спроса, выполнение заказов) – это:

- аналитическая функция
- контрольная функция
- функция управления процессами

+производственная функция

Организации, основная цель которых – получение прибыли и распределение её между участниками:

частные
унитарные
муниципальные
+коммерческие

К коммерческим организациям, в которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей, относятся:

товарищества
общества с ограниченной ответственностью
+акционерные общества
производственные кооперативы

Аптечные организации, специализирующиеся на продаже товаров отдельных ассортиментных групп (гомеопатические, детские и т.д.):

универсальные
профильные
+специализированные
аптечные магазины

Аптечные организации, в ночное время работающие в обычном режиме:

+дежурные аптеки
круглосуточные аптеки
регулярные аптеки
ночные аптеки

К мелкорозничной сети могут относиться:

аптеки ЛПУ
аптечные пункты
+аптечные киоски
аптечные магазины

Фармацевтическая деятельность не включает:

оптовую торговлю ЛС
розничную торговлю ЛС
изготовление ЛС
+уничтожение ЛС

Процесс, определяющий соответствие места и условий фармацевтической деятельности, установленным требованиям к организации лекарственной помощи и услугам:

аккредитация
сертификация
+лицензирование
государственная регистрация

Официальный документ, разрешающий осуществление указанного в нём вида деятельности в течение установленного срока и определяющим обязательное для исполнения требования и условия его осуществления – это:

аттестат аккредитации
+лицензия
сертификат
свидетельство о регистрации

Допускается реализация лекарственных препаратов и других товаров:

пришедших в негодность, с истекшим сроком годности
с нарушенной вторичной упаковкой
незаконных копий лекарственных препаратов

+нет правильного ответа

При хранении лекарственных препаратов (лекарственных средств) используются следующие способы систематизации:

+по токсикологическим и фармакологическим группам
в алфавитном порядке
по способу применения
в соответствии с позициями компьютерного учета

Предметно-количественному учету в аптеке подлежат:

+спирт этиловый
+наркотические вещества
+психотропные вещества
вода очищенная

К товарам надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену, относятся:

предметы личной гигиены
лекарственные препараты
товары для профилактики и лечения заболеваний в домашних условиях
парфюмерно-косметические товары
+ все ответы верны

Таблица 3 – Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
ПКос-2.1 ИД-1 _{ПКос-2} Знать: -методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных; -требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей. ПКос-2.2 ИД-2 _{ПКос-2} Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и	студент усвоил основное содержание темы, но имеет существенные пробелы в знаниях, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала. При ответе излагает теорию не систематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно. Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки. Допускает ошибки и неточности	выставляется студенту, который показывает знания всего изученного программного материала, даёт полные и правильные ответы на поставленные вопросы, но при этом допускает незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении определений и понятий, допускает небольшие неточности при использовании научных терминов. Материал излагает в нужной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую	выставляется студенту, который показывает глубокое и полное знание всего объёма программного материала; правильно умеет использовать нормативные правовые документы в своей деятельности, готов к адаптации современных версий систем управления качеством лекарственного обслуживания; владеет методами маркетинговых исследований, культурой мышления, научной терминологией,

<p>профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2}</p> <p>Владеть: -методами выбора необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	<p>в использовании научной терминологии, определения понятий дает недостаточно четкие. Испытывает затруднения в применении знаний для объяснения конкретных процессов и явлений, не может привести своих примеров для подтверждения общих теоретических положений. Отвечает неполно на вопросы преподавателя (нередко упуская главное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте; допускает не более двух грубых ошибок. Если правильно и корректно решено от 50 до 79 % тестовых заданий;</p>	<p>ошибку или не более двух недочетов, которые может исправить самостоятельно или при небольшой помощи преподавателя. В целом учебный материал усвоен, ответ подтвержден конкретными примерами, на дополнительные вопросы преподавателя даны правильные ответы. Если правильно и корректно решено 80-94 % тестовых заданий;</p>	<p>способностью к обобщению, критическому осмыслению, систематизации, прогнозированию, к оценке затрат на обеспечение качества продукции. Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделяет главные положения, самостоятельно подтверждает ответ конкретными примерами и фактами. Самостоятельно и аргументировано делает анализ, обобщения, выводы. Способен устанавливать межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутриспредметные связи, творчески применять полученные знания в незнакомой ситуации. При ответе не повторяет дословно текст учебника или лекции, излагает материал свободно, логично, научным языком. Правильно и обстоятельно отвечает на дополнительные вопросы, допуская не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию преподавателя. Если</p>
---	---	---	---

			правильно и корректно решено 95-100 % тестовых заданий;
--	--	--	---

МОДУЛЬ II. Основы менеджмента. Основы фармацевтического маркетинга. Реклама в ветеринарной фармации.

Вопросы для собеседования по теме «Основы менеджмента»:

1. Этапы развития менеджмента (основные школы). Понятие фармацевтический менеджмент.
2. Основные подходы к управлению организацией.
3. Технология принятия управленческого решения. Документальное оформление управленческих решений.
4. Координация деятельности на основе делегирования полномочий.
5. Координация деятельности на основе методов управления.
6. Трудовой коллектив фармацевтической организации: общее понятие и характеристики.
7. Основные функции, принципы и направления кадрового менеджмента.
8. Регулирование трудовых отношений внутри организации.
9. Характеристика стилей руководства.
10. Управление конфликтами в организациях.
11. Основные принципы управленческих коммуникаций. Виды коммуникаций.
12. Основные понятия и регламентирования делопроизводства.
13. Контроль за деятельностью аптечной организации.
14. Выбор поставщика, договорные отношения между партнерами.
15. Бизнес-план аптечной организации.

Компьютерное тестирование (ТСк):

Выберите один вариант ответа.

Укажите подход, относящийся к классической школе управления:

- бихевиористский подход
- административный подход
- +системный подход
- научный подход
- количественный подход

Укажите подход, относящийся к школе "человеческих отношений" в менеджменте:

- бихевиористский подход
- административный подход
- системный подход
- научный подход
- +количественный подход

Основателем школы научного менеджмента является:

- Фредерик Тейлор
- +Анри Файоль
- Генри Форд
- Людвиг фон Бергаланфи
- Дэвид МакКлелланд

Основателем административного управленческого подхода в менеджменте является:

- +Фредерик Тейлор
- Анри Файоль

Генри Форд
Людвиг фон Бергаланфи
Дэвид МакКлелланд

Совокупность системы скоординированных мероприятий по планированию, организации, мотивации и контролю, направленных на достижение целей организации, называется:

+управлением
коммуникацией
делегированием
системным анализом
координацией

Действие по руководству людьми и использованию ресурсов организации, позволяющее выполнять поставленные задачи гуманным, экономичным и рациональным способом:

управление
коммуникация
+делегирование
системный анализ
организация

Под менеджментом понимают:

