

Электронная цифровая подпись



Утверждено "25" мая 2023 г.
Протокол № 5

председатель Ученого Совета
Прохоренко И.О.
ученый секретарь Ученого Совета
Бунькова Е.Б.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ
ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕДИЦИНСКОЕ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ТОВАРОВЕДЕНИЕ»**
Специальность 33.05.01 Фармация
(уровень специалитета)
Направленность Фармация
для лиц на базе среднего профессионального медицинского (фармацевтического)
образования, высшего образования
Форма обучения: очная
Квалификация (степень) выпускника: Провизор
Срок обучения: 5лет

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

В результате освоения ОПОП обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине (модулю) «Медицинское и фармацевтическое товароведение»:

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции(или её части) / и ее формулировка – по желанию	Наименование оценочного средства	Шкала оценивания
1	Введение. Предмет, задачи и методы медицинского и фармацевтического товароведения.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
2	Товар, потребительные стоимости товаров. Классификация, кодирование медицинских и фармацевтических товаров. Ассортимент медицинских и фармацевтических товаров.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
3	Требования, предъявляемые к медицинским и фармацевтическим товарам.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
4	Введение в основы товароведческого анализа.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
5	Факторы, формирующие потребительные свойства и качество медицинских и фармацевтических товаров.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
6	Факторы, сохраняющие потребительные свойства медицинских и фармацевтических товаров.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
7	Инструменты для соединения тканей: шовный материал, иглы хирургические. Сшивающие аппараты.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение	Пятибалльная шкала оценивания

			ситуационных задач, доклад/ устное реферативное сообщение	
8	Общехирургические инструменты.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
9	Специальные медицинские инструменты.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/ устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
10	Перевязочный материал и перевязочные средства. Гипс. Резиновые изделия и предметы ухода за больными.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
11	Медицинская техника.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/ устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
12	Оптика: устройства для коррекции зрения и защиты глаз, приборы для контроля средств коррекции зрения.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
13	Лекарственные средства для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
14	Лекарственные средства для лечения неспецифических заболеваний легких и заболеваний органов пищеварения.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
15	Гормональные лекарственные средства.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль,	Пятибалльная шкала оценивания

			решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	
16	Химиотерапевтические средства.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
17	Безрецептурные лекарственные средства: ассортимент, товароведческие характеристики.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
18	Парафармацевтическая продукция: лечебно-косметические товары, санитарно-гигиенические средства, минеральные воды, диетическое и детское питание, натурпродукты, биологически активные добавки, гомеопатические средства.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
19	Диагностические средства и реактивы для медицинских, биохимических и клинических лабораторий.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
20	Маркетинговые исследования медицинской и фармацевтической продукции с позиции товара.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
21	Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: ассортимент.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
22	Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: конкурентоспособность.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания

			сообщение	
23	Маркетинговое планирование деятельности фармацевтической организации. Составление плана маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
24	Реклама в системе маркетинга. Коммерческие переговоры.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
25	Аптечное оборудование, средства малой механизации. Оборудование для стерилизации и дезинфекции. Технические средства для лабораторий и аптек. Лабораторное и аптечное стекло.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
26	Особенности товароведческого анализа лекарственных средств.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
27	Лекарственные средства, действующие на ЦНС.	ОПК-3 ПК-2 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания

2. Текущий контроль успеваемости на занятиях семинарского типа (семинары, практические занятия, клинические практические занятия, практикумы, лабораторные работы), включая задания самостоятельной работы обучающихся, проводится в формах:

- устный ответ,
- стандартизированный тестовый контроль,
- решение ситуационных задач,
- доклад/устное реферативное сообщение.

Выбор формы текущего контроля на каждом занятии осуществляет преподаватель. Формы текущего контроля на одном занятии у разных обучающихся могут быть различными. Конкретную форму текущего контроля у каждого обучающегося определяет преподаватель. Количество форм текущего контроля на каждом занятии может быть различным и определяется преподавателем в зависимости от целей и задач занятия.

2.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1.1. Стандартизированный тестовый контроль успеваемости (по темам или разделам)

Тема 1. Введение. Предмет, задачи и методы медицинского и фармацевтического товароведения.

1. Предметом изучения в товароведении являются:

1. товары, потребительные стоимости товаров, потребительские свойства товаров
2. товары и их качество
3. товары и их функциональное назначение и свойства
4. товары, качество, потребительные стоимости товаров, потребительские свойства товаров
5. качество товаров

2. Товароведение – как научная дисциплина - изучает следующие основополагающие характеристики товаров:

1. качественные, количественные
2. качественные, количественные, ассортиментные, стоимостные
3. маркетинговые
4. стандартные
5. ценовые

3. Объекты товароведной деятельности в фармации:

1. товары и потребительские характеристики товаров
2. качественные характеристики товара
3. специалисты-товароведы
4. потребители товаров
5. торговые организации

4. Субъекты товароведной деятельности в фармацевтической практике:

1. специалисты-товароведы, торговые организации и потребители товаров
2. товары и потребительские характеристики товара
3. потребительские характеристики товара и потребители товаров
4. потребительские товары
5. только торговые организации

5. Товароведческие характеристики медицинских и фармацевтических товаров включают:

1. потребительские свойства в соответствии с назначением
2. показатели соответствия нормативным требованиям
3. классификационная принадлежность и товарные разновидности
4. упаковка и маркировка, требования к организации хранения и транспортировки
5. верно всё.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	1	1	5

Тема 2. Товар, потребительные стоимости товаров.

Классификация, кодирование медицинских и фармацевтических товаров.

Ассортимент медицинских и фармацевтических товаров.

1. Комплекс потребительских свойств в товароведческом анализе товара, как правило, характеризует его:

- стоимость
1. потребность
 2. качество
 3. назначение
 4. спрос

2. Фармацевтическими товарами являются всё ниже перечисленное, кроме:

1. услуги аптеки по доставке товаров потребителю
2. лекарственные препараты
3. парафармацевтическая продукция
4. медицинские изделия
5. минеральные воды

3. Чем отличаются понятия - товарные группы «материалы» от товарных видов «изделия»?

1. материалы отличаются от изделий правилами эксплуатации и стоимостью
2. материалы в отличие от изделий имеют меньшую потребительную стоимость
3. материалы в отличие от изделий изготавливаются из сырья одного вида и используются однократно
4. материалы в отличие от изделий используются многократно и служат долгое время

5. только изделия являются товаром

4. Наиболее важные потребительские требования к медицинским и фармацевтическим товарам включают среди прочих требований:

1. показатели влажности и необходимой прочности
2. безопасность применения и социальные требования
3. эффективность и отсутствие бактериальной загрязненности
4. низкая потребительская стоимость
5. удобство применения

5. Функциональные требования к товарам медицинского назначения:

1. соответствие товаров своему назначению
2. соответствие производства товаров потребностям общества
3. требования к информации, выразительности, рациональности форм и конструкций
4. невысокие затраты на производство, хранение, транспортирование, использование, ремонт
5. всё перечисленное верно.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	1	3	2	1

Тема 3. Требования, предъявляемые к медицинскими фармацевтическим товарам

1. Укажите, какие виды товаров (из перечисленного) относят в товароведении к фармацевтическим товарам:

1. лекарственные препараты
2. очковая оптика
3. минеральные воды
4. биологически активные добавки
5. верно всё перечисленное

2. Надёжность потребления - как требование к медицинским и фармацевтическим товарам – это:

1. соответствие своему назначению в течение определенного времени
2. соответствие производства товаров потребностям общества
3. соответствие товаров экологическим требованиям
4. соответствие товаров требованиям безопасности
5. соответствие товаров ожиданиям потребителей

3. Укажите, какое определение из перечисленных в наибольшей степени соответствует понятию «качества» товаров:

1. соответствие товара требованиям нормативной документации
2. свойства товара, обеспечивающие пригодность товара к использованию по назначению
3. свойства товара, соответствующие функциональному назначению и требованиям нормативной документации
4. совокупность свойств, определяющих степень пригодности товара для удовлетворения потребности в соответствии с его назначением в определенных условиях эксплуатации или потребления
5. свойства товара, обеспечивающие его стабильность в пределах срока годности

4. Как определяются потребительские свойства товаров, направленные на защиту человека и среды обитания от вредных и опасных воздействий в процессе эксплуатации и/или потребления?

1. функциональность
2. надежность
3. экологичность
4. эргономичность
5. безопасность

5. Качество товаров медицинского назначения находится в прямой зависимости от факторов:

1. материалов, идущих на их изготовление
2. условий хранения, транспортировки
3. условий эксплуатации
4. методов стерилизации, применяемых в процессе эксплуатации
5. верно все

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	5	1	4	3	4

Тема 4. Введение в основы товароведческого анализа

1. Товароведческий анализ проводится в процессе осуществления следующих видов деятельности в сфере обращения лекарственных средств, за исключением:

1. производство, изготовление
2. реализация, отпуск
3. хранение, перевозка
4. упаковка, маркировка
5. стандартизация и контроль качества

2. Товароведческие операции в фармации главным образом связаны:

1. с лицензированием фармацевтической деятельности
2. с движением товаров от поставщика к потребителю
3. с изготовлением лекарственных препаратов
4. с контролем качества и количества медицинских товаров
5. с контрольно-разрешительной деятельностью

3. Распределите медицинские товары по группам классификации в соответствии с функциональным назначением. Медицинские инструменты – это:

1. пинцет анатомический
2. электрокардиограф
3. стетоскоп
4. тонометр автоматический
5. глюкометр

4. Распределите медицинские товары по группам классификации в соответствии с функциональным назначением. Медицинские приборы – это:

1. щипцы-кусачки костные
2. глюкометр
3. стерилизатор вертикальный паровой
4. ингалятор компрессионный
5. шприц

5. Классификационными признаками медицинских и фармацевтических товаров для разработки той или иной товарной классификации могут быть:

1. функциональное назначение и вид товаров
2. исходные материалы
3. способ производства и особенности конструкции
4. категории качества
5. верно всё

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	1	2	5

Тема 5. Факторы, формирующие потребительские свойства и качество медицинских фармацевтических товаров.

1. Выделите факторы, стимулирующие качество товаров:

1. проектирование, конструирование, процессы изготовления
2. санкции за выпуск недоброкачественной продукции
3. упаковка, маркировка, условия хранения, транспортирования,
4. условия эксплуатации
5. применение инновационных технологий

2. Мероприятия государственного контроля качества лекарственных средств на федеральном уровне реализуется:

1. Министерством здравоохранения РФ
2. Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
3. Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии (Росстандартом)
4. уполномоченными органами исполнительной власти в сфере здравоохранения
5. верно всё

3. Укажите, какое определение из перечисленных в наибольшей степени соответствует понятию «качества» товаров:

1. соответствие товара требованиям нормативной документации
2. свойства товара, обеспечивающие пригодность товара к использованию по назначению
3. свойства товара, соответствующие функциональному назначению и требованиям нормативной документации
4. совокупность свойств, определяющих степень пригодности товара для удовлетворения потребности в соответствии с его назначением в определенных условиях эксплуатации или потребления
5. свойства товара, обеспечивающие его стабильность в пределах срока годности

4. Распределите медицинские товары по группам классификации в соответствии с функциональным назначением. Медицинские приборы – это:

- 1.щипцы-кусачки костные
- 2.глюкометр
- 3.стерилизатор вертикальный паровой
- 4.ингалятор компрессионный
5. шприц

5. Классификационными признаками медицинских и фармацевтических товаров для разработки той или иной товарной классификации могут быть:

- 1.функциональное назначение и вид товаров
- 2.исходные материалы
- 3.способ производства и особенности конструкции
- 4.категории качества
- 5.верно всё

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	2	2	3	2	5

Тема 6. Факторы, формирующие потребительские свойства медицинских и фармацевтических товаров.

1.Комплекс потребительских свойств в товароведческом анализе товара, как правило, характеризует его:

- стоимость
- 1.потребность
 - 2.качество
 - 3.назначение
 - 4.спрос

2.Фармацевтическими товарами являются всё ниже перечисленное, кроме:

- 1.услуги аптеки по доставке товаров потребителю
- 2.лекарственные препараты
- 3.парафармацевтическая продукция
- 4.медицинские изделия
- 5.минеральные воды

3.Чем отличаются понятия - товарные группы «материалы» от товарных видов «изделия»?

- 1.материалы отличаются от изделий правилами эксплуатации и стоимостью
- 2.материалы в отличие от изделий имеют меньшую потребительную стоимость
- 3.материалы в отличие от изделий изготавливаются из сырья одного вида и используются однократно
- 4.материалы в отличие от изделий используются многократно и служат долгое время
- 5.только изделия являются товаром

4.Наиболее важные потребительские требования к медицинским и фармацевтическим товарам включают среди прочих требований:

- 1.показатели влажности и необходимой прочности
- 2.безопасность применения и социальные требования
- 3.эффективность и отсутствие бактериальной загрязненности
- 4.низкая потребительная стоимость
- 5.удобство применения

5. Функциональные требования к товарам медицинского назначения:

- 1.соответствие товаров своему назначению
- 2.соответствие производства товаров потребностям общества

3. требования к информации, выразительности, рациональности форм и конструкций
4. невысокие затраты на производство, хранение, транспортирование, использование, ремонт
5. всё перечисленное верно.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	1	1	5

Тема 7. Инструменты для соединения тканей: шовный материал, иглы хирургические. Сшивающие аппараты.

1. К нерассасывающимся шовным материалам относится:

1. шелк;
2. кетгут;
3. викрил;
4. полисорб.

2. К шовным материалам предъявляют все перечисленные требования, кроме:

1. атравматичность;
2. прочность нити;
3. соответствие цвета нити цвету кожного покрова;
4. биосовместимость и биодеградация.

3. Среди всех видов шовного материала не оказывают «пилящего» действия только:

1. мононити;
2. крученые нити;
3. плетеные нити.

4. Основное преимущество нерассасывающихся шовных материалов состоит в том, что они:

1. более безвредны для организма;
2. более прочные;
3. более тонкие.

5. В качестве упаковки шовного материала не используются:

1. стеклянные ампулы;
2. двойные полимерные пакеты;
3. пластмассовые контейнеры;
4. картонные блоки.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	1	2	4

Тема 8. Общехирургические инструменты

1. Испытание упругости и прочности крючков хирургических зубчатых производят:

1. подвешиванием груза к ручке крючка, крючок при этом опирается на плоскость
2. поднятием на крючке груза, который кладут на рабочую поверхность
3. сдавливанием крючка

2. Главное требование к зеркалам, которые служат для расширения полостных ран:

1. гладкая поверхность
2. прочность
3. эластичность
4. дугообразный изгиб

3. Функциональные свойства ножей проверяют:

1. испытанием режущих свойств
2. испытанием колющих свойств

4. Важным в конструкции щипцов является:

1. соотношение рукояток друг к другу
2. соотношение губок и рукояток

5. Рабочая часть зажимных инструментов – это:

1. кремальера
2. губки
3. бранши

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	1	2	3

Тема 9. Специальные медицинские инструменты

1. Инструменты, предназначенные для расширения полостей, отодвигания тканей и органов человека без разрыва их, а также с разрывом окружающих слоев ткани – это

1. Режущие
2. Зажимные
3. Расширяющие и оттесняющие
4. Колющие
5. Зондирующие и бужирующие

2. Укажите инструмент, относящийся группе расширяющих и оттесняющих:

1. Скальпель остроконечный малый
2. Лопаточка Буяльского
3. Зажим кровоостанавливающий
4. Зонд пуговчатый двусторонний
5. Щипцы для биопсии ректальные

3. Укажите инструмент, не относящийся группе расширяющих и оттесняющих:

1. Лопаточка Буяльского
2. Крючок двухзубчатый острый
3. Зеркало ректальное двустворчатое с проволочными губками для взрослых
4. Распатор изогнутый малый
5. Ретрактор ампутиационный

4. Укажите показатель при оценке качества крючков хирургических:

1. Упругость
2. Эластичность
3. Прочность
4. Гладкость поверхности
5. Острота

5. Испытание на эластичность производят путем сжатия между губками стержня сечением 10x10 мм; при это усилие замыкания на первый зубец кремальеры не должно превышать 1-2,5 кгс. Таким образом оценивают качество.:

1. Языкодержатель Матье
2. Ретрактор ампутиационный
3. Зеркало брюшное Дуайена
4. Ранорасширитель двухстворчатый с кремальерой
5. Пластины парные по Фарабефу

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	1	2	3

Тема 10. перевязочный материал. Гипс

1. К волокнистым перевязочным материалам не относится:

1. вата;
2. миткаль;
3. алигнин.

2. В качестве перевязочного материала, а также как укупорочный материал для лекарственных препаратов и медицинских инструментов марки Б используют:

1. алигнин;
2. миткаль;
3. тилексол.

3. Укажите, какой перевязочный материал не является тканым:

1. миткаль;
2. алигнин;
3. марля;
4. тилексол.

4. Для изготовления операционных полотенец и салфеток используется преимущественно:

1. марля;
2. льняное полотно;
3. ватные шарики.

5. Марля гемостатическая пропитана:

1. оксидами азота;
2. кальциевой солью акриловой кислоты;
3. перенасыщенным раствором натрия хлорида.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	2	2	2	2	3

Тема 11. Медицинская техника

1. Комплекс потребительских свойств в товароведческом анализе товара, как правило, характеризует его:

стоимость

1. потребность
2. качество
3. назначение
4. спрос

2. Фармацевтическими товарами являются всё ниже перечисленное, кроме:

1. услуги аптеки по доставке товаров потребителю
2. лекарственные препараты
3. парафармацевтическая продукция
4. медицинские изделия
5. минеральные воды

3. Чем отличаются понятия - товарные группы «материалы» от товарных видов «изделия»?

1. материалы отличаются от изделий правилами эксплуатации и стоимостью
2. материалы в отличие от изделий имеют меньшую потребительскую стоимость
3. материалы в отличие от изделий изготавливаются из сырья одного вида и используются однократно
4. материалы в отличие от изделий используются многократно и служат долгое время
5. только изделия являются товаром

4. Наиболее важные потребительские требования к медицинским и фармацевтическим товарам включают среди прочих требований:

1. показатели влажности и необходимой прочности
2. безопасность применения и социальные требования
3. эффективность и отсутствие бактериальной загрязненности
4. низкая потребительская стоимость
5. удобство применения

5. Функциональные требования к товарам медицинского назначения:

1. соответствие товаров своему назначению
2. соответствие производства товаров потребностям общества
3. требования к информации, выразительности, рациональности форм и конструкций
4. невысокие затраты на производство, хранение, транспортирование, использование, ремонт
5. всё перечисленное верно.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	1	3	2	1

Тема 12. Оптика: устройства для коррекции зрения и защиты глаза

1. Найти ошибку.

