

Электронная цифровая подпись



Утверждено "30" мая 2024 г.
Протокол № 5
председатель Ученого Совета Буланов С.И.
ученый секретарь Ученого Совета Супильников А.А.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ
«УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ»**

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: 5 лет

Год поступления 2024

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

1. Самостоятельная работа как важнейшая форма учебного процесса по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет)

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента. Самостоятельная работа студентов играет значительную роль в рейтинговой технологии обучения. В связи с этим, обучение в ВУЗе включает в себя две, практически одинаковые по объему и взаимовлиянию части – процесса обучения и процесса самообучения. Поэтому СРС должна стать эффективной и целенаправленной работой студента.

Концепцией модернизации российского образования определены основные задачи высшего образования - "подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности".

Решение этих задач невозможно без повышения роли самостоятельной работы студентов над учебным материалом, усиления ответственности преподавателей за развитие навыков самостоятельной работы, за стимулирование профессионального роста студентов, воспитание творческой активности и инициативы.

К современному специалисту в области медицины общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных

Навыков (компетенций) и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной профессиональной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения через участие студентов в практических занятиях, выполнение контрольных заданий и тестов, написание курсовых и выпускных квалификационных работ. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

1.2. Компетенции, вырабатываемые в ходе самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет)

№ п/п	№ компетенции	Формулировка компетенции
1	УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла
	УК-2.1	Формулирует на основе поставленной проблемы проектную задачу и способ ее решения через реализацию проектного управления
	УК-2.2	Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения
	УК-2.3	Планирует необходимые ресурсы, в том числе с учетом их заменяемости
	УК-2.4	Разрабатывает план реализации проекта с использованием инструментов планирования
	УК-2.5	Осуществляет мониторинг хода реализации проекта, корректирует отклонения, вносит дополнительные изменения в план реализации проекта, уточняет зоны ответственности участников проекта
3	УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
	УК-9.1.	Знать основные документы, регламентирующие финансовую грамотность в профессиональной деятельности; источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности; критерии оценки затрат и обоснованности экономических решений.

	УК-9.2.	Уметь обосновывать принятие экономических решений в различных областях жизнедеятельности на основе учета факторов эффективности; планировать деятельность с учетом экономически оправданные затрат, направленных на достижение результата.
	УК-9.3.	Владеть методикой анализа, расчета и оценки экономической целесообразности планируемой деятельности (проекта), его финансирования из внебюджетных и бюджетных источников
4	УК-10	Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению
	УК-10.1	Знать действующие правовые нормы, обеспечивающие нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению в различных областях жизнедеятельности; способы профилактики проявлений экстремизма, терроризма, коррупционного поведения и противодействия им в профессиональной деятельности
	УК-10.2	Уметь планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и противодействие проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению в профессиональной деятельности.
	УК-10.3	Владеть навыками взаимодействия в обществе на основе нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению.
5	ОПК-3	Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом конкретных экономических, экологических, социальных факторов в рамках системы нормативно-правового регулирования сферы обращения лекарственных средств
	ОПК-3.1	Соблюдает нормы и правила, установленные уполномоченными органами государственной власти, при решении задач профессиональной деятельности в сфере обращения лекарственных средств
	ОПК-3.2	Учитывает при принятии управленческих решений экономические и социальные факторы, оказывающие влияние на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций
	ОПК-3.3	Выполняет трудовые действия с учетом их влияния на окружающую среду, не допуская возникновения экологической опасности
	ОПК-3.4	Определяет и интерпретирует основные экологические показатели состояния производственной среды при производстве лекарственных средств
6	ОПК-4	Способен осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с этическими нормами и морально-нравственными принципами фармацевтической этики и деонтологии
	ОПК-4.1	Осуществляет взаимодействие в системе «фармацевтический работник-посетитель аптечной организации» в соответствии с нормами фармацевтической этики и деонтологии
	ОПК-4.2	Осуществляет взаимодействие в системе «фармацевтический работник - медицинский работник» в соответствии с нормами фармацевтической этики и деонтологии
7	ПК-2	Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации
	ПК-2.1	Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке
	ПК-2.2	Реализует и отпускает лекарственные препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента
	ПК-2.3	Осуществляет делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов при розничной реализации

	ПК-2.4	Осуществляет делопроизводство по ведению, организационно-распорядительных, платежных отчетных документов при оптовой реализации
	ПК-2.5	Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации
8	ПК-6	Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации
	ПК-6.1	Определяет экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
	ПК-6.2	Выбирает оптимальных поставщиков и организует процессы закупок на основе результатов исследования рынка поставщиков лекарственных средств для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента
	ПК-6.3	Контролирует исполнение договоров на поставку лекарственных средств для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента
	ПК-6.4	Проводит приемочный контроль поступающих лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, проверяя и оформляя сопроводительные документы в установленном порядке
	ПК-6.5	Проводит изъятие из обращения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, пришедших в негодность, с истекшим сроком годности, фальсифицированной, контрафактной и недоброкачественной продукции
	ПК-6.6	Осуществляет предметно-количественный учет лекарственных средств в установленном порядке
	ПК-6.7	Организует контроль за наличием и условиями хранения лекарственных средств для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента

2. Цели и основные задачи СРС

Ведущая цель организации и осуществления СРС должна совпадать с целью обучения студента – подготовкой специалиста (или бакалавра) с высшим образованием. При организации СРС важным и необходимым условием становятся формирование умения самостоятельной работы для приобретения знаний, навыков и возможности организации учебной и научной деятельности.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю (компетенциями), опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Задачами СРС в плане формирования вышеуказанных компетенций являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических и лабораторных занятиях, при написании контрольных (и выпускной квалификационной работ), для эффективной подготовки к итоговым зачетам, экзаменам, государственной итоговой аттестации и первичной аккредитации специалиста

3. Виды самостоятельной работы

В образовательном процессе по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет) выделяется два вида самостоятельной работы – аудиторная, под

руководством преподавателя, и внеаудиторная. Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия. Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

3.1. Составление докладов/ устных реферативных сообщений по темам:

1. Министерство здравоохранения Российской Федерации, задачи, структура.
2. Фармацевтическая служба как составная часть системы «Здравоохранение». Концепция фармацевтической помощи.
3. Фармацевтическая этика и деонтология.
4. Основы законодательства Российской Федерации о здравоохранении и страховой медицине.
5. Государственные гарантии доступности ЛС.
6. Фармацевтический рынок. Подходы к его изучению.
7. Признаки рыночного хозяйства. Причины возникновения. Преимущества и недостатки.
8. Юридические лица и ИП. Формы собственности.
9. Организационно-правовые формы. Регистрация, преобразование, ликвидация ЮЛ.
10. Лицензирование. Нормативно-правовая база. Основные понятия.
11. Алгоритм получения лицензии.
12. Организация товародвижения: формирование логистических каналов распределения товаров.
13. Фармацевтические дистрибьюторы. Перспективы развития оптового звена товародвижения в России.
14. Логистика. Золотое правило логистики.
15. Аптечный склад: задачи и функции, принципы размещения и проектирования, варианты организационной структуры, штаты, оснащение и оборудование.
16. Особенности хранения наркотических, ядовитых, сильнодействующих лекарственных средств и прекурсоров.
17. Особенности хранения огнеопасных и взрывоопасных веществ.
18. Алгоритм выбор поставщика.
19. Аптека производственного и непроизводственного типа.
20. Аптечные сети и перспективы их работы на фармацевтическом рынке.
21. Санитарный режим аптечной организации.
22. Фармацевтическая экспертиза рецепта.
23. Таксирование рецептов и порядок их регистрации.
24. Предметно-количественный учет в аптеках.
25. Организация изготовления в аптеках концентратов, полуфабрикатов, внутриаптечной заготовки и их документальное оформление (лабораторно-фасовочные работы).
26. Естественная убыль (трата) товаров в аптеке.
27. Порядок уничтожения ЛС, пришедших в негодность.
28. Организация внутриаптечного контроля качества ЛС, отпускаемых из аптеки.
29. Предупредительные мероприятия, повышающие качество лекарств.
30. Виды внутриаптечного контроля качества.
31. Организация безрецептурного отпуска ЛП и других аптечных товаров.
32. Организация бесплатного и льготного отпуска лекарственных средств.
33. Взаимоотношения провизора и посетителя аптеки.
34. Организация лекарственного обеспечения стационарных больных.
35. Отпуск лекарственных препаратов, МИ и других товаров аптечного ассортимента в МО.
37. Методология фармакоэкономического анализа и оценки эффективности лекарственной терапии.
38. Формуляры ЛС.
39. Особенности экономики аптеки.
40. Особенности потребительского поведения как фактор повышения эффективности деятельности аптечной организации
41. Ценообразование на ЛС и другие товары аптечного ассортимента, виды и функции цен,

влияющие факторы.

42. Государственное регулирование цен на ЛС.
43. Экономический анализ. Виды. Задачи. Методы.
44. Стратегическое и оперативное планирование.
45. Бизнес-планирование.
46. Основные экономические показатели деятельности аптек.
47. Товарооборот. Виды ТО и его структуризация.
48. Методики планирования ТО.
49. Запасы товаров: классификация, оценка.
50. Товарооборачиваемость. Показатели товарооборачиваемости.
51. Модели управления запасами
52. Расходы и издержки: общая характеристика, состав.
53. Методы анализа и планирования ИО.
54. Анализ влияния товарооборота и структуры ассортимента на прибыль аптеки.
55. Анализ и прогнозирование прибыли, максимизация прибыли в краткосрочном периоде.
56. Организация бухгалтерского учета в аптеке.
57. Бухгалтерский учет предмет и метод.
58. Хозяйственные средства аптеки.
59. Бухгалтерский баланс.
60. Счета бухучета.
61. Формирование учетной политики аптеки.
62. Основные средства.
63. Учет нематериальных активов.
64. Учет материально-производственных запасов.
65. Учет тары в аптеке.
66. Учет поступления товаров.
67. Учет расхода товаров.
68. Прочий документированный приход и расход товаров.
69. Онлайн касса.
70. Приходные и расходные кассовые операции.
71. Безналичные расчеты.
72. Виды заработной платы и формы оплаты труда.
73. Начисления и удержания из заработной платы.
74. Учет издержек обращения аптеки.
75. Учет финансовых результатов и их использование.
76. Налоги. Элементы налога. Виды.
77. Отчетность аптек. Виды отчетности.
78. Инвентаризация товарно-материальных ценностей.
79. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности аптеки.
80. Государственная система контроля качества, эффективности, безопасности ЛС.
81. Виды государственного контроля.
82. Правила надлежащей аптечной практики (GPP).
83. Лицензирование производства ЛС (GMP).
84. Лицензионный контроль.
85. РЗН, РПН -полномочия, права, обязанности.
86. Плановые и внеплановые проверки.
87. Организация внутреннего аудита аптеки
88. Уполномоченный по качеству, права, функции.
89. Книга жалоб в аптеке. Организация работы с жалобами населения.
90. Работа в аптеке по выявлению фактов нежелательного побочного действия ЛС.

91. Введение в менеджмент. Основы научного менеджмента.
92. Основные школы и теории управления.
93. Фармацевтический менеджмент: цель, роль, функции и методы.
94. Типы и организационные структуры фармацевтических организаций. Структура их управления.
95. Основные условия официальных взаимоотношений.
96. Кадровый менеджмент на разных стадиях развития аптечной организации.
97. Мотивация труда аптечных работников.
98. Основные виды управленческих коммуникаций.
99. Коммуникационные сети и стили в аптечных коллективах.
100. Управленческие решения.
101. Технология разработки и реализации решений в фармацевтической практике.
102. Стили управления. Факторы, влияющие на поведение руководителей аптек.
103. Конфликты. Методы управления конфликтными ситуациями.
104. Основы делопроизводства в аптечных организациях.
105. Организация документооборота.
106. Изучение потребительских предпочтений к товарам аптечного ассортимента.
107. Прогнозирование в отдельных группах лекарственных препаратов.
108. Сегментирование рынка.
109. Товарная политика аптеки.
110. ЛС как товар.
111. Жизненный цикл товара.
112. ABC и XYZ – анализы, матрица.
113. Позиционирование товара.
114. SWOT – анализ.

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

3.2. Решение ситуационных задач:

Задача 1.

Больной подал провизору рецепт, в котором неразборчиво написано лекарство, и провизор внимательно вчитывается в него, но больной торопит провизора, обвиняет в медлительности. Что надо сказать больному? Каково решение провизора?

Ответ:

а) провизор возвращает неразборчиво выписанный рецепт больному и не выдает ему лекарства; б) провизор вообще не отвечает больному; в) провизор извиняется и говорит, что почерк врача неразборчив, и что спешки тут быть не может; г) провизор звонит врачу и спрашивает, что он хотел выписать больному; д) провизор отправляет больного к дежурному администратору.

Фармацевтическая этика - это совокупность неформальных норм нравственного поведения фармацевтических работников при выполнении ими своих обязанностей по отношению к обществу, конкретному пациенту, друг другу, контактными группам людей (медицинские работники, контролирующие органы и др.). Фармацевтическая этика определяет взаимоотношения фармацевтического персонала, нормы его поведения в различных ситуациях фармацевтической деятельности. Фармацевтическая этика включает в себя учение о долге фармацевтического работника - фармацевтическую деонтологию и учение о моральных ценностях - аксиологию.

Задача 2.

Пожилой мужчина упавшим голосом спрашивает провизора: «Гепариновая мазь есть?». Гепариновой мази нигде нет в аптечной сети в настоящее время. Мужчина уходит, обвинив провизоров в бессердечии, жестокости, бездушии. В чем ошибка провизора?

Ответ:

а) провизор не попытался связаться с лечащим врачом, с тем, чтобы решить с ним возможность замены отсутствующей мази; б) провизор не взял больного на учет с тем, чтобы сообщить ему о поступлении гепариновой мази в аптеку.

Этика (ethos – обычай, нрав, характер) – это учение о нравственности, нормах поведения, морали. Деонтология-изучает принципы поведения фармацевтического персонала, направленные на максимальное повышение полезности лечения и устранение вредных последствий неполноценной медицинской работы.

Задача 3.

Посетительница обратилась в аптеку с просьбой заменить ей упаковку, купленного накануне лекарственного средства, на другую, т.к. у него нечеткая маркировка; чек у нее имеется.

Указать документ, регламентирующий вопросы маркировки лекарственных средств и правил продажи лекарственных средств.

Эталон ответа

Согласно:

- ст. 46 Федерального закона № 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств";
- постановлению Правительства РФ от 19.11.1998. № 55 " Правила продажи отдельных видов товаров, перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, габарита, фасона, расцветки или комплектации". Раздел VIII п. 75;
- приказ №403н

Фармацевт производит замену нечетко промаркированного средства.

Студент раскрывает содержание нормативных документов.

Задача 4.

Каков порядок ценообразования на лекарственные средства из Перечня ЖНВЛП. Нормативно-правовая база.

Ответ:

Порядок ценообразования на лекарственные средства из Перечня ЖНВЛП в аптечных организациях определен нормами статьи 63 Федерального закона РФ от 12.04.2010 №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" (в ред. от 06.12.2011) и "Правил ведения государственного реестра предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов", утвержденных Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 "О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

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

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

Задача 5.

Акционер АО «Фармстандарт» имеет 100 акций по номинальной стоимости 100 руб. за акцию, уставной капитал ОАО составляет 250 000 р. Из годового отчета результаты работы АО за финансовый год следующие:

Валовая прибыль 900 000 руб.

Затраты на производство 80 000 руб.

Первоочередные платежи 260 000 руб.

Кредиторской задолженности нет, по решению собрания акционеров, в резервный фонд отчислить 20% от чистой прибыли.

Определите сумму годовых дивидендов акционера.

Эталон ответа

Ход решения задачи:

1. Прибыль АО составила:

$$\text{ВП} - \text{ЗП} = 900\,000 - 80\,000 = 820\,000 \text{ (руб.)}$$

2. Чистая прибыль АО составила:

$$\text{Пр.} - \text{ПП} = 820\,000 - 260\,000 = 560\,000 \text{ (руб.)}$$

3. В резервный фонд:

$$20\% \text{ от } 560\,000 = 112\,000 \text{ руб.}$$

4. Распределяемая прибыль составит:

$$560\,000 - 112\,000 = 448\,000 \text{ (руб.)}$$

5. % годового дивиденда составит:

$$250\,000 \text{ руб.} - 100\% \text{ } 448\,000 \text{ руб.} - X\% \text{ } X=179,2\%$$

6. Сумма вклада акционера в уставной капитал:

$$100 \text{ руб.} \times 100 \text{ акций} = 10\,000 \text{ р.}$$

$$\text{Сумма дивиденда: } 179,2\% \text{ от } 10\,000 = 17\,920 \text{ руб.}$$

Задача 6.

Из годового отчета АО «Здоровье» с уставным капиталом в 250 000 руб. и выпущенными под него 2 500 акциями результаты работы за финансовый год следующие:

Валовая прибыль 400 000 руб.

Затраты на производство 80 000 руб.

Первоочередные платежи 120 000 руб.

Кредиторская задолженность 250 000 руб.