процесс коммуникации
+область человеческого знания, науку и искусство управления
деятельность по руководству людьми в организации
аппарат управления деятельностью организации
построение системы организации

К основным теориям менеджмента относят теории:

стоимости
научного менеджмента
административного управления
науки управления на основе количественных методов
+школа человеческих отношений и поведенческие науки

Подходами к управлению организацией являются:

+системный
+процессный
ситуационный
экологический
на основе выделения школ менеджмента

Функция управления, представляющая собой процесс формирования программы развития организации, целей и путей их достижения, называется:

+контроль
мотивация
координация
организация
планирование

Функция управления, представляющая собой деятельность по формированию оптимальной структуры управления, а также распределение работы, закрепление прав, обязанностей, ответственности, называется:

контроль
мотивация
+координация
организация

планирование

Функция управления, направленная на обеспечение согласованности между людьми в процессе работы и регулирование выполнения совместных действий, называется:

контроль
мотивация
+координация
организация
планирование

Функция управления, направленная на побуждение себя и других для достижения личных целей и целей организации, называется:

контроль
+мотивация
координация
организация
планирование

Функция управления, включающая учет, анализ, а также служащая для обеспечения обратной связи в процессе управления, называется:

контроль
мотивация
координация
организация
+планирование

Концепция, согласно которой управление есть непрерывная последовательность функций управления, осуществляемая в результате выполнения связанных между собой действий, определяется как:

системный анализ
+процессный подход
ситуационный подход
организационный подход
управленческий подход

Согласно мотивационной концепции А. Маслоу, на низшей ступени потребностей находятся:

+уверенность в завтрашнем дне
социальные контакты
физиологические потребности
долгосрочная гарантия рабочего места
реализация своего потенциала

Организация как социальная система, использование наук о человеческом поведении в управлении являются признаками следующей школы управления:

школа количественных методов и системного подхода
+школа научного управления
+административная (классическая) школа
+школа человеческих отношений
школа ситуационного анализа

Научная организация труда и процессов производства, хронометраж рабочего времени, использование научного анализа для повышения результатов выполненной работы являются признаками следующей школы управления:

школа количественных методов и системного подхода
школа научного управления
административная (классическая) школа
+школа человеческих отношений
школа научного анализа

Передача полномочий и задач лицу, которое принимает на себя ответственность за их выполнение, это:

- +делегирование
- субординация
- координация
- управление
- коммуникация

Интегрирование роли человеческого и группового факторов в производстве характерно для школы управления:

- научного подхода
- поведенческой
- +классической
- неоклассической
- ситуационной

При построении "дерева целей" осуществляются следующие действия:

- формирование стратегии организации
- +декомпозиция главной цели на подцели
- +выстраивание логической последовательности предстоящих работ
- определение бюджета для реализации целей
- +выявление резервов временных затрат

Согласно теории мотивации, стимулы по содержанию могут быть:

- стратегическими и тактическими
- +экономическими и неэкономическими
- реальными и потенциальными
- положительными и отрицательными
- личными и общественными

Организация как социальная система, использование в управлении наук о человеческом поведении являются признаками следующей школы управления:

- школа количественных методов и системного подхода
- школа научного управления
- +административная школа
- школа человеческих отношений
- классическая школа

Научная организация труда и процессов производства, хронометраж рабочего времени, использование научного анализа для повышения результатов выполненной работы являются признаками следующей школы управления:

- школа количественных методов и системного подхода
- школа научного управления
- административная школа
- +школа человеческих отношений
- классическая школа

Описание функций управления, принцип построения структуры организации и управления работниками, разработка рациональной системы управления организацией являются признаками следующей школы управления:

- школа количественных методов и системного подхода
- +школа научного управления
- административная школа
- школа человеческих отношений
- неоклассическая школа

Приложение теории систем, принятия решений, информатики и кибернетики к управлению организацией, использование вычислительной техники и информационных систем являются признаками следующей школы управления:

+школа количественных методов и системного подхода
школа научного управления
административная школа
школа человеческих отношений
неоклассическая школа

Исторически первой в менеджменте появилась следующая школа управления:

школа количественных методов и системного подхода
школа научного управления
административная (классическая) школа
+школа человеческих отношений
классическая школа

К универсальным принципам управления, сформулированным А. Файолем, относится:

децентрализация
+делегирование полномочий
подчинение личных интересов интересам организации
личная культура руководителя
корпоративный дух

К универсальным принципам управления, сформулированным А. Файолем, относится:

стимулирование
инициатива
иерархия
+разделение труда
хронометраж рабочего времени

В менеджменте один из основных принципов управления по Анри Файолю гласит: "Власть неотделима от ...":

коррупции
+участия в управлении
ответственности
администрации
безвластия

Вопросы для собеседования по теме «Основы фармацевтического маркетинга»:

1. Сущность маркетинга, его возникновение и развитие. Определение понятия.
2. Базовые понятия маркетинговой теории: нужда, потребность, запрос, товар, сделка, рынок.
3. Структура маркетинга и ее основные элементы. Виды маркетинга.
4. Факторы, определяющие успех маркетинговой деятельности: контролируемые и неконтролируемые. Основные субъекты маркетинга.
5. Методы определения потребности в лекарственных препаратах. Классификация препаратов по особенностям применения.
4. Маркетинговые методы изучения спроса на лекарственные препараты.
 - 1.1. Классификация и виды спроса на лекарственные препараты.
 - 1.2. Основные направления и маркетинговые методы изучения спроса на лекарственные препараты.
5. Товарная политика в фармацевтическом маркетинге.
6. Организация движения аптечных товаров.
7. Товар, как категория фармацевтического маркетинга. Основные направления фармацевтической политики.
10. Планирование маркетинга: определение, классификация, основные разделы плана.
11. Маркетинговые исследования рынка лекарственных препаратов.

12. Ценообразование на рынке лекарственных препаратов.
13. Категории "Потребность" и "Потребление" в маркетинге. Факторы, формирующие потребление лекарственных препаратов.
14. Методы определения потребности в лекарственных препаратах. Классификация лекарственных препаратов по особенностям потребления.
15. Взаимосвязь понятий: потребность, спрос, потребление, предложение.
16. Классификация и виды спроса на лекарственные препараты.
17. Основные направления и маркетинговые методы изучения спроса на лекарственные препараты.
18. Основные компоненты качества товаров.
 - Государственный контроль качества лекарственных средств. Кон
 - Организация работы центров сертификации и контроля качества лекарств и контрольно-аналитических лабораторий.
19. Товар как категория фармацевтического маркетинга.
20. Основные направления товарной политики в фармацевтическом маркетинге.
 - 1* 2.1. Повышение конкурентоспособности товара и управление его качеством.
 - 2* 2.2. Анализ жизненного цикла товара.
 - 3* 2.3. Разработка новых товаров.
 - 4* 2.4. Разработка упаковки и оформление товара.
 - 5* 2.5. Формирование товарного ассортимента
 - 6* 2.5.1. Определение рационального набора одновременно обращаемых на рынке ЛП с учетом стадии их жизненного цикла.
 - 7* 2.5.2. Определение оптимальной широты, насыщенности, глубины, гармоничности товарной номенклатуры.
 - 8* 2.5.3. Обновление ассортимента товаров.
 - 9* 2.5.4. Установление перечней ЛП с целью максимального удовлетворения запросов потребителей.