Виды очковых линз:

1. афокальные
2. контактные
3. бифокальные
4. трифокальные
5. однофокальные

2. Способность глаза различать две близко лежащие друг к другу точки или линии называется:

1. точность
2. диоптрия
3. близорукость
4. острота

3. Глазной нож, который имеет форму ромбовидного копья:

1. цистотом
2. нож-игла дисцизионная
3. конхотом

4. Остроту кончика лезвия глазного ножа проверяют:

1. прокалыванием натянутой на барабанчик конденсаторной бумаги
2. прокалыванием натянутой на барабанчик замши
3. прокалыванием натянутой на барабанчик тонкой резины

5. Глазной нож-шпатель предназначен для:

1. отслаивания радужки
2. рассечения сумки хрусталика
3. поддевания верхнего века

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	2	3	2	1	1

Тема 13. Лекарственные средства для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы.

1. При хронической сердечной недостаточности применяют:

1. Коргликон
2. Дигитоксин
3. Строфантин
4. Дигоксин

2. При отравлении гликозидами вводят:

1. ЭДТА
2. Калия хлорид
3. Унитиол
4. Кальция хлорид
5. Эфедрин

3. Кардиотонические средства гликозидной структуры:

1. Дофамин
2. Дигоксин
3. Строфантин
4. Добутамин

4. Кардиотоническое действие сердечных гликозидов связано с:

1. стимуляцией аденилатциклазы
2. ингибированием Na⁺, K⁺-АТФ-азы кардиомиоцитов
3. ингибированием фосфодиэстеразы III

5. В терапевтических дозах сердечные гликозиды:

1. усиливают сокращение сердца
2. урежают сокращения сердца
3. затрудняют атриовентрикулярную проводимость
4. повышают потребление кислорода миокардом

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	2	1	2	2	1

Тема 14. Лекарственные средства для лечения неспецифических заболеваний легких и заболеваний органов пищеварения.

1. Отхаркивающие средства рефлекторного действия:

1. препараты ипекакуаны
2. глауцин
3. препараты термопсиса
4. кофеин

2. Противокашлевые средства центрального действия:

1. кодеин
2. либексин
3. синекод
4. гдауцин
5. этилморфина гидрохлорид

3. Стимулируют дыхательный центр:

1. кодеин
2. бемегрид
3. амброксол
4. кофеин
5. кордиамин

4. При язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки применяют:

1. Средства, снижающие секрецию соляной кислоты
2. антацидные средства
3. гастропротекторы
4. противомикробные средства эффективные в отношении хеликобактер пилори
5. средства повышающие аппетит
6. средства, снижающие моторику желудка

5. Урсодезоксихолевая кислота:

1. гепатопротекторное средство
2. холелитолитическое средство
3. вызывает растворение в желчном пузыре небольших холестериновых камней
4. эффективна при длительном применении (год и более).

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	1	2	1	2

Тема 15. Гормональные лекарственные средства.

1. ВИТАМИННЫМ ПРЕПАРАТОМ, ОКАЗЫВАЮЩИМ ПРОТИВОПЕЛЛАГРИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЕ, ЯВЛЯЕТСЯ

1. рибофлавин
2. тиамин
3. никотинамид
4. пиридоксин

2. ДЛЯ ЭКСТРЕННОЙ КОНТРАЦЕПЦИИ ПРИМЕНЯЮТ

1. леваноргестрел
2. этинилэстрадиол
3. тамоксифен
4. окситоцин

3. ПРЕПАРАТОМ ГЛЮКОКОРТИКОСТЕРОИДОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫМ ДЛЯ МЕСТНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В ВИДЕ МАЗИ, ЯВЛЯЕТСЯ

1. октреотид
2. бетаметазон
3. летрозол
4. финастерид

4. К ПРОИЗВОДНЫМ СУЛЬФОНИЛМОЧЕВИНЫ ОТНОСИТСЯ

1. пиоглитазон
2. метформин
3. глибенкламид
4. акарбоза

5. ОСНОВНЫМ СРЕДСТВОМ ТЕРАПИИ САХАРНОГО ДИАБЕТА 1 ТИПА ЯВЛЯЕТСЯ

1. пиоглитазон
2. метформин
3. инсулин
4. глибенкламид

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	1	2	3	3

Тема 16. Химиотерапевтические средства.

1. МЕХАНИЗМ ДЕЙСТВИЯ ТАМСУЛОЗИНА ВКЛЮЧАЕТ

1. блокаду альфа-1а-адренорецепторов предстательной железы
2. стимуляцию бета-2-адренорецепторов бронхов
3. ингибирование ацетилхолинэстеразы

4. неконкурентную блокаду никотиновых рецепторов

2. ФЕРМЕНТ ЭФФЕКТИВНЫЙ ПРИ ОПУХОЛЕВЫХ ЗАБОЛЕВАНИЯХ

1. флутамид
2. L-аспаргиназа
3. ломустин
4. циклофосфан

3. МЕТОТРЕКСАТ ОТНОСИТСЯ К ФАРМАКОЛОГИЧЕСКОЙ ГРУППЕ

1. иммуномодуляторов
2. иммуносупрессоров, антиметаболических препаратов
3. противоаллергических средств
4. стимуляторов кроветворения

4. МЕРКАПТОПУРИН:

1. препарат платины
2. алкилирующее вещество
3. антиметаболит
4. антибиотик

5. ПОКАЗАНИЕМ К ПРИМЕНЕНИЮ ТАМОКСИФЕНА ЯВЛЯЕТСЯ

1. рак легких
2. острый лимфолейкоз
3. рак эндометрия
4. саркома мягких тканей

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	2	3	3

Тема 17. Безрецептурные лекарственные средства: ассортимент, товароведческие характеристики.

1. ДЕФИЦИТ ВИТАМИНА PP ВОСПОЛНЯЕТ

1. никотиновая кислота
2. аторвастатин
3. колестирамин
4. орлистат

2. ДЛЯ ВОСПОЛНЕНИЯ ДЕФИЦИТА ВИТАМИНА B6 ПРИМЕНЯЮТ

1. фолиевую кислоту
2. рибофлавин
3. аскорбиновую кислоту
4. пиридоксин

3. ВИТАМИН B12

1. цианокобаламин
2. рибофлавин
3. аскорбиновая кислота
4. фолиевая кислота

4. ВИТАМИНОМ, УЧАСТВУЮЩИМ В ОБРАЗОВАНИИ ЗРИТЕЛЬНОГО

ПИГМЕНТА, В ПРОЦЕССАХ РОСТА И ДИФФЕРЕНЦИРОВКИ ЭПИТЕЛИЯ, ЯВЛЯЕТСЯ

1. эргокальциферол
2. тиамин
3. рибофлавин
4. ретинол

5. ВИТАМИННЫМ ПРЕПАРАТОМ, ОКАЗЫВАЮЩИМ ПРОТИВОПЕЛЛАГРИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЕ, ЯВЛЯЕТСЯ

1. рибофлавин
2. тиамин
3. никотинамид
4. пиридоксин

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	4	1	4	1

Тема 18. Парафармацевтическая продукция: лечебно-косметические товары, санитарно-гигиенические средства, минеральные воды, диетическое и детское питание, натурпродукты, биологически активные добавки, гомеопатические средства.

1. Какие показатели согласно национальному стандарту учитывают при стандартизации минеральных вод, реализуемых в аптеках?

1. химический состав
2. физические показатели
3. бактериологический показатель
4. органолептические показатели
5. верно всё

2. Найдите ошибку. Обязательная информация в маркировке БАД:

1. название БАД и информация об организации-изготовителе
2. рекламная информация о применении в медицине
3. состав и способ применения
4. условия хранения
5. информация о регистрации

3. Минеральная природная питьевая вода должна соответствовать следующим органолептическим показателям, за исключением:

1. прозрачная жидкость без посторонних включений
2. допускается естественный осадок минеральных солей
3. бесцветная или с оттенком от желтого до зеленоватого
4. характерные для комплекса содержащихся веществ вкус и запах
5. соответствующий стандарту гидрохимический тип и группа

4. Основные требования к хранению минеральных вод в аптечных организациях:

1. в прохладном темном месте, изолированно от других товаров
2. тёмные, сухие, проветриваемые помещения, температура воздуха от +5 до +20 град.С
3. без требований к освещенности, при комнатной температуре воздуха
4. в нормальных условиях, без особых требований к освещенности
5. в прохладном месте, без требований к освещенности

5. Парафармацевтические товары в аптечных организациях – это все перечисленное, кроме:

1. гомеопатические препараты
2. биологически активные добавки
3. детское питание
4. диетическое питание
5. товары для ухода за больными

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	5	2	5	2	1

Тема 19. Диагностические средства и реактивы для медицинских, биохимических и клинических лабораторий.

1. Комплекс потребительских свойств в товароведческом анализе товара, как правило, характеризует его стоимость:

1. потребность
2. качество
3. назначение
4. спрос

2. Фармацевтическими товарами являются всё ниже перечисленное, кроме:

1. услуги аптеки по доставке товаров потребителю
2. лекарственные препараты
3. парафармацевтическая продукция
4. медицинские изделия
5. минеральные воды

3. Чем отличаются понятия - товарные группы «материалы» от товарных видов «изделия»?

1. материалы отличаются от изделий правилами эксплуатации и стоимостью
2. материалы в отличие от изделий имеют меньшую потребительскую стоимость
3. материалы в отличие от изделий изготавливаются из сырья одного вида и используются однократно

4. материалы в отличие от изделий используются многократно и служат долгое время
5. только изделия являются товаром

4. Наиболее важные потребительские требования к медицинским и фармацевтическим товарам включают среди прочих требований:

1. показатели влажности и необходимой прочности
2. безопасность применения и социальные требования
3. эффективность и отсутствие бактериальной загрязненности
4. низкая потребительная стоимость
5. удобство применения

5. Функциональные требования к товарам медицинского назначения:

1. соответствие товаров своему назначению
2. соответствие производства товаров потребностям общества
3. требования к информации, выразительности, рациональности форм и конструкций
4. невысокие затраты на производство, хранение, транспортирование, использование, ремонт
5. всё перечисленное верно.

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	1	3	2	1

Тема 20. Маркетинговые исследования медицинской и фармацевтической продукции с позиции товара.

1. Из ниже перечисленного выделите понятие, наиболее полно отражающее суть фармацевтического маркетинга:

1. это механизм регулирования рыночных отношений
2. это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей
3. это комплекс функций, методов и средств воздействия и взаимодействия в процессе научной разработки, производства и реализации медицинских товаров с целью максимального удовлетворения потребности здравоохранения и фармацевтического рынка
4. это процесс, с помощью которого реализуется рынок фармацевтической помощи
5. процесс оказания фармацевтической помощи

2. Целевая философия фармацевтической организации, ориентированная на удовлетворение нужд и потребностей потенциальных покупателей в лекарственных препаратах и медицинских изделиях, идеях и услугах, определяется как:

1. бенчмаркинг в фармации
2. трейд-маркетинг
3. ассортиментная политика фармацевтической организации
4. концепция фармацевтического маркетинга

3. Маркетинговые аналитические агентства выделяют следующие основные особенности структуры фармацевтического рынка России, характерные для настоящего времени:

1. наличие госпитального и коммерческого розничного секторов рынка фармацевтических товаров
2. объем государственных закупок лекарственных препаратов для социальной помощи отдельным категориям граждан
3. рейтинг фармацевтических дистрибьюторов
4. аптечный нелекарственный ассортимент
5. рейтинг аптечных сетей

4. Укажите (из перечисленных) основные функции, характерные для службы маркетинга предприятия:

1. производственная и сбытовая
2. экономическая и организационно-методическая
3. маркетинговые исследования, планирование ассортимента, разработка политики ценообразования, сбыт и реализация, реклама и стимулирование сбыта
4. сбыт и реализация, реклама и стимулирование сбыта
5. верно всё

5. Направление развития параметров рынка за определенный период времени, установленное путем анализа динамического ряда, называется:

- А. тенденция рынка
- Б. сегмент рынка
- В. жизненный цикл

Г. конъюнктура рынка

Д. устойчивость рынка

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	4	2	1	1

Тема 21. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: ассортимент.

1. Из ниже перечисленного выделите понятие, наиболее полно отражающее суть фармацевтического маркетинга:

1. это механизм регулирования рыночных отношений
2. это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей
3. это комплекс функций, методов и средств воздействия и взаимодействия в процессе научной разработки, производства и реализации медицинских товаров с целью максимального удовлетворения потребности здравоохранения и фармацевтического рынка
4. это процесс, с помощью которого реализуется рынок фармацевтической помощи
5. процесс оказания фармацевтической помощи

2. Целевая философия фармацевтической организации, ориентированная на удовлетворение нужд и потребностей потенциальных покупателей в лекарственных препаратах и медицинских изделиях, идеях и услугах, определяется как:

1. бенчмаркинг в фармации
2. трейд-маркетинг
3. ассортиментная политика фармацевтической организации
4. концепция фармацевтического маркетинга

3. Маркетинговые аналитические агентства выделяют следующие основные особенности структуры фармацевтического рынка России, характерные для настоящего времени:

1. наличие госпитального и коммерческого розничного секторов рынка фармацевтических товаров
2. объем государственных закупок лекарственных препаратов для социальной помощи отдельным категориям граждан
3. рейтинг фармацевтических дистрибьюторов
4. аптечный нелекарственный ассортимент
5. рейтинг аптечных сетей

4. Укажите (из перечисленных) основные функции, характерные для службы маркетинга предприятия:

1. производственная и сбытовая
2. экономическая и организационно-методическая
3. маркетинговые исследования, планирование ассортимента, разработка политики ценообразования, сбыт и реализация, реклама и стимулирование сбыта
4. сбыт и реализация, реклама и стимулирование сбыта
5. верно всё

5. Направление развития параметров рынка за определенный период времени, установленное путем анализа динамического ряда, называется:

1. тенденция рынка
2. сегмент рынка
3. жизненный цикл
4. конъюнктура рынка
5. устойчивость рынка

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	4	2	1	1

Тема 22. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: конкурентоспособность.

1. Из ниже перечисленного выделите понятие, наиболее полно отражающее суть фармацевтического маркетинга:

1. это механизм регулирования рыночных отношений
2. это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей

3. это комплекс функций, методов и средств воздействия и взаимодействия в процессе научной разработки, производства и реализации медицинских товаров с целью максимального удовлетворения потребности здравоохранения и фармацевтического рынка
4. это процесс, с помощью которого реализуется рынок фармацевтической помощи
5. процесс оказания фармацевтической помощи

2. Целевая философия фармацевтической организации, ориентированная на удовлетворение нужд и потребностей потенциальных покупателей в лекарственных препаратах и медицинских изделиях, идеях и услугах, определяется как:

1. бенчмаркинг в фармации
2. трейд-маркетинг
3. ассортиментная политика фармацевтической организации
4. концепция фармацевтического маркетинга

3. Основная задача ассортиментной политики аптеки, обслуживающей население:

1. повышение конкурентоспособности товарных позиций
2. проведение взвешенной ценовой политики
3. изучение спроса на фармацевтические товары
4. формирование оптимального ассортимента товаров
5. определение потребности в лекарственных препаратах

4. Направление развития параметров рынка за определенный период времени, установленное путем анализа динамического ряда, называется:

1. тенденция рынка
2. сегмент рынка
3. жизненный цикл
4. конъюнктура рынка
5. устойчивость рынка

5. Конкретная ситуация на рынке в отношении основных параметров рынка на какой-то момент или их изменение за определенный промежуток времени под воздействием совокупности различных условий (факторов) внешней среды называется в маркетинге:

1. ёмкость рынка
2. сегмент рынка
3. жизненный цикл товаров
4. устойчивость рынка
5. конъюнктура рынка

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	4	4	1	4

Тема 23. Маркетинговое планирование деятельности фармацевтической организации. Составление плана маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров.

1. Емкость рынка определяется:

1. суммой всех потребностей населения в данном товаре
2. величиной неудовлетворенного платежеспособного спроса на данный товар
3. объемом реализованного за определенный период товара
4. стоимостью всех товаров, находящихся в аптеке
4. количеством наименований в товарной номенклатуре аптеки

2. Группа потребителей продукции, предъявляющих однородные требования к товару, одинаково реагирующие на рекламу, имеющая одинаковые потребительские предпочтения, называется в маркетинге:

1. ёмкость рынка
2. сегмент рынка
3. жизненный цикл
4. устойчивость рынка
5. конъюнктура рынка

3. Международные непатентованные наименования лекарственных средств (фармацевтических субстанций) рекомендуются для применения в медицине:

1. Европейским парламентом (ЕП)
2. Министерством здравоохранения РФ (МЗ РФ)

3. Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
4. Международной федерацией фармацевтов (МФФ)
5. Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ)

4. Фактические показатели (коэффициенты) широты, полноты, глубины ассортимента устанавливаются по наличию товаров в:

1. Справочнике Видаль
2. Государственном реестре лекарственных средств
3. Регистре лекарственных средств России
4. фармацевтической организации
5. формулярном списке

5. Основная задача ассортиментной политики аптеки, обслуживающей население:

1. повышение конкурентоспособности товарных позиций
2. проведение взвешенной ценовой политики
3. изучение спроса на фармацевтические товары
4. формирование оптимального ассортимента товаров
5. определение потребности в лекарственных препаратах

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	3	2	4	4	4

Тема 24. Реклама в системе маркетинга.

Коммерческие переговоры.

1. Задачи и функции рекламы:

1. Стимулирование покупки
2. Стимулирование рынка
3. Стимулирование сегмента рынка

2. Основная задача ассортиментной политики аптеки, обслуживающей население:

1. повышение конкурентоспособности товарных позиций
2. проведение взвешенной ценовой политики
3. изучение спроса на фармацевтические товары
4. формирование оптимального ассортимента товаров
5. определение потребности в лекарственных препаратах

3. Рекламные материалы в аптеке:

1. воблеры
2. сэндвич-меню
3. рецепт
4. консультация провизора

4. Виды рекламы:

1. информационная
2. познавательная
3. поучительная
4. одобрительная

5. Целевая философия фармацевтической организации, ориентированная на удовлетворение нужд и потребностей потенциальных покупателей в лекарственных препаратах и медицинских изделиях, идеях и услугах, определяется как:

1. бенчмаркинг в фармации
2. трейд-маркетинг
3. ассортиментная политика фармацевтической организации
4. концепция фармацевтического маркетинга

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	4	1	1	4

Тема 25. Аптечное оборудование, средства малой механизации. Оборудование для стерилизации и дезинфекции. Технические средства для лабораторий и аптек. Лабораторное и аптечное стекло.

