

Электронная цифровая подпись



Утверждено 30.05.2019г.
протокол № 5.

председатель Ученого Совета Лысов Н.А.

ученый секретарь Ученого Совета Бунькова Е.Б.

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА К САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ РАБОТАМ

**РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ**

**БЛОК 1
БАЗОВАЯ ЧАСТЬ**

**ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ
ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ (ординатура)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

**33.08.02 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ
Квалификации "Провизор-менеджер"
Форма обучения: очная**

Срок обучения 2 года, 120 з.е.

В основу методической разработки положены:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по специальности 33.08.02 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ (уровень подготовки кадров высшей квалификации в ординатуре). Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 августа 2014 г. N 1143

Методическая разработка дисциплины (модуля) одобрена на заседании кафедры фармации от «29» мая 2019 г. Протокол №10.

Заведующий кафедрой фармации
д.м.н., профессор

Н.В. Русакова

Разработчик:
доцент кафедры фармации
к.э.н., доцент

Г.В. Бельчикова

**Информация о языках,
на которых осуществляется образование (обучение) по подготовке кадров высшей
квалификации по ФГОС ВО в ординатуре.**

В Частном учреждении образовательной организации высшего образования «Медицинском университете «РЕАВИЗ» при обучении по подготовке кадров высшей квалификации по ФГОС ВО в ординатуре образовательная деятельность осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА
ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ**

Компетенции, вырабатываемые в ходе самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Формируемые компетенции	Задачи обучения по дисциплине
универсальные компетенции	<p>1. Обеспечить общепрофессиональную подготовку, включая основы фундаментальных дисциплин, вопросы управления фармацевтическими организациями (учреждениями) различных организационно-правовых форм собственности, планирования, учета и анализа их деятельности в условиях рыночной экономики и новых принципов финансирования здравоохранения.</p> <p>2. Сформировать профессиональные знания, умения, навыки, владения провизор-менеджера по профильным направлениям с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия.</p> <p>3. Совершенствовать знания, умения, навыки по работе с органами практического здравоохранения, практической фармации и населением по всем вопросам лекарственного обеспечения, социальной деятельности, владения правовыми и законодательными основами фармацевтической деятельности и Трудовым кодексом, методами информационных технологий.</p> <p>4. Совершенствовать знания по менеджменту, маркетингу, налогообложению, экономике, бухгалтерскому учету и мерчандайзингу.</p> <p>5. Сформировать знания по вопросам лицензирования фармацевтической деятельности. Совершенствовать знания и навыки по выполнению лицензионных требований и условий.</p> <p>6. Совершенствовать знания, умения, навыки по составлению бизнес-планов фармацевтических организаций.</p> <p>7. Совершенствовать знания по вопросам планирования и анализа основных экономических показателей деятельности аптеки:</p> <p>а. сформировать умение оценки основных показателей (товарооборот, валовый доход, прибыль, рентабельность, точка без-</p>
готовностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК-1);	
готовностью к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);	
готовностью к участию в педагогической деятельности по программам среднего и высшего медицинского образования или среднего и высшего фармацевтического образования, а также по дополнительным профессиональным программам для лиц, имеющих среднее профессиональное или высшее образование в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно правовому регулированию в сфере здравоохранения (УК-3)	
контрольно-разрешительная деятельность:	
готовность к проведению процедур ввоза лекарственных средств в Российскую Федерацию и вывоза лекарственных средств из Российской Федерации (ПК-1);	
готовность к проведению процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению (ПК-2);	
организационно-управленческая деятельность:	
готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере (ПК-4);	
готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК-5);	
готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК-6);	
готовность к организации технологических	

процессов при производстве и изготовлении лекарственных средств (ПК-7);	убыточности, пороговая наценка; в. совершенствовать знания по вопросам ценообразования на ЛП, входящие в перечень ЖНВЛП. 8. Совершенствовать знания основ обеспечения населения препаратами, подлежащими ПКУ (НС, ПВ) 9. Совершенствовать знания основ льготного и бесплатного отпуска товаров аптечного ассортимента декретированным группам населения. 10. Совершенствовать знания основ фармацевтической этики и деонтологии общения с коллегами, врачами и покупателями.
готовность к организации контроля качества лекарственных средств (ПК-9).	

Виды самостоятельной работы обучающихся:

1. Решение тестовых заданий
2. Подготовка презентаций на тему
3. Решение ситуационных задач

План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся

Название этапа	Содержание этапа	Цель этапа
1. Подготовительный	Изучение материала по теме.	Подготовка обучающихся к работе по теме
2. Практический	1. Решение тестовых заданий. 2. Решений ситуационных задач. 3. Ответы на теоретические и практические вопросы по теме.	Проверка готовности обучающихся к занятию.
3. Итоговый	- Определение списка вопросов преподавателю. - Обсуждение вопросов. - Формулирование выводов по теме	Обсуждение вопросов, формулирование выводов. Проверка уровня освоения теоретического материала и развитие навыка самостоятельного использования теоретических знаний.

Раздел 1 : Государственное регулирование отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных средств.

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний в области Государственного регулирования отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных средств;
- формирование профессиональных умений и навыков в сфере управления экономикой фармации с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;
- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;

- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 36 часов

Вопросы к изучению

1. Нормативно-правовое регулирование фармацевтической деятельности.
2. Правовые основы предпринимательства в аптечном бизнесе.
3. Лицензирование в сфере обращения лекарственных средств.

Примеры тестовых заданий к разделу 1.

«Государственное регулирование отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных средств»

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

1. Согласно ФЗ «Об обращении лекарственных средств» к фармацевтической деятельности относится все, кроме:

- а) оптовая торговля лекарственными средствами;
- б) розничная торговля лекарственными средствами;
- в) изготовление лекарственных средств;
- г) контроль качества лекарственных средств.

Ответ: г

2. В соответствии с ФЗ «Об обращении лекарственных средств» к аптечным учреждениям не относятся:

- а) аптеки;
- б) аптеки МО;
- в) аптечные пункты;
- г) аптечные киоски;
- д) контрольно-аналитические лаборатории.

Ответ: д

3. Фармацевтическая помощь определяется как:

- а) обеспечение населения, ЛПУ и других учреждений лекарственными препаратами, ИМН и прочими товарами аптечного ассортимента;
- б) совокупность различных видов фармацевтической деятельности, направленных на обеспечение населения всеми товарами аптечного ассортимента и оказание научно-консультативных услуг медицинским работникам, гражданам по вопросам выбора, способу использования, хранения и получения товаров из аптек;
- в) изыскание наиболее эффективных, экономичных, ресурсосберегающих, экологически безопасных способов и приемов оказания фармацевтической помощи населению и медикам.

Ответ: б

4. Если здоровью человека нанесен ущерб вследствие применения ЛС, пришедшего

в негодность в результате нарушений правил фармацевтической деятельности аптечного учреждения, то аптека:

- а) возмещает ущерб;
- б) не возмещает ущерб.

Ответ: а

5. Лекарственные препараты, подлежащие ПКУ, утверждаются органом:

- а) РЗН;
- б) Правительство РФ;
- в) МЗ РФ;
- г) Фармакопейный комитет.

Ответ: в

6. Основными законами, регламентирующими оказание медицинской и фармацевтической помощи в РФ, являются все, кроме:

- а) Закона об обращении ЛС;
- б) Закона об основах охраны здоровья граждан;
- в) Конституции РФ;
- г) Закона о правах пациента.

Ответ: г

7. В каналах товародвижения аптека чаще всего представляет:

- а) производителя;
- б) оптовое звено;
- в) розничное звено;
- г) мелкооптовое звено;
- д) конечного потребителя.

Ответ: в

8. В каналах товародвижения аптечный склад представляет:

- а) производителя;
- б) оптовое звено;
- в) розничное звено;
- г) конечного потребителя;
- д) промежуточных потребителей.

Ответ: б

9. Движением продукции в логистике называется:

- а) часть пути, связанная с продвижением готовой продукции от производителя до потребителя;
- б) сквозной материальный поток;
- в) часть пути от момента получения сырья до производства готовой продукции.

Ответ: в

10. Логистикой называется:

- а) часть пути, связанная с продвижением готовой продукции от производителя до потребителя;
- б) наука, занимающаяся изучением сквозного материального потока;
- в) часть пути от момента получения сырья до производства готовой продукции.

Ответ: б

11. Товародвижением в логистике называется:

- а) часть пути, связанная с продвижением готовой продукции от производителя до потребителя;
- б) сквозной материальный поток;
- в) часть пути от момента получения сырья до производства готовой продукции.

Ответ: а

12. Логистический канал – это:

- а) обособленная совокупность действий, направленная на преобразование материального потока;
- б) линейно упорядоченное множество физических и юридических лиц, которые осуществляют логистические операции;
- в) частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих; доведение материального потока от определенного производителя до его потребителя.

Ответ: в

13. В каналы товародвижения аптечных товаров входят все, кроме:

- а) производителя;
- б) потребителя;
- в) розничного звена;
- г) оптового звена;
- д) транспортной организации.

Ответ: д

14. Логистическая цепь – это:

- а) обособленная совокупность действий, направленная на преобразование материального потока;
- б) линейно упорядоченное множество физических и юридических лиц, которые осуществляют логистические операции;
- в) частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих; доведение материального потока от определенного производителя до его потребителя.

Ответ: б

15. Система сертификации лекарственных средств распространяется на:

- а) все ЛС отечественного и зарубежного производства;
- б) все ЛС отечественного и зарубежного производства, применяемые в медицинских целях и включенные в Госреестр ЛС МЗ РФ;
- в) ЛС, изготовленные в аптеке.

Ответ: б

16. Сертификат соответствия лекарственного средства – это:

- а) документ о качестве фирмы – производителя;
- б) протокол соответствия, выданный органом фармацевтической службы региона;
- в) документ, удостоверяющий безопасность и соответствие качества ЛС требованиям НД, оформленный в соответствии с установленными правилами;
- г) документ, удостоверяющий аккредитацию учреждения.

Ответ: в

17. Товар, на который установлен срок годности:

- а) может быть продан покупателю в любой срок до истечения срока годности;
- б) должен быть подан покупателю с таким расчетом, чтобы он мог быть использован по назначению до истечения срока годности.

Ответ: б

18. Срок годности лекарственного средства:

- а) регламентируется нормативной документацией;
- б) определяется при сертификации ЛС;
- в) продляется после проведения полного анализа ЛС;
- г) соответствует сроку действия сертификата соответствия.

Ответ: а

19. Под лицензированием фармацевтической деятельности аптечных предприятий понимается:

- а) определение соответствия условий и места их деятельности установленным требованиям по оказанию лекарственной помощи и услуг;
- б) способ контроля государства за соблюдением аптечными учреждениями требований законодательства, предъявляемых к их организационно-правовому статусу и фармацевтической деятельности;
- в) изучение документов, оплата государственной пошлины за регистрацию и внесение оплаты за ее оформление.

Ответ: в

20. Право получения лицензии на деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, внесенных в списки II и III ФЗ имеют:

- а) только юридические лица;
- б) юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Ответ: а

21. Процедура лицензирования аптечной организации предусматривает все ниже перечисленное, кроме:

- а) изучение представленных документов;
- б) проведение фармацевтического обследования;
- в) оформление экспертного заключения;
- г) выдача лицензии;
- д) инвентаризация товарно-материальных ценностей.

Ответ: д

22. Согласно ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» лицензирование- это мероприятие, связанное со следующими действиями, кроме:

- а) предоставлением лицензии;
- б) переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензии;
- в) приостановлением и возобновлением действия лицензии;
- г) аннулированием лицензии;
- д) сертификацией специалистов.

Ответ: д

23. Лицензия аптечной организации может быть выдана:

- а) на 1 год;
- б) на 3 года;
- в) на 5 лет;
- г) на 10 лет;
- д) бессрочно.

Ответ: д

24. Лицензиат при изменении места своего нахождения обязан уведомить:

- а) лицензирующий орган;
- б) орган Госсанэпиднадзора;
- в) орган госпожнадзора;
- г) органы внутренних дел.

Ответ: а

25. Прохождение лицензирования аптечной организацией подтверждается:

- а) паспортом;
- б) лицензией;
- в) свидетельством;
- г) уставом предприятия;
- д) актом обследования предприятия.

Ответ: б

Ситуационные задачи.

Задача 1.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

По окончании медицинского университета «РЕАВИЗ» провизор решил открыть собственную частную аптеку, использовав для нее 3-комнатную квартиру.

- Имеет ли право физическое лицо (выпускник фармфакультета) открыть частную аптеку?
- Можно ли в жилом помещении открыть аптеку?
- Кто может быть допущен к фармацевтической деятельности?
- Кто может выдать лицензию на фармацевтическую деятельность?
- Какие документы нужно представить для получения лицензии?
- Порядок получения лицензии.
- На какой срок может быть выдана лицензия?

Ответ:

Физ. лицо, в т.ч. выпускник фармфакультета может открыть аптеку.

В случае принятия решения собственником об использовании жилого помещения в производственных целях данные помещения согласно п.3 ст.288 ЖК РФ м.б. переведены в нежилые по решению местных органов власти и с согласия 2/3 жителей дома, а также письменного согласия владельцев смежных квартир.

Физические лица могут осуществлять фармацевтическую деятельность при наличии высшего или среднего фармацевтического образования и сертификата специалиста, высшего или среднего ветеринарного образования и сертификата специалиста, а также высшего или среднего медицинского образования, сертификата специалиста и дополнительного профессионального образования в части розничной торговли лекарственными препаратами при условии их работы в обособленных подразделениях медицинских организаций.

Согласно 99-ФЗ «О лицензировании отд. видов деятельности»: *лицензирующие органы* - федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие лицензирование в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Постановление правительства РФ N 957 «ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» лицензирование фармацевтической деятельности осуществляют следующие лицензирующие органы:

Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития - в части деятельности, осуществляемой организациями оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения и аптечными организациями федеральных медицинских организаций; (росздравнадзор);

Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору - в части деятельно-

сти, осуществляемой в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения; (россельхознадзор);

органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации (за исключением деятельности, осуществляемой организациями оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения и аптечными организациями федеральных медицинских организаций, а также деятельности, осуществляемой в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения).

Документы для получения лицензии:

- Заявление (по опред. форме утвержденной письмом росздравнадзора от 27.07.05 №01-и-374/05)
- Для юр. лица - Копии учредительных документов заверенных нотариально, либо оригиналы (устав, учредительный договор или решение о создании)
- Документ, подтверждающий уплату гос. пошлины за предоставление лицензии
- Копии документов, подтверждающих право собственности или иное другое законное основание использования помещения и оборудования для осущ. деятельности (договор аренды, субаренды, свидетельство о собственности, план БТИ, акт приема-передачи)
- Копия сан-эпид. заключения о соответствии помещения требованиям санитарных правил
- Копии документов о высшем и среднем фарм. образ., о стаже работы по соответств. специальности и сертификата специалиста.