Компьютерное тестирование (ТСк):

Выберите один вариант ответа.

Потребность, подкрепленная покупательной способностью, называется

- +Запросом
- Нуждой
- Потребностью
- Желанием

Какие конкурентные преимущества может иметь мелкая оптовая фарм. фирма:

- Широкий ассортимент
- Низкие цены
- +Гибкий учет пожеланий аптеки
- Длинные сроки товарных кредитов

Какая фармацевтическая продукция имеет наивысшие показатели брака:

- Российская
- +Развитых стран
- Развивающихся стран
- Стран СНГ

Свойства товара, направленные на удовлетворение определенных потребностей, составляют

- +Замысел товара
- Товар в реальном исполнении
- Товар с подкреплением

Что такое жизненный цикл продукта (товара, услуги) в маркетинге

- Время реализации товара

Ограничения сроков пребывания товаров на рынке.

Структура реализации товара во времени.

+Особенности реализации и продвижения товара на рынке с момента его поступления до снятия с производства и реализации.

Что такое потенциальная емкость рынка сбыта

Это объем продаж данного продукта

Объем реализации конкретного продукта Вашей фирмой.

Это спрос на данный товар, обусловленный финансовыми возможностями.

+Это объем товара необходимый для удовлетворения нужд всех потребителей конкретного региона за определенный промежуток времени.

Что такое маркетинг лекарств:

Это система сбыта лекарств

Это система продвижения лекарств на рынке

Это сбыт и продвижение лекарств на рынке на основе рекламы

+Это предвидение, управление и удовлетворение спроса в лекарствах как учреждений здравоохранения так и непосредственно людей посредством обмена.

Какая задача является наиболее сложной при создании крупной фирмой собственной аптечной сети:

+Снижение издержек

Вытеснение конкурентов

Увеличение сбыта своей продукции

Получение дополнительной прибыли от розницы

Что такое сегмент рынка

это группа покупателей товара

это часть рынка конкретного товара

это разделение рынка по видам продуктов

+это группа потребителей, обладающих одним или несколькими общими устойчивыми признаками, определяющими поведение потребителей на рынке.

Если товар на пути от производителя к покупателю проходит через руки оптового и розничного торговца, то это канал распространения

Нулевого уровня

Первого уровня

+Второго уровня

Третьего уровня

Фирмы, помогающие в продвижении и сбыте товара относятся

Конкурентам

Клиентуре

+Маркетинговым посредникам

Прекращение роста объема продаж происходит в конце фазы жизненного цикла товара

Внедрения

Рост

+Зрелость

Насыщение

Спад

Для какой стадии жизненного цикла характерен: медленный рост продаж до достижения максимума, большое число конкурентов вызывает падение цен, цены самые низкие, прибыль сокращается, сокращаются затраты на маркетинг:

внедрение

рост

зрелости

+спада

На спрос оказывает влияние:

1. цена
2. уровень доходов населению
3. численность пациентов
4. изменение в структуре населения
5. изменение «вкусов» пациентов

Варианты ответов:

1

1+2

1+2+3

1+3

2+4

+все ответы верны

Как влияет проведение профилактических мероприятий на потребление лекарственных препаратов:

повышает

+снижает

не оказывает влияние

Контактные аудитории являются частью:

Маркетинговой макросреды

+Маркетинговой микросреды

Системы маркетинговой информации

Контактной средой

Коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами называется

соглашением

+сделкой

обменом

Сущность закона спроса:

+если цена растет, то спрос предъявляется на меньшее количество услуг

если цена падает, то спрос предъявляется на большее количество услуг

спрос не зависит от цены услуги

Продажа продукции от производителя к потребителю через систему посредника называется

+косвенный сбыт

прямой сбыт

селективный сбыт

интенсивный сбыт

Как влияет вакцинация животных на потребление лекарственных препаратов:

повышает

+понижает

не влияет

Конкуренты являются частью:

+Маркетинговой макросреды

Маркетинговой микросреды

Контактной средой

Системы маркетинговой информации

Канал, в котором перемещение товаров от производителя к потребителю осуществляется без посредника – это канал:

прямой

косвенный

+прямой канал нулевого уровня

косвенный одноуровневый канал

Для какой стадии жизненного цикла характерен: медленный рост продаж до достижения максимума, большое число конкурентов вызывает падение цен, цены самые низкие,

прибыль сокращается, сокращаются затраты на маркетинг:

- внедрение
- рост
- зрелости
- +спада

Для какой стадии жизненного цикла характерен: небольшой объем продаж, конкурентов практически нет, цены самые высокие, прибыли пока нет или она ничтожна

- +внедрение
- рост
- зрелости
- спада

Установить соответствие:

Понятие:

- 1.
2. Товарная единица
- 3.
- 4.
- т.д.)

Определение

- Товар1. Совокупность ассортиментных групп и товарных единиц;
2. Группы товаров, связанные (по схожести действия, диап
- Товарный ассортимент
- Товарная номенклатура
3. Все, что предлагается целевому рынку с целью привлечения внимания, использования или потребления
4. Разновидность конкретного товара

Установить соответствие

Понятие

14. Потребность
15. Потребление
16. Спрос

Характеристика

1. Платежеспособная потребность
2. Необходимость в чем-либо
3. Процесс фактического удовлетворения потребности

Установить соответствие:

Стадия жизненного цикла товара:

6. Выход на рынок
7. Рост
8. Зрелость
9. Упадок

Объемы сбыта, доход от продаж:

1. Низкие
2. Быстрорастущие
3. Падающие
4. Стабильные
5. Неизменяющиеся

Сегментирование рынка потребителей представляет собой:

- +Процесс разбивки потребителей на группы на основе различий в нуждах, характеристиках и поведении;
- Процесс разбивки региона на географические зоны;
- Процесс объединения различных групп потребителей в общую совокупность.

Основными задачами, которые решает бизнес-планирование являются:

- +Разработка перспектив развития предприятия
- Обновление основных фондов;
- Заключение надежных сделок;
- Получение инвестиций.