1. Лекарственные препараты, которые необходимо хранить в прохладном месте, хранят при температуре:

1. +10 - +12 град. С

2. +18 - +20 град. С
3. +8 - +15 град. С
4. +20 - +22 град. С
5. +2 - +8 град. С

2. Совокупность внешних воздействий окружающей среды, связанных с режимом хранения и размещением товаров в хранилище – это:

1. режим хранения
2. условия хранения
3. процесс хранения
4. правила хранения
5. верно всё

3. Определите, какие из ниже перечисленных фармацевтических субстанций требуют особых мер защиты от атмосферных паров (сухое помещение, герметичная укупорка и т.д.)

1. кислота хлористоводородная
2. раствор перекиси водорода
3. метамизол натрия
4. кальция хлорид кристаллический
5. верно всё

4. Под понятием «Нормальные условия хранения» в аптеках понимают:

1. температура от +18°С до +20°С, относительная влажность воздуха 50-60%
2. температура от +12°С до +15°С, относительная влажность воздуха менее 50%
3. температура от +0°С до +8°С, относительная влажность воздуха более 65%
4. температура от +15°С до +25°С, относительная влажность воздуха в пределах 50-65%
5. температура от +22°С до +25°С, относительная влажность воздуха в пределах 40-65%

5. Фармацевтические субстанции, требующие особой защиты от действия света, следует хранить:

1. в таре из светозащитных материалов
2. в стеклянной таре оранжевого стекла, металлической таре, упаковке из алюминиевой фольги
3. полимерных материалов, окрашенных в черный, коричневый или оранжевый цвета
4. в темном помещении или в шкафах
5. верно всё

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	2	3	2	1	1

Тема 26. Особенности товароведческого анализа лекарственных средств.

1. Товароведческие операции в фармации главным образом связаны:

1. с лицензированием фармацевтической деятельности
2. с движением товаров от поставщика к потребителю
3. с изготовлением лекарственных препаратов
4. с контролем качества и количества медицинских товаров
5. с контрольно-разрешительной деятельностью

2. Потребительная ценность в товароведении – это совокупность:

1. потребительских свойств
2. потребительских полезностей
3. потребительских качеств
4. потребительской стоимости
5. затрат на приобретение

3. Товароведческий анализ проводится в процессе осуществления следующих видов деятельности в сфере обращения лекарственных средств, за исключением:

1. производство, изготовление
2. реализация, отпуск
3. хранение, перевозка
4. упаковка, маркировка
5. стандартизация и контроль качества

4. Укажите, какие виды товаров (из перечисленного) относят в товароведении к классификационной группе «медицинские товары»?

1. очки корригирующие

- 2.стерилизатор паровой
- 3.минеральные воды
- 4.пробка корковая
- 5.лист подорожника в коробках

5. Укажите, какие виды товаров (из перечисленного) относят в товароведении к фармацевтическим товарам:

- 1.лекарственные препараты
- 2.очковая оптика
- 3.минеральные воды
- 4.биологически активные добавки
- 5.верно всё перечисленное

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	2	2	1	2	5

Тема 27. Лекарственные средства, действующие на ЦНС.

1. Основные эффекты бензодиазепинов:

- 1.анксиолитический
2. антидепрессивный
3. антипсихотический
- 4.миорелаксирующий
- 5.противоэпилептический
- 6.снотворный

2.Основные эффекты хлорпромазина:

- 1.седативный
- 2.антипсихотический
3. антидепрессивный
4. гипотензивный
5. психостимулирующий

3. Морфин стимулирует:

1. кашлевой центр
2. рвотный центр
- 3.центры блуждающих нервов
- 4.центры глазодвигательных нервов
- 5.триггер-зону рвотного центра

4. Морфин угнетает:

1. центры глазодвигательных нервов
- 2.центры блуждающих нервов
- 3.центр дыхания
- 4.кашлевой центр
- 5.сосудодвигательный центр

5. Противоэпилептические средства:

- 1.натрия вальпроат
2. амантадин
- 3.этосуксимид
4. бромокриптин
5. тригексифенидил
- 6.диазепам

Ответы:

Вопрос	1	2	3	4	5
ответ	1	2	2	3	1

2.2. Перечень тем докладов/устных реферативных сообщений для текущего контроля успеваемости (по выбору преподавателя и/или обучающегося)

Тема 1. Введение. Предмет, задачи и методы медицинского и фармацевтического товароведения.

1. Исторические аспекты развития товароведения, как научной дисциплины.
2. Основные понятия, термины и определения товароведения.

3. Объекты и субъекты товароведения медицинских и фармацевтических товаров.
4. Товароведческие характеристики.

Тема 2. Товар, потребительские стоимости товаров. Классификация, кодирование медицинских и фармацевтических товаров. Ассортимент медицинских и фармацевтических товаров.

1. Товар: определение, классификация. Потребительские свойства товаров. Основные характеристики товаров. Жизненный цикл товаров.
2. Классификация: понятие, виды. Классификационные признаки, классификаторы. Кодирование медицинских и фармацевтических товаров. Классификация медицинских и фармацевтических товаров. Штриховое кодирование.
3. Виды ассортимента и управление им. Анализ ассортимента медицинских и фармацевтических товаров.

Тема 3. Требования, предъявляемые к медицинским и фармацевтическим товарам.

1. Показатели качества медицинских и фармацевтических товаров.
2. Стандартизация и её роль в товароведческом анализе.
3. Нормативная документация на медицинские и фармацевтические товары.
4. Стандартизация, структура стандартов и порядок утверждения, регистрация, лицензирование, сертификация.

Тема 4. Введение в основы товароведческого анализа.

1. Основные понятия, цели, задачи и принципы товароведческого анализа.
2. Характеристики качества товаров, используемые при проведении товароведческого анализа.
3. Методы товароведческого анализа.
4. Виды товароведческого анализа. Организация проведения товароведческого анализа.
5. Идентификация и фальсификация товара. Примерные схемы товароведческого анализа медицинских и фармацевтических товаров.

Тема 5. Факторы, формирующие потребительные свойства и качество медицинских и фармацевтических товаров.

1. Основы материаловедения.
2. Исходное сырьё и материалы для производства медицинских и фармацевтических товаров.
3. Металлы: классификация, потребительные свойства и применение в медицине. Технология изготовления изделий и влияние на потребительные свойства товаров.

Тема 6. Факторы, сохраняющие потребительные свойства медицинских и фармацевтических товаров.

1. Технология хранения аптечного ассортимента.
2. Тара, упаковка и маркировка медицинских и фармацевтических товаров.
3. Безопасность фармацевтических товаров.

Тема 7. Инструменты для соединения тканей: шовный материал, иглы хирургические. Шивающие аппараты.

1. История возникновения шовного материала.
2. Виды шовного материала. Основные требования и классификация шовного материала.
3. Система обозначения шовных нитей.
4. Поверхностные и манипуляционные свойства нити. Прочность нити. Область применения.

Тема 8. Общехирургические инструменты.

1. Классификация, назначение, особенности конструкции
2. Колющие, устройства для вливаний и отсасывания

Тема 9. Специальные медицинские инструменты.

1. Классификация, назначение, особенности конструкции.
2. Урологические инструменты.
3. Акушерско-гинекологические инструменты

Тема 10. перевязочный материал и перевязочные средства. Гипс.

1. Понятие перевязочного материала и перевязочных средств.
2. Классификация и характеристика перевязочного материала.
3. Классификация и характеристика перевязочных средств. Стерилизация.

Тема 11. Медицинская техника.

1. Классификация медицинских товаров и медицинской техники.
2. Основные тенденции развития рынка медицинских изделий.

3. Современные медицинские приборы и аппараты.

Тема 12. Оптика: устройства для коррекции зрения и защиты глаз, приборы для контроля средств коррекции зрения.

1. История развития средств коррекции зрения.
2. Перспективы развития очковой оптики.
3. Очковые линзы: виды, характеристика.

Тема 13. Лекарственные средства для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы.

1. Лекарственные препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы:
2. Лекарственные препараты, влияющие на мускулатуру матки.

Тема 14. Лекарственные средства для лечения неспецифических заболеваний легких и заболеваний органов пищеварения.

1. Лекарственные препараты, применяющиеся для лечения неспецифических заболеваний легких.
2. Местноанестезирующие препараты.
3. Лекарственные препараты для лечения заболеваний органов пищеварения.

Тема 15. Гормональные лекарственные средства.

1. Общая характеристика органопрепаратов. Товароведческая характеристика гормональных препаратов и их аналогов.
2. Гормональные контрацептивные препараты.
3. Средства, влияющие на тканевой обмен. Биогенные стимуляторы.

Тема 16. Химиотерапевтические средства.

1. Общая характеристика антибактериальных ЛП.
2. Товароведческая характеристика химиотерапевтических препаратов.
3. Антисептические препараты разной природы. Бактериальные препараты.

Тема 17. Безрецептурные лекарственные средства: ассортимент, товароведческие характеристики.

1. Безрецептурный отпуск ЛП: особенности, регламентирующие документы.
2. Систематизация и общая характеристика ассортимента ЛП БРО.

Тема 18. Парафармацевтическая продукция: лечебно-косметические товары, санитарно-гигиенические средства, минеральные воды, диетическое и детское питание, натурпродукты, биологически активные добавки, гомеопатические средства.

1. Понятие и классификация парафармацевтической продукции.
2. Лечебно-косметические товары (парфюмерно-косметические): общая характеристика.
3. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров в аптечных учреждениях.

Тема 19. Диагностические средства и реактивы для медицинских, биохимических и клинических лабораторий.

1. Состояние и перспективы развития аналитической и клиникодиагностической лабораторных служб.
2. Химические реактивы: характеристика, ассортимент.
3. Биохимические реактивы, характеристика.

Тема 20. Маркетинговые исследования медицинской и фармацевтической продукции с позиции товара.

1. Маркетинг: определение, функции.
2. Маркетинговые исследования: определение, схемы проведения. Методы маркетинговых исследований.
3. Основные направления и объекты маркетинговых исследований.

Тема 21. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: ассортимент.

1. Ассортимент – понятие, виды. Показатели ассортимента.
2. Методы изучения ассортимента лекарственных средств. Градуировка ассортимента.
3. Формирование ассортиментной политики фармацевтических организаций.

Тема 22. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: конкурентоспособность.

1. Конкуренция: понятие, виды. Конкурентоспособность: понятие, факторы.
2. Параметры конкурентоспособности товаров. Методики оценки конкурентоспособности.

Тема 23. Маркетинговое планирование деятельности фармацевтической организации. Составление плана маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров.

1. Определение маркетингового плана, цель, этапы, значение.
2. Концепция маркетингового планирования для фармацевтических организаций.
3. Процесс маркетингового планирования.
4. Анализ собственной маркетинговой деятельности организации. Разработка плана маркетинга.

Тема 24. Реклама в системе маркетинга. Коммерческие переговоры.

1. Функции рекламы в системе маркетинга при продвижении товара на рынок; назначение, виды.
2. Процесс разработки рекламного обращения, методы определения рекламного бюджета; способы, средства и каналы распространения.

Тема 25. Аптечное оборудование, средства малой механизации. Оборудование для стерилизации и дезинфекции. Технические средства для лабораторий и аптек. Лабораторное и аптечное стекло.

1. Укупорка лекарственных средств.
2. Оборудование для измельчения.
3. Дозирующие устройства.
4. Средства малой механизации для аптек.

Тема 26. Особенности товароведческого анализа лекарственных средств.

1. Основные термины и понятия в сфере лекарственного обращения ЛС.
2. Официальные справочные издания по ассортименту ЛС.

Тема 27. Лекарственные средства, действующие на ЦНС.

1. Лекарственные средства, действующие на ЦНС.

Темы рефератов могут быть предложены преподавателем из вышеперечисленного списка, а также обучающимся в порядке личной инициативы по согласованию с преподавателем

2.3. Перечень ситуационных задач для текущего контроля успеваемости

Задача №1. Введение. Предмет, задачи и методы медицинского и фармацевтического товароведения.

Задача 1. Посетитель аптеки попросил провизора дать ему консультацию по применению отсутствующего в аптеке лекарственного средства. Провизор отказался консультировать посетителя, ссылаясь на отсутствие времени и наличие очереди в аптеке.

- Прав ли фармацевтический работник?
- Кто, согласно действующим Правилам продажи, понимается под «продавцом» и «покупателем»?
- Какую информацию обязан давать провизор-консультант при отпуске лекарственных средств? Обоснуйте ссылкой на нормативный документ.
- Какую роль выполняет провизор на этой должности – торгового работника или работника здравоохранения?
- ВОЗ о роли фармацевтического работника.

Ответ.

- Провизор не прав. Он обязан дать консультацию посетителю аптеки по любому вопросу.
- Покупатель — физическое или юридическое лицо, осуществляющее оплату деньгами и являющееся приобретателем товара или услуги. Продавец — это человек или организация, которая продает товар или оказывает услуги.
- Приказ Министерства здравоохранения РФ от 11 июля 2017 г. № 403н “Об утверждении правил отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения, в том числе иммунобиологических лекарственных препаратов, аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность” Продавец обязан своевременно в наглядной и доступной форме довести до сведения покупателя необходимую и достоверную информацию о товарах и их изготовителях, обеспечивающую возможность правильного выбора товаров.

Информация в обязательном порядке должна содержать:

1. наименование товара;
2. фирменное наименование (наименование) и место нахождения (юридический адрес) изготовителя товара, место нахождения организации (организаций), уполномоченной изготовителем (продавцом) на принятие претензий от покупателей и производящей ремонт и техническое обслуживание товара;

3. обозначение стандартов, обязательным требованиям которых должен соответствовать товар;
4. сведения об основных потребительских свойствах товара;
5. правила и условия эффективного и безопасного использования товара;
6. гарантийный срок, если он установлен для конкретного товара;
7. срок службы или срок годности, если они установлены для конкретного товара, а также сведения о необходимых действиях покупателя по истечении указанных сроков и возможных последствиях при невыполнении таких действий, если товары по истечении указанных сроков представляют опасность для жизни, здоровья и имущества покупателя или становятся непригодными для использования по назначению;
8. цену и условия приобретения товара.

- Провизор на этой должности – выполняет роль и торгового работника и работника здравоохранения.

- ВОЗ о роли фармацевтического работника:

- врачи и фармацевты должны работать сообща; необходимы общие подходы к выбору ЛС;

- фармацевт - это консультант врача, он принимает участие в выборе ЛС и дает рекомендации относительно их рационального использования;

- фармацевты играют ведущую роль в предоставлении информации и рекомендаций пациенту, касающихся применения ЛС;

- фармацевты должны информировать пациентов о возможных побочных эффектах ЛС;

- фармацевты должны способствовать пропаганде здорового образа жизни.

Задача № 2. Товар, потребительские стоимости товаров. Классификация, кодирование медицинских и фармацевтических товаров. Ассортимент медицинских и фармацевтических товаров.

№	Ассортиментная группа	Код ОКП
1.	Лекарственные препараты	
2.	Очковая оптика	
3.	Дезинфицирующие средства	

Ответ.

ОКП 930100 Лекарственные средства

93 0000МЕДИКАМЕНТЫ, ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ И ПРОДУКЦИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

931000 ПРЕПАРАТЫ ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ С ОБЩЕЙ ХИМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРОЙ И ПОЛУПРОДУКТЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИКАМЕНТОВ

932000 ПРЕПАРАТЫ ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ФАРМАКОТЕРАПЕВТИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

933000 ПРЕПАРАТЫ ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ХИМИОТЕРАПЕВТИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

934000 АНТИБИОТИКИ (БЕЗ КОРМОВЫХ)

935000 ВИТАМИНЫ, КОФЕРМЕНТЫ, ФЕРМЕНТЫ, АМИНОКИСЛОТЫ, ОРГАНОПРЕПАРАТЫ (ЭНДОКРИННЫЕ ПРЕПАРАТЫ)

936000 ПРЕПАРАТЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ИЗ ПРИРОДНОГО СЫРЬЯ ПРОЧИЕ

937000 СЫРЬЕ И ПРОДУКТЫ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ РАСТИТЕЛЬНЫЕ И ЖИВОТНЫЕ

938000 ПРЕПАРАТЫ БИОЛОГИЧЕСКИЕ

939000 МАТЕРИАЛЫ, СРЕДСТВА МЕДИЦИНСКИЕ И ПРОДУКЦИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПРОЧАЯ

ОКП код 93 9210 Средства дезинфекционные

ОКП Общероссийский классификатор продукции

ОК 005-93 действует с 01.07.1994 по 31.12.2016

93 0000МЕДИКАМЕНТЫ, ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ И ПРОДУКЦИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

93 9000Материалы, средства медицинские и продукция медицинского назначения прочая

93 9200Средства дезинфекционные, дезинсекционные и дератизационные

93 9210Средства дезинфекционные

93 9211Лизоформ, виркон

93 9212 Дезинфицирующие средства для стерилизации изделий медицинского назначения
93 9214 Хлорамин Б, полисепт
93 9215 Глутарал
93 9216 Моюще-дезинфицирующие средства
93 9217 Известь хлорная фармакопейная
93 9218 Трикрезол

ОКП код 94 4260 Очки

ОК 005-93 действует с 01.07.1994 по 31.12.2016

94 0000 МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА

94 4000 Приборы и аппараты медицинские

94 4200 Приборы и аппараты для диагностики (кроме измерительных). Очки

94 4260 Очки

94 4265 Оправы для очков

Задача № 3. Требования, предъявляемые к медицинским и фармацевтическим товарам.

Приобретая грелку резиновую, потребитель попросил фармацевтического работника предъявить ему документы, подтверждающие соответствие (качество) товара установленным требованиям. Провизор показал товарную накладную, по которой была получена грелка, где содержались сведения о номере декларации о соответствии на данный товар, срок ее действия, наименование изготовителя, принявшего декларацию и орган, ее зарегистрировавший. Документ заверен подписью и печатью поставщика. Потребителя не удовлетворила предоставленная информация, продолжая настаивать на предоставлении отдельного документа, подтверждающего качество товара, он написал жалобу в «Книгу отзывов и предложений».

