

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Приволжский исследовательский медицинский университет"
Министерства здравоохранения Российской Федерации

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По дисциплине **«СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

наименование

направление подготовки **33.06.01 «Фармация»**

шифр, наименование

направленность **«Организация фармацевтического дела»**

шифр, наименование

Квалификация выпускника:

Исследователь. Преподаватель-исследователь

Форма обучения:

очная / заочная

Н. Новгород
2018

Фонд оценочных средств по дисциплине «*СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*» предназначен для контроля знаний по программе подготовки кадров высшей квалификации в аспирантуре по направлению подготовки 33.06.01 «Фармация» и 14.04.03 «Организация фармацевтического дела».

Текущий контроль по дисциплине «*СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*» осуществляется в течение всего срока освоения данной дисциплины.

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине «*СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*» проводится по итогам обучения и является обязательной.

1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине **СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Наименование оценочного средства	
				вид	количество
1.	Теоретические основы фармацевтической информатики и организация автоматизированных рабочих мест в аптечном предприятии	УК-1	Знать: <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности 	Тестовые задания Собеседование Контрольная работа Выпускная квалификационная работа	20 вопросов 20 вопросов 1 (5 вар.) 1 (5 тем)
			Уметь: <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных организаций 	Ситуационные задачи	10
			Владеть: <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач 	Реферат Сообщение/доклад	1 (5 тем) 1 (5 тем)

		ОПК-4	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности 	Тестовые задания Собеседование Контрольная работа Выпускная квалификационная работа	20 вопросов 20 вопросов 1 (5 вар.) 1 (5 тем)
			<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных организаций 	Ситуационные задачи	10
			<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач 	Реферат Сообщение/доклад	1 (5 тем) 1 (5 тем)
2.	«Базы данных в работе провизора и Автоматизация бухгалтерского учёта в аптечных предприятиях»	УК-1	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности 	Тестовые задания Собеседование Контрольная работа Выпускная квалификационная работа	20 вопросов 20 вопросов 1 (5 вар.) 1 (5 тем)
			<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных организаций 	Ситуационные задачи	10

			Владеть: <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач 	Реферат Сообщение/доклад	1 (5 тем) 1 (5 тем)
3.	«Поиск фармацевтической информации и использование сети Интернет для практической фармации»	УК-1	Знать: <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности 	Тестовые задания Собеседование Контрольная работа Выпускная квалификационная работа	20 вопросов 10 вопросов 1 (5 вар.) 1 (5 тем)
			Уметь: <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных организаций 	Ситуационные задачи	20
			Владеть: <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач 	Реферат Сообщение/доклад	1 (5 тем) 1 (5 тем)
		ОПК-4	Знать: <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ юридические, законодательные и 	Тестовые задания Собеседование Контрольная работа Выпускная квалификационная работа	20 вопросов 20 вопросов 1 (5 вар.) 1 (5 тем)

			административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности		
			Уметь: <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных организаций 	Ситуационные задачи	10
			Владеть: <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач 	Реферат Сообщение/доклад	1 (5 тем) 1 (5 тем)
4.	«Безопасность в фармацевтическом бизнесе»	УК-1,	Знать: <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности 	Тестовые задания Собеседование Контрольная работа Выпускная квалификационная работа	20 вопросов 10 вопросов 1 (5 вар.) 1 (5 тем)
			Уметь: <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных организаций 	Ситуационные задачи	10
			Владеть: <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных 	Реферат Сообщение/доклад	1 (5 тем) 1 (5 тем)