Источниками информации для разработки бизнес-плана являются:

- Данные бухгалтерского учета и отчетности;
- +Статистические данные;
- Данные наблюдений за продажами;
- Кадровые сведения;

Информация по ценообразованию;

Вопросы для собеседования по теме «Реклама в ветеринарной фармации»:

1. Сущность рекламы.
2. Цели и функции рекламы.
3. Особенности развития рекламного дела за рубежом.
4. Особенности развития рекламного дела в дореволюционной России.
5. Особенности развития рекламы в годы НЭПа.
6. Особенности развития советской рекламы.
7. Роль рекламы для развития рыночных отношений в Российской Федерации.
8. Состояние и особенности развития рекламы на мировом рынке.
9. Современное состояние рекламного рынка в России.
10. Влияние на рекламу научно-технического прогресса.
11. Отличия традиционной и современной рекламы.
12. Понятие комплекса маркетинговых коммуникаций.
13. Классификация видов, средств, форм и методов рекламной деятельности.
14. Понятие тотальных коммуникаций.
15. Связь рекламной деятельности с циклом жизни товара на рынке.
16. Отличие рекламы товаров промышленного назначения, широкого потребления и массового спроса.
17. Влияние радикальных изменений рыночной среды на рекламную деятельность.
18. Роль и механизмы рекламы в системе маркетинга.
19. Понятия целевой аудитории, сегментации и агрегатирования.
20. Принципы достижения соответствия рекламных обращений целевой аудитории.
21. Теория имиджа.
22. Особенности и возможности восприятия рекламной информации.
23. Знак и символ в рекламе.
24. Товарные знаки, их функции, классификация.
25. Оценка эффективности рекламных мероприятий.
26. Федеральный закон " О рекламе " от 13.03.2006 N 38-Ф

Компьютерное тестирование (ТСк):

Выберите один вариант ответа.

Правовое регулирование рекламирования лекарственных препаратов обеспечивается:

- Федеральным законом о труде
- +Федеральным законом о рекламе
- Законом о правах пациента
- Гражданским кодексом РФ
- Уголовно-процессуальным кодексом РФ

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

- +реклама
- фирменный стиль
- товарный знак
- слоган
- логотип

Зарегистрированное в юридическом порядке графическое обозначение фирмы и ее товаров - это:

- реклама
- фирменный стиль

+товарный знак
слоган
логотип

Присущий только одной фирме образ фирмы и ее товаров - это:

реклама
+фирменный стиль
товарный знак
слоган
логотип

Оригинальное написание полного или сокращенного наименования фирмы - это:

реклама
фирменный стиль
товарный знак
слоган
+ логотип

Реклама о ЛС рецептурного отпуска разрешена:

1. в печатных изданиях для специалистов
2. в средствах массовой информации
3. в торговых залах аптечных учреждений
4. на специализированных выставках
5. в теле- и радиопередачах медицинской тематики
6. на научных мероприятиях (конференциях, симпозиумах и т.д.)

Варианты ответов:

1+3+5
1+2+3+6
+1+4+6
1+4+5+6

При продвижении лекарственных средств безрецептурного отпуска в мировой практике разрешается использовать:

1. прямую рассылку по адресной базе данных по случайной выборке адресов
2. пресс-конференцию для СМИ
3. стимулирующие игры и лотереи
4. раздачу бесплатных образцов препарата в форме призов и бонусов
5. сравнительную рекламу
6. телефонные справочные службы

Варианты ответов:

1+2+6
2+3+5
1+2+3+5+6
1-6
+1+2+5+6

Реклама лек. препарата для специалистов и для населения:

- должна отличаться по структуре
- должна отличаться по содержанию
- должна отличаться по дизайну

Варианты ответов:

1
+2
3
1+2
1+3
1+2+3

К требованиям, предъявляемым к товарной информации, не относится:

достоверность
+двойственность
доступность
достаточность

К обязательным средствам наружного оформления аптеки не относятся:

информационные таблички
панель-кронштейны
+витрины
вывески

Таблица 4 – Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
<p>ПКос-2.1 ИД-1_{ПКос-2} Знать: -методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных; -требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей. ПКос-2.2 ИД-2_{ПКос-2} Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2} Владеть: -методами выбора</p>	<p>студент усвоил основное содержание темы, но имеет существенные пробелы в знаниях, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала. При ответе излагает теорию не систематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно. Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки. Допускает ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дает недостаточно четкие. Испытывает затруднения в</p>	<p>выставляется студенту, который показывает знания всего изученного программного материала, даёт полные и правильные ответы на поставленные вопросы, но при этом допускает незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении определений и понятий, допускает небольшие неточности при использовании научных терминов. Материал излагает в нужной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов, которые может исправить самостоятельно или при небольшой помощи</p>	<p>выставляется студенту, который показывает глубокое и полное знание всего объёма программного материала; правильно умеет использовать нормативные правовые документы в своей деятельности, готов к адаптации современных версий систем управления качеством лекарственного обслуживания; владеет методами маркетинговых исследований, культурой мышления, научной терминологией, способностью к обобщению, критическому осмыслению, систематизации, прогнозированию, к оценке затрат на</p>

<p>необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	<p>применении знаний для объяснения конкретных процессов и явлений, не может привести своих примеров для подтверждения общих теоретических положений. Отвечает неполно на вопросы преподавателя (нередко упуская главное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте; допускает не более двух грубых ошибок. Если правильно и корректно решено от 50 до 79 % тестовых заданий;</p>	<p>преподавателя. В целом учебный материал усвоен, ответ подтвержден конкретными примерами, на дополнительные вопросы преподавателя даны правильные ответы. Если правильно и корректно решено 80-94 % тестовых заданий;</p>	<p>обеспечение качества продукции. Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделяет главные положения, самостоятельно подтверждает ответ конкретными примерами и фактами. Самостоятельно и аргументировано делает анализ, обобщения, выводы. Способен устанавливать межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутриспредметные связи, творчески применять полученные знания в незнакомой ситуации. При ответе не повторяет дословно текст учебника или лекции, излагает материал свободно, логично, научным языком. Правильно и обстоятельно отвечает на дополнительные вопросы, допуская не более одного недочета, который легко исправляет по требованию преподавателя. Если правильно и корректно решено 95-100 % тестовых заданий;</p>
--	--	---	--

МОДУЛЬ III. Организация оптового и розничного звена фармацевтического рынка. Логистика и товарный поток.