- Правомерна ли жалоба?
- Каким образом, при продаже товаров, продавец имеет право довести до сведения покупателя информацию о подтверждении соответствия товара установленным требованиям?
- Какая информация об изделиях медицинского назначения должна доводиться до потребителя в обязательном порядке?
- Как определить относится ли реализуемый аптекой товар к изделиям медицинского назначения?
- Мог ли фармацевтический работник в данной ситуации отказать потребителю в предоставлении «Книги отзывов и предложений»?

Ответ.

- Не правомерна;
- Провизор должен показать товарную накладную, по которой была получена грелка, где содержатся сведения о номере декларации о соответствии на данный товар, срок ее действия, наименование изготовителя, принявшего декларацию и орган, ее зарегистрировавший. Документ должен быть заверен подписью и печатью поставщика;
- Обязательно должны доводиться сведения об условиях использования и хранения;
- Относится ли товар к медицинским изделиям можно с помощью Реестра медицинских изделий;
- Фармацевтический работник в данной ситуации не имеет права отказать потребителю в предоставлении «Книги отзывов и предложений»

Задача № 4. Введение в основы товароведческого анализа.

Изучите номенклатуру, товарные виды, методы определения качества и область применения предложенных медицинских инструментов. Результаты оформите в виде таблицы, в соответствии с предложенным образцом:

щипцы костные с овальными губками прямые

пинцет хирургический общего назначения

зеркало универсальное

ложка глазная

аденотом

зонд мочеточниковый детский

зеркало влагалищное двустворчатое по Куско

игла хирургическая режущая

шприц инъекционный стоматологический

экскаватор

Ответ.

№п/п	Наименование и товарные виды	Классификационная группа	Область применения	Методы оценки функциональных свойств инструментов
1.	Щипцы костные с овальными губками прямые	Общехирургические, зажимные инструменты	Зажимания, захватывания, откусывания костей при различных хирургических вмешательствах (резекции и ампутации костей)	Испытание свойств зажимания, захватывания, откусывания костей проводится путем 10 – кратного перекусывания пластины коробочного картона толщиной 2-3 мм, или 10 – кратного перекусывания киноплёнки в 2 слоя, толщиной 0,15 мм
2	Пинцет хирургический общего назначения	Общехирургические, зажимные инструменты	Для захватывания и непродолжительного удерживания тканей, перевязочных материалов, небольших инструментов при хирургических операциях и др. манипуляциях	Испытание свойств зажимания осуществляется путем сжатия губок на папиросной бумаге, которая при смыкании губок не должна выскальзывать. После указанных испытаний не допускается остаточная деформация бранш зажима
3	Зеркало универсальное	Общехирургические, расширяющие и отселяющие инструменты	Для расширения ран, естественных полостей и каналов, оттягивания (ретракции) мягких тканей при осмотре или оперативном вмешательстве	На поверхности зеркала не должно быть пор, трещин, вмятин, заусениц, следов шлифовки, остатков окислы, кислот, смазки и полирующих материалов, иметь блестящую поверхность. При испытании должна отражать свет осветительных ламп, что создает дополнительное освещение при введении инструмента в полость.
4	Ложка глазная	Специальные хирургические, офтальмологические, режущие инструменты	Применяется офтальмохирургии, отличается малыми размерами, легкостью, изящными формами	При испытании остроты режущей кромки ложки – лезвие должно легко без усилия срезать верхний (крашенный) слой хромовой кожи.
5	аденотом			

6	зонд мочеточниковый детский	Специальные хирургические, урологические инструменты	Применяются для диагностики, лечебных манипуляций на органах мочеполовой системы	
7	зеркало влагалищное двусторчатое по Куско	Специальные хирургические, гинекологические инструменты	Для расширения и оттягивания (ретракции) мягких тканей при исследовании или оперативном вмешательстве	Оценку качества покрытия производят внешним осмотром при естественном или искусственном освещении. На поверхности зеркала не должно быть пор, трещин, вмятин, заусениц, следов шлифовки, остатков окалины, кислот, смазки и полирующих материалов, продуктов коррозии, иметь блестящую поверхность. Поверхность зеркала должна отражать свет осветительных ламп, что создает дополнительное освещение при введении инструмента в полость.
8	игла хирургическая режущая	Общехирургические, колющие инструменты, иглы медицинские	Применяются для выполнения сшивания тканей при операциях.	Остроту колющей части иглы проверяют 10-кратным прокалыванием на тянутой замши толщиной 0,4-0,7 мм. В результате острие иглы не должно деформироваться. Наличие заусениц на колющей части иглы проверяют прокалыванием ваты, волокна которой не должны остаться на игле.
9	шприц инъекционный стоматологический			
10	экскаватор			

Задача № 5. Факторы, формирующие потребительные свойства и качество медицинских и фармацевтических товаров.

При выборе туалетной воды покупатель изъявил желание ознакомиться с запахом продукции. Специалист отказал в просьбе, объяснив, что после вскрытия упаковки будет потерян ее товарный вид, что затруднит дальнейшую реализацию товара.

- Правомерен ли отказ покупателю?
- Имеет ли право аптека реализовывать парфюмерную продукцию? Обоснуйте ссылкой на нормативный документ.
- Что включает в себя предпродажная подготовка?
- Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров

Ответ.

- Отказ не правомерен. Покупателю должна быть предоставлена возможность ознакомиться с запахом духов, одеколонов, туалетной воды с использованием для этого лакмусовых бумажек, пропитанных душистой жидкостью, образцов-понюшек, представляемых изготовителями товаров, а также с другими свойствами и характеристиками предлагаемых к продаже товаров.
- Аптека имеет право реализовывать парфюмерно - косметическую продукцию согласно Постановлению Правительства № 55;
- До подачи в торговый зал парфюмерно-косметические товары распаковываются и осматриваются, проверяется качество (по внешним признакам) каждой единицы товара и наличие о нем необходимой информации. При передаче товаров в упаковке с целлофановой оберткой или фирменной лентой покупателю должно быть предложено проверить содержимое упаковки путем снятия целлофана или фирменной ленты. Аэрозольная упаковка товара проверяется лицом, осуществляющим продажу, на функционирование упаковки в присутствии покупателя.
- Информация о парфюмерно-косметических товарах помимо сведений, указанных в пунктах 11 и 12 настоящих Правил, должна содержать с учетом особенностей конкретного товара сведения о его назначении, входящих в состав изделия ингредиентах, действии и оказываемом эффекте, ограничениях (противопоказаниях) для применения, способах и условиях применения, массе нетто или объеме и (или) количестве единиц изделия в потребительской упаковке, условиях хранения (для товаров, в отношении которых установлены обязательные требования к условиям хранения), а также сведения о государственной регистрации (для товаров, подлежащих государственной регистрации).

(в ред. Постановления Правительства РФ от 06.02.2002 N 81)

Задача № 6. Факторы, сохраняющие потребительные свойства медицинских и фармацевтических товаров.

Для внутривенного вливания использован инъекционный раствор, изготовленный аптекой во флаконе с укупоркой под обвязку. Флакон вскрыт 6 часов назад, часть раствора использована.

Вопросы:

1. Имеются ли в данном случае нарушения сроков хранения вскрытого флакона с раствором для инъекций?
2. Будет ли иметь значение в аналогичной ситуации использование вскрытого флакона с раствором для инъекций с укупоркой под обкатку?

Ответ

Нарушений сроков хранения нет. Инъекционные растворы, изготовленные во флаконах, герметично укупоренных резиновыми пробками под обкатку, — 30 суток, за исключением: - раствора глюконата кальция 10%-ного — 7 суток; -растворов фурагина 0,1%-ных — 7 суток; - раствора дибазола 0,5%-ного, 1%-ного — 60 суток. Вскрытые флаконы должны использоваться в течение суток, на флаконе ставить дату вскрытия.

Задача № 7. Инструменты для соединения тканей: шовный материал, иглы хирургические. Шивающие аппараты.

Сделайте заключение о качестве шелка натурального хирургического нестерильного марки А №000 на основании проведенных испытаний. Результаты испытаний:

влажность — 9%

содержание жира и мыла — 1,7%

средний расчетный диаметр нити - 135 мкм

разрывная нагрузка - 370 гс

содержание жира и мыла — 1,7%

средний расчетный диаметр нити - 135 мкм

разрывная нагрузка - 370 гс

Ответ.

Шелкнатуральный хирургический нестерильный марки А № 000 соответствует ГОСТу, т.к. содержание жира и мыла в хирургических нитях не должно превышать 1,7%, норма расчетного диаметра нити для марки А № 000 - 135 мкм, разрывная нагрузка не превышает - 370 гс.

Задача № 8.Общехирургические инструменты.

В отделение экстренной хирургии поступили со склада следующие общехирургические инструменты: скальпели брюшистые, ножницы хирургические тупоконечные, зажимы кровоостанавливающие, иглодержатели общехирургические, корнцанги. Визуальным осмотром

выявлены следующие дефекты: трещины и вмятины на поверхностях режущих инструментов, тугое сведение, слабая фиксация зажима, темные точки на поверхности пяти инструментов.

Вопросы:

1. Определите, какие группы инструментов представлены и на каких именно медицинских инструментах могут быть подобные дефекты?
2. После устранения каких дефектов инструменты могут использоваться?

Ответ.

Перечисленные инструменты относятся к общехирургическим. Общие технические требования, предъявляемые к хирургическим инструментам: - на поверхности инструментов не должно быть трещин, раковин, забоин, царапин, выкрошенных мест, заусенцев, расслоений, прижогов, окалин; она должна быть гладкой и блестящей или матовой; - соединение составных частей должно быть прочным; - винт или ось замковых соединений инструментов должны быть расклепаны; - ход в замке должен быть легким и плавным; - инструменты должны быть коррозионно-стойкими в условиях эксплуатации, транспортирования и хранения; - быть устойчивы к циклу обработки, состоящему из дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации. Если дефекты обнаруживаются - инструменты бракуются.

Задача № 9. Специальные медицинские инструменты.

Проведите товароведческий анализ урологических инструментов. Для этого следует:

1. Указать материал изготовления (тип, марка, сорт материала). Здесь же указываются возможные типоразмеры, виды изделия.
2. Указать критерии доброкачества конкретного изделия. Например, острота, нагрузка на разрыв и т. д.
3. Указать методики проверки функциональных свойств, описать эти методы. Указать материалы и инструменты, используемые для этого.
4. Указать условия хранения изделия. Указать нормативные документы, регламентирующие хранение данного изделия.
5. Указать методы стерилизации (дезинфекции).

Ответ.

К урологическим инструментам предъявляются особые требования:

1. Материал для изготовления - сталь марки 3И 90 (ГОСТ 25981-83), что обеспечивает максимальную прочность при минимальной толщине; наружная поверхность иглы должна быть блестящей, без заусенцев. Наличие трещин, заусенцев, царапин на рабочей поверхности игл и на поверхности ушек - недопустимо.
2. Колющие части должны быть острыми, без деформаций.
3. Хирургические инструменты должны в течение длительного времени сохранять механические свойства без развития «усталости» металла.
4. Хирургические инструменты должны быть коррозионно-стойкими и рассчитаны на проведение не менее 20 стандартных циклов санитарной обработки, включающей дезинфекцию, предстерилизационную очистку и стерилизацию.
5. Коррозионная стойкость определяется следующим образом: предварительно обезжиренные инструменты кипятят в течение 15 минут в дистиллированной воде и оставляют на 30 минут в остывающей воде. Иглы соответствуют ГОСТУ, если после проведенных манипуляций на поверхности игл не появились коррозионные очаги.

Задача № 10. перевязочный материал и перевязочные средства. Гипс.

Провести товароведческий анализ ваты гигроскопической. Для этого следует:

1. Указать материал изготовления (тип, марка, сорт материала). Здесь же указываются возможные типоразмеры, виды изделия.
2. Указать критерии доброкачества конкретного изделия. Например, смачиваемость, капиллярность и т. д.
3. Указать методики проверки функциональных свойств, описать эти методы. Указать материалы и инструменты, используемые для этого.
4. Указать условия хранения изделия. Указать нормативные документы, регламентирующие хранение данного изделия.
5. Указать методы стерилизации (дезинфекции).

Ответ.

Товароведческий анализ ваты гигроскопической.

1. Название изделия - вата медицинская гигроскопическая.
2. Классификационная группа - перевязочные средства.
3. Назначение - для перевязок.
4. Сырье - хлопок с примесью вискозы.
5. Конструктивные особенности - лучшие сорта хлопка, вискоза обезжиренная, подбеленная и промыта до получения нейтральной реакции.
6. Технические требования - вата должна быть хорошо прочесана, обладать высокой поглотительной способностью и капиллярностью, т.е. хорошо впитывать воду и вытягивать влагу из раны в верхние слои повязки. Вата не должна иметь запаха и содержать посторонние примеси (иглолки, щепочки и др.). Реакция водной вытяжки должна быть нейтральной (рН = 7,0 - 7,5); влажность не должна превышать 9,2%.
7. Товарные виды - стерильная и нестерильная вата (глазная, клиническая хирургическая, гигиеническая).
8. Упаковка - стерильную глазную вату расфасовывают в рулоны по 25 и 50 г.; стерильную клиническую хирургическую - по 25, 50 и 100 г.; стерильную гигиеническую - по 10, 25, 20, 50, 100 и 250 г. Нестерильную глазную вату расфасовывают по 25,50, 100 и 250 г.; нестерильную хирургическую - по 10, 25, 50, 100 и 250 г.; нестерильную гигиеническую - по 10, 25, 50, 50, 100, 250 и 500 г. Стерильную вату упаковывают в два слоя пергаментной бумаги, а нестерильную - в один слой.
9. Маркировка - на упаковке указаны вид и масса ваты, стерильность, способ вскрытия, номер стандарта, наименование предприятия-изготовителя и его товарный знак.
10. Хранение - в сухом месте.
11. Стерилизация - в стерилизационных коробках (биксах) в автоклаве.
12. Метод утилизации - после применения дезинфицируют с помощью дез. средства в течение одного часа, затем утилизируют в бак для отходов с маркировкой «В».

Задача № 11. Медицинская техника.

Определите условия и места хранения в ЛПУ следующих изделий медицинского назначения и лекарственных препаратов. Результаты оформите в виде таблицы, в соответствии с предложенным образцом:

бинт трубчатый №4 - 30 шт.

фиксирующий пластырь на тканой основе Омнипласт 5 см х 5 м – 30 шт.

кружка ирригаторная резиновая №3 - 5 шт.

катетер цилиндрический с коническим клювом (по Мерсье) №9-10 шт.

перекись водорода 3% (раствор)

калипсол 500 мг/10 мл №5 (ампулы) - 5 уп.

корвалол 25 мл (флакон) - 50 шт.

плавике 75 мг №14 (таблетки, покрытые оболочкой) - 3 уп.

триквилар №21 (таблетки, покрытые оболочкой) - 6 у п.

лидаза 64 ЕД/мл № 10 (ампулы с лиофилизированным порошком для инъекций) - 8 уп.

адвантан мазь 0,1 % - 15 г (туба) - 5 уп.

парацетамол 0,5 №10 (таблетки) - 100 уп.

Укажите, каким требованиям должны отвечать помещения и оборудование для хранения лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения

Ответ.

№ п/п	Наименование товарной позиции	Наименование группы в зависимости от физико-химических свойств	Основные условия хранения	Дополнительные условия хранения
1	Серебра нитрат	Взрывоопасные вещества	Изолированно от других веществ, защищать от пыли	Прохладное (t 12-15 °С), защищенное от света место

2.	Фиксирующий пластырь "Ом-нисилк" 5 см х 5 м	Современные перевязочные средства	Заводская упаковка	Сухое проветриваемое помещение с постоянной температурой
3.	Бинт трубчатый №4 - 30 шт.	Современные перевязочные средства	Заводская упаковка	Сухое проветриваемое помещение с постоянной температурой
4.	Кружка ирригаторная резиновая №3 - 5 шт.	Резиновые изделия	Изолированно от других веществ, защищать от солнечных лучей и сквозняков	Помещение с относительной влажностью воздуха не менее 65%

Задача № 12. Оптика: устройства для коррекции зрения и защиты глаз, приборы для контроля средств коррекции зрения.

Проведите товароведческий анализ линз очковых. Для этого следует:

1. Указать материал изготовления (тип, марка, сорт материала). Здесь же указываются возможные типоразмеры, виды изделия.
2. Указать критерии доброкачественности конкретного изделия. Например, прозрачность, прочность и т. д.
3. Указать методики проверки функциональных свойств, описать эти методы. Указать материалы и инструменты, используемые для этого.
4. Указать условия хранения изделия. Указать нормативные документы, регламентирующие хранение данного изделия.

Ответ.

Материал изготовления линз очковых

Линзы очковые изготавливают из заготовок бесцветного или неорганического, а также из органических материалов - поликарбоната, трайвексаидр.

Для улучшения свойств очковых линз на них могут быть нанесены различные покрытия: упрочняющие, просветляющие, гидрофобные, антикомпьютерные, многофункциональные.

Требования к качеству очковых линз

Состав и свойства сырья

Соответствующие показатели преломления (1,47 - 2,04) и коэффициента дисперсии (70 – 78) стекла

Прозрачность линз

Чистота поверхности линз

Надлежащее качество обработки преломляющих поверхностей линз

Отсутствие отклонений формы поверхности линз, искажающих изображение рассматриваемого объекта

Глубина сколов в пределах полезного диаметра (не более 1 мм)

Ширина царапин и их суммарная длина (не более установленных значений)

Высота уступов в вершинах линии раздела зон для дали близи бифокальных цельных линз (не более 0,3 мм)

Отсутствие свиля в пределах полезного диаметра линз

Количество пузырей, точек и других инородных включений (нормируется)

Децентрация линз (в пределах нормы)

Наличие обозначений, показывающих оптический центр линз и главные сечения астигматических и призматических линз

Устойчивость к климатическим воздействиям при эксплуатации.

Упаковка и маркировка очковых линз

Каждая линза укладывается в бумажный упаковочный конверт или полиэтиленовую упаковку, на которых указывают следующее сведения:

- Товарный знак завода – изготовителя
- Надпись «Линза очковая»;
- Номинальные значения диаметра линзы;
- Номинальные значения основных параметров линзы;
- Обозначения типа и исполнения линзы;
- Обозначение стандарта

Условное обозначение линз должно содержать:

- Надпись «Линза очковая» и обозначения типа линзы;
- Обозначение технологического исполнения (К или С)
- Обозначение наличия лентиккулярной фаски (Л)

- Обозначение коррекции левого или правого глаза (1 или 2);
- Обозначение группы (1 или 2);
- Обозначения основных параметров.