Ход решения задачи:

$$1. \text{ Чистые Активы АО составили: } \text{ЧА} = (\text{УК} + \text{ВП}) - (\text{ЗП} + \text{ПП} + \text{КЗ}) = (250\,000 + 400\,000) - (80\,000 + 120\,000 + 250\,000) = 200\,000 \text{ (руб.)}$$

Вывод: т.к. $\text{ЧА} < \text{УК}$, то АО на грани банкротства

Пути выхода - надо уменьшать уставной капитал:

- выкупить часть акций;
 - снизить номинальную стоимость одной акции.
2. Дефицит активов составляет: $250\,000 - 200\,000 = 50\,000 \text{ (руб.)}$
3. Процент дефицита УК: $250\,000 - 100\%$
4. Номинальная стоимость одной акции: $250\,000 : 2\,500 = 100 \text{ (руб.)}$
5. Чтобы покрыть дефицит УК, надо снизить номинальную стоимость одной акции на 20%, и она будет иметь стоимость 80% от прежней стоимости:
 $80\% \text{ от } 100 \text{ руб.} = 80 \text{ руб.}$ (новая номинальная стоимость акции)

Задача 7.

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

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

Ответ:

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

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

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

обособленных подразделениях медицинских организаций.

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

Постановление Правительства РФ от 22 декабря 2011 г. N 1081 "О лицензировании фармацевтической деятельности"

Документы для получения лицензии:

- Заявление
- Для юр. лица - Копии учредительных документов заверенных нотариально, либо оригиналы (устав, учредительный договор или решение о создании)
- Документ, подтверждающий уплату гос. пошлины за предоставление лицензии
- Копии документов, подтверждающих право собственности или иное другое законное основание использования помещения и оборудования для осуществления деятельности (договор аренды, субаренды, свидетельство о собственности, план БТИ, акт приема-передачи)
- Копия санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещения требованиям санитарных правил
- Копии документов о высшем и среднем фарм. образ., о стаже работы по соответствующей специальности и сертификата специалиста.

Порядок получения лицензии.

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

Лицензия бессрочная

Задача 8.

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

- Предусмотрена ли такая должность действующими нормативными документами? На какую должность следует принять специалиста для выполнения этих функций?
- Какие документы должен предъявить специалист при приеме на работу?
- Какие работники аптек должны иметь фармацевтическое образование и сертификат специалиста?
- Ответ:

1 не предусмотрена

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

3. Все сотрудники, которые занимаются приемкой, хранением, отпуском и реализацией ЛП.

Сотрудники, которые занимаются отпуском других ТАА, могут не иметь фармообразования (прмказ МЗ № 647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения»). Фармацевтические должности в аптечных организациях занимают специалисты - провизоры или фармацевты в соответствии с установленным порядком. Руководство аптечной организацией осуществляет провизор, имеющий сертификат специалиста и стаж работы по специальности не менее 3 лет или фармацевт со стажем 5 лет. В своей производственной деятельности

сотрудники аптечных организаций руководствуются действующими документами в области фармацевтической деятельности, правилами внутреннего трудового распорядка.
Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 09.03.2016 № 91н "Об утверждении профессионального стандарта «Провизор»
Приказ Минтруда РФ от 22.05.2017 № 427н "Об утверждении профессионального стандарта «Провизор-аналитик»;
Приказ Минтруда РФ от 22.05.2017 № 428н "Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области управления фармацевтической деятельностью»;
Приказ Минтруда РФ от 22.05.2017 № 430н "Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по промышленной фармации в области производства лекарственных средств».
Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 23 июля 2010 г. N 541н "Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих»
Приказ Минтруда России от 09.04.2018 N 214н "О внесении изменений в Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел "Квалификационные характеристики должностей работников в сфере здравоохранения", утвержденный приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 23 июля 2010 г. N 541н»
Приказ Министерства здравоохранения РФ от 7 октября 2015 г. № 700н "О номенклатуре специальностей специалистов, имеющих высшее медицинское и фармацевтическое образование”
Приказ Министерства здравоохранения РФ от 8 октября 2015 г. N 707н "Об утверждении Квалификационных требований к медицинским и фармацевтическим работникам с высшим образованием по направлению подготовки»
Постановление правительства РФ от 6 августа 1998 г. N 892 «Об утверждении Правил допуска лиц к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ»
Приказ Министерства здравоохранения РФ от 7 сентября 2016 г. N 681н «О перечне должностей фармацевтических и медицинских работников в организациях, которым предоставлено право отпуска наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов физическим лицам».

Задача 9.

В аптеку поступили лекарственные препараты: иммуноглобулин против клещевого энцефалита, вакцина «Гриппол», суппозитории «Виферон», капсулы «Аципол», раствор «Гриппферон».

- Какие из перечисленных выше препаратов относятся к иммунобиологическим и на основании какого документа?
- Как учитываются иммунобиологические лекарственные препараты (ИЛП) в аптеке?
- Правила соблюдения «холодовой цепи» на уровне аптеки.
- Каким образом работник аптеки быстрее всего может определить режим, при котором необходимо хранить лекарственные препараты, поступившие в аптеку?
- Каковы должны быть действия работника аптеки, направленные на обеспечение сохранности ЛП в случае отключения электроэнергии

Ответ:

1. В соответствии с изменениями, внесёнными в п. 7 ст. 4 Федерального закона РФ от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», иммунобиологическим лекарственным препаратам (далее - ИЛП) относятся вакцины, анатоксины, токсины, сыворотки, иммуноглобулины и аллергены, т.е. вакцина Гриппол, иммуноглобулин против клещевого энцефалита относится к ИЛП.
2. При разгрузке ИЛП ответственное должностное лицо фиксирует в «Журнале учёта поступления и расхода ИЛП» дату поступления, наименование препарата, его количество, серию, срок годности, фирму-производителя, условия транспортировки, показания термоиндикатора. При обнаружении фактов нарушения «холодовой цепи» получатель имеет право отказаться от приёма партии препаратов.
3. Приёмочный контроль проводится в максимально сжатые сроки (5-10 минут).

Хранение ИЛП осуществляется в холодильниках, оборудованных термометрами, при температуре (в пределах от 2 до 8 °С), препараты хранятся в промышленной упаковке и располагаются таким образом, чтобы в каждой упаковке был обеспечен доступ охлаждённого воздуха.

Термометры размещают на верхней и нижней полках холодильника. Хранение в холодильнике иных предметов или лекарственных препаратов не допускается. Не допускается хранение ИЛП на дверной панели холодильника.

Контроль за температурным режимом хранения осуществляется 2 раза в день.

Отпуск ИЛП возможен при условии доставки препарата до места непосредственного использования с соблюдением «холодовой цепи» в термоконтейнере или термосе.

4. Информация в инструкции и на вторичной упаковке лекарственного

5. В морозильной камере холодильника хранится необходимый запас хладоэлементов.

При аварийном или плановом (на мойку) отключении холодильника вакцины хранятся в термоконтейнерах с хладоэлементами. Факты аварийного или планового отключения холодильника фиксируются в журнале регистрации температурного режима холодильника.

Задача 10.

Опишите процесс разработки нового товара.

Процесс разработки нового товара, или реализация инновационной политики, состоит из трех основных этапов:

1 ЭТАП. Поиск идеи нового товара.

Разработанные идеи проходят строгий отбор (отсев) по различным критериям (патентная чистота, экономическая эффективность, практическая реализуемость и др.). В связи с этим инновация несет в себе большую долю риска (из 80-100 идей в новом товаре воплощается лишь одна).

Не случайно, *Генри Форд* говорил: "Сами по себе идеи – ценны. Но всякая идея, в конце концов, – только идея. Задача заключается в том, чтобы реализовать ее практически".

2 ЭТАП. Изготовление образца нового товара и проведение лабораторных и рыночных испытаний.

Определение ориентировочного годового объема сбыта нового товара.

На этом этапе разрабатываются маркетинговые атрибуты: оформление и наименование товара, упаковка, маркировка, торговая марка. Кроме того приглашаются группы типичных потребителей и специалистов-экспертов для проведения лабораторного тестирования нового препарата (проверка его безопасности, чистоты, ориентировочного объема сбыта).

Определение ориентировочного годового объема сбыта новинки является существенным моментом работы на втором этапе. С этой целью группу целевых потребителей просят ответить на ряд вопросов, в т.ч. "Купили бы вы новинку?" (Определенно да; вероятно да; вероятно нет; определенно нет). Цифры, полученные при обработке ответов на этот вопрос, соотносят с общей численностью представителей конкретной целевой группы и с ценой товара.

Пример.

Цена товара 8 тыс. руб. (аппарат для приготовления кислородных коктейлей);

Общая численность представителей конкретной целевой группы 1 тыс. аптек;

Результаты выборочного спроса целевых потребителей о их намерениях купить новинку в течении года, ответы: определенно да – 15%, вероятно да – 5%.

Пример расчета ориентировочного годового объема сбыта нового товара:

1) Определение числа потребителей, намеренных приобрести новинку (число покупок) по формуле:

$$П = \frac{ЧП \times (\text{Определенно ДА} + \text{Вероятно ДА})}{100\%} = \frac{1000 \times (15 + 5)}{100} = 200 \text{ покупок}$$

2) Определение объема сбыта по формуле:

$$ОС = \text{Цена товара} \times П = 8000 \times 200 = 1600 \text{ тыс. руб.}$$

3 ЭТАП. Серийное производство и подготовка рынка.

На этом этапе осуществляется доработка товара, осуществление методов рекламной компании, разработка упаковки. Неотъемлемая часть планирования нового продукта – это разработка упаковки товара, которая является по существу самостоятельным направлением товарной политики.

Задача 11.

Организация оптовой торговли ЛС поставила в аптеку для продажи товары, в т.ч.: шприц одноразовый 10 мл по цене 3 руб. 50 коп. за единицу; арбидол № 20 (табл.) по цене 170 руб. за

упаковку; БАД «Коэнзим Q10 , капсулы № 30» по цене 151,60 руб. за уп. Цены даны без НДС. Аптека не является плательщиком НДС. Какие документы необходимы для оформления отношений с поставщиком? Какие документы должны сопровождать поставку товара? Какие документы обязательны для формирования цен на ЖНВЛП?

Ответ:

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

Вместе с товаром в аптеку поступают сопроводительные документы: товарно-транспортная докладная; товарная накладная; счет-фактура; протокол (реестр) согласования цен (применяется для формирования розничных цен, в том числе и ЖНВЛП); документы, подтверждающие качество поступивших товаров (декларации о соответствии, сертификаты соответствия); упаковочный вкладыш.

Порядок ценообразования на лекарственные средства из Перечня ЖНВЛП в аптечных организациях определен нормами статьи 63 Федерального закона РФ от 12.04.2010 №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" (в ред. от 06.12.2011) и "Правил ведения государственного реестра предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов", утвержденных Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 "О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

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

Задача 12.

Заведующий аптекой при получении товара в аптеке заметил, что у марлевых нестерильных бинтов нарушена групповая упаковка. Вскрыв ее, он увидел, что часть бинтов имеет желтоватый цвет, и отказался их получать, несмотря на то, что имелся сертификат соответствия на бинты.

- Правильно ли он поступил?
- Договор купли-продажи.
- Приемка товара в аптеке. Законодательная база.
- Документы, сопровождающие поступление товара.
- В чем причина обнаруженного дефекта?
- Какие документы регламентируют данную ситуацию?

Эталон ответа

Заведующий аптекой поступила правильно, т.к. бинты были некачественные, несмотря на то, что имелся Сертификат соответствия на эти бинты, а реализовывать можно только качественный товар. (ФЗ «О защите прав потребителя». Приказ 647н «НАП») К тому же ЛП и МИ до подачи в торговый зал должны пройти предпродажную подготовку, которая включает распаковку, рассортировку и осмотр товара; проверку качества товара (по внешним признакам) Причиной обнаруженного дефекта могла стать высокая влажность в помещении хранения, попадание прямых солнечных лучей. Приемочный контроль регламентирован приказами № 214, 751н и 647н.

Договор купли-продажи— это договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). (п. 1. ст. 454 [ГК РФ](#)).

Договор купли-продажи создаёт у лиц, подписавших его, взаимные права и обязанности. Договор купли-продажи является двухсторонним. Продавец может не являться собственником товара.

Законодательная база:

Приемка товара :

1. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»(П-6)
- 2.«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (П-7).

Документы:

- товарная накладная (ф. №ТОРГ-12)
- счета
- счета-фактуры
- документы, подтверждающие массу (упаковочный ярлык, кипные карты и т.д.)
- декларация соответствия (сертификат качества, гигиенический)
- сопроводительный лист
- протокол согласования цен на ЛП ЖНВЛП и др.

При отсутствии документов - «Акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика» (ф. № ТОРГ-При выявленных расхождениях – приостановка приемки и уведомление «Акт об установленном расхождении в количестве и качестве при приемке товара» (ф. № ТОРГ-2) в 3-х экз.

Хранение

Приказ по МИ приказ №377

Задача 13.

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

Решение

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

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

Задача 14.

Рассчитать общий количественный показатель рецептуры аптеки за квартал, если согласно "Журналу учета рецептуры" амбулаторный отпуск экстемпоральных лекарственных форм составил 46800= (1800 единиц), а ГЛФ – 1680000= (42000 единиц). По "Журналу учета отпуска и расчетов с покупателями" оборот по стационарной рецептуре составил 23200= (экстемпоральные лек.формы) и 240000= (ГЛФ).

Решение:

1. Определяем среднюю стоимость 1 экстемпоральной лекарственной формы по амбулаторному отпуску:
$$46800. : 1800 = 26 \text{ рублей}$$
2. Рассчитываем среднюю стоимость 1 ГЛФ по амбулаторному отпуску: $1680000 : 42000 = 40$ рублей

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

3. Количество экстремальных лекарственных форм по стационарному отпуску:

$$23200 : 26 = 892 \text{ единицы}$$

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

5. Общий количественный показатель рецептуры аптеки за квартал:

$$1800 + 42000 + 892 + 6000 = 56692 \text{ единицы}$$

Ответ: Общий количественный показатель рецептуры аптеки 56692 единицы.

Задача 15.

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

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

Ответ

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

$$P = 1.35 + 5,64 = 7 \text{ г}$$

П – не было

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

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

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

Необходимо учесть нормы потребления препаратов.

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

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

Основанием для постановки на учет являются товарно-транспортные накладные. Учет оборота НС и ПВ ведется в журнале, форма которого утверждена ПП РФ от 04.11. 2006 г. N 644 «О порядке представления сведений о деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, и регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров» или ПП РФ от 10.11.2017 N 1353 "О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам, связанным с оборотом НС и ПВ"

ЛС (кроме НС и ПВ), подлежащие ПКУ, учитываются в журнале, форма которого утверждена Приказом Минздрава России от 17.06.2013 N 378н "Об утверждении правил регистрации операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения".

Задача 16.

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

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

Ответ:

Отпуск ЛП из аптеки – Приказ МЗ РФ от 11.07.2017 N 403н "Об утверждении правил отпуска ЛП для медицинского применения, в т.ч. иммунобиологических ЛП, аптечными организациями, ИП, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность". Формы рецептурных бланков -Приказ № 1175н "ооб утверждении порядка назначения и выписывания лекарственных препаратов, а также форм рецептурных бланков, порядка оформления этих бланков, их учета и хранения»Транквилизатор, подлежит ПКУ, выписывается на бланке 148- 1/у – 88. Рецептурный бланк имеет все обязательные реквизиты: Штамп МО с указанием наименования, адреса и телефона. Дата, полностью ФИО больного, возраст больного, полностью ФИО врача. Указывается на латинском языке название ЛП (по МНН, группировочное или торговое) и его дозировка. В графе "Прием" указывается способ применения на русском или русском и национальном языках. Запрещается ограничиваться общими указаниями: "Внутреннее", "Известно" подпись врача и его личная печать. Форма № 148 -1/ у-88 «Рецептурный бланк» имеет дополнительные реквизиты: серию и номер; адрес и номер медицинской карты больного, печать медицинской организации «Для рецептов».

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

Сроки хранения рецептов составляют:

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

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

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

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

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

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

Задача 17.

Посетитель аптеки предъявил рецепт на бланке 107-1/у, в котором выписаны 2 препарата: седуксен и фенобарбитал в тб. Норма отпуска и дозы не превышены. Рецепт выписан частнопрактикующим врачом, имеется его личная печать и подпись. Провизор отказывается отпустить эти препараты. Посетитель устраивает скандал в кабинете зав. аптекой.

- Рецепт. Фармацевтическая экспертиза рецепта. Нормативная база.
- Вы, как провизор-технолог по приему рецептов и отпуску лекарств, имеете ли право отпустить указанные препараты по данному рецепту?

- Можно ли выписывать указанные препараты на одном рецептурном бланке и почему? Как должны быть оформлены рецепты на эти препараты?
- Какие лекарственные средства может выписывать частнопрактикующий врач и как должны быть оформлены рецепты, выписанные им?
- Действия зав. аптекой в данной ситуации согласно нормам фармацевтической деонтологии.

Ответ:

Рецепт – ст. 4. ФЗ №61-ФЗ «Об обращении ЛС»- письменное назначение лекарственного препарата по установленной форме, выданное медицинским или ветеринарным работником, имеющим на это право, в целях отпуска лекарствен препарата или его изготовления и отпуска.

Фарм.экспертиза рецепта –оценка соответствия поступивших в аптеку рецептов действующим регламентам по правилам выписывания рецептов и отпуска лекарств по ним (правомочность лица выписавшего рецепт, соответствие формы рецепт бланка, наличие реквизитов, срок действия рецепта).