		ПК-6	<p style="text-align: center;">задач</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ структуру современной системы здравоохранения Российской Федерации ➤ основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране ➤ основные нормативные и правовые документы ➤ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности ➤ основы организации фармацевтической помощи (амбулаторно-поликлинической и стационарной) различным группам населения ➤ основы организации лекарственного обеспечения амбулаторных и стационарных больных лекарственными препаратами и иными фармацевтическими товарами за полную стоимость, а также гражданам, имеющим право на социальную помощь ➤ основные принципы государственного регулирования и процесса ценообразования на фармацевтические товары на всех этапах движения товара ➤ порядок отпуска из аптеки лекарственных препаратов и иных фармацевтических товаров населению, медицинским и иным организациям ➤ основы делопроизводства в фармацевтических организациях ➤ методы финансового анализа основных показателей деятельности фармацевтических организаций 	<p>Тестовые задания Собеседование Контрольная работа</p>	<p>20 вопр. 20 вопросов 1 (5 вар.)</p>
			<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения, медицинских и иных 	<p>Ситуационные задачи</p>	<p>20</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ➤ организаций ➤ составлять организационно-распорядительную документацию в соответствии с государственными стандартами ➤ осуществлять выбор методов учета и составлять документы по учетной политике ➤ реализовывать лекарственные препараты и иные фармацевтические товары ➤ прогнозировать экономические показатели деятельности фармацевтических организаций и её структурных подразделений ➤ осуществлять информационное обеспечение фармацевтического бизнеса ➤ управлять персоналом фармацевтических организаций, осуществлять эффективную кадровую политику с использованием мотивационных установок ➤ управлять социально-психологическими процессами, предупреждать конфликтные ситуации в коллективе и во взаимодействии с потребителями фармацевтических товаров и услуг 		
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами, способами и техникой организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка ➤ методами организации фармацевтической деятельности ➤ нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач ➤ методами управления персоналом фармацевтических организаций, соблюдения правил охраны труда и техники безопасности и трудового законодательства, обеспечения безопасных условий труда персонала ➤ навыками составления отчетности для внутренних и 	<p>Реферат Сообщение/доклад</p>	<p>1 (5 тем) 1 (5 тем)</p>

			<p>внешних пользователей учетной информации</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ методами финансово-экономического анализа, анализа основных показателей деятельности аптек ➤ навыками оценки степени риска предпринимательской деятельности ➤ навыками ведения административного делопроизводства 		
--	--	--	---	--	--

2. Критерии и шкала оценивания

код компетенции	оценка 5 «отлично»	оценка 4 «хорошо»	оценка 3 «удовлетворительно»	оценка 2 «неудовлетворительно»
УК-1 ОПК-4 ПК-4	глубокое усвоение программного материала, логически стройное его изложение, дискуссионность данной проблематики, умение связать теорию с возможностями ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения, владение методологией и методиками исследований, методами моделирования	твердые знания программного материала, допустимы незначительные неточности в ответе на вопрос, правильное применение теоретических положений при решении вопросов и задач, умение выбирать конкретные методы решения сложных задач, используя методы сбора, расчета, анализа, классификации, интерпретации данных, самостоятельно применяя математический и статистический аппарат	знание основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, умение решать простые задачи на основе базовых знаний и заданных алгоритмов действий, испытывать затруднения при решении практических задач	незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий

3. Оценочные средства (полный перечень оценочных средств)

3.1. Текущий контроль

3.1.1. Контролируемый раздел дисциплины «Теоретические основы фармацевтической информатики и организация автоматизированных рабочих мест в аптечном предприятии» формируемые компетенции УК-1, ОПК-4

Тестовые задания для контроля компетенции УК-1

(Один правильный ответ)

- СОГЛАСНО ПОЛОЖЕНИЮ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕ ВКЛЮЧАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ РАБОТЫ И УСЛУГИ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛС ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ**
 - распространение лекарственных препаратов
 - оптовая торговля лекарственными средствами для медицинского применения
 - перевозка лекарственных средств (лекарственных препаратов) для медицинского применения
 - розничная торговля, отпуск, изготовление лекарственных препаратов для медицинского применения
- ЛИЦЕНЗИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, КОТОРЫМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ СОИСКАТЕЛЬ ЛИЦЕНЗИИ (ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ) ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛС ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ НЕ ОТНОСИТСЯ НАЛИЧИЕ**
 - квалификационной категории
 - необходимых помещений и оборудования, соответствующих установленным требованиям
 - высшего фармацевтического образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет
 - сертификата специалиста
- РАБОТНИК АПТЕКИ ПРИ ОТПУСКЕ ЛП ДОЛЖЕН ИНФОРМИРОВАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ О**
 - условиях хранения и способе приема ЛП
 - необходимости ознакомиться с инструкцией по применению препарата
 - поставщике ЛП
 - клинико-фармакологической группе к которой относится препарат
- В СЛУЧАЕ ОТСУТСТВИЯ У ПОКУПАТЕЛЯ РЕЦЕПТА НА ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ, ПОДЛЕЖАЩИЙ РЕЦЕПТУРНОМУ ОТПУСКУ, РАБОТНИК АПТЕКИ ВПРАВЕ**
 - предложить в качестве замены ЛП безрецептурного отпуска
 - отпустить ЛП, предварительно уточнив симптомы заболевания
 - отпустить ЛП, посоветовав обратиться к врачу
 - потребовать документ, удостоверяющий личность
- СОГЛАСНО УСТАНОВЛЕННЫМ «ПРАВИЛАМ ПРОДАЖИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ТОВАРОВ...» ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ НЕ ВКЛЮЧАЕТ**
 - качественный и количественный химический анализ
 - распаковку
 - проверку качества товара (по внешним признакам)
 - проверку наличия необходимой информации о товаре и его изготовителе (поставщике)