В целях лучшего распознавания упаковок различных типов линз на конверты наносят соответствующие цветные полосы: для однофокальных стигматических линз – голубой, однофокальных астигматических – зеленый, бифокальных астигматических – красный, прочих – коричневый.

Хранение очковых линз в фармацевтических и оптических организациях.

Осуществляется в чистых отопляемых и вентилируемых (кондиционируемых) помещениях. Температура воздуха – от +5 до +40 °С, относительная влажность воздуха 80% при 25°С. Линзы хранят во вторичной групповой упаковке по видам, типам, исполнениям, группам, размерам, цветам и т.п.

Задача № 13. Лекарственные средства для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы.

Проведите товароведческую экспертизу препарата ТромбоАСС из группы ЛП ненаркотические анальгетики. Соответствующее МНН, производитель страна происхождения, формы выпуска фармакокинетика, фармакодинамика, показания, противопоказания, режим дозирования, побочные действия.

Ответ.

ТромбоАСС. Клинико-фармакологическая группа: НПВС. Антиагрегант

Действующее вещество: - ацетилсалициловая кислота (acetylsalicylic acid)

Форма выпуска, состав и упаковка

◇ Таблетки, покрытые кишечнорастворимой пленочной оболочкой белого цвета, круглые, двояковыпуклые; с блестящей, гладкой или слегка шероховатой поверхностью.

	1 таб.
ацетилсалициловая кислота	50 мг

Вспомогательные вещества: лактозы моногидрат - 65 мг, целлюлоза микрокристаллическая - 28.5 мг, кремния диоксид коллоидный - 1.5 мг, крахмал картофельный - 5 мг.

14 шт. - блистеры (2) - пачки картонные.

20 шт. - блистеры (5) - пачки картонные.

◇ Таблетки, покрытые кишечнорастворимой пленочной оболочкой белого цвета, круглые, двояковыпуклые; с блестящей, гладкой или слегка шероховатой поверхностью.

	1 таб.
ацетилсалициловая кислота	100 мг

Фармакологическое действие

Ацетилсалициловая кислота (АСК) представляет собой сложный эфир салициловой кислоты, относится к группе НПВП. Механизм действия основан на необратимой инактивации фермента ЦОГ-1, в результате чего блокируется синтез простагландинов, простаглицлинов и тромбоксана. Уменьшает агрегацию, адгезию тромбоцитов и тромбообразование за счет подавления синтеза тромбоксана А2 в тромбоцитах.

Повышает фибринолитическую активность плазмы крови и снижает концентрацию витамин К-зависимых факторов свертывания (II, VII, IX, X). Антиагрегантный эффект наиболее выражен в тромбоцитах, т.к. они неспособны повторно синтезировать ЦОГ.

Антиагрегантный эффект развивается после применения малых доз препарата и сохраняется в течение 7 суток после однократного приема. Эти свойства АСК используются в профилактике и лечении инфаркта миокарда, ИБС, осложнений варикозной болезни.

АСК оказывает также противовоспалительное, жаропонижающее и анальгезирующее действие.

Фармакокинетика

Всасывание

При приеме внутрь АСК всасывается из ЖКТ быстро и полностью. Таблетки покрыты кишечнорастворимой оболочкой, что уменьшает прямое раздражающее воздействие АСК на слизистую оболочку желудка. АСК частично метаболизируется во время абсорбции.

Распределение и метаболизм

Во время и после всасывания АСК превращается в главный метаболит - салициловую кислоту, которая метаболизируется, главным образом, в печени под влиянием ферментов печени с образованием таких метаболитов, как фенилсалицилат, глюкуронида салицилат и салицилуровая кислота, обнаруживаемых во многих тканях и в моче. У женщин процесс метаболизма проходит медленнее (меньшая активность ферментов в сыворотке крови).

АСК и салициловая кислота в высокой степени связываются с белками плазмы крови (от 66 до 98%, в зависимости от дозы) и быстро распределяются в организме. Салициловая кислота проникает через плацентарный барьер и выделяется с грудным молоком.

Выведение

$T_{1/2}$ АСК из плазмы крови составляет около 15-20 мин. В отличие от других салицилатов, при многократном приеме препарата негидролизованная АСК не накапливается в сыворотке крови. Только 1% принятой внутрь АСК выводится почками в виде негидролизованной АСК, остальная часть выводится в виде салицилатов и их метаболитов. У пациентов с нормальной функцией почек 80-100% разовой дозы препарата выводится почками в течение 24-72 ч.

Показания

- первичная профилактика острого инфаркта миокарда при наличии факторов риска (таких как сахарный диабет, гиперлипидемия, артериальная гипертензия, ожирение, курение, пожилой возраст);
- вторичная профилактика инфаркта миокарда (повторного);
- стабильная и нестабильная стенокардия;
- профилактика инсульта (в т.ч. у пациентов с преходящим нарушением мозгового кровообращения);
- профилактика преходящего нарушения мозгового кровообращения;
- профилактика тромбоэмболии после операций и инвазивных вмешательств на сосудах (например, аортокоронарное шунтирование, эндартерэктомия сонных артерий, ангиопластика и стентирование коронарных артерий);
- профилактика тромбоза глубоких вен и тромбоэмболии легочной артерии и ее ветвей (например, при длительной иммобилизации в результате обширного хирургического вмешательства).

Противопоказания

- эрозивно-язвенные поражения ЖКТ (в фазе обострения);
- желудочно-кишечное кровотечение;
- геморрагический диатез;
- бронхиальная астма, индуцированная приемом салицилатов и других НПВП;
- сочетание бронхиальной астмы, рецидивирующего полипоза носа и околоносовых пазух и непереносимости АСК;
- одновременное применение с метотрексатом в дозе 15 мг в неделю и более;
- выраженная почечная недостаточность (КК менее 30 мл/мин);
- выраженная печеночная недостаточность (класс В и выше по шкале Чайлд-Пью);
- хроническая сердечная недостаточность III-IV функционального класса по классификации NYHA;
- беременность (I и III триместр);
- период лактации;
- возраст до 18 лет;
- непереносимость лактозы, дефицит лактазы и глюкозо-галактозная мальабсорбция;
- повышенная чувствительность к АСК, вспомогательным веществам в составе препарата и другим НПВП.

С осторожностью: при подагре, гиперурикемии, язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки или желудочно-кишечных кровотечениях (в анамнезе), почечной недостаточности (КК более 30 мл/мин), печеночной недостаточности (ниже класса В по шкале Чайлд-Пью), бронхиальной астме, хронических заболеваниях органов дыхания, сенной лихорадке, полипозе носа, лекарственной аллергии, в т.ч. на препараты группы НПВП, анальгетики, противовоспалительные, противоревматические средства; беременности (II триместр), при

предполагаемом хирургическом вмешательстве (включая незначительные, например, экстракция зуба); при одновременном приеме со следующими лекарственными средствами (метотрексатом в дозе менее 15 мг в неделю, антикоагулянтами, тромболитическими или антитромбоцитарными средствами, НПВП и производными салициловой кислоты в больших дозах; дигоксином; гипогликемическими средствами для приема внутрь (производные сульфонилмочевины) и инсулином; вальпроевой кислотой; этанолом (алкогольные напитки в частности); селективными ингибиторами обратного захвата серотонина; ибупрофеном).

Побочные действия

В целом Тромбо АСС вследствие низкой дозировки хорошо переносится больными.

Побочные реакции наблюдаются в редких случаях.

Со стороны пищеварительной системы: тошнота, изжога, рвота, болевые ощущения в области живота; редко - язвы желудка и двенадцатиперстной кишки, в т.ч. перфоративные, желудочно-кишечные кровотечения, преходящие нарушения функции печени с повышением активности печеночных трансаминаз.

Со стороны ЦНС: головокружение, снижение слуха, шум в ушах, что может быть признаком передозировки препарата.

Со стороны системы кровотока: повышенная частота периоперационных (интра- и постоперационных) кровотечений, гематом, носовых кровотечений, кровоточивости десен, кровотечений из мочеполовых путей. Имеются сообщения о серьезных случаях кровотечений, к которым относятся желудочно-кишечные кровотечения и кровоизлияния в мозг (особенно у пациентов с артериальной гипертензией, не достигших целевых показателей АД и/или получавших сопутствующую терапию антикоагулянтными средствами, которые в отдельных случаях могут носить угрожающий жизни характер. Кровотечения могут приводить к развитию острой или хронической постгеморрагической/железодефицитной анемии (например, вследствие скрытого кровотечения) с соответствующими клинико-лабораторными симптомами (астения, бледность, гипоперфузия).

Аллергические реакции: кожная сыпь, зуд, крапивница, отек Квинке, ринит, отек слизистой оболочки полости носа, бронхоспазм, кардио-респираторный дистресс-синдром, а также тяжелые реакции, включая анафилактический шок.

Задача № 14. Лекарственные средства для лечения неспецифических заболеваний легких и заболеваний органов пищеварения.

Используя доступные источники информации и классификаторы, сформируйте товарный ассортимент (не менее 3-х торговых наименований) лекарственного средства фамотидин, который предусмотрен «Минимальным ассортиментом лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи» (укажите номер нормативного документа, кем утверждён). Укажите для подобранных вами препаратов основные товароведческие характеристики – вид лекарственной формы, дозировку, количество доз в упаковке, условия отпуска из аптеки.

Ответ.

Фамотидин

- Латинское название: Famotidine
- Код АТХ: A02BA03
- Действующее вещество: Фамотидин
- Производитель: Немофарм (Сербия), Биоком ЗАО (Россия), Фармасинтез ОАО (Россия), Оболенское (Россия), Alkaloid AD (Республика Македония), МАКИЗ-ФАРМА (Россия)
- Аналоги: Зантак, Гастак

Показания

Лечение и профилактика рецидивов язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки, рефлюкс-эзофагит, синдром Золлингера-Эллисона, заболевания и состояния, сопровождающиеся повышенной секрецией желудочного сока, профилактика эрозивно-язвенных поражений ЖКТ на фоне приема НПВС; кровотечения из верхних отделов ЖКТ (для в/в введения, в составе комплексного лечения).

Режим дозирования

Внутрь с целью лечения применяют по 10-20 мг 2 раза/сут или по 40 мг 1 раз/сут. При необходимости суточная доза может быть увеличена до 80-160 мг. С целью профилактики - по 20 мг 1 раз/сут перед сном. При в/в введении разовая доза составляет 20 мг, интервал между введениями - 12 ч.

Побочное действие

Со стороны пищеварительной системы: возможны отсутствие аппетита, сухость во рту, расстройства вкусовых ощущений, тошнота, рвота, вздутие живота, диарея или запор; в отдельных случаях - развитие холестатической желтухи, повышение уровня трансаминаз в плазме крови. Со стороны ЦНС: возможны головная боль, повышенная утомляемость, шум в ушах, преходящие психические нарушения. Со стороны сердечно-сосудистой системы: редко - аритмии. Со стороны системы кроветворения: очень редко - агранулоцитоз, панцитопения, лейкопения, тромбоцитопения. Со стороны костно-мышечной системы: возможны мышечные боли, боли в суставах. Аллергические реакции: возможны кожный зуд, бронхоспазм, лихорадка. Дерматологические реакции: возможны алопеция, обыкновенные угри, сухость кожи

Противопоказания к применению

Беременность, период лактации, повышенная чувствительность к фамотидину.

Задача № 15. Гормональные лекарственные средства.

В аптеке №10 г. Красноярска из группы оральные контрацептивы присутствуют следующие низкодозированные, не вызывающие побочных действий лекарственные препараты: Мерсилон, Марвелон, Новинет, Регулон, Логест, Фемоден, Линдинет, Экслютон. Данные оральные контрацептивы относятся к комбинированным и гестагенсодержащим препаратам «мини-пили». Определите коэффициенты широты, полноты и глубины для данной фармакотерапевтической группы.

Ответ.

1 этап. Выделяем основные товарные линии (ассортиментные группы, подгруппы и наименования товара) в исследуемой товарной номенклатуре в аптеке №10 г. Красноярска.

1.1. Выделяем основную товарную линию по ассортиментной группе - оральные контрацептивы среди контрацептивных средств и заносим в строку «наименование ассортиментной группы» таблицы.

1.2. Выделяем ассортиментные подгруппы и заносим в строку «наименование ассортиментной подгруппы» таблицы.

1.3. Выделяем наименование товара (вариант товарной единицы) и заносим в графы «торговое наименование товара» таблицы.

2 этап. Проводим анализ ассортимента в аптеке по показателям широты, полноты и глубины.

2.1. Определяем широту ассортимента.

2.1.1. Устанавливаем наименование и число исследуемых товарных линий (ассортиментных групп), имеющих в торговом ассортименте аптеки – Ш_ф, и общее их количество в промышленном ассортименте по ОКП или Государственному реестру – Ш_б.

Таблица 1. Товарные линии исследуемой товарной номенклатуры в торговом ассортименте аптеки №10 г. Красноярска.

Наименование ассортиментных групп в торговом ассортименте			
1. Оральные контрацептивы			
В промышленном ассортименте 8 ассортиментных групп			
Наименование ассортиментных подгрупп в торговом ассортименте			
1. Комбинированные оральные контрацептивы			
2. «Мини-пили»			
В промышленном ассортименте – 3 ассортиментные подгруппы.			
1. Комбинированные		2. «Мини-пили»	
№ п/п	Торговое наименование товара	№ п/п	Торговое наименование товара
1	Мерсилон	1	Экслютон
2	Марвелон		
3	Новинет		
4	Регулон		
5	Логест		
6	Фемоден		
7	Линдинет		

2.1.2. Рассчитываем коэффициент широты K_ш по формуле:

$$K_{ш} = Ш_{ф}/Ш_{б} = 1/8 = 0,13$$

Заносим результаты в графу 2 второй таблицы.

2.1.3. Вывод: широта ассортимента низкая.

2.2. Определить полноту ассортимента:

2.2.1. Устанавливаем количество ассортиментных подгрупп в торговом ассортименте аптеки – P_{ϕ} по ситуационной задаче и общее число ассортиментных подгрупп в промышленном ассортименте по ОКП или Государственному реестру – P_{σ} .

2.2.2. Рассчитать коэффициент полноты K_{Π} по формуле:

$$K_{\Pi} = P_{\phi}/P_{\sigma} = 2/3 = 0,67$$

Результаты занести в графу 3 второй таблицы.

2.2.3. Вывод: полнота ассортимента удовлетворительная.

2.3. Определить глубину ассортимента.

2.3.1. Устанавливаем число товарных единиц для каждой ассортиментной подгруппы по ситуационной задаче в торговом ассортименте аптеки (Γ_{ϕ}) и общее число товарных единиц по ОКП или Государственному реестру – Γ_{σ} .

2.3.2. Рассчитываем коэффициенты глубины K_{Γ} для комбинированных ОК и «мини-пили» по формуле:

$$\text{Для комбинированных ОК: } K_{\Gamma} = \Gamma_{\phi}/\Gamma_{\sigma} = 7/29 = 0,24$$

$$\text{Для «мини-пили»: } K_{\Gamma} = \Gamma_{\phi}/\Gamma_{\sigma} = 1/2 = 0,5$$

Заносим результаты в графу 4 таблицы второй.

Таблица 2. Результаты анализа ассортимента оральных контрацептивов в аптеке №10 г. Красноярска.

Наименование товарной линии	Показатели ассортимента		
	K_{Π}	K_{Γ}	K_{Γ}
1	2	3	4
1. Оральные контрацептивы	0,13	0,67	
2. Комбинированные оральные контрацептивы			0,24
3. «Мини-пили»			0,50

2.3.3. Вывод: по комбинированным оральным контрацептивам коэффициент глубины низкий, а по «мини-пили» - достаточный.

3 этап. Вывод: в целях индивидуального подбора лекарственного препарата согласно фенотипа женщины необходимо ввести в ассортимент больше оральных контрацептивов различного качественного и количественного состава.

Задача № 16. Химиотерапевтические средства.

Проведите товароведческую экспертизу препарата Метотрексат-противоопухолевое средство из группы антиметаболитов. Соответствующее МНН, производитель страна происхождения, формы выпуска фармакокинетика, фармакодинамика, показания, противопоказания, режим дозирования, побочные действия.

Ответ.

Метотрексат (Methotrexate)

Фармакологическая группа вещества Метотрексат

Нозологическая классификация (МКБ-10): злокачественные новообразования

Применение вещества Метотрексат

Хорионкарцинома матки, острый лимфолейкоз, опухоли ЦНС (лейкемоидная инфильтрация мозговых оболочек), рак молочной железы, рак головы и шеи, рак легких, мочевого пузыря, желудка; болезнь Ходжкина, неходжкинская лимфома, ретинобластома, остеосаркома, саркома Юинга, саркома мягких тканей; рефрактерный псориаз (только при установленном диагнозе в случае резистентности к другим видам терапии), ревматоидный артрит.

Противопоказания

Гиперчувствительность, иммунодефицит, анемия (в т.ч. гипо- и апластическая), лейкопения, тромбоцитопения, лейкоз с геморрагическим синдромом, печеночная или почечная недостаточность.

Ограничения к применению

Инфекционные заболевания, язвы полости рта и ЖКТ, перенесенные недавно операции, подагра или почечные конкременты в анамнезе (риск гиперурикемии), пожилой и детский возраст.

Побочные действия вещества Метотрексат

Со стороны нервной системы и органов чувств: энцефалопатия (особенно при введении множественных доз интратекально, а также у больных после облучения головного мозга), головокружение, головная боль, нарушение зрения, сонливость, афазия, боль в области спины, ригидность мышц задней части шеи, судороги, паралич, гемипарез; в отдельных случаях —

утомление, слабость, спутанность сознания, атаксия, тремор, раздражительность, кома; конъюнктивит, избыточное слезотечение, катаракта, светобоязнь, корковая слепота (при высоких дозах).

Со стороны сердечно-сосудистой системы (кровотворение, гемостаз): анемия, лейкопения, тромбоцитопения, нейтропения, лимфопения (особенно Т-лимфоциты), гипогаммаглобулинемия, геморрагия, септицемия вследствие лейкопении; редко — перикардит, экссудативный перикардит, гипотензия, тромбоэмболические изменения (артериальный тромбоз, церебральный тромбоз, тромбоз глубоких вен, тромбоз почечной вены, тромбоз флебит, легочная эмболия).

