

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:  
b2dc75470204bc20fec588577a1b985ee223ea27559d47aa0c272d0010c6c81

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.	<b>Модуль 1.</b> - 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.	<b>Модуль 2.</b> - Основы менеджмента. - Основы фармацевтического маркетинга. - Реклама в ветеринарной фармации.	ПКос-2 Проведение мероприятий по лечению больных животных	Собеседование	20
			Письменное тестирование	26
3.	<b>Модуль 3.</b> 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
<b>МОДУЛЬ I.</b> 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 <sub>ПКос-2</sub> 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<sub>ПКос-2</sub></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<sub>ПКос-2</sub></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><b>Модуль II. Основы менеджмента. Основы фармацевтического маркетинга. Реклама в ветеринарной фармации.</b></p>		
<p>ПКос-2</p> <p>Проведение мероприятий по лечению больных животных</p>	<p>ПКос-2.1 ИД-1<sub>ПКос-2</sub></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<sub>ПКос-2</sub></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<sub>ПКос-2</sub></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><b>Модуль III. Организация оптового и розничного звена фармацевтического рынка. Логистика и товарный поток.</b></p>		
<p>ПКос-2</p> <p>Проведение мероприятий по лечению больных животных</p>	<p>ПКос-2.1 ИД-1<sub>ПКос-2</sub></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<sub>ПКос-2</sub>  Уметь:  -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период.  ПКос-2.3 ИД-3<sub>ПКос-2</sub>  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 м<sup>2</sup>
- 10 м<sup>2</sup>
- +20 м<sup>2</sup>
- 50 м<sup>2</sup>

**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 <sub>ПКос-2</sub> 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 <sub>ПКос-2</sub> 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-З<sub>ПКос-2</sub></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
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<sub>ПКос-2</sub> 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<sub>ПКос-2</sub> Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3<sub>ПКос-2</sub> 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 недочёта, 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<sub>ПКос-2</sub> 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<sub>ПКос-2</sub> Уметь: -рассчитывать количество медикаментов для лечения животных и профилактики заболеваний с составлением рецептов на определенный период. ПКос-2.3 ИД-3<sub>ПКос-2</sub> 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 внутрипредметные 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 м<sup>2</sup>
- 10 м<sup>2</sup>
- + 20 м<sup>2</sup>
- 50 м<sup>2</sup>

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 <sub>ПКос-2</sub> 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 <sub>ПКос-2</sub>	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<sub>ПКос-2</sub></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>
---	---