Тестовые задания для контроля компетенции ОПК-4

(Один правильный ответ)

- КОНТРОЛЬ ПРИ ОТПУСКЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОВЕРКЕ**
 - соответствия упаковки физико-химическим свойствам лекарственных веществ
 - общего объема лекарственной формы
 - общей массы лекарственной формы
 - качества укупорки
- ИНФОРМАЦИЯ О ЛП, ОТПУСКАЕМЫХ ПО РЕЦЕПТУ, МОЖЕТ СОДЕРЖАТЬСЯ В**
 - специализированных печатных изданиях, предназначенных для медицинских, фармацевтических,

ветеринарных работников

- Б. информации для населения, размещаемой в поликлиниках
 - В. информации для населения, размещаемой в торговых залах аптек
 - Г. рекламной информации производителя, размещаемой в газете, не являющейся специализированным изданием для медицинских фармацевтических, ветеринарных работников
- 3. В СООТВЕТСТВИИ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ, УСТАНОВЛЕННЫМИ 323-ФЗ «ОБ ОСНОВАХ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ РАБОТНИКАМ НЕ ЗАПРЕЩАЕТСЯ**
- А. принимать участие в семинарах (тренингах), организуемых фармацевтическими компаниями
 - Б. принимать подарки, денежные средства, оплату развлечений, отдыха, проезда к месту отдыха,
 - В. принимать участие в развлекательных мероприятиях, проводимых за счет средств компаний (представителей компаний)
 - Г. заключать соглашения с фарм. компанией о предложении населению определенных ЛП, медицинских изделий
 - Д. предоставлять населению недостоверную, неполную или искаженную информацию об имеющихся в наличии ЛП, имеющих одинаковое МНН, медицинских изделиях, в том числе скрывать информацию о наличии ЛП и медицинских изделий, имеющих более низкую цену
- 4. В СООТВЕТСТВИИ С 323-ФЗ «ОБ ОСНОВАХ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ИМЕЮТ ПРАВА ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ В**
- А. назначении руководителей фармацевтических организаций
 - Б. разработке норм и правил в сфере охраны здоровья и решении вопросов, связанных с нарушением этих норм и правил
 - В. разработке программ подготовки и повышения квалификации медицинских работников и фармацевтических работников
 - Г. аттестации медицинских работников и фармацевтических работников для получения ими квалификационных категорий
- 5. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕОНТОЛОГИЯ ИЗУЧАЕТ**
- А. нормы поведения фармацевтических работников при общении с покупателями, врачами, коллегами по работе
 - Б. права и ответственность фармацевтических работников
 - В. должностные обязанности фармацевтических работников
 - Г. соблюдение фармацевтическими работниками требований нормативных правовых актов по обращению ЛП