Со стороны респираторной системы: редко — интерстициальный пневмонит, фиброз легких, обострение легочных инфекций.

Со стороны органов ЖКТ: гингивит, фарингит, язвенный стоматит, анорексия, тошнота, рвота, диарея, затрудненное глотание, мелена, изъязвление слизистой оболочки ЖКТ, желудочно-кишечное кровотечение, энтерит, поражение печени, фиброз и цирроз печени (вероятность повышена у больных, получающих непрерывную или длительную терапию).

Со стороны мочеполовой системы: цистит, нефропатия, азотемия, гематурия, гиперурикемия или выраженная нефропатия, дисменорея, нестойкая олигоспермия, нарушение процесса оогенеза и сперматогенеза, фетальные дефекты.

Со стороны кожных покровов: кожная эритема, зуд, выпадение волос (редко), фотосенсибилизация, экхимоз, угревидное высыпание, фурункулез, шелушение, де- или гиперпигментация кожи, образование волдырей, фолликулит, телеангиэктазия, токсический эпидермальный некролиз, синдром Стивенса — Джонсона.

Аллергические реакции: лихорадка, озноб, сыпь, крапивница, анафилаксия.

Прочие: иммуносупрессия, редко — оппортунистическая инфекция (бактериальная, вирусная, грибковая, протозойная), остеопороз, васкулит

Задача № 17. Безрецептурные лекарственные средства: ассортимент, товароведческие характеристики.

Укажите по каждому международному непатентованному названию безрецептурного лекарственного средства не менее 3 зарегистрированных торговых наименований с указанием форм выпуска, фирм и стран-производителей, а также регистрационные номера. Результаты оформите в виде таблицы, в соответствии с предложенным образцом:

- Парацетамол
- Ацикловир
- Цитерезин
- Амброксол
- Диазепам
- Хлоргексидин

Ответ.

№ п/п/мнн лс	Торго вые наименования	Фармакотерапевтическая группа	Форма выпуска	Фирма-производитель	Страна-производитель	Регистрационный номер
1.	Диазепам	Реланиум	Анксиолитическо-седативные и снотворные средства	Табл. п/о 5 мг №20 Ампулы по 2 мл	Warszawskie Zaklady Farmaceuty-czne Polfa	Польша Венгрия

Задача № 18. Парафармацевтическая продукция: лечебно-косметические товары, санитарно-гигиенические средства, минеральные воды, диетическое и детское питание, натурпродукты, биологически активные добавки, гомеопатические средства.

Товароведческий анализ БАД. Этапы. Химический состав, документация, режимы хранения, транспортирование, показания к применению и режим дозирования.

Ответ.

Этапы товароведческого анализа:

- 1 этап. Определить классификационное положение : Медицинские и фармацевтические товары; Парафармацевтическая продукция. Биологически активные добавки
- 2 этап. Определить и расшифровать коды товаров. 2. 1. Определить и расшифровать цифровые коды по классификационной части ОКП. 2. 2. Определить и расшифровать штриховые коды на таре или упаковке (если имеется групповая тара или упаковка).
- 3 этап. Определить вид товаров, торговые наименования. 3. 1. Исследовать внешний вид товара: Классификационная группа, состав, форма выпуска и т. п. 3. 2. Определить геометрические размеры и характеристики разновидности товара. Номер, массу, дозировку, количество единиц одной формы выпуска и т. п.).
- 4 этап. Установить технологические характеристики товара. Определить материал, из которого изготовлены товары или отдельные детали. Действующее вещество, и другие компоненты, входящие в состав конкретного БАД.
- 5 этап. Осуществить приемку товаров в соответствии с требованиями нормативной документации. 5. 1. Оценить внешний вид товаров путем внешнего осмотра. 5. 2. Оценить комплектность путем внешнего осмотра.
- 6 этап. Оценить упаковку товаров.
- 7 этап. Провести анализ маркировки товаров
- 8 этап. Организовать или проверить правильность организации хранения и транспортирования товаров. БАД хранятся изолированно от других лекарственных средств в заводской упаковке, предохраняющей их от внешних воздействий. В сухом и, если это необходимо, в защищенном от света месте. При необходимости условия хранения комбинируют в зависимости от свойств входящих ингредиентов.
- 9 этап. Проверить сопроводительную документацию: Регистрационное удостоверение. Гигиенический сертификат. Экспертное заключение. Товарно-транспортная накладная. Протокол согласования цен. Счет фактура.
- 10 этап. Оформить акт приемки товаров по количеству и качеству.

Задача № 19. Диагностические средства и реактивы для медицинских, биохимических и клинических лабораторий.

Приемка товара, товароведческий анализ детской продукции. Нормативный документ, которым регламентируется провизор.

Ответ.

При приемке товара необходимо обратить внимание на соответствие маркировки детской продукции требованиям ст. 9 Технического регламента:

1. Маркировка продукции должна быть достоверной, проверяемой, читаемой и доступной для осмотра и идентификации. Маркировку продукции наносят на изделие, этикетку, прикрепляемую к изделию или товарный ярлык, упаковку изделия, упаковку группы изделий или листок-вкладыш к продукции.
2. Маркировка продукции должна содержать следующую информацию:
 - наименование страны, где изготовлена продукция;
 - наименование и местонахождение изготовителя (уполномоченного изготовителем лица),
 - импортера, дистрибьютора;
 - наименование и вид (назначение) изделия;
 - дата изготовления;
 - единый знак обращения на рынке;
 - срок службы продукции (при необходимости);
 - гарантийный срок службы (при необходимости);
 - товарный знак (при наличии).
3. Информация должна быть представлена на русском языке или государственном языке государства-члена Таможенного союза, на территории которого данное изделие производится и реализуется потребителю.
4. Не допускается использования указаний "экологически чистая", "ортопедическая" и других аналогичных указаний без соответствующего подтверждения.
5. Маркировка сосок молочных и сосок-пустышек должна наноситься на закрытую упаковку и содержать гарантийный срок службы, инструкцию по использованию, хранению, гигиеническому уходу за изделием.
6. Изделия санитарно-гигиенические разового использования для ухода за детьми должны иметь инструкцию, содержащую информацию с указанием назначения, размера, рекомендаций по

правильному выбору вида и размера изделия, способов ухода за изделием и его утилизации (при необходимости).

7. Маркировка посуды и изделий санитарно-гигиенических и галантерейных должна содержать обозначение материала, из которого изготовлено изделие, и инструкцию по эксплуатации и уходу. Изделия, по форме и виду аналогичные применяемым изделиям для пищевых продуктов, но не предназначенные для контакта с пищевыми продуктами, должны иметь маркировку "Для не пищевых продуктов" или указание их конкретного назначения.

Изделия для новорожденных и бельевые изделия для детей до 1 года необходимо сопровождать информацией "Предварительная стирка обязательна".

Издательская (учебная, книжная и журнальная) продукция для детей также подпадает под регулирование Технического регламента Таможенного союза "О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков".

Подтверждающим документом соответствия продукции, подлежащей государственной регистрации является Декларация о соответствии.

Задача № 20. Маркетинговые исследования медицинской и фармацевтической продукции с позиции товара.

Рассчитать размер ежемесячного спроса на лекарственный препарат «Гутталакс». В аптеке для этого было проведено выборочное «полевое» исследование в течение 3 рабочих дней. Назвать возможные причины неудовлетворения спроса.

Период	Действительный спрос	Реализованный спрос	Неудовлетворенный скрытый спрос	Неудовлетворенный реальный спрос
1-й день	6	5	1	0
2-й день	4	2	0	2
3-й день	5	2	2	1
Среднее в день				
Всего за месяц				

Ответ.

• Рассчитать размер ежемесячного спроса на ЛП слабительного действия «Гутталакс». В аптеке для этого было проведено выборочное «полевое» исследование в течение 3 рабочих дней.

• Период	Действительный спрос	Реализованный спрос	Неудовлетворенный скрытый спрос	Неудовлетворенный реальный спрос
1-й день	6	5	1	0
2-й день	4	2	0	2
3-й день	5	2	2	1
Среднее в день				
Всего за месяц				

• Действительный спрос (Д) за месяц равен:

$$6 + 4 + 5, \text{ среднее в день } 5$$

$$5 \times 30 = 150 \text{ упаковок за месяц}$$

• Реализованный спрос (Р) равен количеству отпущенного гутталакса:

$$5 + 2 + 2, \text{ среднее в день } 3$$

$$3 \times 30 = 90 \text{ упаковок в месяц}$$

• Величина неудовлетворенного спроса составит разницу между действительный спросом (Д) и реализованным спросом (Р)

$$H = D - P = 150 - 90 = 60 \text{ упаковок}$$

• В том числе скрытый неудовлетворенный спрос (H_c), равный числу замен, составит за квартал : $1 + 0 + 2$

$$3 \times 30 = 30 \text{ упаковок}$$

Реальный неудовлетворенный спрос (H_p) :

$$H_p = H - H_c = 60 - 30 = \underline{30 \text{ упаковок}}$$

Задача № 21. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: ассортимент.

Провести анализ ассортиментной политики аптеки.

На основании анализа лекарственных средств, реализуемых в аптеке, определить глубину товарного ассортимента. Данные занесите в таблицу.

Название фармакотерапевтической группы	Название подгруппы	Название лекарственного средства	Теоретически	Практически	Глубина товарного запаса, %

Ответ.

Анализ ассортимента исследуемой аптеки следует начинать с основным маркетинговых показателей: широты, глубины, полноты.

Широта ассортимента - количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп. Так как данная ассортиментная группа присутствует в аптеке, то коэффициент широты будет равен 1.

Глубина ассортимента характеризуется числом подвидов одного вида товара, имеющих в организации или выпускаемых промышленностью. Показателем глубины ассортимента является коэффициент глубины:

$$K_g = V_f / V_n, \text{ где}$$

K_g - коэффициент глубины,

V_f - фактическое число подвидов одного вида товара

V_n - общее число подвидов товара

Всего в реестре зарегистрировано 6 лекарственных форм - таблетки, Драже, раствор для внутреннего применения, капли, настойка, эликсир. В исследуемой аптеке в ассортимент входит 3 группы.

Коэффициент глубины составляет:

$$K_g = 3/6 = 0,5$$

Глубина удовлетворительна, тем более что основные лекарственные формы: таблетки и раствор присутствуют.

Полнота ассортимента определяется числом разновидностей товара по каждому наименованию, т.е. это фактическое количество лекарственных форм. Характеризует этот показатель коэффициент полноты:

$$K_p = R_f / R_n, \text{ где}$$

K_p - коэффициент полноты

R_f - фактическое число разновидностей товара

R_n - общее число разновидностей товара.

Всего в реестре зарегистрировано 30 наименований таблеток, 5 растворов, 4 наименований настойки для внутреннего применения, 3 наименований капель, 4 наименования эликсира, 2 наименования драже, 6 наименований фильтр-пакетов и 6 наименования сырья в пачках. (60 наименований). В исследуемой аптеке присутствует 8 наименований таблеток, 3 наименования настойки, 2 наименования растительного сырья в фильтр-пакетах, 2 раствора, 1 наименование сбор в пачке. (всего 16 наименований).

Коэффициент полноты составит:

$$K_p = 16/60 = 0,27$$

Данный показатель низкий, и требует корректировки после тщательного анализа величины спроса на данную ассортиментную группу.

Задача № 22. Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров: конкурентоспособность.

Провести маркетинговые исследования ректальных лекарственных средств на современном фармацевтическом рынке.

Ответ.

Проведены маркетинговые исследования ректальных лекарственных форм. Изучена востребованность суппозитория на современном фармацевтическом рынке. Исследования номенклатуры ректальных лекарственных форм проводились на основе контент-анализа информационной базы данных о лекарственных средствах, разрешенных к применению в России, и последующего логического, сравнительного и графического анализа. В работе использована справочная литература: Государственный реестр Российской Федерации, энциклопедия лекарств, справочные издания. Результаты исследований показали, что количество лекарственных препаратов для ректального и вагинального применения на Российском фармацевтическом рынке составляет около 5% от общего числа лекарственных препаратов. Из них 37,2% составляют суппозитории отечественные и 62,7% –зарубежного производства. Комплексным фармакологическим действием обладают около 75% ректальных лекарственных средств. Используют суппозитории для лечебных целей согласно рекомендации врачей около 26% респондентов. Примерно 8% основываются на рекламе. Наиболее рациональной в гериатрической и педиатрической практике считают суппозитории 67% респондентов. Полученные данные свидетельствуют о востребованности суппозитория как лекарственного средств.

Результаты анализа зарубежных производителей по странам приведены на рисунке 1. Лидером по количеству производимых суппозитория является Германия (25,4%), на втором месте находится Австрия (11,9%), далее следуют Польша, Франция, Словения и Сербия (по 8,5%), затем Болгария и Италия (по 6,8%), США (3,4%). Удельный вес лекарств остальных 7 стран в сумме составляет 1.

Задача № 23. Маркетинговое планирование деятельности фармацевтической организации. Составление плана маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров.

Составить программу действия службы фармацевтического маркетинга на различных этапах жизненного цикла лекарственного средства.

Химико-фармацевтическое предприятие зарегистрировало препарат. Выпущены первые серии препарата. Необходимо выработать программу действий службы фармацевтического маркетинга на различных этапах жизненного цикла лекарственного препарата.

№ п / п	Этапы жизненного цикла	Программа действия службы маркетинга
1	Внедрение	
2	Рост	
3	Зрелость	
4	Спад	

Ответ.

Характеристики традиционного жизненного цикла товаров

Характеристики	Стадии жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Спад
Объем продаж	Небольшой	Быстрорастущий	Значительный, но для роста требуется специальное	Сокращающийся

			стимулирование продаж	
Прибыль от продажи	Отрицательная, нулевая или низкая	Высокая - максимальная	Высокая - сокращающаяся	Незначительная - падающая
Цели маркетинга	Привлечение к товару новаторов в лечении и профилактике болезней, выбор каналов и средств продвижения	Расширение сбыта, спектра действия	Стимулирование продаж для поддержания торговых каналов, поддержание отличительных преимуществ, атаки на наиболее уязвимых конкурентов	Модификация товара, поиск новых направлений использования, постепенное выведение с рынка
Затраты на маркетинг	Очень высокие - создание образа товара	Высокие - активное продвижение	Сокращающиеся	Незначительные
Цена	Определяется ценовой политикой. Обычно высокая - цена проникновения	Как правило, диапазон цен (диверсификация продукции в соответствии с регионом, характером продаж и характеристикой потребителей)	Полная ценовая линия	Цены скользящие: падающие, чуть возрастающие
Число конкурентов	Нулевое или незначительное	Небольшое (зависит от срока патентной защиты и динамики стадии роста)	Значительное (самая сильная конкуренция)	Незначительное
Число покупателей	Небольшое - покупатели-новаторы	Растущее	Максимальное	Сокращающееся
Глубина ассортимента	Одна ассортиментная позиция	Растущее число модификаций (лекарственные формы, дозировки, фасовки)	Полный ассортиментный ряд	Ассортиментные позиции, пользующиеся максимальным спросом
Характер сбыта	Эксклюзивный или селективный	Селективный или интенсивный (увеличивающееся число торговых точек)	Селективный или интенсивный (стабильное число торговых точек)	Селективный или интенсивный (сокращающееся число торговых точек)
Продвижение	Информационное	Убеждающее	Конкурентное	Информационное

1. Внедрение на рынок, или запуск лекарственного препарата - период относительно медленного увеличения объема реализации при относительно слабых позициях по отношению к конкурентам. Лекарственный препарат только поступает на рынок и завоевывает своих потребителей. В связи с большими расходами на научные исследования и разработки и расходами по выводу на рынок прибыль на этом этапе отсутствует. В случае оригинальных лекарственных препаратов, первых в своей категории, в отличие от товаров широкого потребления, может быть и относительно

быстрый рост объемов при сильных позициях препарата. Это связано с тем, что в своем сегменте рынка лекарственный препарат может не иметь значительной конкуренции.

2. Рост - значительный прирост объема реализации при относительно сильных конкурентных позициях лекарственного препарата. Наблюдается значительное увеличение прибыли.

3. Зрелость - лекарственный препарат исчерпал свои основные ресурсы, наблюдается замедление темпов роста реализации. Однако объемы реализации еще значительны за счет сильной позиции по отношению к конкурентам. Прибыль стабилизируется или начинает снижаться за счет роста затрат на маркетинговые мероприятия, проводимые для отражения атак конкурентов.

4. Спад - относительно низкие объемы реализации и ослабление позиций по отношению к конкурентам. Происходит неуклонное снижение прибыли от реализации.

Течение и продолжительность того или иного периода жизненного цикла оригинальных лекарственных средств и препаратов-дженериков кардинально отличаются. Так, у оригинальных препаратов (ввиду их принципиальной новизны, большего интереса потребителей и специалистов) стадия роста и развития характеризуется интенсивным увеличением продаж в сжатые сроки, что позволяет получать большую прибыль уже на начальном этапе. Кроме того, в этот период оригинальные препараты имеют патентную защиту, что ограничивает возможность выхода на рынок фирм-конкурентов с препаратом-аналогом. В то же время и фаза "старения" у оригинальных лекарственных средств проходит быстрее в связи с мощной конкуренцией (обусловленной истечением срока патентной защиты оригинальных препаратов) со стороны дженериков.

Идентификация стадии жизненного цикла, на которой находится лекарственный препарат, позволяет принимать более эффективные управленческие решения и получать максимум прибыли. Например, на стадии внедрения на рынок фирма-производитель проводит рекламную кампанию, делая акцент на ознакомление потребителя с новым продуктом. На стадии роста и развития рекламные материалы производителя напоминают потребителям о товаре. А в фазе зрелости производитель не вкладывает большие средства в рекламу, поскольку большую часть продаж обеспечивают лояльные потребители, уже убедившиеся в достоинствах этого лекарственного средства. Подстраиваясь под рекламу производителя, можно привлекать в аптеку большее количество покупателей, стимулировать продажи, бороться за лояльность потребителей.

Задача № 24. Реклама в системе маркетинга. Коммерческие переговоры.

К выбранным показателям (колонка 1) придумайте характеристики, присущие каждому этапу жизненного цикла товара и занесите их в таблицу.

Показатели	Этап выведения на рынок	Этап роста	Этап зрелости	Этап упадка
Сбыт				
Основные стратегические усилия				
Основные усилия маркетинга				
Распределение товара				

Ответ.