Не имеем право отпустить –эти препараты должны выписываться на бланке 148-1/у-88- форма по приказу №1175н"ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА НАЗНАЧЕНИЯ И ВЫПИСЫВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, А ТАКЖЕ ФОРМ РЕЦЕПТУРНЫХ БЛАНКОВ, ПОРЯДКА ОФОРМЛЕНИЯ ЭТИХ БЛАНКОВ, ИХ УЧЕТА И ХРАНЕНИЯ": имеет серию и номер. в левом верхнем углу проставляется штамп МО с указанием его наименования, адреса и телефона. На бланках частнопрактикующих врачей в верхнем левом углу типографским способом или путем проставления штампа должен быть указан адрес врача, номер, дата и срок действия лицензии, наименование органа государственной власти, выдавшего документ, подтверждающий наличие лицензии. Бланк заполняется врачом разборчиво, четко, чернилами или шариковой ручкой, указываются полностью фамилия, имя, отчество больного, его возраст,адрес места жительства больного и номер медицинской карты, указываются полностью фамилия, имя, отчество врача, на латинском языке международное непатентованное наименование лекарственного средства, его дозировка, русском языке способ применения лекарственного средства. Рецепт подписывается врачом и заверяется его личной печатью. Дополнительно рецепт заверяется печатью МО "Для рецептов".На одном бланке разрешается выписывать только одно наименование лекарственного средства.Срок действия рецепта 15 дней.

Частнопрактикующие врачи не могут выписывать рецепт на наркотические средства и психотропные вещества списка II Перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации.

Задача 18.

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

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

Ответ:

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

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

Учет выполненных работ осуществляется в специальных журналах, который должны быть пронумерованы, прошнурованы, заверены подписью руководителя и печатью организации. Все записи делают фармацевтические работники по завершении операций.

В результате приготовления в/а заготовки и фасовки за счет округления цены за единицу продукции может возникнуть разница между стоимостью выданных в работу ингредиентов, посуды, тарифов на

изготовление и стоимостью изготовленных единиц, если изготовленный препарат дороже исходных компонентов, то образуется дооценка, если дешевле – уценка. Сумма дооценки и уценки ежемесячно списывается на приход или прочий документированный расход товара на основе «Справки о дооценке и уценке по лабораторно-фасовочным работам, реализации услуг» и «Товарного отчета» материально-ответственного лица. Итоговые суммы уценок и наценок отражаются в товарном отчете аптеки за месяц: сумма уценки подлежит списанию в расход, а сумма наценки приходится.

Задача 19.

Придя на работу в аптеку, фармацевт прошел в гардеробную, снял пальто, уличную обувь, надел санитарную одежду. Провизор-аналитик сделал фармацевту замечание за нарушение требований к личной гигиене сотрудника. Каким нормативным документом руководствовался провизор-аналитик? В чем состоят требования к личной гигиене сотрудника аптеки?

Эталон ответа

Замечания провизором-аналитиком было сделано правильно, т.к. на основании раздела 6 п. 6.4.1., Приложения 1 к приказу МЗ РФ от 21.10.1997 № 309 "Инструкция по санитарному режиму аптечных организаций (аптек)". При входе в аптеку персонал обязан снять верхнюю одежду и обувь в гардеробной, вымыть и продезинфицировать руки, надеть санитарную одежду и санитарную обувь. Перед посещением туалета обязательно снимать халат.

Задача 20.

Вам как провизору-технологу отдела запасов необходимо приготовить в качестве внутриаптечной заготовки 3л раствора хлорида кальция 5% и расфасовать его по 100 мл для реализации населению.

- Каким видам внутриаптечного контроля подвергается внутриаптечная заготовка и фасовка и кто его осуществляет? Документальное оформление контроля качества.
- Оформление лекарственных форм к отпуску. Сроки хранения внутриаптечной фасовки в аптеке. Каким нормативным документом они регламентируются?

Ответ:

Лекарства маркируются и оформляются к отпуску в соответствии с правилами.

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

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

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

Задача 21.

В середине рабочего дня провизор-технолог подошел к фармацевту, занятому приготовлением лекарств, и решил провести опросный контроль лекарственной формы, содержащей НС, приготовленной фармацевтом в начале дня. Фармацевт отказался отвечать, сославшись на то, что за это время он приготовил десятка два лекарств и уже не помнит, как готовил данную лекарственную форму. Кто прав? Какой документ регламентирует данную ситуацию? Каков порядок проведения опросного контроля в аптеке?

Эталон ответа

Фармацевт, отказавшись отвечать, поступил правильно, т.к. опросный контроль проводится после приготовления фармацевтом не более пяти лекарственных форм

(* Приказ МЗ РФ № 214 от 16.07.1997, Приложение « Инструкция по контролю качества лекарственных средств, изготавливаемых в аптеках», раздел 5, п.5.1)

Смотри: * Приказ МЗ РФ № 214 от 16.07.1997, Приложение « Инструкция по контролю качества лекарственных средств, изготавливаемых в аптеках», раздел 5

Смотри: * Приказ МЗ РФ № 214 от 16.07.1997, Приложение « Инструкция по контролю качества лекарственных средств, изготавливаемых в аптеках», раздел 2

Задача 22.

Охарактеризуйте конфликтную ситуацию и укажите пути предупреждения и выхода из неё:

Гражданка Петрова Е.И. купила в аптеке №8 Эссенциале в капсулах по цене 285 рублей за упаковку. Через 25 минут она вернулась в аптеку, предъявила чек и попросила, а затем и потребовала забрать у неё лекарство, вернуть ей деньги, так как в аптеке, расположенной в 10-ти минутах ходьбы, упаковка Эссенциале стоит 205 рублей. Кроме этого, покупатель указала на то, что в упаковке не хватает одного блистера с капсулами. Ваши действия. Проведите анализ предлагаемой ситуации, опишите действия работника первого стола и дайте обоснование.

Ответ:

Возврат ЛП, купленных в аптеке невозможен (также невозможен и обмен ЛП), согласно Постановлению Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 27.01.2009) «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».

Отсутствие блистера – не повод, потому что надо было проверять товар, не отходя от кассы. Нет гарантии, что она сама не вытащила его.

Задача 23.

К провизору-технологу, занятому отпуском лекарственных препаратов, уверенно направился молодой человек и пытается уговорить провизора-технолога отпустить без рецепта антибиотик. –«Вы, как умный и красивый специалист должны мне помочь, у меня насморк и кашель, в груди все хрипит. Я не местный, приехал из района, а вечером надо уезжать, у меня в городе никого нет. Помогите». Провизор-технолог предлагает противостудные препараты, рассказывает о симптоматическом лечении и указывает, что за назначением антибиотиков необходимо обратиться к врачу. Молодой человек ничего не хочет слушать, ему нужен только антибиотик. Он пытается манипулировать поведением провизора.

Ответ:

Выберите варианты предполагаемого поведения провизора:

– прием «испорченная грампластинка». Суть его – в умение вычленив из высказывания другой стороны той части, с которой вы согласны, а затем выражать свои доводы. Итак, необходимо составить фразу из двух частей: в первой выражается согласие с тем, что сказал собеседник, а во второй содержится ваша основная позиция. Поэтому можно ответить примерно так. «Я понимаю, что Вам необходима помощь. Однако, антибиотики назначает только врач, вы можете приобрести лекарства, направленные на устранение симптомов простуды».

Задача 24.

Для подтверждения подлинности купленного товара покупатель попросил фармацевта проверить штрих-код. Сделайте вывод о подлинности препарата после расчета штрих-кода.

алгоритм ответа

Аргументировать значимость штрих-кода на лекарственном препарате;

Расчет штрих-кода:

складываем четные цифры кода

итог умножаем на 3

складываем нечетные цифры кода

к итогу прибавляем сумму четных цифр кода

от полученного числа отбрасываем десятки

из 10 вычитаем оставшиеся единицы и сравниваем итог с контрольной цифрой. (Должны совпасть).

Эталон ответа

Штрих-код – средство передачи информации на пути движения товара от производителя к потребителю. Состоит из 13 цифр, из которых первые 3 – код страны-производителя, следующие 3-4 – код завода- производителя, следующие 5-6 цифр – код группы и наименования лекарственного средства, 13я цифра кода контрольная.

Таблетки Ревалгин

Штрих-код 8 9 0 6 0 0 5 7 0 3 0 2

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13

Алгоритм расчета:

складываем четные цифры кода $9+6+0+5+0+0=20$

итог умножаем на 3 $20*3=60$

складываем нечетные цифры кода $8+0+0+0+7+3=18$

к итогу прибавляем сумму четных цифр кода $60+18=78$

от полученного числа отбрасываем десятки 8

из 10 вычитаем оставшиеся единицы и сравниваем итог с контрольной цифрой. (Должны совпасть). $2 =$

2Препарат подлинный

Задача 25.

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

- Имеет ли право аптека выполнить заявку медицинской организации в данной ситуации?
- Все ли аптеки имеют право работы с НС и ПВ? Как документально оформляется разрешение на право работы аптеки с НС и ПВ? Нормативное обоснование.
- Какие лицензионные требования предъявляются при получении лицензии на право работы с НС и ПВ?

Ответ.

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

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

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

- а) копии документов, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования помещений и оборудования для осуществления деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ;
- б) копию сертификата специалиста, подтверждающего соответствующую профессиональную подготовку руководителя юридического лица или руководителя соответствующего подразделения юридического лица;
- в) копии справок, выданных государственными или муниципальными учреждениями здравоохранения в установленном законодательством Российской Федерации порядке, об отсутствии у работников, которые в соответствии со своими служебными обязанностями должны иметь доступ к наркотическим средствам или психотропным веществам, либо культивируемым наркосодержащим растениям, заболеваний наркоманией, токсикоманией, хроническим алкоголизмом;
- г) копию заключения органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ об отсутствии у работников, которые в соответствии со своими служебными обязанностями должны иметь доступ к наркотическим средствам или психотропным веществам либо культивируемым наркосодержащим растениям, непогашенной или неснятой судимости за преступление средней тяжести, тяжкое, особо тяжкое преступление или преступление, связанное с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров либо с незаконным культивированием наркосодержащих растений, в том числе за преступление, совершенное за пределами Российской Федерации;
- д) копию заключения органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ о соответствии объектов и помещений, в которых осуществляются деятельность, связанная с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, и (или) культивирование наркосодержащих растений, установленным требованиям к оснащению этих объектов и помещений инженерно-техническими средствами охраны;
- е) копии документов об образовании лиц, осуществляющих деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, а также о квалификации фармацевтических и медицинских работников.

Оборот нс и пв: культивирование растений, разработка, производство, изготовление, переработка, хранение, перевозка, пересылка, отпуск, реализация, распределение, приобретение,

использование, воз и вывоз с территории РФ, уничтожение.

Задача 26.

В аптеку из гинекологического отделения стационара поступило требование на готовые лекарственные средства, в т.ч. на раствор морфина гидрохлорида 1,0 №30. Аптека имеет лицензию на фармацевтическую деятельность с правом работы с НС и ПВ.

- Кто из персонала аптеки имеет право работы с такими ЛС? Как оформляется допуск к работе с НС и ПВ? Нормативное обеспечение.
- Перечислите основные направления государственной политики в сфере оборота НС и ПВ и основные законодательные и нормативные документы.

Ответ.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2) квоты – рассчитываются на основании норм потребления приказ №917н

3) списки веществ – постановление №681,

Задача 27.

Больному с определенным заболеванием предстоит прожить 20 лет. Известно, что 10 лет из них он проживет с качеством жизни 1,0, оставшиеся 10 лет – с качеством жизни 0,5. Рассчитайте показатель QALY в данном случае.

Ответ:

Показатель QALY в вашем случае рассчитывается по следующей формуле:

$$QALY = (10 \cdot 1,0) + (10 \cdot 0,5) = 10 + 5 = 15 \text{ лет.}$$

Задача 28.

Для фармакотерапии заболевания используется два метода с различной эффективностью:

Методы лечения Метод А и Метод В

Прямые затраты 100 120

Непрямые затраты 20 30

Коэффициент вылеченных больных 0,8 и 0,7 соответственно.

Рассчитайте приращение эффективности при сравнении предложенных методов лечения.

Ответ:

Приращение эффективности затрат рассчитываем по следующей формуле:

$$CEA = (DC1 + IC1) - (DC2 + IC2) / Ef1 - Ef2 = (100 + 20) - (120 + 30) / 0,8 - 0,7 = -30 / 0,1 = -300$$

Задача 29.

Цена повысилась с 12 до 14 рублей, объем спроса сократился с 8 до 6 тыс. шт. Определить коэффициент эластичности спроса по цене и сделать выводы.

Решение:

В данной задаче применима формула дуговой эластичности:

$$E_{D}^P = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \div \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1} = \frac{6 - 8}{6 + 8} \div \frac{14 - 12}{14 + 12} = \frac{6}{-7}$$

Важно запомнить, что E_D^P всегда меньше 1. Поэтому его необходимо брать по модулю при сравнении с 1.

$|E_D^P| > 1$, следовательно, спрос эластичный: при изменении цены на 1% спрос меняется более, чем на 1%.

Задача 30.

Доход потребителя возрос с 22 000 до 24 000 руб. Спрос на товар А упал с 2 до 1 кг, а на товар В возрос с 1 до 3 ед. Определить эластичность спроса по доходу и сделать выводы.

Решение:

Эластичность спроса по доходу имеет вид:

$$E_{D}^I = \% \Delta Q / \% \Delta I \text{ или } E_{D}^I = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta I}{I}. \text{ Определим эластичность спроса по доходу для товара А: } E_{D}^I = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \div \frac{I_2 - I_1}{I_2 + I_1} = \frac{1 - 2}{1 + 2} \div \frac{24000 - 22000}{24000 + 22000} = -\frac{23}{3} < 0$$

, товар А – товар низшей категории.

При росте дохода потребителя спрос на него будет снижаться.

$$\text{Определим эластичность спроса по доходу для товара В: } E_{D}^I = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \div \frac{I_2 - I_1}{I_2 + I_1} = \frac{3 - 1}{3 + 1} \div \frac{24000 - 22000}{24000 + 22000} = \frac{23}{2} > 0$$

. Товар В – это товар высшей категории.

Задача 31.

Организация оптовой торговли ЛС поставила в аптеку для продажи товары, в т.ч.: шприц одноразовый 10 мл по цене 3 руб. 50 коп. за единицу, арбидол № 20 (табл.) по цене 170 руб. за упаковку, БАД “Коэнзим Q10”, капсулы № 30» по цене 151,60 руб. за уп. Цены даны без НДС. Аптека не является плательщиком НДС. Какие документы обязательны для формирования цен на ЖНВЛП?

Ответ:

Протокол (реестр) согласования цен (применяется для формирования розничных цен, в том числе и ЖНВЛП);

Порядок ценообразования на лекарственные средства из Перечня ЖНВЛП в аптечных организациях определен нормами статьи 63 Федерального закона РФ от 12.04.2010 №61-ФЗ “Об обращении лекарственных средств” (в ред. от 06.12.2011) и “Правил ведения государственного реестра предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов”, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 “О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

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

1. О зарегистрированных предельных отпускных ценах производителей с учетом группировки по МНН.
 2. О размерах предельной оптовой и предельной розничной надбавок, установленных в конкретном субъекте РФ.
 3. О сумме фактической отпускной цены, и фактических размеров оптовой и розничной надбавок.
- В соответствии с пунктом 3 утвержденных Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 “Правил установления предельных размеров оптовых и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, в субъектах Российской Федерации” под фактической отпускной ценой производителя на лекарственный препарат понимается цена (без налога на добавленную стоимость), указываемая

российским производителем лекарственного препарата в сопроводительной документации на товар, а иностранным производителем лекарственного препарата - в сопроводительной документации на товар, на основании которой оформляется грузовая таможенная декларация, с учетом расходов, связанных с таможенным оформлением груза (уплатой таможенных пошлин и сборов за таможенное оформление).

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

Задача 32.

В аптеке на начало месяца по учетным данным числилось товара на сумму 228,2 тыс. руб. в розничных ценах, 159,6 тыс. руб. в покупных ценах. За месяц было продано товара на сумму 420,8 тыс. руб. Кроме того, на хозяйственные нужды аптеки израсходовано товара на сумму 0,1 тыс. руб. в розничных ценах, 0,07 тыс. руб. в покупных ценах. Остаток товара на конец месяца в розничных ценах составил 246,8 тыс. руб.

- Назовите учетные документы, в которых взяты эти данные, а также оправдательные документы, на основании которых сделана запись в соответствующие учетные документы;
- Дайте определение торговых наложений, назовите источники образования торговых наложений.
- Виды цен. Структура розничной цены. Понятие торговой надбавки. Какой средний уровень торговой надбавки был использован при определении розничных цен?
- Рассчитать сумму и уровень торговых наложений на поступивший за месяц товар. Учесть, что при поступлении товара в аптеку была применена торговая надбавка 30%. Рассчитать сумму реализованных наложений за месяц.

Ответ:

- Кассовая книга, РКО, ж/л регистрации ордеров, ПКО, товар отчет.

Оправдательные документы – ПКО и РКО, акт о списании средств на хоз. нужды.

- ТН (ВД) = Т_{Ороз.ц} – Т_{О опт.ц}.

Источники образования – Он, Ок, приход, Расход (Реализация + Выбытие).

Наложения = ВД / Т_{О роз.}

- Цена – денежное выражение стоимости и /и ценности товара и/й услуги.

Виды цен: - по сферам товарного обслуживания (опт., роз., производителя); - по способу отражения транспорт-х расходов (Франко склад поставщика - все расходы по доставке товаров оплачивает покупатель; Франко склад покупателя – оплачивает поставщик); по формам продаж (контрактная, биржевая, цена ярмарки и/и выставки, комиссионная, аукционная); - по стадиям продажи (ц.предложения, ц.отпускная, ц.спроса, покупная, ц.поставки, ц.реализации); - по степени регулирования (жестко-фиксированная ц., регулируемая, свободная ц.);- по территориям действия (единая, региональная); - по степени устойчивости (твердая, подвижная, скользящ, единая с последующей фиксацией, сезонная, базовая); - по степени соответствия рыночным условиям (ц.равновесия, демпинговая ц., ц.распродажи).