ВОПРОСЫ ПО РАЗДЕЛУ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Дайте определения терминам: реклама, объект рекламирования. Перечислите виды информации, не относящиеся к рекламе и не попадающие под действие ФЗ 38 (9). Ненадлежащая реклама, ее виды. Перечислите категории товаров, реклама которых не допускается (7). Перечислите требования ФЗ 38 к рекламе БАД (5) и продуктов детского питания.
2. Перечислите требования ФЗ 38 к рекламе ЛС (10). В чем отличие требований к рекламе ЛП, применяемых для профилактики заболеваний? В чем особенность рекламы Rx-препаратов; препаратов, содержащих НС и ПВ; рекламы, распространяемой в местах проведения мед/фарм мероприятий?
3. Правильно ли утверждение, что если человек что-то приобретает, то он потребитель? В какой момент договор купли-продажи между покупателем и продавцом в аптеке считается заключенным? Каким образом потребитель может получить информацию об интересующем его товаре? В чем заключается обязанность продавца по предоставлению потребителю информации о товаре?
4. Какая информация должна указываться на вывеске АО? Если исполнитель или продавец установили определенный режим работы, могут ли они по своему желанию раньше закрыть АО?
5. Какая информация должна быть в торговом зале аптеки?
6. Могут ли оштрафовать предпринимателя, если на товаре нет ценников или они неправильно оформлены? Каковы особенности продажи ЛП при дистанционном способе продаже?
7. Что такое срок службы, зачем он нужен и в чем измеряется?
8. Что такое срок годности и обязан ли изготовитель его устанавливать? Кто должен устанавливать гарантийный срок, и чем он отличается от срока службы? Если гарантийный срок установлен – 6 месяцев, а недостатки товара обнаружены потребителем через год, вправе ли он предъявить продавцу (изготовителю) какие-либо требования? Если в отношении товаров гарантийные сроки или сроки годности не установлены, вправе ли потребитель предъявить какие-либо требования?
9. Может ли покупателю быть продан лекарственный препарат, срок годности на который истекает через 2 месяца? В чем заключается предпродажная подготовка ЛП и ИМН?
10. Есть ли у потребителя право обменять товар надлежащего качества на аналогичный товар у продавца, у которого этот товар был приобретен, если он не подошел по форме, габаритам, расцветке, размеру или

- комплектации?
11. Какие товары надлежащего качества нельзя вернуть или обменять на аналогичный товар? На основании какого документа?
 12. В чем может проявляться недостаток товара применительно к лекарственным препаратам?
 13. Что вправе потребовать потребитель в случае обнаружения в товаре недостатков, если они не были оговорены продавцом?
 14. Одно из обязательных требований к любому товару – это качество. Как можно определить качественный ли товар передает продавец потребителю?
 15. Как можно узнать, какие товары подлежат обязательной сертификации?

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ контроля компетенции ОПК-4

ВАРИАНТ 1. Заполните пробелы.



Что такое ответственное самолечение?

ВАРИАНТ 2. Заполните пробелы.

Приказ Минздрава России от 31.08.2016 N 647н
"Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для
медицинского применения"

Приказ Минздрава России от 11.07.2017 №403н
об утверждении правил отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения, в
том числе иммунобиологических лекарственных препаратов, аптечными организациями,
индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую
деятельность



Каковы основные постулаты концепции «Фармацевт 7 звездочек»:

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ для контроля компетенции ОПК-4

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 1.

Аптека подала заявление в комиссию по лицензированию на получение лицензии на деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ (НС и ПВ). При проверке комиссией по лицензированию было выявлено: аптека имеет лицензию на фармацевтическую деятельность; размещена на первом этаже нежилого здания, окна не имеют решеток, но оборудованы жалюзи, по прочности не уступающим решеткам из металла; имеется автономная охрана и пожарная сигнализация; для хранения НС и ПВ имеется отдельная комната без окон с металлической дверью и деревянный шкаф; предполагается отпуск НС и ПВ больнице, не имеющей технически укрепленного помещения для хранения НС и ПВ; не был оформлен допуск лицам, связанным с обращением НС и ПВ.

- 1) Можно ли выдать аптеке лицензию на деятельность, связанную с оборотом наркотических средств и психотропных веществ в данной ситуации? Установите несоответствие установленным требованиям. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 2) Кто имеет право выдавать лицензию на деятельность, связанную с оборотом НС и ПВ и их прекурсоров?
- 3) Какие лекарственные средства относят к НС и ПВ?
- 4) Какие организации имеют право осуществлять различные виды деятельности, связанные с оборотом НС и ПВ и их прекурсоров?
- 5) Кто имеет право работать с НС и ПВ и при каких условиях?
- 6) Какие требования предъявляются к хранению НС и ПВ?
- 7) Какие требования предъявляются к отпуску НС и ПВ?
- 8) Имеются ли нормативные ограничения по отпуску НС и ПВ в МО?
- 9) Учет НС и ПВ в аптеке. Отчетность о движении НС и ПВ в аптеке.
- 10) Что такое инвентаризация? Назовите основные виды инвентаризации, этапы проведения инвентаризации и документы, оформляемые на каждом из этапов.
- 11) Что такое документооборот? Перечислите основные виды документов, особенности организации документооборота в фармацевтической организации.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 2.