Порядок получения лицензии.

1. подача документов
2. сопоставление содержания и оформления документов требованиям регламентов
3. составление описи принятых документов и выдача копии описи соискателю лицензии с указ. даты приема документов и эта дата является началом экспертной проверки документов
4. экспертиза документов
5. экспертная проверка
6. принятие решения о выдаче или отказе в выдаче лицензии.

Лицензия бессрочная

Задача 2.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

В аптеку из хирургического отделения ГБ поступило требование на готовые лекарственные средства, в т.ч. на раствор морфина гидрохлорида 1,0 №50. Аптека имеет лицензию на фармацевтическую деятельность с правом работы с НС и ПВ.

- Имеет ли право аптека выполнить заявку медицинской организации в данной ситуации?
- Все ли аптеки имеют право работы с НС и ПВ? Как документально оформляется разрешение на право работы аптеки с НС и ПВ? Нормативное обоснование.
- Какие лицензионные требования предъявляются при получении лицензии на право работы с НС и ПВ?
- Кто из персонала аптеки имеет право работы с такими ЛС? Как оформляется допуск к работе с НС и ПВ? Нормативное обеспечение.
- Перечислите основные направления государственной политики в сфере оборота НС и ПВ и основные законодательные и нормативные документы.

Ответ.

Имеет право, т.к. аптека имеет лицензию на фармацевтическую деятельность с правом работы с НС и ПВ. Морфин гидрохлорид относится к наркотическим средствам.

С наркотическими ЛС имеют право работать аптеки, имеющие лицензию на право дея-

тельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ. Документальное оформление выражается в выдаче лицензии МЗ РФ или органами исполнительной власти субъектов РФ.

Постановление №1085 «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОБОРОТУ НС, ПВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, КУЛЬТИВИРОВАНИЮ НАРКОСОДЕРЖАЩИХ РАСТЕНИЙ»:

Для получения лицензии соискатель лицензии направляет или представляет в лицензирующий орган заявление о предоставлении лицензии и документы (копии документов), указанные в пункте 1 статьи 9 Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", а также:

а) копии документов, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования помещений и оборудования для осуществления деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ;

б) копию сертификата специалиста, подтверждающего соответствующую профессиональную подготовку руководителя юридического лица или руководителя соответствующего подразделения юридического лица;

в) копии справок, выданных государственными или муниципальными учреждениями здравоохранения в установленном законодательством Российской Федерации порядке, об отсутствии у работников, которые в соответствии со своими служебными обязанностями должны иметь доступ к наркотическим средствам или психотропным веществам, либо культивируемым наркосодержащим растениям, заболеваний наркоманией, токсикоманией, хроническим алкоголизмом;

г) копию заключения органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ об отсутствии у работников, которые в соответствии со своими служебными обязанностями должны иметь доступ к наркотическим средствам или психотропным веществам либо культивируемым наркосодержащим растениям, непогашенной или неснятой судимости за преступление средней тяжести, тяжкое, особо тяжкое преступление или преступление, связанное с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров либо с незаконным культивированием наркосодержащих растений, в том числе за преступление, совершенное за пределами Российской Федерации;

д) копию заключения органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ о соответствии объектов и помещений, в которых осуществляются деятельность, связанная с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, и (или) культивирование наркосодержащих растений, установленным требованиям к оснащению этих объектов и помещений инженерно-техническими средствами охраны;

е) копии документов об образовании лиц, осуществляющих деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, а также о квалификации фармацевтических и медицинских работников.

Оборот нс и пв: культивирование растений, разработка, производство, изготовление, переработка, хранение, перевозка, пересылка, отпуск, реализация, распределение, приобретение, использование, воз и вывоз с территории РФ, уничтожение.

Допуск персонала: П РФ от 06.08.1998 № 892 «Об утверждении Правил допуска лиц к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ»;

Приказ МЗ России от 22.12.2016 г. N 988н "О Порядке выдачи справки об отсутствии у работников, которые в соответствии со своими трудовыми обязанностями должны иметь доступ к наркотическим средствам, психотропным веществам, внесенным в список I и таблицу I списка IV перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, прекурсорам или культивируемым наркосодержащим растениям, заболеваний наркоманией, токсикоманией, хроническим алкоголизмом”

Государственная политика в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ и в области противодействия их незаконному обороту строится на следующих принципах:

государственная монополия на основные виды деятельности, связанные с оборотом наркотических средств, психотропных веществ;

лицензирование всех видов деятельности, связанных с оборотом наркотических средств, психотропных веществ;

координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления;

приоритетность мер по профилактике наркомании и правонарушений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ, стимулирование деятельности, направленной на антинаркотическую пропаганду;

государственная поддержка научных исследований в области разработки новых методов лечения наркомании;

привлечение негосударственных организаций и граждан к борьбе с распространением наркомании и развитию сети учреждений медико-социальной реабилитации больных наркоманией;

развитие международного сотрудничества в области противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ на многосторонней и двусторонней основе.

2) квоты – рассчитываются на основании норм потребления приказ 917н

3) списки веществ – постановление 681

Задача 3

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Аптеке необходимо получить с Аптечного склада лекарственные средства: стрихнина нитрат (порошок) и раствор омнопона 1% -1,0 в ампулах. Вам, как зав. отдела запасов, необходимо составить заявку на получение указанных препаратов и учесть, что при инвентаризации лекарственных средств, находящихся на ПКУ, фактический остаток стрихнина нитрата на конец месяца составил 1,8 гр. Остаток на начало месяца был 8,85 гр. За месяц отпущено по экстенпоральным рецептам 1,35 гр. амбулаторным больным и 5,65 гр. по требованиям медицинских организаций. За месяц поступления с аптечного склада не было.

- Какие сведения вам необходимо учесть для составления заказа-требования, чтобы получить товар в объеме месячной потребности?
- Нормируется ли запас ядовитых и наркотических лекарственных средств в аптеке? Если да, то, в каком размере? В каком нормативном документе Вы можете уточнить ответ по данному вопросу?
- Учет поступления и движения ядовитых и наркотических лекарственных средств в аптеке. На основании каких первичных документов осуществляется учет? Какими нормативными документами необходимо руководствоваться?

Ответ

Нормы естественной убыли – Приказ Минздрава РФ от 20.07.2001 N 284 "Об утверждении норм естественной убыли лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптечных организациях независимо от организационно - правовой формы и формы собственности" Формула материального баланса: $Он + Р = Ок + П$ из этого следует $Ок = Он - Р + П$

$$Р = 1,35 + 5,64 = 7 \text{ г}$$

П – не было

$$Ок \text{ журнальный д.б. } 8,85 - 7 = 1,85$$

$$\text{По приказу № 284 Нестеств.убыли} = 0,95\%, \text{ т.е. } 7\text{г} * 0,0095 = 0,0665$$

В нашем случае убыль = $1,85 - 1,8 = 0,05$ т.е в N укладываемся

Необходимо учесть нормы потребления препаратов.

Запас ядовитых и наркотич. веществ в аптеке нормируется и должен составлять не более 3-х месячного запаса – Постановление Правительства РФ от 31.12.2009 № 1148 «О порядке хранения наркотических средств и психотропных веществ»; (с изм. и доп.).

Необходимо руководствоваться расчетными нормативами: на 1 койку в год в зависимости от профиля отделения, на 1000 населения. Приказ Минздрава России от 01.12.2016 N 917н "Об утверждении нормативов для расчета потребности в наркотических и психотропных лекарственных средствах, предназначенных для медицинского применения"

Основанием для постановки на учет являются товарно-транспортные накладные. Учет оборота НС и ПВ ведется в журнале, форма которого утверждена постановлением правительства РФ от 04.11. 2006 г. N 644 «О порядке представления сведений о деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, и регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров» или постановлением правительства РФ от 10.11.2017 N 1353 "О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам, связанным с оборотом НС и ПВ" Ядовитые ЛС учитываются в журнале, форма которого утверждена Приказом Минздрава России от 17.06.2013 N 378н "Об утверждении правил регистрации операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, включенных в перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету, в специальных журналах учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, и правил ведения и хранения специальных журналов учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения".

Задача 4.

Компетенции УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Посетитель аптеки просит отпустить элениум (хлордиазепоксид) в таблетках без рецепта. Провизор отказывается отпустить препарат без рецепта. Посетитель устраивает скандал в кабинете директора аптеки.

- Порядок отпуска ЛП из аптеки (обосновать в соответствии с регламентирующими документами).
- Сроки действия рецептов; сроки хранения рецептов в аптеке.
- К какой группе лекарственных средств с правовых позиций относится этот препарат?
- Как должен быть оформлен рецепт на препарат?
- Подлежит ли препарат предметно - количественному учету?
- Что подлежит предметно – количественному учету в аптеках?
- Действия руководителя аптеки в данной ситуации согласно нормам фармацевтической деонтологии.

Ответ:

Отпуск ЛП из аптеки – Приказ МЗ РФ от 11.07.2017 N 403н "Об утверждении правил отпуска ЛП для медицинского применения, в т.ч. иммунобиологических ЛП, аптечными организациями, ИП, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность". Формы рецептурных бланков -Приказ № 1175н "ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА НАЗНАЧЕНИЯ И ВЫПИСЫВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, А ТАКЖЕ ФОРМ РЕЦЕПТУРНЫХ БЛАНКОВ, ПОРЯДКА ОФОРМЛЕНИЯ ЭТИХ БЛАНКОВ, ИХ УЧЕТА И ХРАНЕНИЯ"

Транквилизатор, подлежит ПКУ, выписывается на бланке 148- 1/у – 88. Рецептурный бланк имеет все обязательные реквизиты: Штамп МО с указанием наименования, адреса и телефона.

Дата, полностью ФИО больного, возраст больного, полностью ФИО врача. Указывается

на латинском языке название ЛП (по МНН, группировочное или торговое) и его дозировка. В графе "Прием" указывается способ применения на русском или русском и национальном языках. Запрещается ограничиваться общими указаниями: "Внутреннее", "Известно" подпись врача и его личная печать. Форма № 148 -1/ у-88 «Рецептурный бланк» имеет дополнительные реквизиты: серию и номер; адрес и номер медицинской карты больного, печать медицинской организации «Для рецептов».

Сроки действия рецептов: формы № 107/у-НП и № 148-1/у-88 -15 ДНЕЙ

Сроки хранения рецептов составляют:

- на лекарственные средства, отпускаемые на льготных условиях - 3 лет;
- на наркотические средства и психотропные вещества – 5 лет;
- на ПКУ - в течение 3 лет.

ПКУ подлежат-Приказ Минздрава России № 183н от 22.04.2014 "Об утверждении перечня лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету" (с имен. Приказ № 634н от 10.09.2015 и приказ МЗ РФ № 471н от 27.07.2018г.

" О внесении изменения в перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету, утвержденный приказом Министерства

здравоохранения Российской Федерации от 22.04.2014г.№18")

1. Лекарственные средства - фармацевтические субстанции и лекарственные препараты, содержащие наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры (их соли, изомеры, стереоизомеры), включенные в списки II, III, IV перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 1998 г. N 681

2. Лекарственные средства - фармацевтические субстанции и лекарственные препараты, содержащие сильнодействующие и ядовитые вещества (их соли, изомеры, простые и сложные эфиры, смеси и растворы независимо от концентрации), внесенные в списки сильнодействующих и ядовитых веществ для целей статьи 234 и других статей Уголовного кодекса Российской Федерации, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2007 г. N 964

3. Комбинированные лекарственные препараты, содержащие кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества, утвержденные приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 17 мая 2012 г. N 562н

4. Иные лекарственные средства, подлежащие предметно-количественному учету.

Задача 5

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Вам как провизору-технологу отдела запасов необходимо приготовить в качестве внутриаптечной заготовки 5л раствора хлорида кальция 10% и расфасовать его по 100 мл для реализации населению.

- Расскажите, что в аптеке понимается под лабораторно-фасовочными работами и что относится к внутриаптечной заготовке и фасовке.
- Организация лабораторно-фасовочных работ в аптеке: требования к организации рабочего места и условиям приготовления внутриаптечной заготовки и фасовки.
- Учет лабораторно-фасовочных работ.
- Каким видам внутриаптечного контроля подвергается внутриаптечная заготовка и фасовка и кто его осуществляет? Документальное оформление контроля качества.
- Оформление лекарственных форм к отпуску. Сроки хранения внутриаптечной фасовки в аптеке. Каким нормативным документом они регламентируются?

Ответ:

Внутриаптечная заготовка - изготовление лекарств по часто встречающимся рецептурным прописям. Изготовление ВАЗ относят в аптеке к лабораторным работам. Фасовочные работы включают дозирование лекарств в объемах пригодных для отпуска покупателям.

Для проведения лабораторно-фасовочных работ в аптеке могут быть выделены дополнительные помещения (дефектарская со шлюзом, расфасовочная).

Учет выполненных работ осуществляется в специальных журналах, кот.д.б. пронумерованны, прошнурованны, заверены подписью руководителя и печатью организации. Все записи делают фармацевтические работники по завершении операций.

В результате приготовления в/а заготовки и фасовки за счет округления цены за единицу продукции может возникнуть разница между стоимостью выданных в работу ингредиентов, посуды, тарифов на изготовление и стоимостью изготовленных единиц, если изготовленный препарат дороже исходных компонентов, то образуется доценка, если дешевле – уценка. Сумма доценки и уценки ежемесячно списывается на приход или прочий документированный расход товара на основе «Справки о доценке и уценке по лабораторно-фасовочным работам, реализации услуг» и «Товарного отчета» материально-ответственного лица. Итоговые суммы уценок и наценок отражаются в товарном отчете аптеки за месяц: сумма уценки подлежит списанию в расход, а сумма наценки приходится.

Лекарства маркируются и оформляются к отпуску в соответствии с правилами.

«Наружное» - оранжевого цвета; «внутреннее» - зеленого; «для инъекций» - синего; «глазные мази и капли» - розового. «хранить в прохладном и защищенном от света месте» - глазные лек формы, микстуры, мази; «перед употреблением взбалтывать» - микстуры; «хранить в защищенном от света месте» - капли внутреннего употребления; «беречь от детей» - для всех; «яд» - черной тушью на лек препараты содержащие наркотич. средства и психотроп. вещества. На всех этикетках: эмблема, местонахождение и наименование аптечной организации, серия (или номер рецепта), ФИО больного, способ применения (наружное, внутреннее и т.д.), дата изготовления, цена.