Структура розничной цепи 3-й уровень – НДС, 2-ой – уровень прибыли, 1-ый – цена покупки. 1и2 ур – цены производителя – себестоимость (прямо и косвен. затраты) + уровень прибыли.

Торговая наценка = ВД / Т_{О опт.ц} = 228,2 / 159,6 = 1,43 (43%)

П = Ок – Он + Р + В роз.ц. 246,8 – 228,2 + (420,8 + 0,1) = 439,5

Попт.ц = Проз.ц / Наценка = 439,5 / 1,3 = 338,07

ΣТНП = 439,5 – 338,07 = 101,43

Ср% Тн (Ок) = 68,6 + 101,43 – 0,03 / (420,8 + 246,8) x 100% = 25,46%

ΣТНОк = 25,46 x 246,8 / 100 = 62,7 тыс.руб

Σ РТН = 68,6 + 101,43 – 0,03 – 62,7 = 107,31 тыс.руб.

ВД (ТН на поступивш) = Т_{ор.ц} – Т_{оо.ц} = 439,5 – 338,07 = 101,43

УрВД = ΣВД / Т_О x 100% = 101,43 / 420,8 x 100 = 24%

Задача 33.

Провести анализ результатов деятельности аптечной организации. Возьмите для анализа

динамический ряд товарооборота аптеки по кварталам:

I кв	II кв	III кв	IV кв
646,70 т. руб.	758,43 т. руб.	730,34 т. руб.	786,53 т. руб.

Рассчитайте:

- абсолютные и относительные показатели:

Ответ:

Абсолютный прирост (убыль)

1. Абсолютный прирост: $758,43 - 646,70 = +111,73$ (т.руб.).
2. Абсолютная убыль: $730,34 - 758,43 = -28,09$ (т.руб.).
3. Абсолютный прирост: $786,53 - 730,34 = +56,19$ (т.руб.).

Коэффициент наглядности (Кн)

Рассчитывается как отношение последующего члена динамического ряда к предыдущему и выражается в единицах

1. $Кн = 758,43 : 646,70 = 1,17$.
2. $Кн = 730,34 : 758,43 = 0,96$.
3. $Кн = 786,53 : 730,34 = 1,08$.

Темпы роста (ТР)

Темпы роста бывают базисные и цепные.

Базисные темпы роста (ТРб)

1. $ТРб = 758,43 : 646,70 \cdot 100\% = 117,3\%$
2. $ТРб = 730,34 : 646,70 \cdot 100\% = 113,0\%$
3. $ТРб = 786,53 : 646,70 \cdot 100\% = 121,6\%$

Цепные темпы роста (ТРц)

1. $ТРц = 758,43 : 646,70 \cdot 100\% = 117,3\%$
2. $ТРц = 730,34 : 758,43 \cdot 100\% = 96,3\%$
3. $ТРц = 786,53 : 730,34 \cdot 100\% = 107,7\%$

Темп прироста

Он может быть рассчитан двумя способами:

1. $Тпр = +111,73 : 646,70 \cdot 100\% = +17,3\%$
 2. $Тпр = -28,09 : 758,43 \cdot 100\% = -3,7\%$
 3. $Тпр = +56,19 : 730,34 \cdot 100\% = +7,7\%$
2. По разности между цепными темпами роста и 100%:
1. $Тпр = 117,3\% - 100\% = +17,3\%$
 2. $Тпр = 96,3\% - 100\% = -3,7\%$
 3. $Тпр = 107,7\% - 100\% = +7,7\%$

Задача 34.

Проведите экономический анализ:

- выполнения плана,
- определите степень влияния факторов (количества рецептов и средней стоимости 1 ЛП), на выполнение плана реализации,
- если известно, что фактическое выполнение реализации плана по амбулаторной рецептуре в текущем году составило:

Показатель	Текущий год	
	План	Факт
Объем реализации по амбулаторной рецептуре, тыс. руб.	2540,0	3425,0
Количество рецептов, тыс. ед.	80,0	98,0

- Оформление результатов.

Решение

Показатель	Текущий год			
	План	Факт	Абс. прирост	%
Объем реализации по амбулаторной	2540,0	3425,0	885,0	34,8

рецептуре, тыс. руб.				
Количество рецептов, тыс. ед.	80,0	98,0	18	22,5
Стоимость 1 ЛС	31,75	34,95	3,2	10,08

Определим вклад каждого фактора в полученную прибыль (метод цепных подстановок):

- 1) Прибыль от повышения цены за 1 ЛС: $80 \times 34,95 = 2796,00$ (руб.) – превышает плановую прибыль на $2796,00 - 2540,00 = 256,00$ (руб.)
- 2) Прибыль от увеличения количества рецептов: $98 \times 31,75 = 3111,50$ (руб.), что превышает плановую прибыль на $3111,50 - 2540,00 = 571,50$ (руб.).

Вывод: больший вклад в прибыль оказало увеличение количества амбулаторных рецептов.

Задача 35.

Провести анализ и планирование реализации, исходя из данных о фактических объемах реализации за три года, предшествующих планируемому

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	План 4-й год
Реализация, тыс. руб.	2253,5	2695,8	2840,5	3020,8
Индекс цен к 1-му году	1,0	1,2	1,35	
Реализация в сопоставимых ценах 1-го года	2253,5	2245,8	2104,0	
Темп роста, %		- 0,34 %	- 6,3 %	

1. Приводим реализацию в сопоставимые цены:

$$2695,8 : 1,2 = 2245,8 \text{ тыс. руб.}; 2840,5 : 1,35 = 2104,0 \text{ тыс. руб.}$$

Анализ реализации проводим в сопоставимых ценах.

2. Определяем темпы роста реализации в анализируемом периоде:

Темп роста реализации во 2-м г. по отношению к 1-му году составил – 0,34% ($2245,8 : 2253,5 \times 100$ %).

Темп роста в 3-м г. по отношению к 2-му г. составил – 6,3 % ($2104,0 : 2245,8 \times 100$ %).

Средний темп прироста = $(-0,34 \%) + (-6,3 \%) : 2 = -3,32 \%$.

3. Определяем плановый объем реализации с учетом сложившейся тенденции и прогнозируемого индекса инфляции 1,1:

$$P \text{ план} = (2840,5 \times 96,68 \% : 100 \%) \times 1,1 = 3020,8 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 36.

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

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

по экстенпоральной рецептуре — 17 тыс. руб.

через аптечный пункт — 85 тыс. руб.

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

Решение:

$$2100 - 100\%$$

$$17 - x\% \rightarrow x = 0,81\%$$

$$85 - y\% \rightarrow y = 4,05\%$$

$$1998 - z\% \rightarrow z = 95,14\%$$

$$2400 - 100\%$$

$$x' - 0,81\% \rightarrow x' = 19,44 \text{ тыс.руб.}$$

$$y' - 4,05\% \rightarrow y' = 97,2 \text{ тыс.руб.}$$

$$z' - 95,14\% \rightarrow z' = 2283,36 \text{ тыс.руб.}$$

Ответ: 2283 тыс.руб.

Задача 37.

Запланируйте объем товарооборота, исходя из динамики этого показателя, за пять предыдущих лет. Прогнозируемый индекс цен на шестой год составит 1,12.

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Товарооборот, ден. ед.	680,0	892,0	1185,0	1345,0	1729,0
Индекс цен	1,0	1,3	1,5	1,68	1,9

- Товарооборот. Определение. Характеристика. Классификация.
- Анализ товарооборота.
- Планирование товарооборота.

Решение

1) Приводим показатели товарооборота к сопоставимым ценам:

$$680 / 1 = 680 \text{ ден. ед.}$$

$$892 / 1,3 = 686,15 \text{ ден. ед.}$$

$$1183 / 1,5 = 790 \text{ ден. ед.}$$

$$1345 / 1,68 = 800,6 \text{ ден. ед.}$$

$$1729 / 1,9 = 910 \text{ ден. ед.}$$

2) Рассчитываем цепные индексы роста или прирост суммы товарооборота путем деления разницы последующего показателя товарооборота в сопоставимых ценах и предыдущего на предыдущий и выраженное в процентах:

$$\frac{686,15 - 680}{680} \times 100\% = 0,9\%;$$

$$\frac{790 - 686,15}{686,15} \times 100\% = 15,14\%;$$

$$\frac{800,6 - 790}{790} \times 100\% = 1,34\%;$$

$$\frac{910 - 800,6}{800,6} \times 100\% = 13,67\%.$$

3) Средний прирост товарооборота:

$$\frac{0,9\% + 15,14\% + 1,34\% + 13,67\%}{4} = 7,76\%.$$

4) Прогноз товарооборота на год 6 в сопоставимых ценах с учетом среднего прироста товарооборота:

$$1729,00 + 1729,00 \times 0,0776 = 1863,17 \text{ (ден. ед.)}$$

5) Прогноз товарооборота на год 6 с учетом индекса цен:

$$1863,17 \times 1,12 = 2086,75 \text{ (ден. ед.)}$$

Задача 38.

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

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

Ответ:

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

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

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

Товарооборачиваемость = продолжительность периода/к

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

К зак. = т.з.сред./т.о.

Товарооборачиваемость = продолж.периода/Кзак

3) С использованием величины средней реализации

Товарообор. = т.з.сред./ сред.реал.в день

Классиф.т.з.

1. Место нахождения: в розничной сети,на опт.предприятиях,в пути

2. Сроки: отчетные, начальные, конечные

3. Размер: мин, средние, макс.

4. Назначение: текущего хранения,целевого назначения, сезонного накопления

Т.з. измеряются: В натуральных измерителях, В денежных по ценам закупки, В днях запаса

$900000/30=30000$

На сколько дней ТЗ

$60000/30000=2$ дня

$90000/30000=3$ дня

$1*30000=30000$

НТЗ 3 больше 2

Товарооборачиваемость снизилась, товар залеживается в аптеке. Для ускорения товарооборачиваемости-сделать АВСанализ, почему превышен норматив ТЗ, после анализа- возможности снижение цен, реклама

Задача 39.

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

- Товарные запасы. Классификация товарных запасов и их финансирование.
- Оптимальный запас и его структура. Дайте характеристику оптимального запаса и его составляющим. Факторы, влияющие на величину оптимального запаса. Расчёт оптимального запаса.
- Страховой запас товара.
- Рассчитайте объём составных частей оптимального запаса, учитывая, что запас в торговом зале создается на 2 дня, максимальный срок приёма и подготовки товара к продаже составляет 0,5 дня.

Ответ:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Задача 40.

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

- планирование товарных запасов.
- Планирование товарного обеспечения реализации (план поступления).

Ответ:

Планирование ТЗ: используются методы:

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

1) определение НТЗ в днях

- расчет товарооборачиваемости за ряд лет;
- анализ динамики изменения;
- выбор оптимального времени обращения

2) Расчет плановой суммы Т.З.:

- рассчитываем величину однодневной реализации
- умножаем эти суммы на дни запаса (норматив)

В) Техничко-экономический определение величины ТЗ по ее составляющим:

- запас текущего пополнения
- рабочий запас
- запас на время подачи заявки и получения товара
- страховой запас

С) Экономико-математический – по формуле Уилсона

План поступления: 4 системы пополнения:

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

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

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

$$H = D_{\text{сред}} * Z'$$

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

2. С фиксированной периодичностью заказа – через равные промежутки времени

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

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

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

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

Задача 41.

Запланировать сумму расходов по аренде помещения и определить уровень затрат по данной статье при условии, что в текущем году он составил 6% при товарообороте 12 450,0 тыс. руб. и предполагается увеличение аренды помещения на 5%, при запланированном ТО 13 700 тыс. руб.

Ответ.

Сумма расходов на аренду в текущем году = $12450 * 6\% = 747$ тыс. руб.

Планируемая сумма расходов на аренду, при условии роста на 5% = $747 + 747 * 5\% = 784,35$ тыс. руб.

Планируемый уровень расходов на аренду = $784,35 / 13700 * 100\% = 5,72\%$

Задача 42.

Запланировать сумму расходов по статье, если в текущем году расходы

- по операциям с тарой составили 139,7 тыс.руб.
- объем ТО текущего года - 12701 тыс.руб.
- плановый объем реализации - 15564 тыс.руб.

Ответ.

1. Уровень расходов по операциям с тарой в текущем году: $139,7 / 12701 * 100\% = 1,1\%$

2. Уровень расходов по операциям с тарой на планируемый год сохраняется на прежнем уровне: 1,1%
3. Сумма расходов по операциям с тарой на планируемый год: 171,2 тыс.руб.

Задача 43.

Запланировать расходы по статье «Расходы на анализ», если в будущем году планируется изготовить 10000 ед. индивидуальных ЛП и внутриаптечной заготовки. Стоимость 1 анализа в центре контроля качества (ЦКК) - 90 руб. Если в штате аптеки предусмотрен провизор-аналитик, норматив изъятия - 0,1% от общего количества экстенпоральной рецептуры и ВАЗ; если провизора-аналитика в штате нет, норматив изъятия составит 0,3%.

Ответ.

- 1) 900 руб. = $10000 * 0,1\% / 100\% * 90$ руб.
2) 2700 руб. = $10000 * 0,3\% / 100\% * 90$ руб.

Задача 44.

Произвести расчет торговой надбавки по результатам работы аптеки, если:

Розничный товароборот – 792697 руб.

Издержки обращения – 205406 руб.

Средний уровень торговых наложений – 32,5%

Тарифы за изготовление ЛС – 75420,0 руб.

Рентабельность продаж – 8%.

Ответ:

- 1) Определяем величину реализации в ценах приобретения:

$$(792697 \times 67,5) / 100 = 535070 \text{ руб.}$$

- 2) определяем плановую сумму прибыли с использованием нормативного метода через нормативную рентабельность продаж за исключением стоимости тарифов:

$$((792697 - 75420) \times 8) / 100 = 57382,2 \text{ руб.}$$

- 3) определяем процент торговой надбавки:

$$((205406,0 - 75420,0 + 57382,2) / 535070) \times 100 = 35\%$$

Задача 45.

Руководитель фармацевтической организации планирует увеличить валовый доход на 10 %.

Фактические данные:

валовый доход составляет 40 тыс. руб.,

постоянные издержки обращения равны 30 тыс. руб.,

переменные издержки обращения равны 6 тыс. руб.

Рассчитать планируемую сумму прибыли традиционным способом.

Ответ:

$$\text{Факт.прибыль} = 40,0 - (30,0 + 6,0) = 4,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$2. \text{План.переменные издержки обращения} = 6,0 \times 110\% : 100\% = 6,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$3. \text{План.прибыль} = (40,0 \times 10\%) - (30,0 + 6,6) = 44,0 - 36,6 = 7,4 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 46.

Руководитель фармацевтической организации планирует увеличить валовый доход на 10 %.

Фактические данные:

валовый доход составляет 40 тыс. руб.,

постоянные издержки обращения равны 30 тыс. руб.,

переменные издержки обращения равны 6 тыс. руб.

Рассчитать планируемую сумму прибыли с использованием операционного рычага.

Ответ:

План.прибыль через эффект операционного рычага (ОР):

$$1. \text{ОР} = (\text{ВД} - \text{перем. И/о}) : \text{П} = (40,0 - 6,0) : (40,0 - 30,0 - 6,0) = 34,0 : 4,0 = 8,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$2. 10\% \text{-ное увеличение ВД должно привести к увеличению прибыли на } (10\% \times 8,5) = 85\%.$$

$$3. \text{План П (через силу воздействия ОР)}$$

Факт.прибыль: 4,0 тыс. руб. – 100 %

План.прибыль: X тыс. руб. – 185 %

$$X = 4,0 \times 1,85 = 7,4 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, считая прибыль традиционно или через эффект операционного рычага, получается одинаковый результат: планируемая прибыль равна 7,4 тыс. руб.

Задача 47.

С целью пополнения оборотных средств аптека обратилась в банк за получением кредита в сумме

250 тыс. руб. Для решения вопроса о выделении кредита банк затребовал от аптеки баланс с расчетом коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности.

▪ Как Вы оцените финансовую устойчивость аптечной организации, если в бухгалтерском балансе собственные средства составляют 470,06 тыс. руб., заемные - 247,4 тыс. руб.

▪ Оцените платежеспособность аптеки (абс. ликвидность), если в балансе аптеки сумма по статье "Касса" составила 2,668 тыс. руб., по статье "Расчетный счет" - 65 тыс. руб., по статье "Прочие счета в банке" - 11,5 тыс. руб. Краткосрочные обязательства составляют 247,4 тыс. руб.

▪ Дайте определение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Ответ:

Коэф.финанс.уст-ти= собств.ср-ва/ заемные ср-ва. Д.б. больше или= 1

$470,06/247,4= 1,9$ - организация финансово устойчивая

Коэф.абсолют.ликвид-ти = (денеж.ср-ва + краткосроч.финанс.влож-я)/ краткосроч.займы
(2,668 т.р.+65 т.р.+ 11,5т.р.)/247,4= 0,32 д.б. больше или= 0,2-0,3-Организация ликвидна

Платежеспособность – возможность рассчитываться по краткосрочным займам.

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

Задача 48.