Вопросы для собеседования по теме «Организация оптового и розничного звена фармацевтического рынка. Логистика и товарный поток»:

1. Организация товародвижения: формирование логистических каналов распределения товаров.
2. Характеристика прямых и косвенных каналов товародвижения, уровни логистических каналов на фармацевтическом рынке.
3. Аптека как основное звено системы доведения ЛС до потребителя.
4. Основная задача и функции. Формы собственности и организационно-правовые формы. Общие принципы размещения аптечной сети. Нормативы развития сети аптек.
5. Порядок открытия аптеки. Виды деятельности. Аптека производственного и непроизводственного типа.
6. Состав помещений аптеки в зависимости от видов деятельности. Организационная структура: понятие, принципы построения. Основные типы структур. Примерная организационная структура аптеки.
7. Использование современных технологий рационализации труда; штрихового кодирования; АРМ провизора; оформление первичной документации.
8. Особенности аптечного изготовления лекарств. Рациональная организация и аттестация рабочих мест. Основные принципы нормирования труда и охраны профессионального здоровья.
9. Основные принципы хранения лекарств.
10. Особые правила хранения наркотических ЛС, ядовитых, сильнодействующих ЛС, психотропных и прекурсоров.
11. Предметно-количественный учет в аптеках. Естественная убыль (трата) товаров в аптеке. Порядок уничтожения ЛС, пришедших в негодность.
12. Аптечный склад: задачи и функции, принципы размещения и проектирования, варианты организационной структуры, штаты, оснащение и оборудование.
13. Механизация работ и автоматизация учета на складе. Особенности хранения наркотических, ядовитых, сильнодействующих лекарственных средств и прекурсоров. Особенности хранения огнеопасных и взрывоопасных веществ.
14. Порядок отпуска медицинских товаров аптекам и лечебно-профилактическим учреждениям. Транспортная логистика. Договоры на поставку. Документы, подтверждающие законность реализации и качества продукции.
15. Выбор поставщика аптечной продукции. Обеспечение конкурентоспособности ЛС. Порядок составления основных документов по поставке продукции.
16. Особенности экономики аптеки. Основные экономические показатели деятельности аптек: общая характеристика, методы планирования.
17. Действие основных экономических законов и особенности теории потребительского поведения на фармацевтическом рынке. Влияние ценовых и неценовых детерминант спроса на величину экономических показателей деятельности аптеки.
18. Экономика аптеки и эффект дохода, эффект замещения. Закон убывающей предельной полезности.
19. Ценообразование на ЛС, виды и функции цен, влияющие факторы. Разработка ценовой стратегии.
20. Прогнозирование сбыта. Реализация как основная компонента сбыта.
21. Объем реализации: понятие, цели анализа и планирования, влияющие факторы, методика планирования. Зависимость объема реализации от выбора варианта организации сбыта (по видам потребителей, продукции, группам товаров, по регионам и др.).

22. Товарное обеспечение объема реализации. Запасы товаров: классификация, нормирование. Факторы, влияющие на размер запаса.
23. Хозяйственный учет и его роль в системе управления. Учет как информационная система для принятия управленческих решений.
24. Отчетность аптек. Виды отчетности: оперативная, финансовая и статистическая.
25. Инвентаризация товарно-материальных ценностей.
26. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности аптеки. Экономический анализ деятельности аптечной организации: этапы, методы, приемы.

Компьютерное тестирование (ТСк):

Выберите один вариант ответа.

Фармацевтическая логистика – это:

- организация и управление перевозками фармацевтических товаров
- организация бизнес-процессов в аптеке
- организация и управление сквозными материальными и связанными с ними потоками
- +организация и управление складскими процессами на аптечном складе

Объект исследования в логистике – это:

- процессы, лежащие в основе деятельности аптечной организации
- материальные и соответствующие им финансовые и информационные потоки
- +фармацевтический рынок и конъюнктура фармацевтических товаров и услуг
- экономические отношения, возникающие в процессе товародвижения

Предмет исследования в фармацевтической логистике – это:

- оптимизация рыночного поведения по реализации товаров и услуг аптечного ассортимента
- +оптимизация экономики товародвижения аптечных товаров
- оптимизация финансовых процессов
- оптимизация процессов управления материальными потоками

Наиболее активный этап развития логистической науки:

- +приходится на времена византийского царя Леона VI (865-912 гг. н.э.)
- связан с именем французского военного специалиста XIX в. Дюжюмини
- это время военных походов Наполеона
- связан с военной политикой армии США в период второй мировой войны

Итоговыми результатами исследований в фармацевтической логистике являются:

- рекомендации по производственно-сбытовой стратегии и тактике фармацевтической компании
- ответ на вопрос, какие могут быть выгоды от поставки нужного продукта на нужный рынок и нужное время
- +проекты логистических систем, обеспечивающие наличие нужного продукта в нужном месте в нужное время с минимальными затратами
- рекомендации: что производить, в каком объеме, на какие рынки и в какие сроки

Система взглядов на повышение эффективности функционирования предприятий на основе оптимизации материальных потоков:

- концепция логистики
- +функция логистики
- миссия логистики
- логистическая операция

К задачам логистики как науки относят:

- организацию складирования
- +разработку методов совместного планирования, снабжения, производства, складирования, сбыта и отгрузки готовой продукции

управление запасами
организацию закупки и транспортировки товаров

Наиболее сильное влияние на развитие логистики оказывает:

+компьютеризация управления процессами в сферах производства и обращения
совершенствование производства отдельных видов товара
совершенствование налоговой системы
увеличение численности населения в регионе

Экономический эффект от применения логистики в фармацевтической организации возникает, в первую очередь, в результате:

увеличения цен на товары
улучшения качества товаров
+сокращения затрат на товародвижение
улучшения качества обслуживания

Материальный поток – это:

самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и/или с помощью одного технического устройства
+упорядоченная по времени последовательность логистических операций, направленная на обеспечение потребителя продукцией нужного ассортимента и качества в нужном количестве в нужное время и в нужном месте
имеющая вещественную форму продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций в заданном интервале времени
материальная продукция, ожидающая вступления в процесс производственного или личного потребления или в процесс продажи

Продукция, полностью прошедшая производственный цикл на данном предприятии, полностью укомплектованная, прошедшая технический контроль, сданная на склад или отгруженная потребителю (торговому посреднику):

материальные ресурсы
незавершенное производство
+готовая продукция
товар

Единицей материального потока является:

рубль
+штука
упаковок в год
рубль за штуку

К внешней логистике относится все, кроме:

закупки необходимых ресурсов
транспортировки ресурсов на предприятие
+планирования потребности в закупаемых материалах
распределения и доставки готовой продукции в торговую сеть в соответствии с потребительским спросом

Удовлетворение потребностей производства в материалах с максимально возможной эффективностью является целью:

закупочной логистики
транспортной логистики
логистики складирования
+логистики запасов

Наибольшие затраты на складирование и хранение характерны для метода закупок:

+закупка товара одной партией
периодические закупки по котировочным ценам
поставка ресурсов по мере необходимости

закупка с немедленной сдачей

Материальные запасы – это:

масса товаров (в тоннах), подлежащих доставке или доставленных транспортом между заданными пунктами за определенный период времени
совокупность циркулирующих в логистической системе, между логистической системой и внешней средой сообщений, необходимых для управления и контроля логистических операций

имеющая вещественную форму продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций в заданном интервале времени

+материальная продукция, ожидающая вступления в процесс производственного или личного потребления или в процесс продажи