Сроки хранения ВАЗ, фасовки в аптеке (Приказ № 214 "О КОНТРОЛЕ КАЧЕСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, ИЗГОТОВЛЯЕМЫХ В АПТЕКАХ"): водные растворы с бензилпенициллином и глюкозой – не более 1 суток; глазные капли, инъекционные растворы, настои, отвары, слизи – не более 2 суток; эмульсии, суспензии – не более 3 суток; для остальных лек форм – не более 10 суток.

Контроль качества в/а заготовки и фасовки: письменный контроль – записи производят не в паспорте, а в журнале учета лабораторно-фасовочных работ; органолептический (цвет, запах, однородность, отсутствие механич включений), при отпуске (правильность оформления, упаковка л.с. и т.д.); физический - каждая серия фасовки и заготовки не менее 3 упк(объем, масса); каждая серия в/а заготовки обязательно подвергается полному химическому контролю. Контроль осуществляет провизор-аналитик.

Раздел 2 : Основы рыночной теории управления

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний в области рыночной теории управления;
- формирование профессиональных умений и навыков в сфере управления экономикой фармации с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;
- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;
- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 60 часов

Вопросы к изучению

1. Организация работы товаропроводящей сети фармацевтического рынка..
2. Организация деятельности оптового звена фармацевтического рынка.
3. Организация деятельности розничного звена фармацевтического рынка.
4. Производственная деятельность аптеки
5. Создание формулярных списков.
6. Обеспечение качества лекарственных средств в аптечных организациях.

Примеры тестовых заданий к разделу 2. «Основы рыночной теории управления»

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

1. Рынок – это:

- а) место натурального обмена;
- б) место или сфера, в которой функционируют покупатели и продавцы;
- в) совокупность существующих и потенциальных потребителей товаров и услуг;
- г) совокупность организаций-потребителей, в качестве которых могут выступать государственные и коммерческие предприятия;
- д) институт, существующий для облегчения обмена, механизм передачи прав собственности.

Ответ: а, б, в, г, д

2. Совокупность покупателей и продавцов, взаимодействие которых приводит в итоге к возможности обмена, определяется как:

- а) труд;
- б) рынок;
- в) услуги;
- г) товары;
- д) предприятия;

Ответ: б

3. Фармацевтический рынок определяют, как:

- а) вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена;
- б) совокупность существующих и потенциальных потребителей лекарственных препаратов, МИ, услуг, идей.

Ответ: б

4. Одним из основных инструментов фармацевтического рынка является:

- а) цена;
- б) товарные запасы;
- в) наценка;

- г) прибыли;
 - д) издержки обращения.
- Ответ: а

5. Реорганизация и ликвидация унитарных предприятий может осуществляться в любой форме, кроме:

- а) слияние двух или нескольких унитарных предприятий;
 - б) присоединение к унитарному предприятию одного или нескольких унитарных предприятий;
 - в) разделение унитарного предприятия на два или несколько;
 - г) выделение из унитарного предприятия одного или нескольких;
 - д) изменение правового положения унитарного предприятия.
- Ответ: д

6. Процесс преобразования унитарного предприятия в АО включает в себя все, кроме:

- а) полную инвентаризацию имущества;
 - б) составление промежуточной бухгалтерской отчетности;
 - в) аудиторскую проверку указанных документов;
 - г) государственную регистрацию АО;
 - д) капитального ремонта основных средств.
- Ответ: д

7. Приватизация – это:

- а) продажа в заранее установленное время с публичных торгов по максимальной цене;
 - б) плата за пользование средствами производства;
 - в) возмездное отчуждение государственного или муниципального имущества в частную собственность юридических или физических лиц.
- Ответ: в

8. Аптечные базы, выполняющие поставки для федеральных нужд, по возможности приватизации относятся в группу:

- а) объекты, приватизация которых запрещена;
 - б) объекты, приватизация которых возможна по решению Правительства РФ;
 - в) объекты, приватизация которых возможна по решению Госкомимущества РФ;
 - г) объекты, приватизация которых осуществляется в соответствии с местными программами приватизации;
 - д) объекты обязательной приватизации.
- Ответ: б

9. К способам приватизации можно отнести все, кроме:

- а) акционирование;
 - б) продажу на аукционе;
 - в) выкуп арендованного имущества;
 - г) банкротство;
 - д) формирование слоя мелких и средних собственников.
- Ответ: д

10. При продаже по коммерческому конкурсу участникам:

- а) могут быть поставлены социальные условия;
- б) победителем-собственником становится участник, предложивший самую высокую цену;

в) балансовая стоимость основных фондов должна быть не менее установленной величины.

Ответ: а

11. Аукцион имеет характерные признаки:

а) могут быть поставлены социальные условия;

б) победителем-собственником становится участник, предложивший самую высокую цену;

в) балансовая стоимость основных фондов не менее установленной величины.

Ответ: б

12. Под несостоятельностью (банкротством) понимается все, кроме неспособности должника удовлетворять требования кредиторов:

а) по денежным обязательствам;

б) по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

в) по выплате дивидендов.

Ответ: в

13. Преобразование МУП или ГУП в акционерное общество возможно, когда:

а) могут быть поставлены социальные условия;

б) победителем-собственником становится участник, предложивший самую высокую цену;

в) балансовая стоимость основных фондов не менее установленной величины.

Ответ: в

14. Акция – (Рынок ценных бумаг)-это

а) форма существования капитала, отличная от его товарной, производительной и денежной форм, которая может передаваться вместо его самого, обращаться на рынке как товар и приносить доход;

б) письменное денежное обязательство должника о возврате долга, форма и обращение которого регулируются законодательством;

в) ценная бумага, единичный вклад в уставной капитал акционерного общества с вытекающими из этого правами.

Ответ: в

15. Дивиденд – это:

а) доход, который может получить акционер за счет чистой прибыли текущего года;

б) скидка или разница на которую уменьшается сумма при передаче или продаже векселя.

Ответ: а

16. Ценная бумага – это

а) форма существования капитала, отличная от его товарной, производительной и денежной форм, которая может передаваться вместо его самого, обращаться на рынке как товар и приносить доход;

б) письменное денежное обязательство должника о возврате долга, форма и обращение которого регулируются законодательством;

в) единичный вклад в уставной капитал акционерного общества с вытекающими из этого правами.

Ответ: а

17. Дисконт – это:

а) доход, который может получить акционер за счет чистой прибыли текущего года;

б) скидка или разница на которую уменьшается сумма при передаче или продаже векселя.

Ответ: б

18. Предъявительская ценная бумага – это:

а) ценная бумага, имя владельца которой не фиксируется непосредствен на ней самой, а ее обращение не нуждается ни в какой фиксации;

б) ценная бумага, имя владельца которой зафиксировано на ее бланке и /или в ее реестре собственников, который может вестись в обычной документальной и/или электронной формах.

Ответ: а

19. Номинал акции – это:

а) цена, по которой акция продается и покупается на вторичном рынке;

б) то, что указано на ее лицевой стороне;

в) цена акции, по которой ее приобретает первый держатель.

Ответ: б

20. Именная ценная бумага – это. /Рынок ценных бумаг/.

а) ценная бумага, имя владельца которой не фиксируется непосредствен на ней самой, а ее обращение не нуждается ни в какой фиксации;

б) ценная бумага, имя владельца которой зафиксировано на ее бланке и /или в ее реестре собственников, который может вестись в обычной документальной и/или электронной формах.

Ответ: б

21. Рыночная (курсовая) цена – это:

а) цена, по которой акция продается и покупается на вторичном рынке;

б) то, что указано на ее лицевой стороне;

в) цена акции, по которой ее приобретает первый держатель.

Ответ: а

22. Чек – это.

а) единичное долговое обязательство на возврат вложенной денежной суммы через установленный срок с уплатой или без уплаты определенного дохода;

б) письменное поручение чекодателя банку уплатить чекополучателю указанную сумму денег;

в) свободно обращающееся свидетельство о депозитном (сберегательном) вкладе в банк с обязательством последнего выплатить вклад и проценты по нему через установленный срок.

Ответ: б

23. Эмиссионная цена – это:

а) цена, по которой акция продается и покупается на вторичном рынке;

б) то, что указано на ее лицевой стороне;

в) цена акции, по которой ее приобретает первый держатель.

Ответ: в

24. Банковский сертификат – это. /Рынок ценных бумаг/.

а) единичное долговое обязательство на возврат вложенной денежной суммы через установленный срок с уплатой или без уплаты определенного дохода;

б) письменное поручение чекодателя банку уплатить чекополучателю указанную сумму денег;

в) свободно обращающееся свидетельство о депозитном (сберегательном) вкладе в банк с обязательством последнего выплатить вклад и проценты по нему через установленный срок.

Ответ: в

25. Акцепт – это:

- а) передаточная надпись на оборотной стороне векселя;
- б) согласие оплатить вексель в пользу векселедержателя, предъявившего вексель к оплате;
- в) вексельное поручительство, суть которого заключается в том, что какое-то лицо берет на себя ответственность за платеж по векселю одного или нескольких ответственных по векселю лиц.

Ответ: а

Ситуационные задачи.

Задача 1.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Программой приватизации муниципальных аптек предполагается первоочередная приватизация убыточных, нерентабельных и неплатежеспособных аптек. Вам, как заведующему аптекой, необходимо оценить финансовое состояние своей аптеки, чтобы знать - будет ли включена Ваша аптека в план приватизации.

- Какие учетные документы Вам для этого будут необходимы?
- Приватизация (определение, нормативная база). Способы приватизации.
- Какие аптеки относятся к убыточным и нерентабельным? Дать определение убыточности, рентабельности.
- Определите, рентабельна Ваша аптека или убыточна, если товароборот за прошлый год составил 4800 тыс.руб., сумма торговых наложений – 960 тыс. руб. Уровень издержек обращения за этот период составил 19,5 %.
- Оцените финансовую устойчивость своей аптеки, если по данным бухгалтерского учета на 1 января текущего года собственные средства составляют 960 тыс. руб., заемные - 846 тыс. руб.
- Оцените платежеспособность аптеки (абс. ликвидность), если на 1 января текущего года сумма по статье "Касса" составила 960 руб., по статье "Расчетный счет" - 280 тыс. руб., по статье "Прочие счета в банке" – 16,7 тыс. руб. Краткосрочные обязательства составляют 65,6 тыс. руб.

Ответ:

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств предприятия. Чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится условно-постоянных издержек обращения, выше скорость погашения обязательств по платежам. Для расчета показателей деловой активности и рентабельности используют сведения из форм бухгалтерской отчетности №1 (бухгалтерский баланс) и №2 Финансовое состояние организации может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о хорошем (устойчивом) финансовом состоянии.

Приватизация — форма преобразования собственности, представляющая собой процесс передачи-продажи (полной или частичной) государственной (муниципальной) собственности в частные руки. В приватизации участвуют минимум две стороны, и обязательно одна из сторон — организация — даже такая, как государство. Федеральный закон "О приватизации государственного и муниципального имущества" от 21.12.2001 N 178-ФЗ.

Статья 13. Способы приватизации государственного и муниципального имущества

1. Используются следующие способы приватизации государственного и муниципального имущества:

- 1) преобразование унитарного предприятия в акционерное общество;

- 2) продажа государственного или муниципального имущества на аукционе;
- 3) продажа акций акционерных обществ на специализированном аукционе;
- 4) продажа государственного или муниципального имущества на конкурсе;
- 5) продажа за пределами территории Российской Федерации находящихся в государственной собственности акций акционерных обществ;
- 7) продажа государственного или муниципального имущества посредством публичного предложения;
- 8) продажа государственного или муниципального имущества без объявления цены;
- 9) внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы акционерных обществ;
- 10) продажа акций акционерных обществ по результатам доверительного управления.

2. Приватизация имущественных комплексов унитарных предприятий осуществляется путем их преобразования в хозяйственные общества.

Убыточность - превышение расходов организации над ее доходами.

Рентабельность - процентное отношение балансовой (общей) прибыли к товарообороту.

Уровень издержек обращения = Сумма ИО / ТО * 100%, т.е.

Сумма издержек обращения = УИО * ТО / 100%
 Сумма издержек обращения = 19,5% * 4800 тыс. руб. / 100% = 936 тыс. руб.

Сумма прибыли от реализации товаров = сумма ТН - ИО = 960 тыс. руб. - 936 тыс. руб. = 24 тыс. руб.

Рентабельность = Сумма прибыли от реализации товаров * 100% / ТО = 24 тыс. руб. * 100% / 4800 тыс. руб. = 0,5%

Норма рентабельности — 13%. Аптека нерентабельна.

К соотн. = Сумма заемных средств / Сумма собственных средств = 846 тыс. руб. / 960 тыс. руб. = 0,88.

В норме К соотн. меньше единицы. Аптека финансово устойчива.

5) К абс. ликв. — Сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений / Краткосрочные обязательства — 960 тыс. руб. + 280 тыс. руб. + 16,7 тыс. руб. / 65,6 тыс. руб. = 19,16.

Аптека платежеспособна.

Рентабельность - показатель эффективности деятельности предприятия, уровень отдачи от затрат и степень использования средств. Рентабельность - отношение прибыли к затратам.

Убыточность - экономический показатель характеризующий отношение суммы убытка к соответствующей базовой величине.

Платежеспособность - возможность организации рассчитаться по своим обязательствам

Ликвидность - возможность имущества организации превращаться в денеж. средства.

4 группы:

Ср-ва абс. ликвидности (деньги в кассе и на р/с);

Ср-ва быстрой ликвидности (краткосроч. финанс. задолженность, к-я будет возвращена);

Ср-ва средней ликвидности (ТЗ, за исключ. неходовых);

Труднореализуемые активы (здания, сооружения).