При проверке деятельности аптечного киоска муниципального унитарного предприятия «Аптека № 1» надзорной организацией было установлено следующее. На витрине выставлены препараты: алмагель-А сусп. 170 мл, коринфар табл. п/о 10мг №30, панангин табл. п/о №50, лидаза ([лиофилизат для приготовления р-ра д/ин. 64 УЕ, 5 мл №10](#)), церукал табл. 10мг №50, Левомеколь 40г, настойка пиона уклоняющегося 50мл, муравьиный спирт 50мл, Фотил гл. кап. 20/5мг 5мл, мерказолил табл. 5мг №50, димедрол табл. 50мг №10, но-шпа табл. 40мг №20, но-шпа р-р д/ин. 20мг/мл 2мл №5, трава чистотела 75г и др. При проверке условий хранения обнаружено отсутствие холодильника, температура на месте хранения лекарства 23°C. В киоске в тот день работал фармацевт. На просьбу предъявить документы, подтверждающие качество препаратов, фармацевт киоска ответила, что они есть, но хранятся в аптеке. На требование предъявить лицензию на фармацевтическую деятельность и сертификат специалиста ответ был тот же. При проверке документов в аптеке выяснилось, что фармацевт не имеет сертификата специалиста, принята на работу по договору подряда.

При ответе на каждый из вопросов, необходимо сделать ссылки на соответствующие нормативные правовые документы.

- 1) Установите правомочность проведения проверки каждой из организаций.
- 2) Проведите анализ проверки: прокомментируйте результаты и установите нарушения.
- 3) Какие виды государственного контроля (надзора), муниципального контроля существуют?
- 4) Опишите порядок их проведения.
- 5) Какими правами обладают юридические лица и индивидуальные предприниматели при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля?
- 6) Перечислите документы, необходимые для приема сотрудника на должность фармацевта/провизора.
- 7) Кто имеет право осуществлять процесс лицензирования фармацевтической деятельности? Каков порядок получения вышеуказанных лицензий?

- 8) Какие требования должен выполнить соискатель лицензии?
- 9) Какие требования должен соблюдать лицензиат? Нарушение каких требований относят к грубым и негрубым нарушениям?
- 10) Какая категория товаров в фармацевтической организации находится под особым контролем государства с точки зрения процесса ценообразования?
- 11) Как осуществляется процесс формирования розничной цены в фармацевтической организации?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 3.

Руководство аптечной сети N решило перевести одну из своих аптек в спальном районе с шестидневной рабочей недели на семидневную. Специалистами был проведен анализ экономической выгоды для аптеки на основании имеющихся данных:

Наименование показателя	Фактические данные	Планируемые данные
Розничный товароборот, тыс. руб.	12701	12536
Площадь торгового зала аптеки, м ²	75	75
Коэффициент сменности работы аптеки	2	2
Количество дней работы аптеки в году	365 (7-дневная рабочая неделя)	312 (6-дневная рабочая неделя)
Товароборот на 1 м ² площади торгового зала в смену, тыс. руб.	0,23	0,27

- 1) Какой вывод сделали специалисты по результатам анализа? Приведите необходимые расчёты.
- 2) Какие ещё факторы оказывают влияние на товароборот в аптечной организации?
- 3) Какие методы используются при планировании объёма реализации?
- 4) Основываясь на составляющих комплекса маркетинга, предложите возможные варианты увеличения объёма реализации аптеки.
- 5) Какие методы стимуляции персонала могут быть использованы в аптечной организации? На основании каких теорий они разработаны?
- 6) Что такое «мерчандайзинг»? Какие принципы и методы лежат в его основе?
- 7) Сколько работников необходимо данной аптеке для обеспечения её работы в течение семи дней, если ежедневно она работает с 8.00 до 20.00? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Как осуществляется процесс начисления заработной платы фармацевтическим работникам? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Рассчитайте заработную плату (ЗП) провизора за апрель. Ежемесячная ЗП составляет 16400 рублей. Работник имеет 2 детей.
- 10) Перечислите основные виды налогов, выплачиваемых аптечной организацией и дайте им краткую характеристику.
- 11) Какие документы по персоналу должны быть в аптечной организации?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 4.