Организация создает запасы с целью снижения:

потерь от закупки мелких партий товаров по более высоким ценам

+потерь, связанных с колебаниями спроса

риска порчи товаров

расходов на оплату труда персонала, занятого в процессе хранения товаров

Увеличение запасов ведет к снижению:

годовых затрат, связанных с размещением и выполнением заказов

возможности немедленного обслуживания покупателей

+годовых затрат, связанных с содержанием запасов

частоты нарушений установленного графика поставок товаров от поставщиков

Страховой запас создается с целью обеспечить:

непрерывность торгового процесса в случае сезонных колебаний спроса (например, антигистаминные препараты)

непрерывность торгового процесса в случае незапланированного сокращения поступления товаров от поставщика

+непрерывность торгового процесса в случае сезонного характера транспортировки товара (например, поставка товара в аптечные организации, расположенные в районах Крайнего Севера, возможна только в навигационный период)

плановую потребность торгового предприятия в товарах в период между очередными поставками

Формирование заказа аптекой основывается на:

+изучении спроса на товары аптечного ассортимента

анализе прибыли и издержек

соблюдении договорных условий

анализе финансовых возможностей аптеки

Склад – это:

организация, производящие сбор определенного вида товаров и их распределение по адресатам назначения;

здания и сооружения, предназначенные для осуществления всего комплекса по приемке, хранению, переработке и распределению поступающих товаров;

+товарно-материальные ценности, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций (разгрузка, погрузка, транспортировка, укладка на хранение и т.п.)

здания и сооружения, являющиеся принципиальным отличием оптовых организаций

Ширина канала – это:

количество уровней в каждом канале

+количество посредников на каждом уровне

совокупность независимых юридических или физических лиц, участвующих в

процессе движения товара от производителя к потребителю
пропускная способность канала товародвижения

В каналы распределения аптечных товаров входят все, кроме:

производителя
потребителя
розничного звена
+транспортных организаций

Уровень канала – это:

+количество посредников в канале распределения, между производителем и конечным потребителем
уровень, на котором работает данная организация (федеральный, региональный, районный, городской)
место канала в структуре товаропроводящей сети
совокупность независимых юридических или физических лиц, участвующих в процессе движения товара от производителя к потребителю

В каналах товародвижения аптечный склад представляет:

+оптовое звено
розничное звено
промежуточного потребителя
конечного потребителя

Одним из основных инструментов фармацевтического рынка является:

+Цена
Товарооборот
Наценка
Прибыль
Рецептура

Целью ценообразования аптечной организации может быть:

+Увеличение объема продаж
Снижение объема продаж
Анализ деятельности конкурентов
Изучение рынка
Сегментирование рынка

При формировании в аптеке розничных цен на готовые лекарственные препараты можно использовать:

+Торговые надбавки
Нормативы потребления ЛП
Калькулирование себестоимости
Уровень издержек обращения
Объем реализации

Прогнозирование экономических показателей аптечной организации начинается, как правило, с расчета:

+Товарооборота
Издержек
Валовой прибыли
Чистой прибыли
Товарных запасов

Объем работы аптеки, кроме товарооборота, определяется:

Рентабельностью
Числом должностей фармацевтического персонала
Размером производственных помещений
+Средним числом посетителей за день
Рецептурой

В состав внереализационных расходов включают расходы:

- На ремонт основных средств
- На юридические и аудиторские услуги
- На оплату труда
- На аренду
- +Судебные, арбитражные, штрафы, пени

От объема реализации (величины товарооборота) зависит:

- +Прибыль
- Норма естественной прибыли
- Арендная плата
- Сумма амортизации основных средств
- Величина условно-постоянных расходов

Основные разделы товарооборота:

- Издержки обращения, товарное обеспечение, остатки
- Цена. Рецепт, поступление
- +Товарное обеспечение (поступление), расход, товарные запасы (остатки)
- Прибыль, поступление, расход
- Остаток на начало периода, поступление, розничные цены

Поступление товаров в аптеку планируется в ценах:

- +Средних покупных
- Розничных
- Договорных
- Коммерческих
- Округленных

Товарные запасы в сумме аптечной организации планируется в ценах:

- +Средних покупных
- Розничных
- Договорных
- Коммерческих
- Округленных

Запасы лекарственных препаратов в аптеке измеряются:

- Только в относительных показателях
- Только уровнем товарных запасов
- По средней стоимости
- +В днях запаса
- Только в натуральных показателях

Время в днях, в течение которого реализуется товарный запас в размере средней величины:

- Объем реализации
- Издержки обращения
- +Товарооборачиваемость
- Страховой запас
- Точка заказа

Товарооборачиваемость в аптечной организации экономически выгодно:

- +Ускорять
- Замедлять
- Проверять
- Не изменять
- Индексировать

Для планирования издержек по статьям могут использоваться три методических подхода:

Динамических показателей, по уровню базисного года, PERT
Нормативный, экспертных оценок, по уровню базисного года
По сумме базисного года, расчетный, PERT
+По уровню базисного года, по сумме базисного года, расчетный
Логический, динамических показателей, нормативный

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

Торговая маржа
Уровень торговых наложений
+Уровень издержек обращения
Товарооборачиваемость
Коэффициент себестоимости

Показатель, характеризующий эффективность использования издержек обращения:

Общая сумма издержек обращения
+Отклонение фактической суммы издержек от плановой
Издержкоемкость
Превышение темпа роста издержек обращения над темпом роста товарооборота
Отношение суммы издержек обращения к нормативу товарных запасов в днях

Условно-постоянные расходы аптеки:

+Арендная плата
Расходы и потери по таре
Расходы по перевозке товаров
Расходы на подработку и упаковку товаров
Все расходы аптеки

Издержки обращения в аптечной организации экономически выгодно:

Не иметь
+Снижать
Не изменять
Увеличивать
Индексировать

Разница между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных ценах и ценах покупки определяется как:

Прибыль
+Валовой доход
Издержки обращения
Торговая маржа
Коэффициент себестоимости

Для составления прогноза чистой прибыли аптеки в сумме необходимо знать:

+Планируемые суммы валовой прибыли и отчислений налогов
Прогноз объема реализации
Планируемую сумму издержек обращения
Торговую надбавку
Только сумму налогов

Чистую прибыль аптечной организации экономически выгодно:

Не иметь
Снижать
Не изменять
+Увеличивать
Индексировать

Аптечная организация имеет убытки от реализации, если:

Реализованные торговые надбавки превышают издержки обращения
Доходы от реализации равны издержкам обращения

+Издержки обращения превышают доходы от реализации
ЛП реализуется по бесплатным и льготным рецептам
Средний процент реализованных торговых наложений составляет менее 20%

Формула товарного запаса:

$O_n - П = Р + O_k$
 $O_n + Р = П + O_k$
+ $O_n + П = Р + O_k$
 $П + Р = O_k - O_n$
 $Р + П = O_n - O_k$

Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием – это:

Основная задача аптеки
Розничная торговля
Фармацевтический маркетинг
+Оптовая торговля
Товарная политика

Организации, закупающие лекарственные средства за счет собственных валютных средств за рубежом:

используют торговую предельную надбавку в размере 25%, независимо от числа посредников;
используют предельную надбавку в размере 15%;
используют предельную оптовую надбавку в размере 25% и включают в цену затраты на закупку, доставку, таможенное оформление;
являются производителями;
+являются дистрибьюторами

К дополнительной заработной плате относят:

+оплату отпусков
премию по итогам работы за год
надбавку за стаж работы
основную заработную плату
все трансфертные платежи

Заработная плата, как часть издержек производства (обращения), оказывает влияние в первую очередь на:

+формирование себестоимости
создание фонда заработной платы
обеспечение ликвидности оборотных активов
образование прибыли
все перечисленное верно

Формула товарного баланса имеет следующий вид:

$O_n - П = Р + O_k$
 $O_n + Р = П + O_k$
+ $O_n + П = Р + O_k$
 $O_n + O_k = Р + П$
 $O_n - Р = O_k + П$

Пользователями информации управленческого учета являются:

финансовые органы
органы статистики
+руководитель и сотрудники организации
налоговая инспекция
все перечисленное верно

Пользователями информации финансового учета являются:

кредиторы

общественные организации
налоговая инспекция
органы статистики
+ все перечисленное верно

Фармацевтические организации обязаны хранить первичные учетные документы не менее:

3 лет
+5 лет
10 лет
25 лет
75 лет

Организации обязаны хранить бухгалтерскую отчетность не менее:

3 лет
+5 лет
10 лет
25 лет
75 лет

К основным средствам относятся:

+инструмент
специальная и фирменная одежда и обувь
временные сооружения
предметы стоимостью ниже лимита, установленного в учетной политике
все перечисленное верно

Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства и итоги хозяйственно-финансовой деятельности несут:

учредители
главный бухгалтер
+руководитель организации
налоговая инспекция
собственник организации

Материальную ответственность за наличие денег в кассе несет:

+кассир
материально-ответственное лицо
бухгалтер
старший кассир
руководитель предприятия

К финансовым вложениям организации не относятся:

инвестиции в дочерни и зависимые общества
инвестиции в другие организации
займы, предоставляемые организациям
собственные акции, выкупленные у акционеров
+доходные вложения в материальные ценности

Таблица 5– Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального

			балла
<p>ПКос-2.1 ИД-1_{ПКос-2} Знать: -методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных; -требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей. ПКос-2.2 ИД-2_{ПКос-2} Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2} Владеть: -методами выбора необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	<p>студент усвоил основное содержание темы, но имеет существенные пробелы в знаниях, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала. При ответе излагает теорию не систематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно. Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки. Допускает ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дает недостаточно четкие. Испытывает затруднения в применении знаний для объяснения конкретных процессов и явлений, не может привести своих примеров для подтверждения общих теоретических положений. Отвечает неполно на вопросы преподавателя (нередко упуская главное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие</p>	<p>выставляется студенту, который показывает знания всего изученного программного материала, даёт полные и правильные ответы на поставленные вопросы, но при этом допускает незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении определений и понятий, допускает небольшие неточности при использовании научных терминов. Материал излагает в нужной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов, которые может исправить самостоятельно или при небольшой помощи преподавателя. В целом учебный материал усвоен, ответ подтвержден конкретными примерами, на дополнительные вопросы преподавателя даны правильные ответы. Если правильно и корректно решено 80 -94 % тестовых заданий;</p>	<p>выставляется студенту, который показывает глубокое и полное знание всего объёма программного материала; правильно умеет использовать нормативные правовые документы в своей деятельности, готов к адаптации современных версий систем управления качеством лекарственного обслуживания; владеет методами маркетинговых исследований, культурой мышления, научной терминологией, способностью к обобщению, критическому осмыслению, систематизации, прогнозированию, к оценке затрат на обеспечение качества продукции. Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделяет главные положения, самостоятельно подтверждает ответ конкретными примерами и фактами. Самостоятельно и аргументировано делает анализ, обобщения, выводы. Способен устанавливать</p>

	<p>важное значение в этом тексте; допускает не более двух грубых ошибок. Если правильно и корректно решено от 50 до 79 % тестовых заданий;</p>		<p>межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутриспредметные связи, творчески применять полученные знания в незнакомой ситуации. При ответе не повторяет дословно текст учебника или лекции, излагает материал свободно, логично, научным языком. Правильно и обстоятельно отвечает на дополнительные вопросы, допуская не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию преподавателя. Если правильно и корректно решено 95-100 % тестовых заданий;</p>
--	--	--	---

Базовый уровень сформированности компетенции, соответствующий оценке «удовлетворительно», считается достигнутым, если студент по итогам подготовки и защиты курсовой работы набирает от 50 до 64 баллов, повышенный уровень считается достигнутым, если студент набирает от 65 до 100 баллов, при этом оценке «хорошо» соответствует 65-85 баллов, оценке «отлично» 86-100 баллов.

3 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма промежуточной аттестации по дисциплине:

Семестр №12 /Зачет (Модуль I, Модуль II, Модуль III);

ПКос-2 Проведения мероприятий по лечению больных животных

Задания закрытого типа:

1. Какие функции может осуществлять аптечный киоск:

- изготовление лекарств по рецепту врача
- продажа готовых лекарств по рецептам
- + продажа готовых лекарств без рецепта врача
- + оказание первой медицинской помощи

2. Минимальная площадь торгового зала аптеки:

- 5 м²
- 10 м²
- + 20 м²
- 50 м²

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

+ реклама

фирменный стиль

товарный знак

слоган

логотип

Задания открытого типа:

1. Фармацевтическая деятельность включает в себя ...

Правильный ответ: оптовая торговля ЛС, розничная торговля ЛС, изготовление ЛС, оказание медицинской помощи населению

2. Лицензия на фармацевтическую деятельность – это

Правильный ответ: Официальный документ, разрешающий осуществление указанного в нём вида деятельности в течение установленного срока и определяющим обязательное для исполнения требования и условия его осуществления

3. Дежурная аптека – это...

Правильный ответ: Аптечная организация, которая в ночное время работает в обычном режиме:

4. Производственная функция аптеки – это...

Правильный ответ: слежение за качеством отдельных операционных процедур аптечной организации (обслуживание, удовлетворение спроса, выполнение заказов)

5. Маркетинговый спрос – это...

Правильный ответ: Это спрос, который наиболее эффективно удовлетворяет потребителей фармацевтической продукции.