1) коэф-т абсол. ликвидности:

$K_{аб. л.} = \frac{Ден. Ср-ва (ДС) + Краткосроч. Фин. Влож (КрФВ)}{Краткосроч. задолженность (КЗ)} > 0,2 - 0,3$

2) коэф-т относит. ликвидности:

$K_{о. л.} = \frac{ДС + КрФВ + Кредитн. Задолженность (Кредит. З)}{КЗ} > 0,7 - 0,8 (в)$

Коэф-т текущей ликвидности:

$K_{тл} = \frac{ДС + КрФВ + КредитЗ + Запас средн. Реализ}{КЗ} > 2,0 - 2,5$

3) Коэф-ты рентабельности:

абсолютные (разница м/у предыдущим и последующим членами динамического ряда)

относительные (отношение последующего к предыдущему)

$K_{ф/у} = \frac{СС}{ЗС} = \frac{960000}{846000} = 1,13;$

$K_{аб. ликв.} = \frac{960т + 280т + 16,7т}{65,6т} = 19,2$

$УрИО = ИО / ТО * \% = ИО = УрИО * ТО / 100 = 19,5 * 4800 / 100 = 936000 (ИО в руб)$

$ВП = 960 - 936 = 24000;$

$R=24000/4800000*100=0,5$ (низкая рентабельность, повысить за счет снижения ИО)

Задача 2.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Запланировать объем реализации ГЛС (по рецептам и без них) и других товаров, если общая реализация населению определена в 2400 тыс. руб. Отчетные данные предпланового периода:

Всего реализовано товара населению на 2100 тыс. руб. в т.ч.:

по экстемпоральной рецептуре — 17 тыс. руб.

через аптечный пункт — 85 тыс. руб.

через отдел отпуска ГЛС и др. товаров по рецептам и без — 1998 тыс. руб.

Решение:

2100 – 100%

17 – x% → x = 0,81%.

85 – y% → y = 4,05%.

1998 – z% → z = 95,14%.

2400 – 100%

x' – 0,81% → x' = 19,44 тыс.руб.

y' – 4,05% → y' = 97,2 тыс.руб.

z' – 95,14% → z' = 2283,36 тыс.руб.

Ответ: 2283 тыс.руб.

Задача 3

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9

Организация оптовой торговли ЛС поставила в аптеку для продажи товары, в т.ч.:

- шприц одноразовый 10 мл по цене 3 руб. 50 коп. за единицу
- арбидол № 20 (табл.) по цене 170 руб. за упаковку
- БАД “Коэнзим Q10 , капсулы № 30» по цене 151,60 руб. за уп.

Цены даны без НДС. Аптека не является плательщиком НДС.

- Какие документы необходимы для оформления отношений с поставщиком? Какие документы должны сопровождать поставку товара? Какие документы обязательны для формирования цен на ЖНВЛП?

Ответ:

При оформлении отношений с поставщиками, аптечная организация заключает с поставщиком договор о поставке товара.

Вместе с товаром в аптеку поступают сопроводительные документы:

1. товарно-транспортная докладная;
2. товарная накладная;
3. счет-фактура;
4. протокол (реестр) согласования цен (применяется для формирования розничных цен, в том числе и ЖНВЛП);
5. документы, подтверждающие качество поступивших товаров (декларации о соответствии, сертификаты соответствия);
6. упаковочный вкладыш.

Порядок ценообразования на лекарственные средства из Перечня ЖНВЛП в аптечных организациях определен нормами статьи 63 Федерального закона РФ от 12.04.2010 №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" (в ред. от 06.12.2011) и "Правил ведения государственного реестра предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных

препаратов", утвержденных Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 "О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

В соответствии с указанными нормами в аптечной организации должна быть размещена в доступной для всех заинтересованных лиц форме следующая актуальная информация о лекарственных препаратах из Перечня ЖНВЛП:

1. О зарегистрированных предельных отпускных ценах производителей с учетом группировки по МНН.
2. О размерах предельной оптовой и предельной розничной надбавок, установленных в конкретном субъекте РФ.
3. О сумме фактической отпускной цены, и фактических размеров оптовой и розничной надбавок.

В соответствии с пунктом 3 утвержденных Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 "Правил установления предельных размеров оптовых и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, в субъектах Российской Федерации" под фактической отпускной ценой производителя на лекарственный препарат понимается цена (без налога на добавленную стоимость), указываемая российским производителем лекарственного препарата в сопроводительной документации на товар, а иностранным производителем лекарственного препарата - в сопроводительной документации на товар, на основании которой оформляется грузовая таможенная декларация, с учетом расходов, связанных с таможенным оформлением груза (уплатой таможенных пошлин и сборов за таможенное оформление).

Согласно пункту 7 указанных Правил формирование отпускной цены на лекарственный препарат аптечными организациями осуществляется исходя из фактической отпускной цены производителя на лекарственный препарат, не превышающей зарегистрированную цену, и оптовой и (или) розничной надбавок, размер которых не превышает соответственно предельный размер оптовой и (или) предельный размер розничной надбавки, установленные в субъекте Российской Федерации.

Задача 4

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Определить количество ГЛФ, отпущенных из аптеки за квартал по рецептам, если, пользуясь расчетным методом, определили, что за 10 дней квартала (схема 5 + 5) отпущено 4000 единиц ГЛФ на сумму 216000=. Стоимость ГЛФ, реализованных за квартал (без учета бесплатного и льготного отпуска) 2138400= ГЛФ, отпущенные на бесплатных и льготных условиях - 2100 единиц.

Решение

1. Определяем среднюю стоимость одной ГЛФ по данным за 10 дней: $216000 : 4000 \text{ ед.} = 54 \text{ рублей}$
2. Рассчитываем количество ГЛФ, отпущенных за квартал, исходя из средней стоимости и общей суммы реализации ГЛФ:
 $2138400 : 54 = 39600 \text{ ед.}$
3. Учтем бесплатный и льготный отпуск: $39600 + 2100 = 41700 \text{ ед.}$

Ответ: количество ГЛФ, отпущенных из аптеки за квартал по рецептам 41700 единиц.

Задача 5

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Рассчитать общий количественный показатель рецептуры аптеки за квартал, если согласно "Журналу учета рецептуры" амбулаторный отпуск экстенпоральных лекарственных форм составил 46800= (1800 единиц), а ГЛФ – 1680000= (42000 единиц). По "Жур-

налу учета оптового отпуска и расчетов с покупателями" оборот по стационарной рецептуре составил 23200= (экстемпоральные лек.формы) и 240000= (ГЛФ).

Решение:

1. Определяем среднюю стоимость 1 экстемпоральной лекарственной формы по амбулаторному отпуску:
 $46800 : 1800 = 26$ рублей

2. Рассчитываем среднюю стоимость 1 ГЛФ по амбулаторному отпуску: $1680000 : 42000 = 40$ рублей

Условно приравниваем среднюю стоимость 1 стационарного рецепта к средней стоимости 1 амбулаторного рецепта:

3. Количество экстемпоральных лекарственных форм по стационарному отпуску:
 $23200 : 26 = 892$ единицы

4. Количество ГЛФ по стационарной рецептуре: $240000 : 40 = 6000$ единиц

5. Общий количественный показатель рецептуры аптеки за квартал:
 $1800 + 42000 + 892 + 6000 = 56692$ единицы

Ответ: Общий количественный показатель рецептуры аптеки 56692 единицы.

Раздел 3 : «Основы экономики аптеки и других малых фармацевтических предприятий, учет и анализ их финансово-хозяйственной деятельности».

Тема «Основы экономики аптеки и других малых фармацевтических предприятий».

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний в области современных направлений фармакоэкономики;
- формирование профессиональных умений и навыков в сфере использования различных методов фармакоэкономического анализа; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;
- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;
- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 42 часа

Вопросы к изучению:

1. Ценовая политика фармацевтической организации. Прогнозирование сбыта.
2. Товарные запасы и товарное обеспечение объема реализации.
3. Прогнозирование издержек обращения аптеки.
4. Прогнозирование валовой и чистой прибыли.

Тема «Учет и анализ их финансово-хозяйственной деятельности».

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний в области учета и анализа их финансово-хозяйственной деятельности аптеки;
- формирование профессиональных умений и навыков в сфере использования различных видов учета; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;
- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;
- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 42 часа

Вопросы к изучению:

1. Баланс и счета бухгалтерского учета
2. Учет основных средств и нематериальных активов.
3. Учет материально-производственных запасов. Учет тары. Учет товаров.
4. Учет денежных средств и расчетных операций. Он-лайн касса.
5. Учет труда и заработной платы.
6. Учет доходов и расходов фарм. организации.

Тема «Система налогообложения в РФ».

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний о системе налогообложения в РФ;
- формирование профессиональных умений и навыков в сфере ведения финансово-хозяйственной деятельности; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;
- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;
- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 12 часов

Вопросы к изучению:

1. НДС, акцизы, налог на прибыль, налог на имущество, налог на доходы ФЛ.
2. Обычная система налогообложения.
3. Специальные режимы налогообложения.

Примеры тестовых заданий к разделу 3.
«Основы экономики аптеки и других малых фармацевтических предприятий, учет и анализ их финансово-хозяйственной деятельности».

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

1. К основными экономическими показателями, планируемыми на уровне аптечного предприятия, относятся:

- а) товарооборот;
- б) норматив товарных запасов;
- в) уровень торговой надбавки;
- г) норматив естественной траты;
- д) издержки обращения;

Ответ: а, б, в, г, д

2. На уровне предприятия планированию подлежат сумма и уровень:

- а) торговых наложений в остатках товара (ТЗ);
- б) торговых наложений в поступление товаров;
- в) торговых наложений на реализуемый товар;
- г) торговой надбавки на закупаемый товар.

Ответ: в

3. Установите соответствие

Показатель:

Определение:

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. Прибыль от реализации товаров; | а) Часть ВП, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль; |
| 2. Валовая прибыль; | б) Превышение ВД, за вычетом обязательных платежей, над ИО; |
| 3. Чистая прибыль. | в) Конечный финансовый результат торговой деятельности. |

Ответ: 1-в, 2-б, 3-а

4. Совокупность отраслей, занятых производством, распределением и обменом ЛП и МИ, услуг, не обходимых для поддержания общественного здоровья, определяется как:

- а) реализация;
- б) конкуренция;
- в) производство;
- г) фармацевтический маркетинг;
- д) фармацевтическая экономика.

Ответ: д

5. Отношение цены ЛП в данном периоде к цене ЛП в предыдущем периоде называется:

- а) конкуренцией;
- б) индексом цен;
- в) товарным запасом;
- г) издержками обращения;
- д) текущим планированием.

Ответ: б

6. В микроэкономическом анализе для текущего планирования основных экономических показателей используются все методы, кроме:

- а) балансового;
- б) нормативного;
- в) статистического;
- г) административного;
- д) оптимизации плановых решений.

Ответ: г

7. Для приведения товарооборота отчетного года в сопоставимые цены необходимо товарооборот отчет нового года:

- а) отнять от индекса цен;
- б) прибавить к индексу цен;
- в) разделить на индекс цен;
- г) умножить на индекс цен;
- д) вычесть из данных базисного года.

Ответ: в

8. Объем реализации лекарственного препарата будет уменьшаться при снижении цены на него, если коэффициент ценовой эластичности:

- а) больше $-1/$;
- б) меньше $-1/$;
- в) равен $-1/$.

Ответ: б

9. Приоритетные ожидания при посещении аптеки покупателем старше 65 лет – это прежде всего:

- а) сочувствие, переживание;
- б) вежливое отношение;
- в) быстрота в работе.

Ответ: а

10. На покупательское поведение влияют все факторы, кроме:

- а) образа жизни;
- б) принадлежности к социальной группе;
- в) возраста покупателя;
- г) месторасположение аптеки;
- д) пола.

Ответ: г

11. Если государство устанавливает цену, которую может запросить продавец, ниже равновесной, то возникает дефицит товаров, потому что:

- а) спрос превышает предложение;
- б) предложение превышает спрос;
- в) спрос и предложение равны.

Ответ: а

12. Установите соответствие

Категория пациента:

1. хронический больной;

Наиболее вероятный аргумент в пользу покупки ЛП:

а) упоминание о пролонгировании;

2. давно и долго болеющий; б) сравнение с другими аналогичными препаратами;
3. выздоравливающий. в) подчеркивание эффективности данного препарата.

Ответ: 1-а, 2-в, 3-б

13. Рыночное равновесие (установление равновесных цены и количества товара) наступает, когда:

- а) спрос превышает предложение;
б) спрос и предложение равны;
в) предложение превышает спрос.

Ответ: б

14. Закономерности поведения потребителей на фармацевтическом рынке определяются:

- а) потребительскими предпочтениями и бюджетными ограничениями;
б) эластичностью спроса;
в) фактором времени;
г) предложением.

Ответ: а

15. К важнейшим неценовым детерминантам спроса относится все, кроме:

- а) заменяемости;
б) денежных доходов;
в) числа потребителей на рынке;
г) цены на сопряженные товары;
д) потребительских ожиданий относительно будущих цен и доходов.

Ответ: а

16. Закон предложения утверждает, что:

- а) повышение цены на товар ведет к соответствующему уменьшению величины спроса;
б) с повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях).

Ответ: б

17. Наиболее значимыми факторами, влияющими на эластичность спроса на ЛП являются все, кроме:

- а) наличия заменителей;
б) денежных доходов потребителей;
в) удельного веса в бюджете потребителей;
г) фактора времени.

Ответ: б

18. Двойная запись - это способ

- а) группировки объектов учета
б) обобщения данных бухгалтерского учета
в) отражения хозяйственных операций.

Ответ: в

19. Закон спроса утверждает, что:

- а) повышение цены на товар ведет к соответствующему уменьшению величины спроса;
б) с повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях).

Ответ: а

20. На спрос влияют все факторы, кроме:

- а) цены на товар;
 - б) сезонности;
 - в) рекламы;
 - г) цвета упаковки;
 - д) условия отпуска ЛС и ИМН.
- Ответ: г

21. Целью ценообразования аптечного учреждения может быть все, кроме:

- а) увеличение объема продаж;
 - б) увеличение текущей прибыли;
 - в) выживание в условиях конкуренции;
 - г) изучение рынка;
 - д) ориентация на среднего покупателя.
- Ответ: г

22. При формировании розничных цен на готовые лекарственные препараты в аптеке используют:

- а) торговые надбавки;
 - б) нормативы потребления ЛП;
 - в) калькулирование себестоимости.
- Ответ: а

23. Активные счета - это счета для учёта

- а) имущества
 - б) источников образования имущества
 - в) результатов хозяйственной деятельности
- Ответ: а

24. Бухгалтерский баланс представляет собой таблицу, состоящую из

- а) актива и пассива
 - б) дебета и кредита
 - в) доходов и расходов
 - г) прибылей и убытков
- Ответ: а

25. В состав годовой бухгалтерской отчетности обязательно включаются

- а) бухгалтерский баланс
 - б) декларация по налогу на прибыль
 - в) отчет о затратах на производство
 - г) отчет о продукции
 - д) отчет о финансовых результатах.
- Ответ: а, д

Ситуационные задачи

Задача 1.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9

С целью анализа экономической эффективности деятельности аптеки Вам, как заведующему аптекой, необходимо определить прибыль и рентабельность аптеки за прошлый месяц. За месяц в аптеку поступило товара на сумму 430 тыс. рублей по ценам поступления. После начисления торговой надбавки сумма товара по ценам реализации составила 537,5 тыс. рублей. За этот же месяц было продано товара на сумму 565 тыс. рублей. Из-

держки обращения за месяц составили 112,9 тыс. руб.