В аптечном пункте проведена инвентаризация товарно-материальных ценностей. Остаток товара на день инвентаризации по данным отчета был на 55 000 руб., а в результате инвентаризации товара оказалось на сумму 54 700 руб. и на 250 руб. был обнаружен товар с истекшим сроком годности. Сделайте выводы по результатам инвентаризации. Как следует поступить с товаром срок годности которого истек? Каков порядок проведения инвентаризации? Какой документ регламентирует этот порядок?

Эталон ответа

1. Обнаружена недостача на сумму 50 руб., которую следует возместить заведующему аптечным пунктом.

2. ФЗ №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

3. Обнаружен товар с истекшим сроком годности, реализовывать который запрещено. Его необходимо завести в отдельную инвентаризационную опись и составить «Акт о порче» и, проведя расследование, сделать заключение и определить виновных. Если виновен в них заведующий аптечным пунктом, то он и возместит убытки по этому товару, если виновный не будет определен, то товар спишут за счет издержек обращения.

Задача 49.

Аптекой «РЕАВИЗ» был куплен холодильник по цене 148 тыс. руб. Расходы на доставку и установку холодильника составили 500 руб.

▪ К какой группе хозяйственных средств относится холодильник? Дайте классификацию этой группы.

▪ Как Вы на месте материально-ответственного лица оформите приобретение холодильника и в каких документах в дальнейшем будете вести его учет? В какой части бухгалтерского баланса отразится его приобретение?

Ответ:

1. Холодильник относится к группе основных средств - это часть имущества предприятия, которое учитывается в активе баланса в составе внеоборотных активов. Для этой группы средств характерно: материальная форма, многократное использование в процессе производства, сохранение в течение длительного времени материальной формы, внешнего вида и существенных свойств, постепенный износ. Классификация: по видам: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, вычислительная техника, транспортные средства. По степени использования в производственной деятельности: в эксплуатации, в запасе, в ремонте, в стадии достройки, дооборудования, реконструкции, на консервации и частичной ликвидации. В зависимости от имеющихся прав на них: собственные, находящиеся на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, полученные

в аренду, полученные в безвозмездное пользование, полученное в доверительное управление. По назначению: производственные, непроизводственные.

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

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

Основные средства приобретаются за счет собственных средств организации.

Задача 50.

Аптекой «РЕАВИЗ» 25 апреля прошлого года была приобретена витрина для торгового зала по цене 248 тыс. руб. Расходы на доставку и установку витрина составили 22000 руб. Рассчитайте остаточную стоимость холодильника на 25 декабря, если аптека применяет линейный способ начисления амортизации. Срок полезного использования 10 лет.

▪ За счет каких средств аптека может приобрести холодильник и другие ценности из этой группы хозяйственных средств?

▪ Определите, в течение какого времени стоимость холодильника будет полностью возмещена.

▪ Амортизация и износ. Способы расчета амортизационных отчислений.

Ответ:

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

Основные средства приобретаются за счет собственных средств организации.

4.0бщ ст-ть 270000

- НДС (20%) перв. ст-ть = 216000

10% от 216000 = 21600 руб – в год

21600/12=1800 руб в месяц

За 8 месяцев = 1800*8=14400

Остаточная ст-ть = 216000 - 14400= 201600руб

Способы расчета амортизационных отчислений.

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

При использовании линейного метода сумма начислений за 1 месяц амортизации определяется как произведение его первоначальной стоимости и норм амортизации определенной для данного объекта.

Норма амортизации определяется по формуле: $K = 1/n * 100\%$ n- срок полезного использования.

Износ – постепенное старение объекта (моральное и физическое).

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

Задача 51.

Рассчитать стоимость МПЗ при их выбытии по средней себестоимости и себестоимость остатка на конец месяца

№	Показатели	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Остаток на начало месяца	300	15	X

2	Поступило за месяц:	200	15	X
	1 партия	150	17	X
	2 партия	300	19	X
	3 партия	400	20	X
	4 партия			
3	Расход за месяц	1200	X	X
4	Остаток на конец месяца	150	X	X

Ответ.

№	Показатели	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Остаток на начало месяца	300	15	4500
2	Поступило за месяц:	200	15	3000
	1 партия	150	17	2550
	2 партия	300	19	5700
	3 партия	400	20	8000
	4 партия			
3	Расход за месяц	1200	X	X
4	Остаток на конец месяца	150	X	X

Общая стоимость МПЗ за месяц $23750 = 4500 + 3000 + 2550 + 5700 + 8000$

Общее количество материалов за месяц $1350 = 300 + 200 + 150 + 300 + 400$

Средняя себестоимость единицы $17,6 = 23750 : 1350$

Себестоимость израсходованных материалов $21120 = 1200 * 17,6$

Себестоимость остатка материалов на конец месяца $2639 = 150 * 17,6$

Задача 52.

Рассчитать стоимость МПЗ при их выбытии по методу ФИФО и себестоимость остатка на конец месяца

№	Показатели	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Остаток на начало месяца	300	15	X
2	Поступило за месяц:	200	15	X
	1 партия	150	17	X
	2 партия	300	19	X
	3 партия	400	20	X
	4 партия			
3	Расход за месяц	1200	X	X
4	Остаток на конец месяца	150	X	X

Ответ.

№	Показатели	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Остаток на начало месяца	300	15	4500
2	Поступило за месяц:	200	15	3000
	1 партия	150	17	2550
	2 партия	300	19	5700
	3 партия	400	20	8000
	4 партия			
3	Расход за месяц	1200	X	X
4	Остаток на конец месяца	150	X	X

Расход материалов за месяц:	8000
4 партия	5700
3 партия	2550
2 партия	5250 = 350*15
остаток и 1 партия	1200 единиц на сумму 21500 р.
Итого расход:	
Себестоимость остатка на конец месяца	2550 = 150*15 по первой партии

Задача 53.

Аптека хранит на складе товар в количестве 20 шт. по цене 100 руб. за штуку, через неделю аптека получила 30 шт. по цене 110 руб. за штуку, через 10 дней поступил товар в количестве 40 шт. по цене 115 руб. за штуку. Определить стоимость списываемых с учета товаров по средней себестоимости в количестве 60 шт. Назовите первичные и накопительные учетные документы, которыми будут оформлены операции по движению материальных ценностей.

Ответ:

Стоимость товаров по средней себестоимости в количестве — 60 шт = 6450 руб
20 шт. * 100 руб = 2000 р 30 шт. * 110 руб = 3300 р 10 шт. * 115 руб = 1150 р

1. При поставке лекарственных средств в аптеку поставщик обязан предоставить следующие сопроводительные документы: товарно-транспортные накладные, счёт, счёт-фактура, протокол согласования цен, реестр деклараций или сертификатов, сопроводительный (упаковочный) лист. Лицо, ответственное за прием лекарственных средств в аптечном учреждении, на всех предоставленных документах ставит штамп (печать аптеки) и подпись.

На товаросопроводительных документах, которые остаются в аптеке, ставится штамп приемки, далее эти документы прикладываются к товарному отчету.

2. Форма N А-2.27

КАРТОЧКА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРА ПО АПТЕКЕ (ОТДЕЛУ ЗАПАСОВ)

Карточка составляется в отделах хранения в одном экземпляре на каждую поступившую серию медицинского товара и служит контрольным документом за реализацией лекарственных средств по срокам годности и пополнению их запасов.

Задача 54.

Со склада оптового объединения отгружены покупателю товары. В стоимость отгруженных товаров включены: стоимость по продажным ценам 1300 тыс. руб., НДС (20%) . Рассчитать сумму к оплате. Назовите учетные документы, которыми будут оформлены операции по движению материальных ценностей.

Ответ:

1. При поставке лекарственных средств в аптеку поставщик обязан предоставить следующие сопроводительные документы: товарно-транспортные накладные, счёт, счёт-фактура, протокол согласования цен, реестр сертификатов или деклараций о соответствии, сопроводительный (упаковочный) лист. Сумма к оплате = 1560 тыс.руб = 1300 + 260(ндс)

Задача 55.

Назовите первичные и накопительные учетные документы, которыми оформлены операции по движению денег в кассе аптеки, перечисленные в задаче:

- получены денежные средства из банка на выплату заработной платы 80000руб.;
- сдано выручки в банк на сумму 142000 руб.;
- выдана заработная плата в размере 80%;
- неполученная в срок депонированная заработная плата возвращена на расчетный счет,
- приобретено посуды от населения на сумму 196 руб.

1. При получении наличных денежных средств в банке они приходуются в кассу. Для этого оформляется приходный кассовый ордер формы КО-1. О приеме денег выдается квитанция к приходному кассовому ордеру за подписями главного бухгалтера или лица, на это уполномоченного, и кассира, заверенная печатью (штампом) кассира или оттиском кассового аппарата.

2. Сдача денежной выручки в Госбанк через его инкассатора оформляется комплектом документов, состоящим из препроводительной ведомости, накладной и копии препроводительной ведомости по форме N 27-АП. Выдача наличных денег из касс предприятий производится по расходным кассовым

ордерам форма № КО-2 или надлежаще оформленным другим документам (платежным ведомостям (расчетно-платежным), заявлениям на выдачу денег, счетам и др.) с наложением на этих документах штампа с реквизитами расходного кассового ордера.

3. Оплата труда, выплата пособий по социальному страхованию и стипендий производится кассиром по платежным (расчетно-платежным) ведомостям без составления расходного кассового ордера на каждого получателя.

4. По истечении установленных (предприятия хранят в кассах наличные деньги для оплаты труда не свыше 3-х рабочих дней, включая день получения денег в банке) сроков оплаты труда, выплаты пособий по социальному страхованию и стипендий кассир должен:

а) в платежной (расчетно-платежной) ведомости против фамилии лиц, которым не произведены указанные выплаты, поставить штамп или сделать отметку от руки: «Депонировано»;

б) составить реестр депонированных сумм;

в) в конце платежной (расчетно-платежной) ведомости сделать надпись о фактически выплаченных и подлежащих депонированию суммах, сверить их с общим итогом по платежной ведомости и скрепить надпись своей подписью. Если деньги выдавались не кассиром, а другим лицом, то на ведомости дополнительно делается надпись: «Деньги по ведомости выдавал (подпись)». Выдача денег кассиром и раздатчиком по одной ведомости запрещается;

г) записать в кассовую книгу фактически выплаченную сумму и поставить на ведомости штамп: «Расходный кассовый ордер N ____».

Депонированные суммы сдаются в банк, и на сданные суммы составляется один общий расходный кассовый ордер.

Задача 56.

Определить по показателям счетчика контрольно-кассовой машины выручку за день, перечислить соответствующие документы. Показания на начало дня — 6385177 руб.; на конец дня — 6401065 руб.

Зарегистрировать все кассовые операции, произведенные за день и подвести итоги, рассчитать наличие денег в кассе. Заведующим аптечным киоском сдана выручка от реализации товаров в сумме 2500 руб.; произведена оплата за приобретенные товары менеджеру фирмы ООО «ИНТЕР» в сумме 7011 руб.

КМ-4 Журнал кассира — операциониста

КМ-6 Справка – отчет кассира — операциониста

КО-1 Приходный кассовый ордер

КО-4 Кассовая книга

КО-2 Расходный кассовый ордер

КО-3 Журнал регистрации приходных и расходных КО

Ответ:

Выручка в аптеке = 6401065 – 6385177 = 15888 руб

Денег в кассе = 15888 + 2500 – 7011 = 11377 руб

Задача 57.

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

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

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

Ответ:

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

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

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

комиссиями по делам несовершеннолетних и защите их прав;

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

уполномоченными органами и учреждениями органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

административными комиссиями, иными коллегиальными органами, создаваемыми в соответствии с законами субъектов Российской Федерации.

Задача 58.

Молодой специалист, стаж работы 2 года, получив зарплату за месяц был удивлен начисленной суммой. Заработная плата оказалась меньше, чем за предыдущие месяцы. Бухгалтер напомнила молодому специалисту, что в рабочем месяце он болел. Указать порядок начисления, по листку нетрудоспособности.

Эталон ответа

Основанием для начисления пособия является листок о временной нетрудоспособности и табель учета рабочего времени.

Расчет и выплаты пособия производятся по месту основной работы.

Размер пособия:

- при стаже до 5 лет - 60% среднего заработка.

Для определения суммы пособия необходимо:

1. Рассчитать средний заработок, исходя из заработка за 24 последних календарных месяцев, предшествующих первому числу месяца, в котором наступила нетрудоспособность.

2. Полученную сумму разделить на количество рабочих дней в месяце, в котором наступила нетрудоспособность.

3. Величину, полученную в п. 2 умножить на число дней нетрудоспособности и взять от нее 60%.

Если работник в одном или каждом месяце проработал не все рабочие дни, пособие начисляется исходя из заработка за фактически проработанные дни в месяце наступления нетрудоспособности. Работникам, имеющим должностной оклад, пособие исчисляется путем деления суммы оклада и среднемесячной премии на количество рабочих дней в месяце наступления нетрудоспособности, и полученный результат умножают на количество рабочих дней, пропущенных по болезни.

Задача 59.

Определите налоговую базу и сумму налога на прибыль фармацевтического предприятия «Озон» при следующих данных

Исходные данные, тыс. руб.

Показатель	
Доходы от реализации продукции	17000
Расходы на изготовление продукции, кроме того:	15500
-расходы на ликвидацию при выводе из эксплуатации основных средств	25
-затраты на содержание законсервированных производственных мощностей	18

-расходы на услуги банков	10
-расходы ЖКХ сверх нормы	31
-перечислено профсоюзу	5

Решение

Расходы составляют: $15500+25+18+10+31+5 = 15\,592$ тыс. руб.

Налогооблагаемая прибыль: $17000-15592=1408$ тыс. руб.

Сумма налога на прибыль: $1408 \cdot 20\% = 281,6$ тыс. руб., в т.ч. для перечисления в федеральный бюджет – $1408 \cdot 2\% = 28,16$ тыс. руб., в местные бюджеты – $1408 \cdot 18\% = 253,44$ тыс. руб.

Задача 60.

Провизор-технолог Иванова П.И. имеет троих детей: двух школьников, одного студента очной формы обучения в возрасте 22 лет. Рассчитайте налог на доходы физических лиц за период с 1 января по 1 апреля текущего года при данных, приведенных в таблице 3.

Исходные данные, руб.

Доходы по месяцам	
Январь	10000
Февраль	10000
Март	10500
Апрель	9000

Решение

Общая сумма налогового вычета на детей составила

$1400 \cdot 2 + 3000 = 5800$ рублей в месяц.

НДФЛ январь = $(10\,000 - 5\,800) \cdot 13\% = 546$ руб.

НДФЛ февраль = $(10\,000 - 5\,800) \cdot 13\% = 546$ руб.

НДФЛ март = $(10\,500 - 5\,800) \cdot 13\% = 611$ руб.

НДФЛ апрель = $(9\,000 - 5\,800 - 500) \cdot 13\% = 351$ руб.

НДФЛ за период с января по апрель текущего года

$546 + 546 + 611 + 351 = 2054$ руб.

Задача 61.

Запланировать потери, связанные с естественной убылью товаров, если:

- объем реализации на предстоящий период запланирован в сумме 237,44 тыс. руб.;

- число рецептов всего — 205 тыс. ед.;

- удельный вес ГЛС - 89 %, ВАЗ - 5 тыс. ед.;

- объем реализации медикаментов в «массе» - 12 тыс. руб.;

- средняя стоимость 1 ЛП - 5 руб.

Ответ:

1). Определить количество ГЛС:

$205\% \cdot 89\%$

ГЛС = $\frac{205\% \cdot 89\%}{100\%} = 182,45$ тыс. ед.

100%

2). Количество экстермпоральных ЛП = $205,0 - 182,45 = 22,55$ тыс. ед.

3). Оборот по экстермпоральной рецептуре: $22,55 \cdot 5$ руб. = 112,75 тыс. руб.

4). Сумма ест. убыли = $112,75$ тыс. руб. $\cdot 1,8\% = 2000$ руб.

5). Оборот по ВАЗ = 5 тыс. ед. $\cdot 5$ руб. = 25 тыс. руб.

6). Сумма ест. убыли = 25 тыс. руб. $\cdot 1,8\% = 450$ руб.

7). Сумма ест. убыли по весовым = 12 тыс. руб. $\cdot 0,65\% = 78$ руб.

8). Общая сумма расходов в пределах норм = $2000 + 450 + 78 = 2528$ рублей.

Задача 62.

Вам, как заведующему аптекой, необходимо оценить финансовое состояние своей аптеки, чтобы знать - будет ли включена Ваша аптека в план приватизации.

- Какие учетные документы Вам для этого будут необходимы?
- Какие аптеки относятся к убыточным и нерентабельным? Дать определение убыточности, рентабельности.

- Определите, рентабельна Ваша аптека или убыточна, если товарооборот за прошлый год составил 4800 тыс.руб., сумма торговых наложений – 960 тыс. руб. Уровень издержек обращения за этот период составил 19,5 %.
- Оцените финансовую устойчивость своей аптеки, если по данным бухгалтерского учета на 1 января текущего года собственные средства составляют 960 тыс. руб., заемные - 846 тыс. руб.
- Оцените платежеспособность аптеки (абс. ликвидность), если на 1 января текущего года сумма по статье "Касса" составила 960 руб., по статье "Расчетный счет" - 280 тыс. руб., по статье "Прочие счета в банке" – 16,7 тыс. руб. Краткосрочные обязательства составляют 65,6 тыс. руб.

Ответ:

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

Убыточность - превышение расходов организации над ее доходами.

Рентабельность - процентное отношение балансовой (общей) прибыли к товарообороту. Уровень издержек обращения = Сумма ИО / ТО * 100%, т.е.