В муниципальное унитарное предприятие «ЦРА № 5» из МО 15 ноября 2012 г. поступили требования на готовые лекарственные средства, в том числе на раствор *морфина гидрохлорида 1,0 N50*. Аптека имеет лицензию на фармацевтическую деятельность с правом работы с наркотическими средствами и психотропными веществами (НС и ПВ), выданную комиссией по лицензированию фармацевтической деятельности субъекта РФ 10 января 2012 г.

- 1) Имеет ли право аптека выполнить заявку медицинской организации (МО) в данной ситуации? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Все ли аптеки имеют право работы с НС и ПВ? Как документально оформляется разрешение на право работы аптеки с НС и ПВ? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) Какие виды работ включают виды деятельности по обороту НС и ПВ? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 4) Какие лицензионные требования предъявляются при получении лицензии на право работы с НС и ПВ? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Как осуществляется процесс оформления заявки на НС и ПВ в данной аптечной организации? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Какие документы, отражающие операции по обороту НС и ПВ, должны быть в наличии в аптечной организации? Перечислите тех, кто является ответственным за их ведение и контроль.
- 7) Какие документы необходимо проверить при приёмке НС и ПВ в аптеке?
- 8) Как осуществляется процесс хранения НС и ПВ в МО? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Перечислите виды и уровни коммуникаций, которые могут быть сформированы в условиях данной задачи. Дайте им краткую характеристику.

- 10) Как документально должны быть оформлены отношения аптечной организации и её контрагентов (в том числе и МО)? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 11) Перечислите основные виды организационных документов и дайте им краткую характеристику.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 5.

Руководство оптовой фармацевтической организации «ФАРМА А» решило открыть несколько аптек и аптечных пунктов в городе N.

- 1) Перечислите мероприятия, которые необходимо провести данной организации до начала сбора разрешительной документации.
- 2) Является ли нормативно обязательным процесс проведения маркетинговых исследований перед открытием аптеки? Для чего могут быть использованы результаты данных исследований?
- 3) Перечислите основные этапы маркетинговых исследований и дайте им краткую характеристику.
- 4) Какие виды источников информации традиционно используются при проведении маркетинговых исследований?
- 5) Перечислите основные составляющие бизнес-плана открытия аптечной организации. Какие расчёты должны быть в нём представлены?
- 6) Что является основным показателем экономической эффективности аптечной организации? Представьте его краткую характеристику и способ расчёта.
- 7) Какие документы должны быть оформлены для получения лицензии на фармацевтическую деятельность? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Каким требованиям должен соответствовать соискатель лицензии на фармацевтическую деятельность? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Чем отличается процесс открытия аптеки от аптечного пункта? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Определите максимально возможный круг контрагентов для аптечной организации. Как документально должны быть оформлены отношения с каждым из них?
- 11) Предложите возможные методы рекламы вновь открывающихся аптечных организаций.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 6.

При проверке деятельности аптеки лицензионной комиссией установлено следующее: ЛП Списка СД и ядовитых хранятся на стеллажах; рецепты на димедрол (табл.) оставляются в аптеке и хранятся 1 месяц; отсутствуют оформленные должным образом ценники на лекарственные препараты и другие товары, разрешенные к отпуску из аптечных организаций (указана только цена); фенobarбитал на курс лечения сроком до 1 месяца, а клофелин - до 2-х месяцев, часто отпускаются по рецептам с надписью «По специальному назначению», скрепленной подписью и личной печатью врача; провизор-аналитик не повышал квалификацию в течение 6 лет. Последнее директор объяснил тем, что работник достиг пенсионного возраста и направлять его на курсы повышения квалификации за счет аптеки нецелесообразно. Кроме того отсутствовала инструкция по порядку регистрации сбора информации о побочных действиях ЛП, нежелательных реакциях при его применении, о фактах и об обстоятельствах, создающих угрозу жизни и здоровью граждан и медицинских работников и передачу сведений о них в Росздравнадзор.