- За счет чего образуется прибыль в аптеке?
- Виды прибыли.
- Факторы, влияющие на размер прибыли.
- Какой средний уровень торговой наценки был использован при определении розничных цен?
- Рассчитайте сумму и уровень торговых наложений на поступивший товар.
- Определить сумму торговых наложений на проданный за месяц товар. Принять уровень наложений на поступившие товары равным уровню торговых наложений на проданные товары.
- Дайте определение прибыли и рентабельности (формулы)
- Дайте оценку деятельности аптеки.
- Какие направления использования прибыли Вы можете назвать?

Ответ:

Прибыль в аптеке образуется за счет торговых наложений.

Виды прибыли: валовая прибыль – представляет собой доход организации за исключением издержек обращения.

Чистая прибыль-валовая прибыль за исключением операционных затрат (налоги, пени и др).

Факторы, влияющие на размер прибыли:

1. Воздействующие на размер выручки:

- платежеспособность населения
- финансирование бесплатного и льготного отпуска
- численность населения
- расположение аптеки
- уровень конкуренции
- уровень цен и др.

2. Влияющие на величину валового, операционного и внереализационного доходов:

- организация каналов товародвижения
- размер наценки
- выполнение обязательств

3. Связанные с размером ИО

4. Особенности деятельности фарм.организации

Повышение валовой прибыли связано с повышением ТО и ВД, и снижением ИО

Дано:

решение:

опт-430 т.р.

в.д.= розн – опт = 537,5 – 430 = 107,5 т.р.

розн-537,5 т.р.

ур.т.н. = т.н./т.о. * 100% = 107,5/565 * 100% = 19%

т.о.-565 т.р.

565 т.р. – 119%

и.о.-112,9 т.р.

х -19%

в.д. или реализованные т.н. = х = 19*565/119 = 90,210

в.п.= в.д. – и.о. = 90,210 – 112,9 = -23 т.р

аптека работает в убыток.

Рентабельность = прибыль/ т.о. * 100%

Направления использования прибыли:

- 1) платежи в бюджет;
- 2) отчисления во внебюджетные фонды, созданные по решению правительства или местных органов власти;
- 3) формирование фонда накопления;
- 4) создание фонда потребления;
- 5) благотворительные цели;
- 6) другие цели (накопление средств для выкупа имущества и т.п.).

Задача 2.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Аптекой запланирован норматив товарных запасов в сумме 60 тыс. руб. На момент плановой инвентаризации фактический остаток товара составил 90 тыс. руб. Дайте заключение о соответствии норматива товарных запасов и фактического остатка товаров в аптеке. Как изменится оборачиваемость товаров при запланированном месячном товарообороте в сумме 900 тыс. руб. по ценам поступления?

- Товарооборачиваемость (определение, формулы расчета). Какие мероприятия Вы, как заведующий аптекой, можете предложить для ускорения товарооборачиваемости?
- Классификация товарных запасов и их финансирование.
- В каких показателях планируется норматив товарных запасов, что они означают?
- Какие исходные данные Вам необходимы, чтобы запланировать норматив товарных запасов?
- Анализ и планирование товарных запасов.
- Планирование товарного обеспечения реализации (план поступления).

Ответ:

Товарооборачиваемость = дни запаса = время в течение которого реализуются т.з. в размере их средней величины за отчетный период. М.б.определена:

1) С использованием коэф. скорости обращения – показывает число оборотов среднего т.з. в общем т.о. за анализируемый период:

$$K = \frac{\text{т.о.}}{\text{т.з.сред}}$$

Товарооборачиваемость = продолжительность периода/к

2) На основе коэф. закрепления средств – показ. долюсреднего т.з. приходящегося на каждый рубль т.о.

$$K_{\text{зак.}} = \frac{\text{т.з.сред.}}{\text{т.о.}}$$

Товарооборачиваемость = продолж. периода/Кзак

3) С использованием величины средней реализации

$$\text{Товарооборот.} = \text{т.з.сред.} / \text{сред.реал.в день}$$

Классиф. т.з.

1. Место нахождения: в розничной сети, на опт. предприятиях, в пути
2. Сроки: отчетные, начальные, конечные
3. Размер: мин, средние, макс.
4. Назначение: текущего хранения, целевого назначения, сезонного накопления

Т.з. измеряются:

- a. В натуральных измер
- b. В денежных по ценам закупки
- c. В днях запаса

$$900000/30=30000$$

На сколько дней расчит НТЗ

$$60000/30000=2\text{дня}$$

$$90000/30000=3\text{дня}$$

$$1*30000=30000$$

НТЗ 3 больше 2

товарооборачиваемость у нас снизилась, товар залеживается в аптеке

1. Для ускорения товарооборачиваемости-сделать АВС анализ, почему превышен норматив ТЗ, после анализа- возможнл снижение цен, реклама

планир-е ТЗ: использ методы:

А) Опытно-статистический – определяется исходя из вложившейся тенденции товарооборачиваемости и факторов влияющ. на нее с учетом изменения в планир-м периоде 2 этапа:

1)опред. нормативат.з. в днях

- расчет товарообор-ти за ряд лет;

- анализ динамики изменения;

- выбор оптимального времени обращения

2) Расчет плановой суммы т.з.:

- расчет величину одноднев. Реализации

- умнож.эти суммы на дни запаса (норматив)

В) Техничко-экономический опр-ие величины ТЗ по ее составляющим:

-запас текущего пополнения

-рабочий запас

-запас на время подачи заявки и получ .товара

-страховой запас

С) Экономико-математический – по формуле Уилсона

План поступления: 4 системы пополнения:

1. С фиксир.размером заказа – заказ производят в точке заказа.

$$T_{\text{зак}} = T_{\text{з.мин}} = T_{\text{з.п.з.-п.т}} + H$$

$$T_{\text{з.п.з.-п.т}} = D_{\text{сред}} * Z$$

$$H = D_{\text{сред}} * Z''$$

$$T_{\text{зак}} = D_{\text{сред}} * Z + D_{\text{сред}} * Z''$$

2. С фиксированной периодичностью заказа – через равные промежутки времени

$$q = T_{\text{з.макс}} - T_{\text{з.факт.}} + T_{\text{з.п.з.-п.т.}}$$

3. Система с 2-мя фиксированными уровнями – запасов и заказа

4. С 2-мя фиксированными уровнями запасов без постоянной периодичности заказа

$$q = T_{\text{з.макс}} - T_{\text{з.мин}}$$

Задача 3.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

С целью пополнения оборотных средств аптека обратилась в банк за получением кредита в сумме 250 тыс. руб. Для решения вопроса о выделении кредита банк затребовал от аптеки баланс с расчетом коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности.

- Баланс. Значение бухгалтерского баланса для эффективного управления предприятием.
- Как Вы оцените финансовую устойчивость аптечной организации, если в бухгалтерском балансе собственные средства составляют 470,06 тыс. руб., заемные - 247,4 тыс. руб.
- Оцените платежеспособность аптеки (абс. ликвидность), если в балансе аптеки сумма по статье "Касса" составила 2,668 тыс. руб., по статье "Расчетный счет" - 65 тыс. руб., по статье "Прочие счета в банке" - 11,5 тыс. руб. Краткосрочные обязательства составляют 247,4 тыс. руб.
- Дайте определение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Ответ:

Баланс – прием группировки и обобщенного отражения состава имущественного комплекса, финансовых обязательств организации и источников их формирования в денежной оценке на определенную дату.

В графическом виде – двусторонняя таблица:

Левая сторона – актив – содержит информацию о составе и размещении хоз. средств (что я имею)

Правая – пассив – источники образования (за счет чего я имею)

Актив = пассиву

Каждая сторона содержит разделы и статьи. Статьи конкретизируют разделы.

Целью составления баланса является предоставление пользователям полной, правдивой и непредубежденной информации о финансовом состоянии предприятия на отчетную дату.

Активы предприятия в бухгалтерском балансе делятся на два больших раздела: оборотные фонды (оборотные активы) и основные фонды (необоротные активы). Основные фонды участвуют в процессе производства на протяжении длительного промежутка времени (более одного года) и их стоимость переносится на себестоимость продукции по мере износа. К основным фондам относятся следующие статьи баланса: основные

средства, нематериальные активы, здания, долгосрочные инвестиции. Оборотные фонды – средства труда, которые полностью расходуются за один производственный цикл и их балансовая стоимость сразу переносится на себестоимость продукции. К оборотным фондам причисляют такие статьи баланса: запасы, денежные средства, краткосрочные инвестиции, краткосрочная дебиторская задолженность и НДС по приобретенным ценностям.

Пассивы бухгалтерского баланса предприятия содержат три раздела: собственный капитал (капитал и резервы), краткосрочная задолженность и долгосрочная задолженность. К собственному капиталу предприятия относят такие статьи баланса: уставной капитал, добавочный капитал, резервы, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). То есть собственный капитал – это деньги, которые вложили и заработали собственники. Краткосрочная задолженность – это обязательства предприятия, которые должны быть погашены в срок до одного года. В этот раздел баланса входят такие статьи: краткосрочные займы и кредиты, обязательства перед поставщиками и бюджетом. Раздел бухгалтерского баланса предприятия «долгосрочная задолженность» включает в себя обязательства, которые предприятие обязано погасить в срок более одного года, и состоит из таких статей баланса: долгосрочные займы и кредиты, отложенные налоговые обязательства.

Коэф.финанс.уст-ти= собств. средства/ заемные средства. Д.б. больше или= 1
 $470,06/247,4= 1,9$ - организация финансово устойчивая

Коэф.абсолют.ликвид-ти = (денеж.ср-ва + краткосроч.финанс.влож-я)/ краткосроч.займы
 $(2,668 \text{ т.р.} + 65 \text{ т.р.} + 11,5 \text{ т.р.})/247,4= 0,32$ д.б. больше или= 0,2-0,3-Организация ликвидна
Платежеспособность – возможность рассчитываться по краткосрочным займам.

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию. Во многом определяет финансовую независимость организации.

Задача 4.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Аптекой «РЕАВИЗ» 25 апреля прошлого года был куплен холодильник по цене 148 тыс. руб. Расходы на доставку и установку холодильника составили 500 руб. Рассчитайте остаточную стоимость холодильника на 25 декабря, если аптека применяет линейный способ начисления амортизации. Срок полезного использования 10 лет.

- К какой группе хозяйственных средств относится холодильник? Дайте классификацию этой группы.
- Как Вы на месте материально-ответственного лица оформите приобретение холодильника и в каких документах в дальнейшем будете вести его учет? В какой части бухгалтерского баланса отразится его приобретение?
- За счет каких средств аптека может приобрести холодильник и другие ценности из этой группы хозяйственных средств?
- Определите, в течение какого времени стоимость холодильника будет полностью возмещена.
- Амортизация и износ. Способы расчета амортизационных отчислений.

Ответ:

1. Холодильник относится к группе основных средств - это часть имущества предприятия, которое учитывается в активе баланса в составе внеоборотных активов. Для этой группы средств характерно: материальная форма, многократное использование в процессе производства, сохранение в течение длительного времени материальной формы, внешнего вида и существенных свойств, постепенный износ. Классификация: по видам: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, вычислительная техника, транс-

портные средства. По степени использования в производственной деятельности: в эксплуатации, в запасе, в ремонте, в стадии достройки, дооборудования, реконструкции, на консервации и частичной ликвидации. В зависимости от имеющихся прав на них: собственные, находящиеся на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, полученные в аренду, полученные в безвозмездное пользование, полученное в доверительное управление. По назначению: производственные, непроизводственные.

2. На холодильник оформляется Акт о приеме-передаче объекта ОС (кроме зданий, сооружений) формы ОС-1. Акт приема-передачи после оформления вместе с приложенной технической документацией утверждается руководителем организации. Холодильнику присуждается инвентарный номер и открывается Инвентарная карточка форма ОС-6. Инвентарные карточки заполняются в одном экземпляре с использованием информации, содержащейся в акте приема-передачи, а также в сопроводительных документах.

Затраты, связанные с приобретением ОС отражаются на счете 08 «Вложение во внеоборотные активы». Это активный счет, предназначен для обобщения информации о затратах аптеки на ОС.

Основные средства приобретаются за счет собственных средств организации.

4.Общ ст-ть 48000

Ндс = 18% 48000-8640=39360

39360+ 500 = 39860

10% от 39860 = 3986руб – в год

3986/12=332,17 в месяц

За 8 месяцев = 332,17*8=2657,36

Остаточная ст-ть = 39360-2657,36=36702,74

5. Способы расчета амортизационных отчислений.

В соответствии с ПБУ «Для целей бухгалтерского учета» начисление амортизации ОС может производиться 4 способами: линейным, списание стоимости объекта пропорционально объему продукции, работ и услуг; способ уменьшаемого остатка; списанием стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Используется: линейный и нелинейный способы. Целесообразно применять линейный метод, чтобы данные налогового и бухгалтерского учета не расходились.

При использовании линейного метода сумма начислений за 1 месяц амортизации определяется как произведение его первоначальной стоимости и норм амортизации определенной для данного объекта. Норма амортизации определяется по формуле: $K = 1 / n * 100\%$ п-срок полезного использования.

Износ – постепенное старение объекта.

Амортизация – денежное выражение потери объектами основных средств своих физических и технико-экономических свойств, т.е. перенос ст-ти о.с. по мере их износа на производственный продукт или услуги в целях возмещения их ст-ти и накопления денеж. средств для последующего полного восстановления о.с.

Задача 5.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

С целью организации бесперебойного снабжения населения ЛС в аптеке ведется работа по управлению запасами. Рассчитайте величину оптимального запаса препарата аскорбиновой кислоты 0,025 с глюкозой в табл., если норматив товарных запасов составляет 10 дней, среднедневной объём продаж составляет 30 упаковок в день, периодичность составления заказа – 1 раз в неделю, максимальное время удовлетворения заявки – 3 дня.

- Товарные запасы. Классификация товарных запасов и их финансирование.
- Этапы товародвижения и логистические операции.
- Оптимальный запас и его структура. Дайте характеристику оптимального запаса и его составляющим. Факторы, влияющие на величину оптимального запаса. Расчёт оптимального запаса.