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

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

Рентабельность = Сумма прибыли от реализации товаров * 100% / ТО = 24 тыс. руб. * 100% / 4800 тыс. руб. = 0,5% Норма рентабельности — 13%. Аптека нерентабельна.

К соотн. = Сумма заемных средств / Сумма собственных средств = 846 тыс. руб. / 960 тыс. руб. = 0,88 В норме К соотн. меньше единицы. Аптека финансово устойчива.

5) К абс. ликв. — Сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений /

Краткосрочные обязательства — 960 тыс. руб. + 280 тыс. руб. + 16,7 тыс. руб. / 65,6 тыс. руб. = 19,16 Аптека платежеспособна.

Рентабельность - показатель эффективности деятельности предприятия, уровень отдачи от затрат и степень использования средств. Рентабельность - отношение прибыли к затратам. Убыточность - экономический показатель характеризующий отношение суммы убытка к соответствующей базовой величине.

Платежеспособность - возм-ть орг-ии рассчит-ся по своим обязательствам

Ликвидность - возм-ть имущ-ва орг-ии превращ-ся в денеж. ср-ва. 4 группы: Ср-ва абс. ликвид-ти (деньги в кассе и на р/с); Ср-ва быстрой ликв-ти (краткосроч. финанс. задолженность, к-я будет возвращена); Ср-ва средней ликв-ти (ТЗ, заисключ. неходовых); Труднореализуемые активы (здания, сооружения).

1) коэф-т абсол. ликв-ти: Каб л. = $\frac{\text{Ден. Срва (ДС)} + \text{Краткосроч. Фин. Влож (КрФВ)}}{\text{Краткосроч. задолж-ть (КЗ)}} > 0,2 - 0,$

2) коэф-т относит. ликв-ти: Ко. л. = $\frac{\text{ДС} + \text{КрФВ} + \text{Кредит}}{\text{Задолжен-ть (Кредит. З)}} > 0,7 - 0,8$ (в) Коэф-т текущ. Ликв-ти: Ктл = $\frac{\text{ДС} + \text{КрФВ} + \text{Кредит}}{\text{З} + \text{Запас средн. Реализ}} / \text{КЗ} > 2,0 - 2,5$ 3) Коэф-ты рентабельности: абсолютные (разница м/у предыд. и послед. членами динамич. ряда) относительные (отношение послед. к предыдущ.)

$K_{ф\lambda} = \frac{C_1}{C_0} = \frac{960000}{846000} = 1,13;$

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

УрИО = $\frac{\text{ИО}}{\text{ТО}} * 100 = \frac{\text{ИО}}{\text{УрИО}} * \text{ТО} / 100 = \frac{19,5 * 4800}{100} = 936000$ (ИО в руб)

ВП = 960 - 936 = 24000;

R = $\frac{24000}{4800000} * 100 = 0,5$ (низкая рентабельность, повысить за счет снижения ИО)

Задача 63.

С целью анализа экономической эффективности деятельности аптеки Вам, как заведующему аптекой, необходимо определить прибыль и рентабельность аптеки за прошлый месяц. За месяц в аптеку поступило товара на сумму 430 тыс. рублей по ценам поступления. После начисления торговой надбавки сумма товара по ценам реализации составила 537,5 тыс. рублей. За этот же месяц было продано товара на сумму 565 тыс. рублей. Издержки обращения за месяц составили 112,9 тыс. руб.

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

Ответ:

Прибыль в аптеке образуется за счет торговых наложений.

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

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

Факторы, влияющие на размер прибыли:

1. Воздействующие на размер выручки:

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

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

- организация каналов товародвижения
- размер наценки
- выполнение обязательств

3. Связанные с размером ИО

4. Особенности деятельности фарм.организации

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

Дано: решение:

опт-430 т.р. ВД= розн – опт =537,5 – 430 = 107,5 т.р.

розн-537,5 т.р УТН = ТН/ ТО * 100% = 107,5/565 *100% = 19%

ТО-565 т.р. 565 т.р. – 119%

ИО-112,9 т.р.х -19%

ВД или РТН = х = 19*565/119 = 90,210

ВП= ВД – ИО = 90,210 – 112,9 = -23 т.р

аптека работает в убыток.

Рентабельность = прибыль/ т.о. * 100%

Направления использования прибыли:

1)платежи в бюджет;

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

Задача 64.

Провести индексный анализ. Расчитать: Индекс товарооборота, Индекс физического объема товарооборота, Индекс цен постоянного состава

Товары	Продано (уп.)		Цена за ед. (руб.)	
	В отчетном периоде	В базовом периоде	В отчетном периоде	В базовом периоде
А	10	9	200	250
Б	20	22	300	280
В	30	25	50	100

$$J_{pg} = \frac{\sum p_1 g_1}{\sum p_o g_o} = \frac{(250 * 9) + (280 * 22) + (100 * 25)}{(200 * 10) + (300 * 20) + (50 * 30)} = 1,148$$

$$J_g = \frac{\sum g_1 p_o}{\sum g_o p_o} = \frac{(9 * 200) + (22 * 300) + (25 * 50)}{9500} = 1,016$$

$$J_p = \frac{\sum p_1 g_1}{\sum p_o g_1} = \frac{10910}{9650} = 1,13$$

Задача 65.

Аптека получила информацию о приостановке обращения нескольких серий ЛС. Опишите алгоритм действий уполномоченного по качеству в случае отзыва ЛС с рынка и возвращения в гражданский оборот.

Ответ. При получении информации об отзыве из обращения ЛС уполномоченному по качеству, назначенному приказом руководителя, следует немедленно изъять препарат с витрин и мест хранения и поместить его в карантинную зону до окончательного решения о дальнейшей судьбе. Условия хранения должны соблюдаться.

Если в процессе карантина истекает срок годности ЛС, то он должен быть списан и направлен на утилизацию в организацию с лицензией на обращение с отходами 4 класса опасности, согласно заключенному договору.

Задача 66.

При оборудовании аптеки перед уполномоченным по качеству стоит задача выделить карантинные зоны в открывающейся фарморганизации. Назовите количество, расположение и оформление карантинных зон в аптеке с лицензией на оборот НСиПВ.

Ответ.

Согласно приказу №646н, в аптеке должна быть выделена «зона хранения выявленных фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных лекарственных препаратов, а также лекарственных препаратов с истекшим сроком годности, зона карантинного хранения лекарственных препаратов».

Для ЛПП, не требующих специальных условий хранения, карантинных зон должно быть как минимум три:

1. зона хранения выявленных фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных лекарственных препаратов, а также лекарственных препаратов с истекшим сроком годности;
2. зона карантинного хранения ЛПП;

3. зона карантинного хранения товаров аптечного ассортимента (возможно и наличие 2-х подзон: отдельно для БАДов, отдельно для медицинских изделий).

Поскольку в аптечном ассортименте есть ЛП, требующие специальных условий хранения (термолабильные), то для них так же должна быть выделена карантинная зона в КАЖДОМ холодильнике. Это может быть закрывающийся контейнер, четко промаркированный.

Если аптека работает с лицензией на оборот НС и ПВ, то добавляются карантинные зоны в местах хранения запаса таких препаратов — в сейфах, холодильниках.

Карантинная зона для НС и ПВ фальсифицированных, контрафактных, пришедших в негодность должна быть выделена в укрепленном помещении и четко промаркирована. В этом случае соблюдать температурный режим не имеет смысла. Поэтому в ней допускается хранение всех НС и ПВ, в том числе термочувствительных до момента отправки на уничтожение.

Задача 67.

Посетитель обратился в аптеку за «Валидолом» в таблетках. Фармацевт отдела, назвав цену, попросила дать деньги без сдачи. Покупатель протянул крупную купюру, объяснив, что других денег у него нет. Фармацевт отказала в отпуске «Валидола» из-за отсутствия в кассе разменных денег. Не найдя «Книгу отзывов и предложений» в торговом зале, посетитель обратился к директору аптеки с жалобой.

Ответ.

Согласно должностным обязанностям, фармацевт, находящийся на должности кассира-операциониста, прежде чем начать работать на ККТ, должен был получить у заведующей аптекой разменную монету и купюры, в количестве необходимом для расчетов с покупателями. Заведующая аптекой обязана обеспечить кассира разменной монетой и купюрами в пределах размера остатка денежных средств по кассе, в количестве необходимом для расчетов с покупателями. А также обеспечивать контроль за соблюдением правил торговли в части, касающейся аптечного учреждения. Для предприятий розничной торговли и общественного питания до сих пор действует приказ Минторга СССР от 23 июля 1973 г. № 139 (см. полный текст). Основные положения которого нам необходимо рассмотреть.

* Все предприятия розничной торговли и общественного питания ведут книгу отзывов и предложений установленной формы, в которую покупатели (посетители) записывают жалобы, предложения и замечания.

* Книга отзывов и предложений должна находиться в торговом зале предприятия на видном и доступном для покупателей (посетителей) месте.

* Изъятие книги отзывов и предложений из торгового предприятия для проверки, снятия копий и других целей не допускается.

* Книга отзывов и предложений должна быть предоставлена по первому требованию посетителя

* Запрещается требовать от заявителей предъявления каких-либо личных документов или объяснения причин, вызвавших необходимость написания жалобы, предложения, замечания.

* Покупателю (посетителю), желающему внести запись в книгу отзывов и предложений, должны быть созданы для этого необходимые условия (предоставлены ручка или карандаш, стол, стул).

* Сотрудник организации, действия которого вызвали жалобу, должен немедленно сообщить об этом своему непосредственному руководителю и представить письменное объяснение по содержанию жалобы.

* Руководитель предприятия или его заместитель обязаны в двухдневный срок рассмотреть внесенную в книгу отзывов и предложений запись, внимательно разобраться в существе вопроса и принять необходимые меры к устранению отмеченных недостатков и нарушений в работе предприятия

* Для сведения лица, написавшего жалобу, и контролирующих лиц администрация делает в книге отзывов и предложений на оборотной стороне заявления отметку о принятых мерах и в пятидневный срок в обязательном порядке направляет письменный ответ заявителю, указавшему свой адрес.

* В случае если для принятия мер по устранению отмеченных покупателем (посетителем) недостатков или осуществлению его предложений требуется более пяти дней, то руководитель предприятия или его заместитель устанавливает необходимый срок (но не более 15 дней), о чем делает в книге соответствующую отметку.

* На работников организаций и предприятий торговли, виновных в нарушении установленного порядка ведения книг и рассмотрения жалоб и предложений покупателей (посетителей),

налагаются соответствующие взыскания. (см. Кодекс об административных правонарушениях и др. нормативные документы)

Задача 68.

В аптеку пришла плановая проверка Росздравнадзора. Какие документы должен предъявить проверяющий? Чем ограничены его полномочия? Какие документы оформляются, как результат проверки? Где находится план проверок юридических лиц?

Ответ

Инспектор Росздравнадзора обязан предъявить предписание о проверке, где должно быть четко указаны основания проверки. Запрещается при проведении инспекции выходить за рамки, указанные в предписании. Согласно Закону о защите прав предпринимателей и юридических лиц №294, юридическое лицо должно быть предупреждено за три дня до начала проверки. Список плановых проверок составляется на год вперед и находится на сайте Прокуратуры субъекта Федерации.

Выявленные нарушения отражаются в Акте проверки. Акт должен быть подписан инспектором и уполномоченным лицом предприятия. Допускается устранение нарушений в ходе инспекции, о чем необходимо сделать запись в Акте.

Проверки РЗН проводятся по перечню вопросов, с которыми можно ознакомиться на сайте ведомства. Периодичность проведения проверок зависит от категории риска, присвоенной организации. С 2018 года – риск-ориентированный подход.

Задача 69.

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

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

Испытательный срок-1 мес. Работник прораб 1 мес. и 3 дня, т.е. если он продолжает работу после испытательного срока -сотрудник считается выдержавшим испытание , и его увольнение незаконно.

Испытание работника проводится вцелях проверки его соответствия поручаемой работе.

Испытательный срок не может превышать -3 мес., а для руководителя и гл. бухгалтера- 6 мес (ст.70 ТК).Условия испытания д.б. указаны в Трудовом договоре. Если неуказано-то считается что работник принимается без испытательного срока.

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

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

Также работник может уволиться, предупредив руководство за 3 дня.

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

Задача 70.

В связи с финансовым кризисом в аптеках существенно сократился объем продаж, ухудшилось финансовое положение работодателя. Данное обстоятельство было доведено до коллектива аптек

приказом и руководство объяснило сотрудникам, что в связи с данными обстоятельствами сохранять существующие оклады опасно и практически невозможно для существования фирмы и предложило сотрудникам с их согласия установить новые оклады (более низкие), тем более что интенсивность работы также уменьшилась. Работники согласились с данным предложением и были подписаны дополнительные соглашения об изменении условий трудовых договоров с установлением нового размера заработной платы.

Проведите анализ предлагаемой ситуации и ответьте на следующие вопросы:

достаточно ли на Ваш взгляд в плане юридического оформления данных изменений соглашения к Трудовому договору чтобы установить новый размер ЗП, учитывая, что работники отнеслись к данным изменениям лояльно, ведь в противном случае встал бы вопрос о сокращении штата, а он и так не раздут. Либо необходимо дополнительно подкрепить данные изменения или оформить их иным образом?

Ответ

В трудовом договоре предусматриваются дополнительные условия, не ухудшающие положение работника.

Дополнительные соглашения заключаются в письменной форме и являются неотъемлемой частью трудового договора, в данном случае по соглашению сторон. Коллектив аптеки согласился на уменьшение оклада.

В соответствии с нормами статьи 72 ТК изменение определенных сторонами условий трудового договора допускается только по соглашению сторон трудового договора, за исключением случаев, предусмотренных Кодексом. Соглашение об изменении определенных сторонами условий трудового договора заключается в письменной форме. Таким образом, если работники согласны продолжать выполнение закрепленных за ними трудовыми договорами функций с меньшей оплатой труда, достаточно заключить дополнительное соглашение к трудовому договору, оговаривающее новые условия оплаты труда.

Задача 71.

Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Да, но».

Заведующая аптекой №5 сообщает, что постоянно теряет заказы из-за того, что конкуренты стали закупать и продавать новую продукцию и продавать ее по заниженным ценам (позиция жертвы). Коллеги делятся с ней своим опытом успешного конкурирования каждый в своей области и дают советы (позиция спасителя), но все предложения зав. аптекой отвергает, находя в них изъяны и твердя, что в его регионе эти приемы не срабатывают. Чем больше она возражает, тем больше ей стараются помочь. Через некоторое время руководитель АС замечает: «Я вижу, что вы не хотите ничего изменить, и у меня совершенно пропало желание продолжать это обсуждение!» Наступает тишина и общая неловкость.

Ответ

Руководитель АС находится в роли преследователя. Нужно перейти в роль спасителя и понять, что зав. аптекой не готова принять советы, воспринимая их через призму собственных предрассудков и комплексов и отвергая без анализа. Руководитель АС должен предложить решение в следующей форме: «Я вижу, вы столкнулись с трудностями и сомневаетесь в эффективности наших предложений. Я предлагаю составить список предложений без обсуждений. Вы потом сами их изучите и сможете воспользоваться».

Задача 72.

Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Руководитель постоянно находит в работе подчиненного погрешности и ошибки, и, несмотря на то, что работа на 99 % сделана очень хорошо, обвиняет подчиненного в провале всего задания (позиция преследователя). Сотрудник чувствует себя виноватым, начинает извиняться и у него формируется комплекс невозможности выполнить работу по требованиям руководителя (позиция жертвы).

Ответ

Если руководитель поймет, что обращает больше внимания на ошибки, чем на достижения подчиненных, то следует проанализировать достоинства и негативные качества как работы сотрудника, так и его самого как личности. Так активизируется состояние «специалист Я»

вместо критического патерналистского «Я», и нормальные коммуникации будут восстановлены.

Задача 73.

Сотрудница, ранее занимавшаяся закупками, получила другое назначение и очень хорошо справляется с работой. Однако она постоянно задает шефу вопросы, на которые прекрасно может ответить сама. Сознавая это, руководитель каждый раз реагирует на такие вопросы раздраженно, от чего страдают не только отношения с этой сотрудницей, но и климат в коллективе.

Ответ

Если вы видите неадекватную реакцию коллег или начальства на ваши вопросы, то это означает, что вы могли бы решить их сами. Проблема заключается в том, что вы не можете классифицировать недостающую информацию на важную и второстепенную из-за недостаточности опыта. Вопросы о важной информации вам следует задавать, а касающиеся второстепенной — решать самостоятельно. С приобретением опыта к вам придет уверенность в действиях и вы будете решать все вопросы сами, не нуждаясь в постоянном подтверждении правильности решений со стороны коллег и руководителя. Записывайте все вопросы и варианты их решения, и вы увидите, какие из них являются простыми, а какие требуют коллективного решения.

Задача 74.

Провизор аптеки в целом знает свое дело хорошо и выполняет его, достаточно качественно. Но при этом постоянно совершает мелкие ошибки, которых вполне можно избежать. Зав.аптекой каждый раз вызывает его к себе для объяснений и провизор получает «пинок», который на время делает его внимательнее. Затем ситуация повторяется.