Показатели	Этап выведения на рынок	Этап роста	Этап зрелости	Этап упадка
Сбыт	Слабый	Быстрорастущий	Медленнорастущий	Падающий
Основные стратегические усилия	Расширение рынка	Проникновение в глубь рынка	Отстаивание своей доли	Повышение рентабельности производства
Основные усилия маркетинга	Создание осведомленности о товаре	Создание предпочтения к марке	Создание приверженности к марке	Селективное воздействие
Распределение товара	Неравномерное	Интенсивное	Интенсивное	Селективное

Задача № 25. Аптечное оборудование, средства малой механизации. Оборудование для стерилизации и дезинфекции. Технические средства для лабораторий и аптек. Лабораторное и аптечное стекло.

Вы являетесь сотрудником ОАО «Медико-инструментальный завод им. М. Горького», где вам поручили провести сравнительный анализ ассортимента выпускаемых заводом общехирургических медицинских инструментов с ассортиментом вашего конкурента — АО Медико-инструментальный завода имени В.И. Ленина» по таким показателям, как широта, полнота и глубина. Ваши действия

Ответ.

1 этап. Выделяем основные товарные линии (ассортиментные группы, подгруппы, вид и подвид товара) в исследуемой товарной номенклатуре в Государственном реестре медицинских изделий и изучаемых объектах – ОАО «Медико-инструментальный завод им. М. Горького» и АО «Медико-инструментальный завод им. В.И. Ленина» и составляем таблицы (см. практикум, табл. 3-1, 3-2, 3-3 приложение 5).

2 этап. Проводим анализ ассортимента двух заводов по показателям широты, полноты и глубины.

2.1. Определяем широту ассортимента.

2.1.1. Устанавливаем общее количество исследуемых товарных линий промышленного ассортимента (ассортиментных групп) по Государственному реестру медицинских изделий – Ш_б.

2.1.2. Устанавливаем число исследуемых товарных линий (практикум, табл. 3-2 и 3-3 приложения №5) – Ш_ф.

2.1.3. Рассчитываем коэффициент широты по формуле:

$$K_{ш} = Ш_{ф}/Ш_{б}$$

Исходя из данных табл. 3-1, 3-2, 3-3: Ш_ф=1 и Ш_б=1.

Следовательно для обоих предприятий K_ш будет равен 1,00.

2.1.4. Полученные результаты заносим в таблицу 1 для каждого предприятия соответственно.

2.2. Определяем полноту ассортимента. Для этого:

2.2.1. Устанавливаем общее число товарных единиц по Государственному реестру медицинских изделий - П_б в каждой товарной линии (ассортиментной группе).

2.2.2. Устанавливаем количество товарных единиц – П_ф в каждой товарной линии (ассортиментной группе).

2.2.3. Рассчитываем коэффициент полноты, исходя из данных таблиц 3-1, 3-2, 3-3 приложения, по формуле:

$$K_{п} = П_{ф}/П_{б} = 6/6 = 1$$

Полученные результаты заносим в таблицу 1 для каждого предприятия соответственно.

2.3. Определяем глубину ассортимента.

2.3.1. Устанавливаем общее количество вариантов каждой товарной единицы по Государственному реестру медицинских изделий – Г_б.

2.3.2. Устанавливаем число вариантов каждой товарной единицы – Г_ф для каждого предприятия соответственно.

2.3.3. Рассчитываем коэффициент глубины для каждого наименования каждого завода по формуле:

$$K_{г} = Г_{ф}/Г_{б}$$

2.3.4. Полученные результаты заносим в таблицу 1, 2 и 3 для каждого предприятия соответственно.

Таблица 1. Результаты анализа ассортимента заводов сотрудником ОАО «Медико-инструментальный завод им. М. Горького» (1) и АО «Медико-инструментальный завод им. В.И. Ленина» (2).

Наименование товарной линии	Показатели					
	K _ш		K _п		K _г	
	1	2	1	2	1	2
Общехирургические инструменты:	1,00	1,00	1,00	1,00	-	
1. Скальпели	-	-	-	-	0,27	0,90
2. Ножи	-	-	-	-	0,00	0,75
3. Ножницы	-	-	-	-	1,00	0,07
4. Пилы	-	-	-	-	0,75	1,00
5. Долота	-	-	-	-	0,88	0,00
6. Щипцы-кусачки костные	-	-	-	-	0,00	1,00

Таблица 2. Результаты коэффициента глубины различных видов общехирургических режущих инструментов ОАО «Медико-инструментальный завод им. М. Горького»

№ п/п	Наименование вида	Г _ф	Г _б	K _г =Г _ф /Г _б
1	Скальпели	3	11	0,27

2	Ножи	0	4	0,00
3	Ножницы	39	39	1,00
4	Пилы	3	4	0,75
5	Долота	6	7	0,88
6	Щипцы-кусачки костные	0	7	0,00

Таблица 3. Результаты коэффициента глубины различных видов общехирургических режущих инструментов АО «Медико-инструментальный завод им. В.И. Ленина»

№ п/п	Наименование вида	Γ_{ϕ}	Γ_{σ}	$K_r = \Gamma_{\phi} / \Gamma_{\sigma}$
1	Скальпели	10	11	0,90
2	Ножи	3	4	0,75
3	Ножницы	3	39	0,07
4	Пилы	4	4	1,00
5	Долота	0	7	0,00
6	Щипцы-кусачки костные	7	7	1,00

По результатам, приведенным в таблице 1, видно, что коэффициенты широты и полноты ассортимента инструментов обоих заводов-производителей одинаковы.

В то же время существенно различаются коэффициенты глубины ассортимента изделий исследуемых нами заводов.

3 этап. Выводы: По итогам анализа ассортимента общехирургических режущих инструментов, производимых ОАО «Медико-инструментальный завод им. М. Горького» (1) и АО «Медико-инструментальный завод им. В.И. Ленина» (2), а также сравнительного анализа ассортимента этих 2-х заводов-изготовителей можно сделать выводы:

1. Широта ассортимента обоих заводов-изготовителей одинакова.
2. Полнота ассортимента обоих заводов-изготовителей одинакова.
3. Ассортимент скальпелей завода (2) превышает таковой завода (1) в 3,3 раза, т.е. глубина ассортимента больше у завода (2).
4. Ассортимент ножей, производимых заводом (2) шире, чем у завода (1).
5. Глубина ассортимента ножниц, производимых заводом (1), превышает в 14,3 раз таковую для завода (2).
6. Ассортимент пил больше у завода (2).
7. Ассортимент долот больше у завода (1).
8. Коэффициенты глубины ассортимента щипцов-кусачек костных больше у завода (2).

Задача № 26. Особенности товароведческого анализа лекарственных средств.

В хирургическое отделение больницы в сентябре 2007 года поступили флаконы 3% раствора перекиси водорода, выпущенные Московской фармацевтической фабрикой. На этикетке флакона имеется название препарата, следующая маркировка: ^{ДУ} р. 74.614. 30; 74.05.05 Срок годности 2 года и после штрихового кода цифры 760.142.9000617.

Вопрос: Каковы действия старшей медицинской сестры хирургического отделения при приемке этого товара?

Ответ.

Приемка товара, а именно перекиси водорода осуществляется материально ответственным лицом. Если товар находится в ненарушенной таре, то приемка может проводиться по количеству мест или по количеству товарных единиц и маркировке на таре. Если не проводится проверка фактического наличия товара в таре, то необходимо сделать отметку об этом в сопроводительном документе. Приемочный контроль заключается в проверке поступающих лекарственных средств на соответствие требованиям по показателям: "Маркировка"; "Упаковка"; "Описание"; в проверке правильности оформления сопроводительных документов, а также наличия реестра деклараций, подтверждающих качество лекарственных средств в соответствии с действующими нормативными документами. Контроль по показателю "Описание" включает проверку внешнего вида, цвета, запаха. При проверке по показателю "Упаковка" особое внимание обращается на ее целостность. При контроле по показателю "Маркировка" обращается внимание на соответствие оформления лекарственных средств действующим законодательным требованиям. Особое внимание следует обращать на соответствие маркировки первичной, вторичной и групповой упаковки, наличие на русском языке в упаковке (или отдельно в пачке на все количество готовых лекарственных средств).

Задача № 27. Лекарственные средства, действующие на ЦНС.

Используя реестр лекарственных средств, справочники, определите классификационные признаки препаратов циннаризин и кавинтон. Распишите по уровням: соответствующее МНН, производитель страна происхождения, формы выпуска, фармакологическая и клинико-фармакологическая классификация, подберите код по нозологической классификации.

Ответ.

Циннаризин (Cinnarizini)

Химическое название

1-(Дифенилметил)-4-(3-фенил-2-пропенил)пиперазин

Брутто-формула

C₂₆H₂₈N₂

Фармакологическая группа вещества Циннаризин

Нозологическая классификация (МКБ-10)

Код CAS

298-57-7

Характеристика вещества Циннаризин

Производное дифенилпиперазина.

таблетки круглые, двояковыпуклые, белого или почти белого цвета.

циннаризин

25 мг

Кавинтон (Cavinton)

Последняя актуализация описания производителем 13.07.2015

Рекомендуется более полная информация:

Винпоцетин (ДВ)

Действующее вещество:

Винпоцетин (Vinprocetine)

АТХ

N06BX18 Винпоцетин

Фармакологическая группа

Нозологическая классификация (МКБ-10)

Кавинтон® (Cavinton®)

Действующее вещество:

Винпоцетин (Vinprocetine)

АТХ

N06BX18 Винпоцетин

Фармакологическая группа

• Мозговой кровоток улучшающее средство [Корректоры нарушений мозгового кровообращения]

Нозологическая классификация (МКБ-10)

Таблетки	1 табл.
<i>активное вещество:</i>	
винпоцетин	5 мг
<i>вспомогательные вещества:</i> кремния диоксид коллоидный безводный — 1,25 мг; магния стеарат — 2,5 мг; тальк — 5 мг; крахмал кукурузный — 96,25 мг; лактозы моногидрат — 140 мг	
Концентрат для приготовления раствора для инфузий	1 мл
<i>активное вещество:</i>	
винпоцетин	5 мг
<i>вспомогательные вещества:</i> аскорбиновая кислота — 0,5 мг; натрия дисульфит — 1 мг; винная кислота — 10 мг; бензиловый спирт — 10 мг; сорбитол — 80 мг; вода для инъекций — до 1 мл	

3. Промежуточная аттестация

3.1 Форма промежуточной аттестации – экзамен

Вопросы к экзамену (ОПК-3,ПК-2):

1. Основные понятия медицинского и фармацевтического товароведения, термины и определения. Методы и разделы товароведения.
2. Исторические аспекты развития товароведения как научной дисциплины. Характеристика этапов истории товароведения. Основные знания и умения специалиста в области товароведения.
3. Официальные справочные издания по ассортименту ЛС. Торговые классификации лекарственных средств. АТС-классификация. Государственный информационный стандарт ЛС.
4. Классификация материалов, идущих на производство медицинских и фармацевтических товаров.
5. Товар, потребительные стоимости товаров. Классификация по видам, происхождению. Примеры.
6. Факторы, формирующие потребительные свойства и качество медицинских и фармацевтических товаров. Требования к медицинским материалам.
7. Факторы, сохраняющие потребительные свойства медицинских и фармацевтических товаров.
8. Потребительские свойства товаров: социальные, функциональные, надежность, эргометрические, гигиенические, антропометрические, физиологические, психологические, эстетические, экологические, «жесткие» и «мягкие». Примеры.
9. Основные характеристики товара: ассортиментная, качественная, количественная. Примеры.
10. Что собой представляют классификаторы? Перечислите их категории.
11. Понятие классификации товаров. Методы классификации. Общие признаки, принципы и правила классификации.
12. Жизненный цикл товара, основные стадии, на примере нескольких наименований лекарственных препаратов.
13. Определение и характеристика товаров относящихся к парафармацевтической продукции.
14. Общая классификация товаров, разрешенных к реализации через розничные аптечные сети. Их регламентирующие НТД.
15. Определение, цели и виды классификации товаров: естественные и искусственные, общегосударственная, торговая, учебная. Примеры иерархической и фасетной классификации. Что такое квалификационный признак.
16. Основные понятия, термины, определения и функции товароведческого анализа. План товароведческого анализа.
17. Что такое кодирование и коды продукции, как они образуются? Напишите формулу структуры кодового обозначения по ОКП, охарактеризуйте разряды цифр.
18. Напишите формулу структуры отраслевого кода ЛС, охарактеризуйте разряды цифр.
19. Основы штрихового кодирования. Примеры расшифровки кодов фармацевтических товаров.
20. Товароведческие операции при приёме товаров по количеству и качеству в оптовом и розничном звене.
21. Основные положения государственной системы стандартизации. Категории и виды стандартов.
22. Стандартизация, метрология, лицензирование как системы государственного контроля и правового регулирования процессов производства, применения, хранения, оценки качества медицинских и фармацевтических товаров.
23. Документация по лицензированию и сертификации юридических и физических лиц, занимающихся фармацевтической деятельностью.
24. Лицензирование в РФ. Нормативные документы. Основные принципы и виды лицензируемой деятельности. Этапы лицензирования. Основные причины отказов в выдаче лицензии.
25. Показатели качества медицинских и фармацевтических товаров. Стандартизация медицинских и фармацевтических товаров, её роль в товароведческом анализе.
26. Понятие о нормативно-технической документации на медицинские и фармацевтические товары. Надзор за внедрением и соблюдением стандартов.
27. Цель, задачи и принципы функционирования единой системы государственного управления качеством продукции.
28. Сертификат качества, его роль в товароведческом анализе.
29. Контроль за качеством лекарственных препаратов, находящихся в обороте в РФ. Фальсифицированные лекарства. Недоброкачественные лекарственные препараты. Государственный реестр лекарственных средств РФ.
30. Выявление фальсифицированных и лекарственных препаратов и лекарственных препаратов

несоответствующего качества. Этическая сторона.

31. Понятие о маркировке товара. Торговая информация. Информационные знаки.
32. Виды маркировки. Особенности маркировки лекарственных средств и медицинских инструментов.
33. Классификация упаковок: первичная, вторичная, транспортная. Прогнозирование защитных свойств упаковок.
34. Тара, упаковка, маркировка. Роль в сохранении потребительских свойств.
35. Влияние различных факторов внешней среды на сохранность потребительских свойств и качество товаров на этапах обращения, эксплуатации.
36. Номенклатура товаров аптечного ассортимента, принципы хранения аптечных товаров.
37. Хранение и сроки годности лекарственных препаратов. Процессы, происходящие в лекарственных препаратах в процессе хранения и факторы, влияющие на стабильность и фармакологическую активность лекарственных средств. Общие принципы хранения лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.
38. Товароведческий анализ. Основные понятия, термины, определения. Цели и задачи товароведческого анализа.
39. Основные этапы товароведческого анализа: определение классификационной группировки, товарного наименования, типоразмера и др.
40. Товароведческий анализ вспомогательных медицинских инструментов. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Выбор метода стерилизации. Основные виды документации. Консервация, гарантийный срок и срок эксплуатации.
41. Товароведческий анализ шовных материалов. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Выбор метода стерилизации. Основные виды документации. Оптимальные условия хранения и эксплуатации.
42. Товароведческий анализ медицинских игл. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Выбор метода стерилизации. Основные виды документации. Оптимальные условия хранения и эксплуатации.
43. Товароведческий анализ специальных медицинских инструментов - лор-, нейрохирургических, офтальмологических, урологических, акушерско-гинекологических, стоматологических. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Выбор метода стерилизации. Основные виды документации. Консервация, гарантийный срок и срок эксплуатации.
44. Товароведческий анализ перевязочных материалов и готовых перевязочных средств. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара, тары и упаковки, функциональных свойств. Основные виды документации. Выбор оптимальных условий и мест хранения.
45. Товароведческий анализ общехирургических медицинских инструментов режущих, зажимных, отесняющих, зондирующих, бужирующих. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Выбор метода стерилизации. Основные виды документации. Консервация, гарантийный срок и срок эксплуатации.
46. Товароведческий анализ гомеопатических, парафармацевтических лекарственных препаратов. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара, тары и упаковки, функциональных свойств. Основные виды документации. Выбор оптимальных условий и мест хранения.
47. Товароведческий анализ биологически активных добавок к пище и натур-продуктов. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара, тары и упаковки, функциональных свойств. Основные виды документации. Выбор оптимальных условий и мест хранения.
48. Товароведческий анализ лечебно-косметических и ветеринарных лекарственных средств. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара, тары и упаковки, функциональных свойств. Основные виды документации. Выбор оптимальных условий и мест хранения.
49. Товароведческий анализ дезинфицирующих средств. Определение группировки. Оценка внешнего вида товара, тары и упаковки, функциональных свойств. Основные виды документации. Выбор оптимальных условий и мест хранения.
50. Основные направления, методы и задачи маркетинга в фармации.
51. Состояние мирового и российского фармацевтического рынка. Нормативное регулирование безрецептурного отпуска лекарственных препаратов.
52. Концепция ответственного самолечения. Основные аспекты безрецептурного отпуска лекарственных препаратов (медико-фармацевтические, юридические, социально-экономические,

информационные).

53. Позиционирование медицинских товаров на отечественном рынке. Оценка и параметры конкурентоспособности. Выбор метода определения конкурентоспособности.

54. Виды ассортимента. Анализ ассортимента: широта, полнота, глубина, устойчивость, индекс обновления.

55. Управление ассортиментом. Факторы формирования ассортимента.

56. Анализ ассортимента медицинских товаров. Особенности ценообразования медицинских товаров.

57. Сегментация потребителей лекарственных средств и выбор целевых сегментов рынка.

58. GPP – правила надлежащей (качественной) аптечной практики. GDP – правила надлежащей (качественной) дистрибьюторской практики. GPrP — правила надлежащей (качественной) приобретательской практики (организационные принципы надлежащей закупки лекарств. GSP - (GoodStoragePracticeWHO) — правила надлежащей (качественной) практики хранения. Основные положения.

59. Маркетинг в фармации. Виды, этапы, методы и средства маркетинговых исследований в фармации. План маркетингового исследования.

60. Реклама как прием продвижения аптечных товаров. Требования, предъявляемые к рекламе. НД.

3.2. Вопросы базового минимума по дисциплине «Медицинское и фармацевтическое товароведение»

1. Основные понятия медицинского и фармацевтического товароведения, термины и определения.

2. Исторические аспекты развития товароведения как научной дисциплины. Характеристика этапов истории товароведения.

3. Методы товароведения.