- Страховой запас товара.
- Рассчитайте объём составных частей оптимального запаса, учитывая, что запас в торговом зале создается на 2 дня, максимальный срок приёма и подготовки товара к продаже составляет 0,5 дня.

Ответ:

Товарные запасы - часть товарных ресурсов, которые представляют собой предложение товаров на конкретный момент времени.

Классификация ТЗ:

- Место нахождения: в розничной сети, на оптовых предприятиях и в пути
- Сроки: отчетные, начальные, конечные
- Размер: мин, средние, макс.
- Назначение: текущего хранения, целевого назначения, сезонного накопления

Товародвижение - продвижение товара от производителя до конечного потребителя.

Товародвижения включает: транспортировку, обработку заказов, упаковку и обработку товаров, поддержания запасов, складирования, любую форму информации о товаре или услуге, распределение и сбыт продукции.

Логистика – наука управления движением матер-х и информ-х потоков в пространстве и времени от первичного источника до конечного потребителя с миним. затратами.

Логистическая операция - это самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и (или) с помощью одного технического устройства; обособленная совокупность действий, направленная на преобразование материального и (или) информационного потока.

Оптимальный запас – обеспечивает бесперебойное движение медикаментов на всех этапах товародвижения. Он включает: запас текущ пополнения-обеспечивает беспереб. продажу тов между 2 поставщиками (в матер комнатах), рабочий запас-набор ЛП в торг зале + запас на время приемки и подготовки товаров к продаже; запас на время подачи заявки и получения товара.

Факторы, влияющие на величину оптимального запаса: заболеваемость населения, уровень спроса, сезонность продаж, платежеспособность населения, условия отпуска (рецеп, безреп), обслуживание МО, стабильность поставок, условия расчета с поставщиками, уровень цен, транспортная доступность и др.

Расчёт оптимального запаса: 1) по формуле Уилсона 2).= среднедневной объем продаж в упаковках*на НТЗ в днях.

Страховой запас товара- создается для предотвращения экономич потерь в виде упущенной выручки из-за отсутствия товара. $H = D_{ср} * Z$,

$$TЗ_{опт} = D_{ср} * НТЗ = 30 * 10 = 300 \text{уп}$$

$$TЗ_{раб} = D_{ср} * N = 30 * 2 = 60 \text{уп}$$

$$TЗ_{пз-пт} = D_{ср} * Z = 30 * 3 = 90 \text{уп}$$

$$TЗ_{тек} = TЗ_{опт} - TЗ_{раб} - TЗ_{пз-пт} = 150 \text{уп}$$

Раздел 4 : Теория и практика фармацевтического маркетинга, методы конкуренции, менеджмент.

Тема «Фармацевтический менеджмент»

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний в области фармацевтического менеджмента;
- формирование профессиональных умений и навыков организации труда персонала в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;

- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;
- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 78 часов

Вопросы к изучению:

1. Организация как объект фармацевтического менеджмента.
2. Регламентация деятельности организации.
3. Условия официальных отношений в организации.
4. Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций. Трудовой коллектив.
5. Требования к руководителям фарм. организаций. Характеристика современных стилей управления.
6. Коммуникации в управлении фарм. организациями.
7. Основные характеристики управленческих коммуникаций.
8. Основы делопроизводства в фарм. организации

Раздел 4 : Теория и практика фармацевтического маркетинга, методы конкуренции, менеджмент.

Тема «Основы фармацевтического маркетинга»

Цель и задачи:

Обучающая:

- расширение знаний в области фармацевтического маркетинга;
- формирование профессиональных умений и навыков в сфере управления экономикой фармации с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия; правильная интерпретация и анализ полученных результатов.

Развивающая:

- способствовать развитию познавательного интереса по предложенной теме;
- создание условий для актуализации и применения знаний по предмету в профессиональной деятельности;
- развитие навыка логического мышления и аргументации самостоятельных решений и выводов;

Воспитательная:

- формирование потребности и способности к последующему самообразованию в профессиональном плане;
- формирование научного мировоззрения в изучаемой дисциплине;
- формирование роли фармацевтического работника в ряду других сфер деятельности.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 42 часа

Вопросы к изучению:

1. Базовые категории. Система маркетинговых исследований. Конкуренция.
2. Сегментирование рынка.
3. Товар в системе маркетинга. Товарная политика фармацевтической организации.
4. SWOT- анализ.

Примеры тестовых заданий к разделу 4.

«Теория и практика фармацевтического маркетинга, методы конкуренции,

менеджмент».

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

1. Под менеджментом понимается -

- а) деятельности по руководству людьми в различных организациях;
- б) области человеческих знаний, науки управления;
- в) категории людей, которые осуществляют работу по управлению организацией;
- г) процесса планирования, организации, мотивации и контроля для достижения целей организации.

Ответ: а, б, в, г

2. Управление - это:

- а) процесс, в который входят действия и операции по определению целей, выбору способов, средств и воздействий для достижения целей;
- б) процесс планирования, организации, мотивации, контроля и координации для достижения целей организации;
- в) реализация функции, которые должен выполнять каждый руководитель;
- г) распределение работы между членами организации;
- д) контроль за выполнением работы членами организации;
- е) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу.

Ответ: а, б, в, е

3. Согласно теории управления, управленческое решение, это:

- а) выбор альтернативы;
- б) выбор, который должен сделать руководитель для выполнения своих обязанностей;
- в) издание приказов;
- г) наказание сотрудников.

Ответ: а, б

4. Установите соответствие:

Функции управления:

Виды деятельности:

- | | |
|---------------|--|
| 1. общие | а) заключение договоров поставки ЛС |
| 2. конкретные | б) планирование целей организации |
| | в) организация выполнения работ для достижения целей |
| | г) мотивация |
| | д) контроль и координация |
| | е) анализ финансовых показателей деятельности аптеки |
| | ж) организация работы по формированию имиджа аптек |

Ответ: 1-б, в, г, д, 2- а, е, ж

5. Логическое взаимоотношение уровней управления в организации называется:

- а) организационной структурой;
- б) нормой управления;
- в) функцией управления.

Ответ: а

6. В фармацевтическом менеджменте используются следующие модели, кроме:

- а) информационных;
- б) графических;
- в) экономико- математических;

г) промышленных образцов.

Ответ: г

7. Основными факторами, которые обуславливают процесс департаментализации (т.е. создания организационной структуры) являются все, кроме:

- а) конкуренции;
- б) роста объема реализации продукции;
- в) увеличение ассортимента продукции;
- г) увеличение числа потребителей;
- д) стабильности внешней среды.

Ответ: д

8. Для контроля за неформальными группами руководитель не должен:

- а) привлекать членов неформальных групп к принятию решений;
- б) выслушивать мнение членов и лидеров неформальных групп;
- в) обеспечивать точную информацию о делах организации;
- г) увольнять лидеров неформальных групп.

Ответ: г

9. К принципам построения организационных структур не относятся:

- а) функциональный;
- б) ассортиментный;
- в) потребительский;
- г) линейный;
- д) географический.

Ответ: в

10. К основополагающим процессам жизнедеятельности аптеки как организации не относятся:

- а) получение ресурсов из внешней среды;
- б) преобразование ресурсов (сырья) в продукт;
- в) выдача продукта во внешнюю среду;
- г) разрешение конфликтов.

Ответ: г

11. К основным функциям процесса управления относятся все, кроме:

- а) контроля;
- б) мотивации;
- в) организации;
- г) планирования;
- д) коммуникации.

Ответ: д

12. Логическое взаимоотношение уровней управления в организации называется:

- а) организационной структурой;
- б) нормой управления;
- в) функцией управления.

Ответ: а

13. За совершение дисциплинарного проступка работодатель имеет право применять следующие дисциплинарные взыскания, кроме:

- а) замечание;

- б) выговор;
- в) строгий выговор;
- г) увольнение по соответствующим основаниям.

Ответ: г

14. Трудовая книжка сотрудника должна быть заведена в течение:

- а) 3 дней;
- б) 5 дней;
- в) 7 дней;
- г) 10 дней;
- д) 15 дней.

Ответ: б

15. При увольнении по собственному желанию аптечный работник письменно предупреждает

- а) за месяц;
- б) за неделю;
- в) за один день;
- г) за две недели.

Ответ: г

16. Общая норма продолжительности рабочего времени работников (не более 40 часов в неделю):

- а) обязательна только для государственных и муниципальных унитарных предприятий;
- б) обязательна для всех работодателей (юридических или физических лиц), независимо от организационно-правовых форм и форм собственности.

Ответ: б

17. Делегирование полномочий базируется на принципах, кроме:

- а) единоначалия;
- б) соответствия;
- в) ограничения нормы управляемости;
- г) системности.

Ответ: г

18. Трудовые отношения всех работников и работодателей регулируются:

- а) трудовым кодексом Российской Федерации;
- б) гражданским кодексом Российской Федерации;
- в) кодексом законов о труде Российской Федерации;
- г) налоговым кодексом РФ.

Ответ: а

19. Кадровая политика аптечной организации не включает решение следующих задач:

- а) стратегических;
- б) тактических;
- в) оперативных;
- г) межличностных.

Ответ: г

20. Оперативные задачи кадровой политики аптеки включают все перечисленное, кроме:

- а) приема, перемещения, увольнения;
- б) распределения работ;
- в) заключения договоров о материальной ответственности;
- г) аттестация.

Ответ: г

21. Передача полномочий от руководителя подчиненному называется:

- а) координацией;
- б) коммуникацией;
- в) делегированием.

Ответ: в

22. Для определения количественного влияния различных факторов на спрос на лекарственные препараты можно рассчитать коэффициенты:

- а) корреляции и эластичности;
- б) риска списания;
- в) скорости реализации.

Ответ: а

23. Спрос как базовое понятие маркетинга – это:

- а) необходимость в чем-либо, требующая удовлетворения;
- б) нужда, принявшая конкретные формы в зависимости от индивидуальных особенностей потребительского уровня развития общества;
- в) форма проявления потребности (платежеспособная потребность);
- г) процесс удовлетворения спроса.

Ответ: в

24. Потребление как базовое понятие маркетинга – это:

- а) необходимость в чем-либо, требующая удовлетворения;
- б) нужда, принявшая конкретные формы в зависимости от индивидуальных особенностей потребительского уровня развития общества;
- в) форма проявления потребности (платежеспособная потребность);
- г) процесс удовлетворения спроса.

Ответ: г

25. Нужда, как базовое понятие маркетинга – это:

- а) необходимость в чем-либо, требующая удовлетворения;
- б) нужда, принявшая конкретные формы в зависимости от индивидуальных особенностей потребительского уровня развития общества;
- в) форма проявления потребности (платежеспособная потребность);
- г) процесс удовлетворения спроса.

Ответ: а

Ситуационные задачи.

Задача 1.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

При проверке в аптеке соблюдения правил ведения кассовых операций было установлено следующее:

Выплата заработной платы производится 3 – его и 18 – го числа;

17 числа текущего месяца на основании распоряжения директора аптеки произведена оплата поставленных ООО «Фармакон» товаров наличными деньгами в сумме 62 тыс.

руб. (лимит 3 тыс. руб.). Деньги оставлены для предстоящей выплаты заработной платы.

- Сроки выплаты заработной платы, отпускных в соответствии с ТК РФ.
- Материальная ответственность работодателя за нарушение установленного срока выплаты зарплаты.
- Ответственность должностных и юридических лиц за нарушение порядка работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций.
- Кто рассматривает дела об этих административных правонарушениях?

Ответ:

Зарплата выплачивается не реже, чем каждые полмесяца в день, установлены правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором, трудовым договором, ред. Федерального закона от 30.06.2006 N 90-ФЗ). Для отдельных категорий работников ФЗ м.б. установлены иные сроки выплаты з/п. При совпадении дня выплаты с выходным или нерабочим праздничным днем выплата з/п производится накануне. Оплата отпуска производится не позднее чем за 3 дня до его начала.

Работодатель и (или) уполномоченные им в установленном порядке представители работодателя, допустившие задержку выплаты работникам заработной платы и другие нарушения оплаты труда, несут ответственность в соответствии с ТК РФ и иным федеральными законами. УК РФ установлена ответственность за невыплату заработной платы свыше двух месяцев. В случае задержки выплаты заработной платы на срок более 15 дней работник имеет право, известив работодателя в письменной форме, приостановить работу на весь период до выплаты задержанной суммы.

За нарушения, связанные с применением контрольно-кассовой техники, устанавливается административная ответственность в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ). Санкции за нарушения по ведению кассовых операций
Неоприходование (неполное оприходование) в кассу денежной наличности Штраф в 3 - кратном размере неоприходованной суммы На руководителя организации за нарушения, указанные в пп. 1-3, накладывается штраф в 50 - кратном размере минимальной месячной оплаты труда (по законодательству)

Осуществление расчетов наличными с другими организациями сверх установленных предельных сумм Штраф в 2- кратном размере суммы произведенного платежа

Несоблюдение порядка хранения свободных денежных средств, а также накопление сумм сверх установленных лимитов по вине организации Штраф в 3 - кратном размере выявленной сверхлимитной кассовой наличности

Ведение денежных расчетов без применения ККМ, в том числе невыдача чека по причине, что он не был пробит исправной ККМ, отсутствие информации об изготовителе или продавце. Штраф в размере от 30- до 40 - кратного установленного законом минимального размера оплаты труда (МРОТ) на должностных лиц и от 300 до 400 МРОТ на юридических лиц.

Осуществление торговых операций после приостановки деятельности организации. Штраф в 700 - кратном размере МРОТ. Налагается госторгинспекцией как за нарушение Правил продажи отдельных видов товаров, утвержденных постановлением Правительства РФ от 19.01.98 г. №55

Невывешивание ценников на продаваемый товар (прейскурант на услуги) Штраф до 100 - кратного размера МРОТ.

Дела об административных правонарушениях, предусмотренных КоАП рассматриваются судьями (мировыми судьями);

комиссиями по делам несовершеннолетних и защите их прав;

федеральными органами исполнительной власти, их учреждениями, структурными подразделениями и территориальными органами а также иными государственными органами, уполномоченными на то исходя из задач и функций, возложенных на них федеральными законами либо нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации или

Правительства Российской Федерации. И также уполномоченными органами и учреждениями органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации; административными комиссиями, иными коллегиальными органами, создаваемыми в соответствии с законами субъектов Российской Федерации.

Задача 2

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9

С целью завоевания прочных позиций на фармацевтическом рынке оптовая фармацевтическая организация проводит ассортиментную политику в направлении расширения товарной номенклатуры и углубления ассортимента имеющих товаров. За текущий год ассортимент ЛП расширился на 45 новых препаратов и составил 360 наименований из 8 фармакотерапевтических групп.