Окончательные результаты обучения (формирования компетенций) определяются посредством перевода баллов, набранных студентом в процессе освоения дисциплины, в оценки:

– базовый уровень сформированности компетенции считается достигнутым если результат обучения соответствует оценке «удовлетворительно» (50 до 64 рейтинговых баллов);

– повышенный уровень сформированности компетенции считается достигнутым, если результат обучения соответствует оценкам «хорошо» (65-85 рейтинговых баллов) и «отлично» (86-100 рейтинговых баллов).

4 ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПОВТОРНОЙ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма промежуточной аттестации по дисциплине зачет/экзамен.

Повторная промежуточная аттестация по дисциплине проводится с использованием заданий для оценки сформированности компетенций на базовом уровне по всем модулям, входящим в структуру дисциплины за семестр, по итогам которого студент имеет академическую задолженность.

Примечание:

Дополнительные контрольные испытания проводятся для студентов, набравших менее **50 баллов** (в соответствии с «Положением о модульно-рейтинговой системе»).

Оценочные материалы и средства проведения повторной промежуточной аттестации Опрос по Модулям I, II, III.

Вопросы к зачету:

1. Управление и экономика фармации как наука: определение, связь с другими областями знаний.

2. Аптека как розничное звено в каналах распространения аптечных товаров.
3. Классификация аптек по формам собственности, предлагаемому товарному ассортименту, форме обслуживания и др.
4. Основная задача и функции аптеки.
5. Общие принципы организации работы аптеки (общие минимальные требования для открытия и функционирования аптеки): состав помещений и оснащение, штат.
6. Организация деятельности аптек – юридических лиц. Организационно-правовые формы и формы собственности.
7. Санитарный режим аптечных организаций (аптек).
8. Лицензирование в сфере обращения лекарственных средств для живлтных. Лицензионные требования. Лицензирование фармацевтической деятельности (принципы и порядок лицензирования).
9. Оптовая торговля лекарственными средствами и правовые основы ее регулирования.
10. Хранение товаров в фармацевтических организациях.
11. Уничтожение лекарственных средств, пришедших в негодность.
12. Контрольно-разрешительная система качества лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.
13. Особенности розничной торговли лекарственными средствами.
14. Особенности аптечного производства лекарственных препаратов. Состав производственных помещений. Организация рабочих мест по изготовлению лекарств в аптеках. Внедрение основных принципов GMP в аптеках.
15. Организация предупредительных мероприятий по обеспечению качества аптечных товаров. Приемочный контроль.
16. Аптечный склад: основная задача, функции, принципы размещения и проектирования, организационная структура, штаты.
17. Организация приема товаров на аптечном складе: нормативные документы, регламентирующие приемку товаров аптечного ассортимента по количеству и качеству; особые условия поставки медицинской техники; организация работы приемного отдела.
18. Классификация хозяйственных средств по составу, размещению, использованию и по источникам образования.
19. Основные элементы метода бухгалтерского учета. Документация хозяйственных операций. Классификация документов.
20. Первичные учетные документы: понятие, обязательные реквизиты и правила составления. Понятие об учетных регистрах.
21. Счета бухгалтерского учета, их строение и типы. Порядок определения сальдо счетов. План счетов бухгалтерского учета. Взаимосвязь счетов. Принцип двойной записи.
22. Строение бухгалтерского баланса. Типы изменений в балансе.
23. Основные элементы метода бухгалтерского учета. Инвентаризация, порядок проведения, документальное оформление.
24. Приходные товарные операции: понятие, документальное оформление, отражение в товарном отчете и на счетах бухгалтерского учета.
25. Порядок приемки товаров от поставщика. Документальное оформление претензий.
26. Прочий документированный расход, отражение в первичных документах и на счетах бухгалтерского учета.
27. Порядок отражения розничной реализации товаров на счетах бухгалтерского учета. Расчет реализованных торговых наложений.
28. Товарный отчет материально-ответственного лица: строение, порядок и сроки составления.
29. Виды удержаний из заработной платы. Отражение начисления и удержаний из

- заработной платы на счетах бухгалтерского учета.
30. Спрос и величина спроса. Закон спроса. Эластичность спроса.
 31. Предложение и величина предложения. Закон предложения. Эластичность предложения
 32. Основы теории цены. Экономическая сущность цены. Виды цен и их классификация.
 33. Особенности ценообразования. Задачи анализа уровня и динамики цен.
 34. Товарооборот как процесс обращения товара. Разделы товарооборота. Факторы, влияющие на величину товарооборота.
 35. Состав трудовых ресурсов и особенности труда в аптечной организации.
 36. Значение финансовых ресурсов в деятельности аптечной организации.
 37. Финансовое планирование: понятие, этапы.
 38. Этапы развития менеджмента (основные школы). Понятие фармацевтический менеджмент.
 39. Основные подходы к управлению организацией.
 40. Проектирование организационных структур и анализ структур управления в фармации.
 41. Технология принятия управленческого решения. Документальное оформление управленческих решений.
 42. Координация деятельности на основе делегирования полномочий.
 43. Координация деятельности на основе методов управления.
 44. Трудовой коллектив фармацевтической организации: общее понятие и характеристики.
 45. Основные функции, принципы и направления кадрового менеджмента.
 46. Регулирование трудовых отношений внутри организации.
 47. Характеристика стилей руководства.
 48. Управление конфликтами в организациях.
 49. Основные принципы управленческих коммуникаций. Виды коммуникаций.
 50. Основные понятия и регламентирования делопроизводства.
 51. Организация документооборота. Хранение и уничтожение документов.
 52. Контроль за деятельностью аптечной организации.
 53. Выбор поставщика, договорные отношения между партнерами.
 54. Бизнес-план аптечной организации.
 55. Методические подходы к рекламированию лекарственных средств.

Таблица 6 – Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)
	на базовом уровне соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла
ПКос-2.1 ИД-1 _{ПКос-2} Знать: -методы медикаментозного лечения больных животных и показания к их применению в соответствии с методическими указаниями, инструкциями, наставлениями, правилами диагностики, профилактики и лечения животных; -требования охраны труда в объеме, необходимом для выполнения должностных обязанностей. ПКос-2.2 ИД-2 _{ПКос-2}	студент усвоил основное содержание дисциплины, но имеет существенные пробелы в знаниях, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала. При ответе излагает теорию не систематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно. Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо,

<p>Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3_{ПКос-2}</p> <p>Владеть: -методами выбора необходимых лекарственных препаратов химической и биологической природы для лечения животных с учетом их совокупного фармакологического действия на организм.</p>	<p>допускает в них ошибки. Допускает ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дает недостаточно четкие. Испытывает затруднения в применении знаний для объяснения конкретных процессов и явлений, не может привести своих примеров для подтверждения общих теоретических положений. Отвечает неполно на вопросы преподавателя (нередко упуская главное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте; допускает не более двух грубых ошибок.</p>
--	---