- 1) Кто имеет право осуществлять проверку фармацевтических организаций?
- 2) Какие виды проверок юридических лиц существуют? Дайте им краткую характеристику. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) В чём заключается особенность проведения прокурорской проверки фармацевтической организации?
- 4) Какой порядок установлен для проверки лицензионных требований и условий? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Перечислите основные права юридических лиц при осуществлении их проверки. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Проведите анализ проверки; прокомментируйте результаты; установите нарушения. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 7) Какие нарушения лицензионных требований могут быть отнесены к грубым, а какие к негрубым. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Кто в аптечной организации обязан осуществлять сбор информации о побочных действиях ЛП, нежелательных реакциях при его применении, о фактах и об обстоятельствах, создающих угрозу жизни и здоровью граждан и медицинских работников и передавать сведения о них в Росздравнадзор? Какая ещё информация должна обязательно передаваться в указанную структуру?
- 9) Должен ли заведующий аптекой принимать участие в процессе проверки? В чём будут заключаться его права и обязанности при этом?
- 10) Как в фармацевтической организации осуществляется процесс распределения полномочий между сотрудниками? Как это документально оформляется?
- 11) Перечислите положительные и отрицательные стороны делегирования. Дайте определение данному понятию.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 7.

Определите ориентировочную годовую емкость рынка для Приволжского федерального округа для нового лекарственного препарата — анестетика «ЛП-2», если известно следующее. Ориентировочная цена производителя препарата — 320руб. Результаты выборочного опроса 200 целевых потребителей (аптек) показали, что 150 аптек согласны закупить «ЛП-2» в количестве 100 упаковок в месяц. Общее количество целевых потребителей — 3000 аптек.

- 1) Дайте определение емкости рынка, и в каких показателях она измеряется? Что такое «сегментирование» рынка? Сегмент рынка и требования к нему.
- 2) Как осуществляется позиционирование товара на рынке?
- 3) Перечислите стадии жизненного цикла товара. Какая ценовая политика проводится на каждом из этапов?
- 4) Что такое «спрос»? Сформулируйте закон спроса. Приведите формулы для расчёта коэффициентов эластичности спроса (ценовой, перекрёстной, подоходной).
- 5) Какие виды товаров выделяют в зависимости от значения величин коэффициентов эластичности спроса?
- 6) Какие типы маркетинга применяют при различных видах спроса? Каким при этом будет содержание маркетинговой деятельности?
- 7) Какие методы изучения спроса вы можете предложить на данную группу препарата?
- 8) Рассчитайте максимально возможную цену на данный ЛП, если предположить, что он входит в перечень ЖНВЛП и поставляется в аптеки напрямую с завода-изготовителя. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Что такое «конкуренция»? Её виды, способы, методы.
- 10) Какие методы и способы рекламы могут быть использованы для продвижения данного препарата?
- 11) Как осуществляется планирование рекламных мероприятий в фармацевтических организациях?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 8.

При проверке помещения аптечного склада инспектор Росздравнадзора обнаружил, что площадь складского помещения составляет 140 кв.м, в помещении для хранения огнеопасных и взрывоопасных ЛС пристенные стеллажи приварены к стенам, расстояние от пола до стеллажей составляет 0,25 м, от потолка 1,0 м, расстояние между стеллажами составляет 0,70 м и достаточно для проезда имеющейся на складе техники – ручных гидравлических тележек.

Вопросы:

- 1) Соответствуют ли помещения и размещение оборудования лицензионным требованиям? Какие лекарственные средства относятся к огнеопасным и взрывоопасным?
- 2) Как следует поступить, если при приемке товара на аптечном складе были выявлены ЛС без сопроводительных документов?
- 3) Аптека, получившая товар на аптечном складе, намерена его вернуть. Как следует хранить возвращенные получателем ЛС? На какие организации распространяются правила хранения лекарственных средств (Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 23 августа 2010 г. N 706н)?
- 4) Кто имеет право осуществлять проверку фармацевтических организаций?
- 5) Какие виды проверок юридических лиц существуют? Дайте им краткую характеристику. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) В чём заключается особенность проведения прокурорской проверки фармацевтической организации?
- 7) Какой порядок установлен для проверки лицензионных требований и условий? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Перечислите основные права юридических лиц при осуществлении их проверки. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Проведите анализ проверки; прокомментируйте результаты; установите нарушения. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Какие нарушения лицензионных требований могут быть отнесены к грубым, а какие к негрубым. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 9.

В аптеке N женщина приобрела готовые очки без консультации врача. В самой аптеке врача нет. На следующий день она возвратилась с просьбой вернуть очки, или поменять на другие. В аптеке ей было отказано в удовлетворении просьбы. Возник конфликт, в который пришлось вмешаться вышестоящему руководству, после чего деньги были возвращены покупателю.