Ответ

Проанализируйте свое отношение к работнику аптеки; выказываете ли вы ему признательность за хорошую работу или принимаете это как должное. Во втором случае начните поощрять его хорошую работу одновременно с тщательным контролем. Обязательно соизмеряйте интенсивность контроля с частотой допущенных ошибок. Чем меньше ошибок, тем меньше контроля. Скажите провизору о своем двойственном отношении к его работе; с одной стороны, вам нравится качество его работы, а с другой — очень раздражают нелепые погрешности. Спросите, что он собирается предпринять, чтобы избегать подобных ситуаций. Если эта тактика после многократного применения не дает никакого результата, то в спокойном и деловом тоне укажите сотруднику на возможные последствия его поведения в форме: «Как вы считаете, что может предпринять администрация, если вы и впредь будете допускать такие ошибки?» Если этот последний стимул состояния «специалист Я» не действует на работника, то стоит подумать о его должностных или иных перемещениях.

Задача 75.

Руководитель Аптеки дает задание сотруднику отдела закупок приобрести новые торговые марки товара для расширения ассортимента аптеки. Сотрудник пытается объяснить ему, что этот тип товара не стоит покупать и по какой причине. Но Руководитель, за которым последнее слово, подбирает внешне весомые аргументы в пользу своего решения и убеждает сотрудника в его правильности. Тот соглашается: «Ну хорошо, если вы так думаете, то я приобрету это », - одновременно тоном речи и набором слов и интонацией в фразе давая понять на скрытом уровне, что он не согласен с решением и не будет нести никакой ответственности за его последствия. Через некоторое время мнение сотрудника подтверждается, и новый товар приходится уценять и продавать с мотивацией. Когда Руководитель вызывает к себе сотрудника, чтобы проанализировать причину неудачи, тот отвечает: «Вы же сами хотели приобрести именно это - А я с самого начала предупреждал вас, что этот товар не пойдет». Таким образом, скрытая коммуникация становится явной и порождает смену ролей и напряженность в общении.

Ответ

Если вам не удалось убедить Руководителя никаким способом, то не старайтесь отомстить ему за невнимание к вашему мнению, соглашаясь с видимой покорностью с неправильным решением. Скажите ему, что вам надо обдумать это задание, и запишите все аргументы «за» и «против», а также возможные решения по преодолению недостатков принятого решения. Покажите ваши записи руководителю в удобное для вас обоим время. Он будет их читать из состояния «специалист Я», а не из бунтарского «ученик Я», как при первом разговоре. В

результате дискуссии будет выработано оптимальное решение и сохранятся добрые отношения руководителя и сотрудника.

Задача 76.

Руководитель говорит опоздавшему сотруднику: «А вы знаете, который уже час?» Сотрудник виновато отвечает: «Извините, пожалуйста, за опоздание, это больше не повторится». Руководитель (угрожающе): «Вы уже третий раз за эту неделю опаздываете на работу. Я не буду больше с этим мириться». Не зная, как реагировать, подчиненный молчит.

Ответ

Ваш начальник формально прав, только он слишком импульсивно реагирует, задевая ваше достоинство. Разрешение ситуации зависит только от вас. Ваш ответ должен быть из состояния «специалист Я», а не «ученик Я», спокойным и конструктивным: «Вы правы, я действительно трижды опаздывал на этой неделе, но уже предпринял определенные меры, чтобы в будущем быть пунктуальным».

Задача 77.

Светлана Васильевна работает директором ЕМУП «Аптека № 333». Несколько месяцев назад в асептическом блоке РПО аптеки установили автоматическую линию по расфасовке, фильтрации и укупорке инфузионных растворов для повышения качества и скорости изготовления растворов по требованиям ЛПУ, а также снижения затрат за счёт уменьшения использования вспомогательного материала, что должно было привести к повышению производительности труда. Однако производительность труда в РПО не выросла. Проблема в том, что работники отдела негативно относятся к установке линии и неправильно ею пользуются. Светлана Васильевна знает, что работники асептического блока боялись, что с введением новой линии дисциплина ужесточится, а число рабочих мест сократится. Уже дважды Светлана Васильевна встречалась с заведующей РПО и считает, что она недостаточно строга со своими подчиненными. Было принято решение провести общее собрание и довести до сведения всех, что руководство не может больше мириться с таким положением дел.

Директор аптеки поставил перед заведующей отделом чёткую цель — снизить затраты на производство инфузионных растворов на 25% процентов уже в течение следующей недели.

Наконец, она поручила заведующей отделом напомнить о том, что на конкурентоспособность влияет производительность труда, а правильная эксплуатация линии как раз обеспечит стабильность рабочих мест.

1. Какие стили управления Вам известны?
2. Какой стиль руководства использовал директор аптеки в данной ситуации?
3. Укажите положительные и отрицательные стороны данного стиля руководства.
4. Какой стиль руководства Вы считаете наиболее перспективным?

Ответ:

Авторитарный стиль управления характеризуется высокой централизацией руководства, доминированием единоначалия. Руководитель единолично принимает решения или отменяет их, к мнению коллектива не прислушивается. Преобладающими методами управления являются приказы, наказания, замечания, выговоры, лишение различных льгот. Контроль очень строгий, детальный, лишаящий подчиненных инициативы. Либеральный стиль управления характеризуется отсутствием активного участия руководителя в управлении коллективом. Такой руководитель ждет или требует указаний сверху или попадает под влияние коллектива. Предпочитает не рисковать, уваливает от разрешения назревших конфликтов, стремится уменьшить свою персональную ответственность. Работу пускает на самотек, редко ее контролирует. Такой стиль руководства предпочтителен в творческих коллективах, где сотрудники отличаются самостоятельностью и творческой индивидуальностью. Демократический стиль управления характеризуется распределением полномочий, инициативы и ответственности между руководителем и заместителями, руководителем и подчиненными. Руководитель демократического стиля всегда выясняет мнение коллектива по важным производственным вопросам, принимает коллегиальные решения. Своевременно проводится информирование членов коллектива по важным для них вопросам. Общение с подчиненными проходит в форме просьб, пожеланий, рекомендаций, советов, поощрений за качественную и оперативную работу, доброжелательно и вежливо; по необходимости применяются приказы.

Использован авторитарный стиль руководства

Преимущества: возможна большая скорость принятия решений, успешность при повседневных, обычных работах. Недостатки: слабая мотивация самостоятельности и развития подчиненных,

опасность принятия ошибочных решений посредством чрезмерных требований руководителя в отношении количества или качества работы.

Демократический с элементами авторитарного.

Задача 78.

Представьте себе, что Вы начальник отдела. Каждый день Вы решаете различные психологические проблемы. Ниже приведены конкретные ситуации, требующие Вашего внимания. Укажите, какие решения Вы примете.

Ситуация:

Между вашими подчиненными возник конфликт, мешающий им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращается к Вам, чтобы Вы приняли его сторону и разрешили конфликт. Какова Ваша позиция в данной ситуации?

Ответ.

Ситуация относится к межличностным конфликтам. Для ее разрешения необходимо выслушать обе стороны по отдельности, собраться всем вместе и обсудить спорные вопросы, найти компромисс.

Задача 79.

Проанализируйте предложенный вариант приказа по основной деятельности и назовите выявленные ошибки:

Приказ "О порядке использования компьютера" Приказываю:

1. Обеспечить гл. бухгалтеру О.М. Кузьминой оперативный доступ к работе на требуемом компьютере;
2. Без согласия с гл. бухгалтером О.М. Кузьминой запрещается отключать, перемещать компьютерное оборудование;
3. Контроль за исполнением приказа возложить на зам. директора аптеки Л.К. Иванову.

Директор подпись М.С. Соколова

С приказом ознакомлены:

Ответ:

Нет № приказа, даты и места составления.

Задача 80.

Проанализируйте предложенный вариант приказа по личному составу и назовите выявленные ошибки:

Аптека № 242 Приказ № 14 10.01.2019 г.

Москва

О приеме на работу

В целях улучшения внутриаптечного контроля

Приказываю:

Принять Иванькову О.С. на должность провизора-аналитика с 15.01.2019 г. с окладом 18000руб.

Директор аптеки подпись М.С. Орлова

Ответ:

Нет «С приказом ознакомлены:»

Задача 81.

1. Оцените эффективность использования торговой площади в аптеках закрытой формы торговли, используя следующие данные:
2. - Площадь торгового зала аптеки (м²) – 40,
3. - Площадь, занятая прилавками и витринами (м²) - 4,5.

Ответ:

Эффективность использования торговой площади рассчитывается по формуле:

$$K_y = S_o / S_{тз}$$

где: K_y – коэффициент установочной площади, S_o – площадь, занятая оборудованием, $S_{тз}$ – площадь торгового зала. Оптимальное его значение — от 0,25 до 0,35

$$K_y = 4,5 / 40 = 0,1$$

Вывод: в данной аптечной организации нужно увеличить площадь торгового Оборудования

Задача 82.

Определите емкость рынка ЛП.

1. Рассчитайте емкость рынка рецептурных и безрецептурных ЛП для аптеки «Барбарис» на основе среднего числа обращений в аптеку за год. Если известно, что аптека обслуживает 150 тыс. жителей и расположена в Октябрьском районе г. Самара. Экспериментально установлено, что 60 % обращений приходится на ЛП без рецептов, в остальные – по рецептам врача.

Алгоритм выполнения задания:

1. Рассчитайте общую емкость рынка за год, исходя из того, что в Самаре приходится 9,7 обращений в год на одного жителя:

$9,7 \times \text{число жителей, которых обслуживает аптека} = \text{емкость рынка.}$

2. Рассчитайте емкость рынка безрецептурных лекарственных препаратов, для этого необходимо рассчитать 60 % от общей емкости рынка.

3. Определите емкость рынка рецептурных ЛП, вычтя из общей емкости рынка емкость рынка безрецептурных препаратов (или другим методом).

4. Запишите ответ: емкость рынка безрецептурных ЛП = емкость рынка ЛП по рецептам =

2.2. Рассчитайте емкость рынка сердечно-сосудистых ЛП для аптеки «Крокус», если известно, что она находится в Самаре, обслуживает 85 тыс. жителей, а на 1 жителя в год в среднем приходится 1,34 таких ЛП по рецептам и 2,42 – без рецепта.

Алгоритм выполнения задания:

1. Рассчитайте емкость рынка рецептурных сердечно-сосудистых ЛП:

$1,34 \times \text{число жителей, которых обслуживает аптека} = ?$

2. Определите емкость рынка безрецептурных ЛП:

$2,42 \times \text{число жителей, которых обслуживает аптека} = ?$

3. Сложите полученные результаты и определите емкость рынка сердечно-сосудистых ЛП для аптеки «Крокус».

Задача 83.

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

■ Проведите анализ динамики реализации товаров на данном сегменте рынка с использованием всех известных Вам аналитических величин.

■ Назовите абсолютные и относительные показатели динамики. Примеры.

■ Какие методы экономического анализа данного показателя Вы можете предложить?

■ Сегментирование рынка. Назовите сегменты рынка в данном районе. Какие требования предъявляются к целевому сегменту рынка?

■ Рассчитайте прогнозируемый товароборот на одном сегменте рынка.

Ответ:

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

Относительные: индекс роста = последующий член ряда / предыдущий член ($850 / 820 = 1,036$ и т.д.); темпы роста базисные = последний член динамического ряда / один какой-либо принятый за базу сравнения * 100%; темпы роста цепные = последний член ряда / на предыдущий * 100%; темп прироста = абсолютный прирост / предыдущий член динамического ряда * 100% или темпы роста цепные - 100%; 1% прироста = абсолютный прирост / темп роста.

Экономический анализ – комплексное изучение торговой и хозяйственно-финансовой деятельности в целях ее улучшения.

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

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

Технология проведения сегментирования включает следующую последовательность действий:

1. выбор типа потребителей (конечные, институциональные);
2. определение признаков объединения потребителей в группы (географического, социально медицинского, поведенческого и других признаков);
3. выбор метода для целей *сегментирования* используют методы *последовательных* группировок или многомерной классификации. Метод группировок (или множественной

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

4. деление потребителей на сегменты

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

5. составление профиля сегмента;
6. оценка привлекательности сегмента.

ТО на одном сегменте:

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

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

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

Задача 84.

Рассчитать емкость рынка некоего товара по следующим данным: численность потребителей в сегменте – 857 тыс. чел.; уровень потребления на душу населения в базисном году составил 80 ед. в год; поправка на эластичность спроса составляет сокращение в 2 ед. на 1% роста цен (по прогнозу в текущем году цены вырастут на 3%).

Ответ:

Емкость рынка – это потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода, зависящий от спроса на товар, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности. Емкость рынка – это один из основных объектов исследования в маркетинге. Определяется объемом (в физических единицах или стоимостном выражении) реализуемых на нем товаров обычно в течение года.

Емкость рынка в рассматриваемом случае будет определяться по формуле:

$$E_p = \Pi * (U_p + K_{эл} * Ц\%),$$

Π – численность потребителей в сегменте;

U_p – уровень потребления на душу населения в базисном году, ед. на душу населения;

$K_{эл}$ – эластичность в натуральных единицах на 1% изменения цен;

$Ц\%$ - процентное изменение цен на товар.

$$E_p = 857000 * (80 - 2 * 3) = 63418000 \text{ ед.}$$

Таким образом, емкость рынка составляет 63,418 млн. ед.

Задача 85.

Директор аптеки заключил контракт с фирмой “Протек” на поставку стугерона. Объем партии составил 1000 штук по цене 106 руб. за упаковку; вся партия была реализована. Повторный договор заключен с фирмой “Вита +”, т.к. цена за единицу упаковки, была на 15% ниже. Однако реализация стугерона по более низкой цене за аналогичный период увеличилась незначительно и составила 1100 упаковок. Цель ценообразования в аптеке ориентирована на увеличение объема продаж. В данном конкретном случае, добились ли в аптеке реализации цели ценообразования, если нет, то по какой причине? Как в таком случае можно добиться увеличения объема продаж?

Подтвердите свои выводы расчетами.

Ответ.

Путем снижения цены предприятию удалось добиться увеличения объема продаж. Однако такое повышение оказалось незначительно.

$$\text{Коэффициент эластичности} = (1100-1000)/1000/(-0,15) = -0,67$$

Такой коэффициент эластичности свидетельствует о том, что спрос неэластичный, следовательно снижение цены не приведет к значительному увеличению объема продаж (товар реализуется по рецептам). Увеличения продаж в данном случае можно добиться проведением рекламной акции данного препарата ориентированной на врачей и проводимой в МО.

Задача 86.

Товар “Перцовый пластырь” находится на стадии зрелости жизненного цикла. Коэффициент ценовой эластичности спроса по данным специальных исследований составляет (-1,5). Упаковка пластыря стоит 15,0 руб., рынок насыщен. Как увеличится спрос, если цена снизится на 5,0 руб.? Какой метод ценообразования можно использовать для увеличения объема реализации? До какого предела можно снижать цену на перцовый пластырь?

Ответ:

Для увеличения объема реализации, так как спрос эластичен, а рынок насыщен, для увеличения объема продаж нужно установить цену ниже уровня конкурентов.

$$\Delta D = -1,5 * ((-5)/15) = 0,5$$

Спрос увеличится на 50%. Цену можно снижать пока цена обеспечивает покрытие расходов.

Наиболее целесообразный метод ценообразования снижение цены, можно использовать скользящую падающую цену.

Задача 87.

В аптеке №10 г. Самара 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. Красноярск.

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_г.

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

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 – $\Pi_{ф}$ по ситуационной задаче и общее число ассортиментных подгрупп в промышленном ассортименте по ОКП или Государственному реестру – $\Pi_{б}$.

2.2.2. Рассчитать коэффициент полноты $K_{п}$ по формуле:

$$K_{п} = \Pi_{ф}/\Pi_{б} = 2/3 = 0,67$$

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 ($\Gamma_{ф}$) и общее число товарных единиц по ОКП или Государственному реестру – $\Gamma_{б}$.

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

Для комбинированных ОК: $K_{г} = \Gamma_{ф}/\Gamma_{б} = 7/29 = 0,24$

Для «мини-пили»: $K_{г} = \Gamma_{ф}/\Gamma_{б} = 1/2 = 0,5$

Заносим результаты в графу 4 таблицы второй.

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

Наименование товарной линии	Показатели ассортимента		
	$K_{ш}$	$K_{п}$	$K_{г}$
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 88.

При проведении маркетинговых исследований в аптеке перед вами поставили задачу сравнить промышленный и торговый ассортимент норсульфазола. Ваши действия.

Ответ:

1 этап. Изучаем Государственный реестр и структуру ассортиментной части ОКП, структуру ОКДП, где есть сведения о норсульфазоле и всех его лекарственных формах.

2 этап. Определяем промышленный ассортимент норсульфазола, используя Государственный реестр лекарственных средств, и заносим все имеющиеся в нем лекарственные формы в графу 2 таблицы.

3 этап. Указываем коды промышленного ассортимента норсульфазола, представленных в А-ОКП, и заносим их в графу 3 таблицы.

№ п/п	Наименование товара промышленного ассортимента по Госреестру	Код товара, представленный в А-ОКП	Торговый ассортимент, представленный на фирмах-дистрибьютерах (по прайс листам)		Торговый ассортимент, представленный в аптеках (собственные исследования)	
			1	2	№1...	№2...
1	2	3	4	5	6	7
1	норсульфазол, порошок	931522 0166 06	+	+	-	-
2	таблетки 0,5 №10 в	931522 1066 05	+	+	+	

	контурной упаковке					
3	таблетки 0,5 (ср. вес 0,56 г)	931522 0666 02	-	-	-	-
4	таблетки 0,5 №10 в пенале	931522 1166 02	-	-	-	-
5	таблетки 0,25 №10 в контурной упаковке	931522 1266 10	+	+	+	+
6	таблетки 0,5 №500 в жестяной банке на экспорт	931522 1466 04	+	-	-	-
7	порошок на экспорт	931522 1566 01	-	-	-	-
8	таблетки 0,65 для ветеринарии	931522 1666 09	+	-	-	-
9	порошок для ветеринарии	931522 1766 02	+	-	-	-

4 этап. Определяем торговый ассортимент товара медицинского назначения, представленный в прайс-листах дистрибьюторов, и отмечаем их наличие знаком «+» и отсутствие знаком «-».