4. Объекты и субъекты товароведения медицинских и фармацевтических товаров.

5. Ассортимент — понятие, виды.

6. Показатели ассортимента.

7. Понятие товар.

8. Потребительские свойства товаров.

9. Качество товаров.

10. Показатель качества товаров.

11. Основные виды нормативно-технической документации на медицинские и фармацевтические товары.

12. Жизненный цикл товаров.

13. Фасетный метод классификации.

14. Иерархический метод классификации.

15. Кодирование медицинских и фармацевтических товаров.

16. Понятие штрихового кодирования.

17. Стандартизация и её роль в товароведческом анализе.

18. Функции стандартизации

19. Цели и задачи сертификации.

20. Основные понятия товароведческого анализа.

21. Цели и задачи товароведческого анализа.

22. Виды товароведческого анализа.

23. Правильное хранение, как фактор сохранения качества товаров.

24. *Тара, упаковка медицинских и фармацевтических товаров.*

25. Общие требования к упаковке.

26. Понятие маркировка товаров.

27. Основные функции маркировки.

28. Перевязочный материал и требования к нему.

29. Товароведческий анализ лекарственных препаратов.

30. Группа парафармацевтической продукции.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении студентами дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой *разделов (тем)* учебных занятий. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.

4.1 Перечень компетенций с указанием индикаторов, планируемых результатов обучения и критериев оценивания освоения компетенций

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенций	Содержание компетенции/индикатора	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (дескрипторы) по пятибалльной шкале				
				1	2	3	4	5
ОПК-3		Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом конкретных экономических, экологических, социальных факторов в рамках системы нормативно-правового регулирования сферы обращения лекарственных средств	Знать: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие фармацевтическую деятельность (порядок лицензирования фармацевтических организаций, порядок хранения, перевозки, отпуска, реализации, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; санитарно-эпидемиологические требования при изготовлении ЛП), экономические и социальные факторы, влияющие на формирование товарной номенклатуры и ценообразования в аптечной	Отсутствие знаний в вопросах: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие фармацевтическую деятельность (порядок лицензирования фармацевтических организаций, порядок хранения, перевозки, отпуска, реализации, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; санитарно-эпидемиологические требования при изготовлении	Фрагментарные знания в вопросах: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие фармацевтическую деятельность (порядок лицензирования фармацевтических организаций, порядок хранения, перевозки, отпуска, реализации, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; санитарно-эпидемиологические требования при изготовлении ЛП), экономические и социальные	Общие, но не структурированные знания в вопросах: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие фармацевтическую деятельность (порядок лицензирования фармацевтических организаций, порядок хранения, перевозки, отпуска, реализации, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; санитарно-эпидемиологические требования при изготовлении ЛП),	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания в вопросах: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие фармацевтическую деятельность (порядок лицензирования фармацевтических организаций, порядок хранения, перевозки, отпуска, реализации, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; санитарно-эпидемиологические требования при изготовлении ЛП), экономические и социальные	Сформированные систематические знания в вопросах: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие фармацевтическую деятельность (порядок лицензирования фармацевтических организаций, порядок хранения, перевозки, отпуска, реализации, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; санитарно-эпидемиологические требования при изготовлении ЛП), экономические и социальные

			организации	ЛП), экономические и социальные факторы, влияющие на формирование товарной номенклатуры и ценообразования в аптечной организации	факторы, влияющие на формирование товарной номенклатуры и ценообразования в аптечной организации	экономические и социальные факторы, влияющие на формирование товарной номенклатуры и ценообразования в аптечной организации	факторы, влияющие на формирование товарной номенклатуры и ценообразования в аптечной организации	социальные факторы, влияющие на формирование товарной номенклатуры и ценообразования в аптечной организации
			Уметь: соблюдать санитарный режим, осуществлять хранение, отпуск, реализацию, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента, в т.ч. подлежащих предметно- количественному учету; анализировать экономические и социальные факторы, определяющие выбор ценовой стратегии, ассортиментной политики аптечных организаций	Отсутствие умений соблюдать санитарный режим, осуществлять хранение, отпуск, реализацию, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента, в т.ч. подлежащих предметно- количественном учету; анализировать экономические и социальные факторы, определяющие выбор ценовой стратегии, ассортиментной политики	Частично освоенные умения соблюдать санитарный режим, осуществлять хранение, отпуск, реализацию, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента, в т.ч. подлежащих предметно- количественному учету; анализировать экономические и социальные факторы, определяющие выбор ценовой стратегии, ассортиментной политики аптечных организаций	В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения соблюдать санитарный режим, осуществлять хранение, отпуск, реализацию, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента, в т.ч. подлежащих предметно- количественному учету; анализировать экономические и социальные факторы, определяющие выбор ценовой стратегии, ассортиментной политики	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения соблюдать санитарный режим, осуществлять хранение, отпуск, реализацию, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента, в т.ч. подлежащих предметно- количественному учету; анализировать экономические и социальные факторы, определяющие выбор ценовой стратегии, ассортиментной политики аптечных организаций	Сформированные систематические умения соблюдать санитарный режим, осуществлять хранение, отпуск, реализацию, учет лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента, в т.ч. подлежащих предметно- количественному учету; анализировать экономические и социальные факторы, определяющие выбор ценовой стратегии, ассортиментной политики аптечных организаций

				аптечных организаций		аптечных организаций		
			Владеть: навыками соблюдения требований санитарного режима и фармпорядка, навыками разработки комплекса мероприятий по изучению влияния маркетинговой среды на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций	Отсутствие навыков соблюдения требований санитарного режима и фармпорядка, навыками разработки комплекса мероприятий по изучению влияния маркетинговой среды на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций	Фрагментарное применение навыков соблюдения требований санитарного режима и фармпорядка, навыками разработки комплекса мероприятий по изучению влияния маркетинговой среды на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций	В целом успешно, но не систематически применяемые навыки соблюдения требований санитарного режима и фармпорядка, навыками разработки комплекса мероприятий по изучению влияния маркетинговой среды на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций	В целом сформированное, но содержащее отдельные пробелы, навыки соблюдения требований санитарного режима и фармпорядка, навыками разработки комплекса мероприятий по изучению влияния маркетинговой среды на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций	Успешно и систематически применяемые навыки соблюдения требований санитарного режима и фармпорядка, навыками разработки комплекса мероприятий по изучению влияния маркетинговой среды на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций
	ОПК-3.1		Знать: современный ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способ применения,	Отсутствие знаний современного ассортимента лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские	Фрагментарные знания современного ассортимента лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и	Общие, но не структурированные знания современного ассортимента лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания современного ассортимента лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их	Сформированные систематические знания современного ассортимента лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их медицинские

			противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, условия хранения	показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, условия хранения	способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, условия хранения	показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, условия хранения	характеристики, медицинские показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, условия хранения	показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, условия хранения
			Уметь: проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента	Отсутствие умений проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента	Частично освоенные умения проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента	В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента	Сформированные систематические умения проводить мониторинг знания целевых групп по новым лекарственным препаратам и другим товарам аптечного ассортимента
			Владеть: навыками отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Отсутствие навыков отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Фрагментарное применение навыков отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	В целом успешно, но не систематически проявляемые навыки отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	В целом сформированные, но содержащее отдельные пробелы, навыки отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Успешное и систематическое применение навыков отпуска лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
	ОПК-3.2	Учитывает при принятии управленческих решений экономические и социальные факторы, оказывающие влияние на	Знать: требования охраны труда, меры пожарной безопасности, порядок действий при чрезвычайных ситуациях	Отсутствие знаний требований охраны труда, мер пожарной безопасности, порядка действий при	Фрагментарные знания требований охраны труда, мер пожарной безопасности, порядка действий при чрезвычайных ситуациях	Общие, но не структурированные знания требований охраны труда, мер пожарной безопасности, порядка действий при чрезвычайных	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания требований охраны труда, мер пожарной безопасности, порядка действий	Сформированные систематические знания требований охраны труда, мер пожарной безопасности, порядка действий при чрезвычайных ситуациях

		финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций		чрезвычайных ситуациях		ситуациях	при чрезвычайных ситуациях	
			Уметь: обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с учетом выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда	Отсутствие умений обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с учетом выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда	Частично освоенные умения обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с учетом выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда	В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с учетом выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с учетом выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда	Сформированные систематические умения обеспечивать рациональную организацию рабочих мест с учетом выполняемых функций в соответствии с требованиями охраны труда
			Владеть: санитарно-эпидемиологическим и требованиями к эксплуатации помещений и условиям труда	Отсутствие владения санитарно-эпидемиологическими требованиями к эксплуатации помещений и условиям труда	Фрагментарное владение санитарно-эпидемиологическими требованиями к эксплуатации помещений и условиям труда	В целом успешно, но не систематически проявляемые владения санитарно-эпидемиологическими требованиями к эксплуатации помещений и условиям труда	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, владения санитарно-эпидемиологическими требованиями к эксплуатации помещений и условиям труда	Успешно и систематически применяемые санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений и условиям труда
	ОПК-3.3	Выполняет трудовые действия с учетом их влияния на окружающую среду, не допуская возникновения	Знать: научно-технические достижения, передового отечественного и зарубежного опыта производства лекарственных средств	Отсутствие знаний научно-технических достижений, передового отечественного и зарубежного опыта производства	Фрагментарные знания научно-технических достижений, передового отечественного и зарубежного опыта производства	Общие, но не структурированные знания научно-технических достижений, передового отечественного и зарубежного опыта	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания научно-технических достижений, передового отечественного и	Сформированные систематические знания научно-технических достижений, передового отечественного и зарубежного опыта

		экологической опасности		лекарственных средств	лекарственных средств	производства лекарственных средств	зарубежного опыта производства лекарственных средств	производства лекарственных средств
			Уметь: организовать мониторинг текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	Отсутствие умений организовать мониторинг текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	Частично освоенные умения организовать мониторинг текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения организовать мониторинг текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения организовать мониторинг текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	Сформированные систематические умения организовать мониторинг текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам
			Владеть: навыками внедрения стандартов качества деятельности фармацевтической организации	Отсутствие навыков внедрения стандартов качества деятельности фармацевтической организации	Фрагментарное применение навыков внедрения стандартов качества деятельности фармацевтической организации	В целом успешно, но не систематически проявляемые навыки внедрения стандартов качества деятельности фармацевтической организации	В целом сформированные, но содержащее отдельные пробелы, навыки внедрения стандартов качества деятельности фармацевтической организации	Успешно и систематически применяемые навыки внедрения стандартов качества деятельности фармацевтической организации
	ОПК-3.4	Определяет и интерпретирует основные экологические показатели состояния производственной среды при производстве лекарственных	Знать: санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений и условиям труда	Отсутствие знаний санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации помещений и условиям труда	Фрагментарные знания санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации помещений и условиям труда	Общие, но не структурированные знания санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации помещений и условиям труда	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации помещений и условиям труда	Сформированные систематические знания санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации помещений и условиям труда

		средств	Уметь: анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы	Отсутствие умений анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы	Частично освоенные умения анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы	В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы	Сформированные систематические умения анализировать и оценивать деятельность персонала на конкретных участках работы
			Владеть: навыками проведения специальной оценки условий труда	Отсутствие навыков по проведению специальной оценки условий труда	Фрагментарное применение навыков по проведению специальной оценки условий труда	В целом успешно, но не систематически проявляемые навыки по проведению специальной оценки условий труда	В целом сформированные, но содержащее отдельные пробелы, навыки по проведению специальной оценки условий труда	Успешно и систематически применяемые навыки по проведению специальной оценки условий труда

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенций	Содержание компетенции/индикатора	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (дескрипторы) по пяти балльной шкале				
				1	2	3	4	5
ПК-7		Способен к применению средств и методов мерчандайзинга для эффективного продвижения	Знать: основы мерчандайзинга в аптечных организациях	Отсутствие знаний основ мерчандайзинга в аптечных организациях	Фрагментарные знания основ мерчандайзинга в аптечных организациях	Общие, но не структурированные знания основ мерчандайзинга в аптечных организациях	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания основ мерчандайзинга в аптечных организациях	Сформированные систематические знания основ мерчандайзинга в аптечных организациях

		товаров аптечного ассортимента	Уметь: оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи	Отсутствие умений оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи	Частично освоенные умения оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи	В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи	Сформированные систематические умения оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества фармацевтической помощи
			Владеть: методами анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	Отсутствие владения методами анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	Фрагментарное применение методов анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	В целом успешно, но не систематически проявляемые методы анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, методы анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	Успешно и систематически применяемые методы анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования
ПК-7.1	Проводит предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале	Знать: перечень товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	Отсутствие знаний перечня товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	Фрагментарные знания перечня товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	Общие, но не структурированные знания перечня товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания перечня товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	Сформированные систематические знания перечня товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	

			<p>Уметь: регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p>	<p>Отсутствие умений регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p>	<p>Частично освоенные умения регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p>	<p>В целом успешные, но не систематические умения регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p>	<p>В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, умения регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p>	<p>Сформированные систематические умения регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента</p>
			<p>Владеть: навыками анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>	<p>Отсутствие навыков анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>	<p>Фрагментарные навыки анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>	<p>В целом успешно, но не систематически проявляемые навыки анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>	<p>В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, навыки анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>	<p>Успешно и систематически применяемые навыки анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>
ПК-7.2	<p>Участвует в формировании ассортиментной политики и создании благоприятной атмосферы аптечного учреждения</p>	<p>Знать: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги</p>	<p>Отсутствие знаний в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия,</p>	<p>Фрагментарные знания в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия,</p>	<p>Общие, но не структурированные знания в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания,</p>	<p>В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения,</p>	<p>Сформированные систематические знания в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные</p>	

			синонимы и аналоги	синонимы и аналоги	побочные действия, синонимы и аналоги	противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги	действия, синонимы и аналоги	
			<p>Уметь: осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента</p>	<p>Отсутствие умений осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента</p>	<p>Частично освоенные умения осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента</p>	<p>В целом успешно, но не систематически осуществляемый мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента</p>	<p>В целом сформированные, но содержащие пробелы, умения осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента</p>	<p>Сформированные систематические умения осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента</p>
			<p>Владеть: навыками организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам</p>	<p>Отсутствие навыков организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам</p>	<p>Фрагментарное применение навыков организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам</p>	<p>В целом успешно, но не систематически проявляемые навыки организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам</p>	<p>В целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы, навыки организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам</p>	<p>Успешно и систематически применяемые навыки организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам</p>

4.2 Шкала, и процедура оценивания

4.2.1. Процедуры оценивания компетенций (результатов)

№	Компоненты контроля	Характеристика
1.	Способ организации	традиционный;
2.	Этапы учебной деятельности	Текущий контроль успеваемости , Промежуточная аттестация
3.	Лицо, осуществляющее контроль	преподаватель
4.	Массовость охвата	Групповой, индивидуальный;
5.	Метод контроля	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение

4.2.2. Шкалы оценивания компетенций (результатов освоения)

Для устного ответа:

- Оценка "отлично" выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении вопроса, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами обоснования своего ответа.
- Оценка "хорошо" выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, владеет необходимыми навыками и приемами обоснования своего ответа.
- Оценка "удовлетворительно" выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.
- Оценка "неудовлетворительно" выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями излагает материал.
- Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут изложить без ошибок, носящих принципиальный характер материал, изложенный в обязательной литературе.

Для стандартизированного тестового контроля:

Оценка «отлично» выставляется при выполнении без ошибок более 90 % заданий.

Оценка «хорошо» выставляется при выполнении без ошибок более 70 % заданий.

Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении без ошибок более 50 % заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется при выполнении без ошибок менее 50 % заданий.

Для оценки решения ситуационной задачи:

Оценка «отлично» выставляется, если задача решена грамотно, ответы на вопросы сформулированы четко. Эталонный ответ полностью соответствует решению студента, которое хорошо обосновано теоретически.

Оценка «хорошо» выставляется, если задача решена, ответы на вопросы сформулированы не достаточно четко. Решение студента в целом соответствует эталонному ответу, но не достаточно хорошо обосновано теоретически.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если задача решена не полностью, ответы не содержат всех необходимых обоснований решения.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если задача не решена или имеет грубые теоретические ошибки в ответе на поставленные вопросы

Для оценки докладов/ устных реферативных сообщений:

Оценка «отлично» выставляется, если реферат соответствует всем требованиям оформления, представлен широкий библиографический список. Содержание реферата отражает собственный аргументированный взгляд студента на проблему. Тема раскрыта всесторонне, отмечается способность студента к интегрированию и обобщению данных первоисточников, присутствует логика изложения материала. Имеется иллюстративное сопровождение текста.

Оценка «хорошо» выставляется, если реферат соответствует всем требованиям оформления, представлен достаточный библиографический список. Содержание реферата отражает аргументированный взгляд студента на проблему, однако отсутствует собственное видение проблемы. Тема раскрыта всесторонне, присутствует логика изложения материала.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если реферат не полностью соответствует требованиям оформления, не представлен достаточный библиографический список. Аргументация взгляда на проблему не достаточно убедительна и не охватывает полностью современное состояние проблемы. Вместе с тем присутствует логика изложения материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если тема реферата не раскрыта, отсутствует убедительная аргументация по теме работы, использовано не достаточное для раскрытия темы реферата количество литературных источников.

4.2.3. Шкала и процедура оценивания промежуточной аттестации

Критерии оценки экзамена(в соответствие с п.4.1.):

Оценка «отлично» выставляется, если при ответе на все вопросы билета студент демонстрирует полную сформированность заявленных компетенций, отвечает грамотно, полно, используя знания основной и дополнительной литературы.

Оценка «хорошо» выставляется, если при ответе на вопросы билета студент демонстрирует сформированность заявленных компетенций, грамотно отвечает в рамках обязательной литературы, возможны мелкие единичные неточности в толковании отдельных, не ключевых моментов.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если при ответе на вопросы билета студент демонстрирует частичную сформированность заявленных компетенций, нуждается в дополнительных вопросах, допускает ошибки в освещении принципиальных, ключевых вопросов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если при ответе на вопросы билета у студента отсутствуют признаки сформированности компетенций, не проявляются даже поверхностные знания по существу поставленного вопроса, плохо ориентируется в обязательной литературе.