Вам, как провизору, выполняющему функции по формированию ассортимента, необходимо провести анализ и предложить руководству стратегию формирования ассортимента.

- Дайте понятие ассортиментной политики.
- Специфика и факторы, влияющие на формирование товарного ассортимента фармацевтической организации.
- Показатели товарного ассортимента. Широта, полнота, глубина ассортимента.
- Оптимизация товарного ассортимента с учетом скорости реализации.
- Рассчитайте индекс обновления ассортимента в данной ситуации.
- Жизненный цикл товаров, характеристика стадий жизненного цикла.

Ответ:

Ассортиментная политика - формирование ассортимента продукции в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей.

Специфика ассортимента: регламентация отпуска (рецепт, безрецепт), ЖЦТ, АВС-анализ, принципы формирования (товары минимального ассортимента, ЛП, потребление которых нормируется, формирование на основе спроса); патентная защита (бренды, дженерики); страна производитель.

Факторы, влияющие на формирование аптечного ассортимента

Среди инструментов коммерческой деятельности торгового предприятия ассортиментная политика занимает особое место. Ассортимент подвержен постоянным изменениям, зависящим от различных факторов, действующих на рынке сбыта.

Данные факторы можно подразделить на общие - не зависящие от конкретных условий работы того или иного торгового предприятия и специфические - отражающие конкретные условия работы данного торгового предприятия.

Факторы формирования торгового ассортимента – производственные возможности изготовителей, специализация предприятия оптовой или розничной торговли, каналы распределения, методы стимулирования сбыта и формирования спроса. Ассортимент предприятий оптовой торговли и аптек неизбежно формируется под воздействием промышленного ассортимента, поскольку производственные возможности изготовителя определяют состав предложения. Однако, существует и обратная связь, когда потребительский спрос выступает в качестве стимула производства новых товаров

К общим факторам, влияющим на формирование ассортимента товаров в аптеках, относятся покупательский спрос и производство товаров.

К специфическим факторам, оказывающим влияние на построение ассортимента товаров в каждой конкретной аптеке относятся: размер аптечного учреждения, тип аптеки, условия товароснабжения, техническая оснащенность аптеки, транспортные условия, наличие других розничных торговых предприятий по данному профилю в зоне деятельности данной аптеки, численность и состав обслуживаемого населения, квалификация сотрудников. Обобщение литературных источников показало, что к наиболее важным специфическим факторам относятся:

- размер аптеки

- условия товароснабжения
- специализация аптеки
- наличие других розничных аптечных предприятий
- численность и состав обслуживаемого населения
- тип аптеки
- материальные и технические ресурсы аптеки
- количество поставщиков
- характерные заболевания для района деятельности аптеки
- возможности и условия поставки товара
- ограничение торговых и складских помещений
- процентное соотношение групп покупателей
- экономические факторы (оборачиваемость запасов, возможные размеры торговых надбавок, налогоёмкость и т.д.)
- взаимная дополняемость товаров
- финансовая устойчивость и авторитет аптеки
- методы обслуживания населения
- степень обновления товарного ассортимента
- уровень квалификации персонала
- возможность сбыта и продвижения товара
- территориальное расположение
- информационный круговорот в системе «пациент–врач – аптека»
- устойчивость и гибкость ассортимента

Товарная номенклатура (совокупность ассортиментных групп и товарных единиц) м.б. описана с помощью маркетинговых характеристик:

Широта – кол-во ассортиментных групп

Полнота – общее кол-во ассортиментных позиций во всех ассортиментных группах

Глубина – кол-во ассортиментных позиций в пределах одного наименования товара конкретной ассортиментной группы.

Степень (индекс) обновления — это доля новых товаров, введенных в продажу в течение последнего года.

$$360 - 45 = 315$$

$$45/315 = 0,14$$

ЖЦТ – концепция, которая описывает сбыт товара, прибыль, потребление, конкуренцию и стратегию маркетинга с момента поступления товара на рынок до его снятия:

1. Стадия внедрения и испытания - период медленного роста сбыта по мере выхода товаров на рынок. На данной стадии продукт приносит лишь затраты, а часто и убытки. Очень велики на этой стадии инвестиции в организацию производства и освоение продукта (тем более, если он новый) – «трудные дети»
2. Стадия развития (роста) - стадия признания товара потребителем. Характеризуется она существенным увеличением объема продаж и возрастания его прибыли - «звёзды»
3. Стадия зрелости - период постепенного замедления темпов прироста продаж в связи с тем, что товар уже воспринят большинством потенциальных покупателей. На этой фазе прибыль достигает своего максимума и начинает снижаться из-за дополнительных расходов по поддержанию конкурентоспособности товаров на рекламу, стимулирование сбыта - «дойные коровы»
4. Стадия спада - период резкого снижения объема продаж и прибыли - «собаки»

Задача 3.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Руководитель аптеки, обслуживающей население, принял решение о приеме на работу специалиста для выполнения функций маркетолога, в должностные обязанности которого входит также организация взаимодействия с поставщиками и организация приема лекар-

ственных средств от поставщиков.

▪ Предусмотрена ли такая должность действующими нормативными документами? На какую должность следует принять специалиста для выполнения этих функций?

▪ Какие документы должен предъявить специалист при приеме на работу?

▪ Какие работники аптек должны иметь фармацевтическое образование и сертификат специалиста/свидетельство об аккредитации?

▪ Ответ:

1. не предусмотрена

2. трудовую книжку (при наличии), паспорт, страховое свидетельство, диплом, сертификат, свидетельство об аккредитации, ИНН.

3. Все сотрудники, которые занимаются приемкой, хранением, отпуском и реализацией ЛП. Сотрудники, которые занимаются отпуском других ТАА, могут не иметь фармообразования (приказ МЗ № 647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения»). Фармацевтические должности в аптечных организациях занимают специалисты - провизоры или фармацевты в соответствии с установленным порядком. Руководство аптечной организацией осуществляет провизор, имеющий сертификат специалиста и стаж работы по специальности не менее 3 лет или фармацевт со стажем 5 лет. В своей производственной деятельности сотрудники аптечных организаций руководствуются действующими документами в области фармацевтической деятельности, правилами внутреннего трудового распорядка.

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 09.03.2016 № 91н "Об утверждении профессионального стандарта «Провизор».

Приказ Минтруда РФ от 22.05.2017 № 427н "Об утверждении профессионального стандарта «Провизор-аналитик»;

Приказ Минтруда РФ от 22.05.2017 № 428н "Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области управления фармацевтической деятельностью»;

Приказ Минтруда РФ от 22.05.2017 № 430н "Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по промышленной фармации в области производства лекарственных средств».

Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 23 июля 2010 г. N 541н "Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих»;

Приказ Минтруда России от 09.04.2018 N 214н "О внесении изменений в Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел "Квалификационные характеристики должностей работников в сфере здравоохранения", утвержденный приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 23 июля 2010 г. N 541н»;

Приказ Министерства здравоохранения РФ от 7 октября 2015 г. № 700н "О номенклатуре специальностей специалистов, имеющих высшее медицинское и фармацевтическое образование»;

Приказ Министерства здравоохранения РФ от 8 октября 2015 г. N 707н "Об утверждении Квалификационных требований к медицинским и фармацевтическим работникам с высшим образованием по направлению подготовки»;

Постановление правительства РФ от 6 августа 1998 г. N 892 «Об утверждении Правил допуска лиц к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ»;

Приказ Министерства здравоохранения РФ от 7 сентября 2016 г. N 681н «О перечне должностей фармацевтических и медицинских работников в организациях, которым предоставлено право отпуска наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов физическим лицам».

Задача 4.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

Население района, где расположена аптека, составляют лица пожилого возраста (65%), взрослые трудоспособного возраста (28%), дети и подростки (7%). Маркетинговый анализ показал, что реализация товаров на данном сегменте рынка за ряд периодов составила: 820,0 тыс. руб., 850,0 тыс. руб., 875,0 тыс. руб., 890,0 тыс. руб.

- Проведите анализ динамики реализации товаров на данном сегменте рынка с использованием всех известных Вам аналитических величин.
- Назовите абсолютные и относительные показатели динамики. Примеры.
- Какие методы экономического анализа данного показателя Вы можете предложить?
- Сегментирование рынка. Назовите сегменты рынка в данном районе. Какие требования предъявляются к целевому сегменту рынка?
- Комплекс маркетинга; его составляющие.
- Какими составляющими комплекса маркетинга можно воздействовать на данный целевой сегмент рынка?
- Какие маркетинговые мероприятия могут увеличить объём реализации товара?
- Рассчитайте прогнозируемый товарооборот на одном сегменте рынка.

Ответ:

Абсолютные величины: абсолютный прирост (или абсолютная убыль) рассчитывается по разности между последующим и предыдущим членами динами ряда. $850-820=30$ и т.д.

Относительные: индекс роста = последующий член ряда/ предыд. член ($850/820=1,036$ и т.д.);

темпы роста базисные = послед. член динамич. ряда/ один какой-либо принятый за базу сравнения*100%;

темпы роста цепные = послед член ряда/ на предыдущ.* 100%;

темпы прироста= абсолют прирост/предыд член динам ряда*100% или темпы роста цепные-100%; 1% прироста= абсолют прирост/темпы роста.

Экономич. анализ – комплексное изучение торговой и хоз-финансовой деятельности в целях её улучшения.

Методы анализа: группировка; м-д сравнения; м-д цепных подстановок (для измерения влияния факторов на тот или иной показатель); м-д балансовых сопоставлений; м-д теории массового обслуживания; м-д теории игр; графич м-д. в нашем случае используется м-д сравнения.

Сегментирование рынка — метод выявления различия изучаемых объектов на основе разграничивающих признаков. Сегмент — группа потребителей, объединенная по принципу сходства различных исследуемых характеристик.

Выделяют три группы потребителей:

- институциональные — потребители-организации, в качестве которых могут выступать государственные и коммерческие предприятия приобретающие товары для дальнейшего использования в рамках организации (пример, лечебно-профилактические учреждения) или перепродажи другим потребителям (оптовое и розничное звено фармацевтического рынка);
- конечные — пациент, семья, приобретающие товары аптечного ассортимента для личного или семейного пользования;
- промежуточные — медицинские работники, назначающие лекарственный препарат (лечение в стационаре, клинике, санатории) или выписывающие рецепт на него (при амбулаторном лечении).

Технология проведения сегментирования включает следующую последовательность действий:

- 1) выбор типа потребителей (конечные, институциональные);
- 2) определение признаков объединения потребителей в группы (географического, социально медицинского, поведенческого и других признаков);
- 3) выбор метода для целей сегментирования используют методы *последовательных групп*

пировок или многомерной классификации. Метод группировок (или множественной сегментации) состоит в последовательной разбивке совокупности объектов на группы по наиболее значимым признакам. Метод многомерной классификации базируется на предположении, что потребители должны обладать сходством между собой по ряду признаков;

4) деление потребителей на сегменты.

Граница сегмента - количественная или качественная характеристика показателя, в пределах которой потребители, обладающие данным значением показателя, будут отнесены к формируемому сегменту,

5) составление профиля сегмента;

6) оценка привлекательности сегмента.

МАРКЕТИНГ — процесс планирования и выполнения замыслов, ценообразования, продвижения и распределения идей, товаров и услуг посредством обмена с целью удовлетворения потребностей отдельных лиц или организаций.

МАРКЕТИНГ — вид деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена (Ф.Котлер). Комплекс маркетинга (marketingmix) — это системная и постоянная деятельность специалистов в области маркетинга по объективно, информации о макро- и микросфере лекарственного рынка, действующего законодательства в этой области, экономических, технических, кадровых возможностях конкретных участников рынка, по планированию и прогнозированию развития всех составляющих комплекса маркетинга.

Составляющие комплекса маркетинга в области лекарственного обеспечения

1. ассортиментная политика (товарная, номенклатурная),
2. коммуникационная политика (продвижение ЛС до конечного потребителя),
3. сбытовая (дистрибуционная) политика,
4. ценовая политика,
5. кадровая политика.

В зарубежной практике принято называть marketingmix совокупностью пяти "p"- product(продукт), promotion(продвижение), place(размещение,) price(цена), personal(кадры)

ТО на одном сегменте:

пожилые люди -65%.: 1 квартал $-820*0,65=533$ т.р.; 2 квартал $= 850*0,65=552,5$; 3 квар $= 875*0,65=568,75$; 4 квар $= 890*0,65 = 578,5$

взрослые трудоспособного возраста -28% 1 квартал $=820*0,28=229,6$ т.р.; 2 квартал $= 850*0,28=238$ т.руб; 3 квар $= 875*0,28=245$ т.руб; 4 квар $= 890*0,28 = 249,2$ т.руб

дети и подростки 7%- . 1 квартал $=820*0,07=57,4$.р.; 2 квартал $= 850*0,07=59,5$ т.руб; 3 квар $= 875*0,07=61,25$ т.руб; 4 квар $= 890*0,07 = 62,3$ т.руб

Задача 5.

Компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9.

В ООО «Аптека №7» на должность провизора-технолога был принят провизор с 1 августа текущего года с испытательным сроком 1 месяц. 3 сентября текущего года работник уволен по ст. 71 Трудового Кодекса РФ, как не выдержавший испытания. В ноябре текущего года районный суд г. N вынес решение о восстановлении провизора на работу с выплатой среднего заработка за время вынужденного прогула и с возмещением работнику денежной компенсации морального вреда в сумме 5 тыс. руб.

- В чем заключается нарушение трудового законодательства руководителя аптеки?
- Испытание при приеме на работу: цели испытания, его срок, оформление.
- Категории работников, для которых испытание не устанавливается.
- Результат испытания.
- Кто возмещает ущерб, причиненный работнику? В чем он заключается?
- Какая материальная ответственность возлагается в данном случае на руководителя?

Испытательный срок-1 мес. Работник прораб 1 мес. и 3 дня, т.е. если он продолжает рабо-

ту после испытательного срока.-сотрудник считается выдержавшим испытание , и его увольнение незаконно.

Испыт.работника провод. В целях проверки его соответствия поручаемой работе. Испытательный срок не может превышать -3 мес., а для руководителя и гл. бухгалтера- 6 мес (ст.70 ТК). Условия испытания д.б. указаны в Трудовом договоре. Если не указано, то считается, что работник принимается без испыт. срока.

Исп.срок не устанавливается для: беременных, лиц до 18 лет, окончивших образование и впервые поступающих. на работу по этой специальности; лиц избранных на выборную должность; при переводе по согласованию между работодателями

При неудовлетворительном результате испытания работодатель может уволить сотрудника, предупредив его за 3 дня в письменной форме с указанием причины, без выходного пособия. Также работник может уволиться, предупредив руководство за 3 дня.