5 этап. Определяем торговый ассортимент изучаемого товара медицинского назначения, представленный в аптеке, и отмечаем их наличие знаком «+» и отсутствие знаком «-».

Вывод: торговый ассортимент норсульфазола на аптечном складе 1 представлен 6 наименованиями, а в аптечном складе 2 всего тремя наименованиями; торговый ассортимент в аптеке 1 представлен двумя наименованиями, а в аптеке 2 всего одним наименованием, промышленный ассортимент норсульфазола по А-ОКП (1983 года) включал 9 наименований (из них 2 лекарственных средства экспортировались, другие 2 предназначались для ветеринарии

4. Организация СРС

Методика организации самостоятельной работы студентов зависит от структуры, характера и особенностей изучаемой дисциплины, объема часов на ее изучение, вида заданий для самостоятельной работы студентов, индивидуальных качеств студентов и условий учебной деятельности.

Процесс организации самостоятельной работы студентов включает в себя следующие этапы:

- подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, подготовка оборудования);
- основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы);
- заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация, оценка эффективности программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

Организацию самостоятельной работы студентов обеспечивают: факультет, кафедра, учебный и методический отделы, преподаватель, библиотека, электронная информационно-образовательная среда ВУЗа и сам обучающийся.

5. Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет) для очной формы обучения

№ п/п	Название темы занятия	Вид СРС
	СРС (по видам учебных занятий)-219	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
1	Основы государственной политики в здравоохранении и фармации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
2	Фармацевтический рынок.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
3	Юридические лица и ИП.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
4	Лицензирование.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
5	Структура системы доведения ЛС до потребителя.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
6	Производители ЛС.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач

7	Оптовые посредники.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
8	Аптека как розничное звено.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
9	Технология отпуска рецептурных лекарственных препаратов	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
10	Организация работы аптеки по приемке и реализации ЛП, товаров аптечного ассортимента и услуг	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
11	Санитарно-эпидемиологические требования к деятельности аптек.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
12	Моделирование и организация процесса изготовления и контроля качества ЛП в аптеке	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
13	Организация лекарственного обеспечения стационарных больных.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
14	Фармаконадзор.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
15	Государственный контроль (надзор) и муниципальный контроль в РФ.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
16	Введение в фармацевтическую экономику.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
17	Действие основных экономических законов и особенности теории потребительского поведения на фармацевтическом рынке	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
18	Ценовая политика фармацевтической организации	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
19	Сбытовая деятельность аптечной организации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
20	Управление товарными ресурсами.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
21	Планирование расходов и доходов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
22	Организация системы учета.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
23	Бухгалтерский баланс.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
24	Учет основных средств и нематериальных активов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
25	Учет материально-производственных запасов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
26	Оперативный и бухгалтерский учет товаров.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
27	Учет денежных средств и расчетов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
28	Учет труда и заработной платы	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
29	Учет доходов и расходов фармацевтической организации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
30	Основы анализа хозяйственно- финансовой деятельности.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
31	Основы фармацевтического маркетинга.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
32	Товарная политика аптеки.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
33	Анализ ассортимента.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
34	Фармацевтический менеджмент.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
35	Организация как объект фармацевтического менеджмента.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
36	Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач

37	Коллективный труд и управление аптечным коллективом.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
38	Базовые концепции принятия управленческих решений.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
39	Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
40	Управление конфликтами в организации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
41	Искусство продаж и культура общения с посетителями.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
42	Основы делопроизводства в аптечных организациях.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
	СРС (по промежуточной аттестации)-25	
	СРС (ИТОГО)-244	

6. Критерии оценивания самостоятельной работы студентов по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет)

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 рефератов:

- Оценка «отлично» выставляется, если реферативное сообщение/доклад соответствует всем требованиям оформления, представлен широкий библиографический список. Содержание 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 реферативное сообщение/доклад соответствует всем требованиям оформления, представлен достаточный библиографический список. Содержание \ отражает аргументированный взгляд студента на проблему, однако отсутствует собственное видение проблемы. Тема раскрыта всесторонне, присутствует логика изложения материала.

- Оценка «удовлетворительно» выставляется, если реферативное сообщение/доклад 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 реферативного сообщения/доклада не раскрыта, отсутствует убедительная аргументация по теме работы, использовано не достаточное для раскрытия темы реферативного сообщения количество литературных источников.

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

1. Деятельность студентов по формированию и развитию навыков учебной самостоятельной работы по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет)

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

Выполняя самостоятельную работу под контролем преподавателя

студент должен:

– освоить минимум содержания, выносимый на самостоятельную работу студентов и предложенный преподавателем и компетенциями в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по дисциплине «Управление и экономика фармации»

– планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком самостоятельной работы, предложенным преподавателем.

– самостоятельную работу студент должен осуществлять в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой преподавателя.

– выполнять самостоятельную работу и отчитываться по ее результатам в соответствии с графиком представления результатов, видами и сроками отчетности по самостоятельной работе студентов.

студент может:

сверх предложенного преподавателем (при обосновании и согласовании с ним) и минимума обязательного содержания, определяемого (ФГОС ВО) по данной дисциплине:

– самостоятельно определять уровень (глубину) проработки содержания материала;

– предлагать дополнительные темы и вопросы для самостоятельной проработки;

– в рамках общего графика выполнения самостоятельной работы предлагать обоснованный индивидуальный график выполнения и отчетности по результатам самостоятельной работы;

– предлагать свои варианты организационных форм самостоятельной работы;

– использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, разработки сверх предложенного преподавателем перечня;

– использовать не только контроль, но и самоконтроль результатов самостоятельной работы в соответствии с методами самоконтроля, предложенными преподавателем или выбранными самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, его компетентность. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

2. Методические рекомендации для студентов по отдельным формам самостоятельной работы

С первых же сентябрьских дней на студента обрушивается громадный объем информации, которую необходимо усвоить. Нужный материал содержится не только в лекциях (запомнить его – это только малая часть задачи), но и в учебниках, книгах, статьях. Порой возникает необходимость привлекать информационные ресурсы Интернет, ЭИОС, ЭБС и др. ресурсы.

Система вузовского обучения подразумевает значительно большую самостоятельность студентов в планировании и организации своей деятельности. Вчерашнему школьнику сделать это бывает весьма непросто: если в школе ежедневный контроль со стороны учителя заставлял постоянно и систематически готовиться к занятиям, то в вузе вопрос об уровне знаний вплотную встает перед студентом только в период сессии. Такая ситуация оборачивается для некоторых соблазном весь семестр посвятить свободному времяпрепровождению («когда будет нужно – выучу!»), а когда приходит пора экзаменов, материала, подлежащего усвоению, оказывается так много, что никакая память не способна с ним справиться в оставшийся промежуток времени.

Работа с книгой

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги.

Важно помнить, что рациональные навыки работы с книгой - это всегда большая экономия времени и сил.

Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данному курсу.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода).

При изучении любой дисциплины большую и важную роль играет самостоятельная индивидуальная работа.

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем.

Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они при перечитывании записей лучше запоминались.

Опыт показывает, что многим студентам помогает составление листа опорных сигналов, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые формулы и понятия. Такой лист помогает запомнить формулы, основные положения лекции, а также может служить постоянным справочником для студента.

Различают два вида чтения; первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах. После него не должно остаться ни одного непонятого слова. Содержание не всегда может быть понятно после первичного чтения.

Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым).

Правила самостоятельной работы с литературой

Как уже отмечалось, самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания. Основные советы здесь можно свести к следующим:

- Составить перечень книг, с которыми Вам следует познакомиться; «не старайтесь запомнить все, что вам в ближайшее время не понадобится, – советует студенту и молодому ученому Г. Селье, – запомните только, где это можно отыскать» (Селье, 1987.С. 325).
- Сам такой перечень должен быть систематизированным (что необходимо для семинаров, что для экзаменов, что пригодится для написания курсовых и дипломных работ, а что Вас интересует за рамками официальной учебной деятельности, то есть что может расширить Вашу общую культуру...).
- Обязательно выписывать все выходные данные по каждой книге (при написании работ это позволит очень сэкономить время).
- Разобраться для себя, какие книги (или какие главы книг) следует прочитать более внимательно, а какие – просто просмотреть.
- При составлении перечней литературы следует посоветоваться с преподавателями и научными руководителями (или даже с более подготовленными и эрудированными сокурсниками), которые помогут Вам лучше сориентироваться, на что стоит обратить большее внимание, а на что вообще не стоит тратить время...
- Естественно, все прочитанные книги, учебники и статьи следует конспектировать, но это не означает, что надо конспектировать «все подряд»: можно выписывать кратко основные идеи автора и иногда приводить наиболее яркие и показательные цитаты (с указанием страниц).
- Если книга – Ваша собственная, то допускается делать на полях книги краткие пометки или же в конце книги, на пустых страницах просто сделать свой «предметный указатель», где отмечаются наиболее интересные для Вас мысли и обязательно указываются страницы в тексте автора (это очень хороший совет, позволяющий экономить время и быстро находить «избранные» места в самых разных книгах).
- Если Вы раньше мало работали с научной литературой, то следует выработать в себе способность «воспринимать» сложные тексты; для этого лучший прием – научиться «читать

медленно», когда Вам понятно каждое прочитанное слово (а если слово незнакомое, то либо с помощью словаря, либо с помощью преподавателя обязательно его узнать), и это может занять немалое время (у кого-то – до нескольких недель и даже месяцев); опыт показывает, что после этого студент каким-то «чудом» начинает буквально заглатывать книги и чуть ли не видеть «сквозь обложку», стоящая это работа или нет...

• «Либо читайте, либо перелистывайте материал, но не пытайтесь читать быстро... Если текст меня интересует, то чтение, размышление и даже фантазирование по этому поводу сливаются в единый процесс, в то время как вынужденное скорочтение не только не способствует качеству чтения, но и не приносит чувства удовлетворения, которое мы получаем, размышляя о прочитанном», – советует Г. Селье (Селье, 1987. – С. 325-326).

• Есть еще один эффективный способ оптимизировать знакомство с научной литературой – следует увлечься какой-то идеей и все книги просматривать с точки зрения данной идеи. В этом случае студент (или молодой ученый) будет как бы искать аргументы «за» или «против» интересующей его идеи, и одновременно он будет как бы общаться с авторами этих книг по поводу своих идей и размышлений... Проблема лишь в том, как найти «свою» идею...

Чтение научного текста является частью познавательной деятельности. Ее цель – извлечение из текста необходимой информации. От того насколько осознанна читающим собственная внутренняя установка при обращении к печатному слову (найти нужные сведения, усвоить информацию полностью или частично, критически проанализировать материал и т.п.) во многом зависит эффективность осуществляемого действия.

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

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

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

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

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

1. утверждений автора без привлечения фактического материала;
2. Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;

3. Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.

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

Методические рекомендации по составлению конспекта:

1. Внимательно прочитайте текст. Уточните в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;

2. Выделите главное, составьте план;

3. Кратко сформулируйте основные положения текста, отметьте аргументацию автора;

4. Законспектируйте материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании старайтесь выразить мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно.

5. Грамотно записывайте цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли.

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

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

Практические занятия

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

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

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

Самопроверка

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

В случае необходимости нужно еще раз внимательно разобраться в материале.

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

Консультации

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

Подготовка к экзаменам и зачетам

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

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

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

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

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

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

Правила подготовки к зачетам и экзаменам:

- Лучше сразу сориентироваться во всем материале и обязательно расположить весь материал согласно экзаменационным вопросам (или вопросам, обсуждаемым на семинарах), эта работа может занять много времени, но все остальное – это уже технические детали (главное – это ориентировка в материале!).
- Сама подготовка связана не только с «запоминанием». Подготовка также предполагает и переосмысление материала, и даже рассмотрение альтернативных идей.
- Готовить «шпаргалки» полезно, но пользоваться ими рискованно. Главный смысл подготовки «шпаргалок» – это систематизация и оптимизация знаний по данному предмету, что само по себе прекрасно – это очень сложная и важная для студента работа, более сложная и важная, чем простое поглощение массы учебной информации. Если студент самостоятельно подготовил такие «шпаргалки», то, скорее всего, он и экзамены сдавать будет более уверенно, так как у него уже сформирована общая ориентировка в сложном материале.
- Как это ни парадоксально, но использование «шпаргалок» часто позволяет отвечающему студенту лучше продемонстрировать свои познания (точнее – ориентировку в знаниях, что намного важнее знания «запомненного» и «тут же забытого» после сдачи экзамена).
- Сначала студент должен продемонстрировать, что он «усвоил» все, что требуется по программе обучения (или по программе данного преподавателя), и лишь после этого он вправе высказать иные, желательные аргументированные точки зрения.

Правила написания научных текстов (рефератов):

- Важно разобраться сначала, какова истинная цель Вашего научного текста - это поможет Вам разумно распределить свои силы, время и.

- Важно разобраться, кто будет «читателем» Вашей работы.
- Писать серьезные работы следует тогда, когда есть о чем писать и когда есть настроение поделиться своими рассуждениями.
- Писать следует ясно и понятно, стараясь основные положения формулировать четко и недвусмысленно (чтобы и самому понятно было), а также стремясь структурировать свой текст. Каждый раз надо представлять, что ваш текст будет кто-то читать и ему захочется сориентироваться в нем, быстро находить ответы на интересующие вопросы (заодно представьте себя на месте такого человека). Понятно, что работа, написанная «сплошным текстом» (без заголовков, без выделения крупным шрифтом наиболее важным мест и т. п.), у культурного читателя должна вызывать брезгливость и даже жалость к автору (исключения составляют некоторые древние тексты, когда и жанр был иной и к текстам относились иначе, да и самих текстов было гораздо меньше – не то, что в эпоху «информационного взрыва» и соответствующего «информационного мусора»).
- Объем текста и различные оформительские требования во многом зависят от принятых норм.
- Как создать у себя подходящее творческое настроение для работы над научным текстом (как найти «вдохновение»)? Во-первых, должна быть идея, а для этого нужно научиться либо относиться к разным явлениям и фактам несколько критически (своя идея – как иная точка зрения), либо научиться увлекаться какими-то известными идеями, которые нуждаются в доработке.

3. Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет) для очной формы обучения

№ п/п	Название темы занятия	Вид СРС
	СРС (по видам учебных занятий)-219	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
1	Основы государственной политики в здравоохранении и фармации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
2	Фармацевтический рынок.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
3	Юридические лица и ИП.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
4	Лицензирование.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
5	Структура системы доведения ЛС до потребителя.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
6	Производители ЛС.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
7	Оптовые посредники.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
8	Аптека как розничное звено.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
9	Технология отпуска рецептурных лекарственных препаратов	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
10	Организация работы аптеки по приемке и реализации ЛП, товаров аптечного ассортимента и услуг	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
11	Санитарно-эпидемиологические требования к деятельности аптек.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
12	Моделирование и организация процесса изготовления и контроля качества ЛП в аптеке	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
13	Организация лекарственного обеспечения стационарных больных.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
14	Фармаконадзор.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
15	Государственный контроль (надзор) и муниципальный контроль в РФ.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
16	Введение в фармацевтическую экономику.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
17	Действие основных экономических законов и особенности теории потребительского поведения на фармацевтическом рынке	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
18	Ценовая политика фармацевтической	Доклады/устные реферативные

	организации	сообщения, решение ситуационных задач
19	Сбытовая деятельность аптечной организации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
20	Управление товарными ресурсами.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
21	Планирование расходов и доходов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
22	Организация системы учета.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
23	Бухгалтерский баланс.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
24	Учет основных средств и нематериальных активов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
25	Учет материально-производственных запасов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
26	Оперативный и бухгалтерский учет товаров.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
27	Учет денежных средств и расчетов.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
28	Учет труда и заработной платы	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
29	Учет доходов и расходов фармацевтической организации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
30	Основы анализа хозяйственно- финансовой деятельности.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
31	Основы фармацевтического маркетинга.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
32	Товарная политика аптеки.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
33	Анализ ассортимента.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
34	Фармацевтический менеджмент.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
35	Организация как объект фармацевтического менеджмента.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
36	Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
37	Коллективный труд и управление аптечным коллективом.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
38	Базовые концепции принятия управленческих решений.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
39	Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
40	Управление конфликтами в организации.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
41	Искусство продаж и культура общения с посетителями.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
42	Основы делопроизводства в аптечных организациях.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
	СРС (по промежуточной аттестации)-25	
	СРС (ИТОГО)-244	

4. Критерии оценивания самостоятельной работы студентов по дисциплине «Управление и экономика фармации» (фармацевтический факультет)

Самостоятельная работа студентов предусмотрена программой для всех форм обучения и организуется в соответствии с рабочей программой дисциплины. Контроль выполнения заданий на СРС осуществляется преподавателем на каждом практическом занятии.

Оценка	Критерии оценки
Зачтено	Выставляется студенту, если работа выполнена самостоятельно, содержание соответствует теме исследования, оформление соответствует предъявляемым требованиям и студент может кратко пояснить качественное содержание работы.

Не зачтено	Выставляется студенту, если имеются признаки одного из следующих пунктов: оформление не соответствует предъявляемым требованиям, содержание работы не соответствует теме, студент не может пояснить содержание работы, не может ответить на поставленные вопросы
-----------------------	--