Работодатель обязан возместить работнику не полученный им заработок во всех случаях незаконного лишения его возможности трудиться-незаконное отстранение от работы, увольнение, отказ исполнения решения органов *по трудовым* спорам, задержки выдачи труд. книжки, неправильная формулировка оформления.

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

1. Деятельность обучающихся по формированию и развитию навыков учебной самостоятельной работы по дисциплине

В процессе самостоятельной работы обучающийся приобретает необходимые для будущей специальности компетенции, навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

2. Методические рекомендации для обучающихся по отдельным формам самостоятельной работы.

Правила самостоятельной работы с литературой.

Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания.

Выделяют **четыре основные установки в чтении научного текста:**

1. информационно-поисковый (задача – найти, выделить искомую информацию)
2. усваивающая (усилия читателя направлены на то, чтобы как можно полнее осознать и запомнить как сами сведения излагаемые автором, так и всю логику его рассуждений)
3. аналитико-критическая (читатель стремится критически осмыслить материал, проанализировав его, определив свое отношение к нему)
4. творческая (создает у читателя готовность в том или ином виде – как отправной пункт для своих рассуждений, как образ для действия по аналогии и т.п. – использовать суждения автора, ход его мыслей, результат наблюдения, разработанную методику, дополнить их, подвергнуть новой проверке).

С наличием различных установок обращения к научному тексту связано существование и нескольких **видов чтения:**

1. библиографическое – просматривание карточек каталога, рекомендательных списков, сводных списков журналов и статей за год и т.п.;
2. просмотровое – используется для поиска материалов, содержащих нужную информацию, обычно к нему прибегают сразу после работы со списками литературы и каталогами, в результате такого просмотра читатель устанавливает, какие из источников будут использованы в дальнейшей работе;
3. ознакомительное – подразумевает сплошное, достаточно подробное прочтение отобранных статей, глав, отдельных страниц, цель – познакомиться с характером информации, узнать, какие вопросы вынесены автором на рассмотрение, провести сортировку материала;
4. изучающее – предполагает доскональное освоение материала; в ходе такого чтения проявляется доверие читателя к автору, готовность принять изложенную информацию, реализуется установка на предельно полное понимание материала;
5. аналитико-критическое и творческое чтение – два вида чтения близкие между собой тем, что участвуют в решении исследовательских задач. Первый из них предполагает направленный критический анализ, как самой информации, так и способов ее получения и подачи автором; второе – поиск тех суждений, фактов, по которым или в связи с которыми, читатель считает нужным высказать собственные мысли.

Из всех рассмотренных видов чтения основным для обучающихся является изучающее – именно оно позволяет в работе с учебной литературой накапливать знания в различных областях. Вот почему именно этот вид чтения в рамках учебной деятельности должен быть освоен в первую очередь. Кроме того, при овладении данным видом чтения формируются основные приемы, повышающие эффективность работы с научным текстом.

1. утверждений автора без привлечения фактического материала;
2. Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;
3. Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.

Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.

Методические рекомендации по составлению конспекта:

1. Внимательно прочитайте текст. Уточните в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;
2. Выделите главное, составьте план;
3. Кратко сформулируйте основные положения текста, отметьте аргументацию автора;
4. Законспектируйте материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании старайтесь выразить мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно.
5. Грамотно записывайте цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли.

В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Число дополнительных элементов конспекта должно быть логически обоснованным, записи должны распределяться в определенной последовательности, отвечающей логической структуре произведения. Для уточнения и дополнения необходимо оставлять поля.

Овладение навыками конспектирования требует от обучающегося целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

Практические занятия.

Для того чтобы практические занятия приносили максимальную пользу, необходимо помнить, что упражнение и решение задач проводятся по вычитанному на лекциях материалу и связаны, как правило, с детальным разбором отдельных вопросов лекционного курса. Следует подчеркнуть, что только после усвоения лекционного материала с определенной точки зрения (а именно с той, с которой он излагается на лекциях) он будет закрепляться на практических занятиях как в результате обсуждения и анализа лекционного материала, так и с помощью решения проблемных ситуаций, задач. При этих условиях обучающийся не только хорошо усвоит материал, но и научится применять его на практике, а также получит дополнительный стимул (и это очень важно) для активной проработки лекции.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если обучающийся видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений составить краткий план решения проблемы (задачи). Решение проблемных задач или примеров следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, чертежами и рисунками.

Следует помнить, что решение каждой учебной задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом. Полученный ответ следует проверить способами, вытекающими из существа данной задачи. Полезно также (если возможно) решать несколькими способами и сравнить полученные результаты. Решение задач данного типа нужно продолжать до приобретения твердых навыков в их решении.

Самопроверка.

После изучения определенной темы по записям в конспекте и учебнику, а также решения достаточного количества соответствующих задач на практических занятиях и самостоятельно обучающемуся рекомендуется, используя лист опорных сигналов, воспроизвести по памяти определения, выводы формул, формулировки основных положений и доказательств.

В случае необходимости нужно еще раз внимательно разобраться в материале.

Иногда недостаточность усвоения того или иного вопроса выясняется только при изучении дальнейшего материала. В этом случае надо вернуться назад и повторить плохо усвоенный материал. Важный критерий усвоения теоретического материала - умение решать задачи или пройти тестирование по пройденному материалу. Однако следует помнить, что правильное решение задачи может получиться в результате применения механически заученных формул без понимания сущности теоретических положений.

Консультации

Если в процессе самостоятельной работы над изучением теоретического материала или при решении задач у обучающегося возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удастся, необходимо обратиться к преподавателю для получения у него разъяснений или указаний. В своих вопросах обучающийся должен четко выразить, в чем он испытывает затруднения, характер этого затруднения. За консультацией следует обращаться и в случае, если возникнут сомнения в правильности ответов на вопросы самопроверки.

Подготовка к экзаменам и зачетам.

Изучение многих общепрофессиональных и специальных дисциплин завершается экзаменом. Подготовка к экзамену способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к экзамену, обучающийся ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На экзамене обучающийся демонстрирует то, что он приобрел в процессе обучения по конкретной учебной дисциплине.

Экзаменационная сессия - это серия экзаменов, установленных учебным планом. Между экзаменами интервал 3-4 дня. Не следует думать, что 3-4 дня достаточно для успешной подготовки к экзаменам.

В эти 3-4 дня нужно систематизировать уже имеющиеся знания. На консультации перед экзаменом обучающихся познакомят с основными требованиями, ответят на возникшие у них вопросы. Поэтому посещение консультаций обязательно.

Требования к организации подготовки к экзаменам те же, что и при занятиях в течение семестра, но соблюдаться они должны более строго. Во-первых, очень важно соблюдение режима дня; сон не менее 8 часов в сутки, занятия заканчиваются не позднее, чем за 2-3 часа до сна. Оптимальное время занятий, особенно по математике - утренние и дневные часы. В перерывах между занятиями рекомендуются прогулки на свежем воздухе, неустойчивые занятия спортом. Во-вторых, наличие хороших собственных конспектов лекций. Даже в том случае, если была пропущена какая-либо лекция, необходимо во время ее восстановить (переписать ее на кафедре), обдумать, снять возникшие вопросы для того, чтобы запоминание материала было осознанным. В-третьих, при подготовке к экзаменам у обучающегося должен быть хороший учебник или конспект литературы, прочитанной по указанию преподавателя в течение семестра. Здесь можно эффективно использовать листы опорных сигналов.

Вначале следует просмотреть весь материал по сдаваемой дисциплине, отметить для себя трудные вопросы. Обязательно в них разобраться. В заключение еще раз целесообразно повторить основные положения, используя при этом листы опорных сигналов.

Систематическая подготовка к занятиям в течение семестра позволит использовать время экзаменационной сессии для систематизации знаний.

Правила подготовки к зачетам и экзаменам:

- Лучше сразу сориентироваться во всем материале и обязательно расположить весь материал согласно экзаменационным вопросам (или вопросам, обсуждаемым на семинарах), эта работа может занять много времени, но все остальное – это уже технические детали (главное – это ориентировка в материале!).

- Сама подготовка связана не только с «запоминанием». Подготовка также предполагает и переосмысление материала, и даже рассмотрение альтернативных идей.

- Готовить «шпаргалки» полезно, но пользоваться ими рискованно. Главный смысл подготовки «шпаргалок» – это систематизация и оптимизация знаний по данному предмету, что само по себе прекрасно – это очень сложная и важная для обучающегося работа, более сложная и важная, чем простое поглощение массы учебной информации. Если обучающийся самостоятельно подготовил такие «шпаргалки», то, скорее всего, он и экзамены сдавать будет более уверенно, так как у него уже сформирована общая ориентировка в сложном материале.

- Как это ни парадоксально, но использование «шпаргалок» часто позволяет отвечающему обучающемуся лучше демонстрировать свои познания (точнее – ориентировку в знаниях, что намного важнее знания «запомненного» и «тут же забытого» после сдачи экзамена).

- Сначала обучающийся должен продемонстрировать, что он «усвоил» все, что требуется по программе обучения (или по программе данного преподавателя), и лишь после этого он вправе высказать иные, желательно аргументированные точки зрения.

3. Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине

Раздел 1 : Государственное регулирование отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных средств.

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Основы государственной политики в здравоохранении и фармации.
2. Разрешительные процедуры, связанные с обращением лекарственных средств.

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать законодательную базу в контрольно-разрешительной деятельности.

Обучающийся должен владеть:

1. Методами проведения контрольно-разрешительных процедур

Время самостоятельной работы по изучению темы - 36 часов

Вопросы к изучению

1. Нормативно-правовое регулирование фармацевтической деятельности.
2. Правовые основы предпринимательства в аптечном бизнесе.
3. Лицензирование в сфере обращения лекарственных средств.

Раздел 2 : Основы рыночной теории управления

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Основы рыночной теории управления

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать основы рыночной теории управления в организационно-управленческой деятельности.

Обучающийся должен владеть:

1. Навыками организации производства и изготовления лекарственных средств
2. Навыками управления деятельностью организаций, занятых в сфере обращения лекарственных средств, и их структурных подразделений.
3. Методиками организации мероприятий по хранению, перевозке, изъятию и уничтожению лекарственных средств.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 60 часов

Вопросы к изучению

1. Организация работы товаропроводящей сети фармацевтического рынка..
2. Организация деятельности оптового звена фармацевтического рынка.
3. Организация деятельности розничного звена фармацевтического рынка.
4. Производственная деятельность аптеки
5. Создание формулярных списков.
6. Обеспечение качества лекарственных средств в аптечных организациях.

Раздел 3 : «Основы экономики аптеки и других малых фармацевтических предприятий, учет и анализ их финансово-хозяйственной деятельности».

Тема «Основы экономики аптеки и других малых фармацевтических предприятий».

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Основные экономические законы

2. Ограничения действия основных экономических законов в условиях фармацевтического рынка.

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать планирование, учет и анализ деятельности аптеки в условиях рыночной экономики и новых принципов финансирования здравоохранения

Обучающийся должен владеть:

1. Навыками прогнозирования экономических показателей деятельности аптеки
2. Навыками анализа финансово-экономических показателей аптеки и методами повышения эффективности работы предприятия;

Время самостоятельной работы по изучению темы - 42 часа

Вопросы к изучению:

1. Ценовая политика фармацевтической организации. Прогнозирование сбыта.
2. Товарные запасы и товарное обеспечение объема реализации.
3. Прогнозирование издержек обращения аптеки.
4. Прогнозирование валовой и чистой прибыли.

Тема «Учет и анализ их финансово-хозяйственной деятельности».

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Нормативно-правовое регулирование, задачи и принципы бухгалтерского учета.

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать разные виды учета в аптеке

Обучающийся должен владеть:

1. Навыками формирования финансового результата в бухгалтерском учете.
2. Навыками бизнес – планирования;
3. Навыками формирования учетной политики

Время самостоятельной работы по изучению темы - 42 часа

Вопросы к изучению:

1. Баланс и счета бухгалтерского учета
2. Учет основных средств и нематериальных активов.
3. Учет материально-производственных запасов. Учет тары. Учет товаров.
4. Учет денежных средств и расчетных операций. Он-лайн касса.
5. Учет труда и заработной платы.
6. Учет доходов и расходов фарм. организации.

Тема «Система налогообложения в РФ».

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Систему налогообложения в РФ

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать знания об основных видах налогов

Обучающийся должен владеть:

1. Навыками ведения учетной документации фармацевтическим предприятием оптового и розничного звена;

Время самостоятельной работы по изучению темы - 12 часов

Вопросы к изучению:

1. НДС, акцизы, налог на прибыль, налог на имущество, налог на доходы ФЛ.
2. Обычная система налогообложения.
3. Специальные режимы налогообложения

Раздел 4 : Теория и практика фармацевтического маркетинга, методы конкуренции, менеджмент.

Тема «Фармацевтический менеджмент»

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Теоретические основы управления.
2. Методологические основы фармацевтического менеджмента: категории, понятия и принципы управления.

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать современные подходы к управлению фармацевтическими организациями

Обучающийся должен владеть:

1. Современными подходами и принципами управления фармацевтической организацией.
2. Навыками кадрового менеджмента фармацевтических организаций.
3. Навыками ведения учетно-отчетной документации в фармацевтической организации.

Время самостоятельной работы по изучению темы - 78 часов

Вопросы к изучению:

1. Организация как объект фармацевтического менеджмента.
2. Регламентация деятельности организации.
3. Условия официальных отношений в организации.
4. Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций. Трудовой коллектив.
5. Требования к руководителям фарм. организаций. Характеристика современных стилей управления.
6. Коммуникации в управлении фарм. организациями.
7. Основные характеристики управленческих коммуникаций.
8. Основы делопроизводства в фарм. организации

Раздел 4 : Теория и практика фармацевтического маркетинга, методы конкуренции, менеджмент.

Тема «Основы фармацевтического маркетинга»

В результате освоения темы

Обучающийся должен знать:

1. Теоретические основы фармацевтического маркетинга.
2. Базовые категории маркетинга.

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать современные концепции маркетинга в управлении фармацевтическими организациями

Обучающийся должен владеть:

1. Методами и приёмами маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений;

Время самостоятельной работы по изучению темы - 42 часа

Вопросы к изучению:

1. Базовые категории. Система маркетинговых исследований. Конкуренция.

2. Сегментирование рынка.
3. Товар в системе маркетинга. Товарная политика фармацевтической организации.
4. SWOT- анализ.