- 1) Поясните правомерность требований посетительницы и поведения сотрудников аптеки. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Оцените правомерность поведения вышестоящего руководства. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) Оцените правильность поведения сотрудников аптеки в самом начале, при продаже товара.
- 4) Предположите развитие данной ситуации в случае отказа в удовлетворении просьбы покупателя.
- 5) Является ли данная ситуация примером нарушения прав потребителя? Почему? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Что представляет собой система защиты прав потребителя?
- 7) Какие виды и формы наказаний существуют за нарушения в области защиты прав потребителей?

- 8) Как в аптечной организации должен осуществляться отпуск очковой оптики и иных медицинских изделий? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Каков порядок назначения и выписывания медицинских изделий? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Как осуществляется хранение данной категории фармацевтических товаров в фармацевтических организациях (медицинских изделий)?
- 11) Может ли указанная ситуация служить причиной внутриорганизационного конфликта между сотрудниками данной аптеки и представителями вышестоящего руководства? Предположите варианты возможных событий и способы их решения.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 10.

В аптеке №3 аптечной сети «ФАРМА» заведующий аптекой 15 января принял решение провести ревизию кассы. В результате был выявлен недостаток в размере 90 рублей.

- 1) Как в фармацевтической организации должна быть организована работа на операционной кассе (с применением ККТ)? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Как осуществляется ревизия кассы? Какие документы должны быть при этом оформлены?
- 3) Кто будет возмещать выявленную недостачу? Виды материальной ответственности. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 4) Перечислите приходные и расходные кассовые операции. Какие требования предъявляются к оформлению приходных и расходных кассовых документов?
- 5) Порядок ведения кассовой книги.
- 6) Как осуществляется расчёт лимита остатка наличных денег в кассе. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 7) Как осуществляется учет безналичных расчётов в фармацевтической организации? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Учёт товаров в мелкорозничной сети.
- 9) Кто ещё, помимо заведующего аптекой, может принимать решение о проведении ревизии кассы? Приведите классификацию управленческих решений и соответствующие примеры.
- 10) Какая ответственность предусмотрена за нарушение правил ведения кассовых операций и отпуска фармацевтических товаров? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 11) Какие права потребителей должны соблюдаться фармацевтической организацией при осуществлении отпуска лекарственных средств и других фармацевтических товаров? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

для контроля компетенции ОПК-4

1. Международная фармацевтическая федерация – FIP. История, проекты, актуальные задачи, современная деятельность.
2. ВОЗ. История, проекты, актуальные задачи, современная деятельность.
3. Понятие «фармацевтическая помощь», «фармацевтическая услуга», концепция ВОЗ-FIP об обязанностях фармацевтического работника «Фармацевт семь звезд».
4. Понятие «фармацевтическая информация». Фармацевтическая информация как элемент фармацевтической помощи. Требования к фармацевтической информации. Носители фармацевтической информации и ее реализации. Роль фармацевтического работника в предоставлении фармацевтической информации.
5. Проблемы фармацевтической информационной среды. Информационно-консультационное обеспечение фармакотерапии конкретного пациента. направления информационно-консультационных услуг.
6. Подходы к совершенствованию деятельности аптечных организаций на основе использования современных информационных технологий.

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

для контроля компетенции ОПК-4

1. Мировая практика осуществления профессиональных функций фармацевтических
2. работников. «Фармацевт 7 звездочек».
3. Профессиональная роль фармацевтических специалистов как аспект социальной деятельности
4. Особенности фармацевтического консультирования при отпуске лекарственных препаратов Знание профессиональной этики и деонтологии — составляющая успеха в деятельности провизора.
5. Роль фармацевтического работника в самолечении.

**3.1.2. Контролируемый раздел дисциплины «Базы данных в работе провизора и Автоматизация бухгалтерского учёта в аптечных предприятиях» .
Формируемые компетенции УК-1.**

ФОНД ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ
для контроля компетенции УК-1

1. **СОГЛАСНО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ К ОБРАЩЕНИЮ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НЕ ОТНОСИТСЯ**
 - А. распространение ЛС
 - Б. разработка, доклинические исследования, клинические исследования, экспертиза, государственная регистрация, стандартизация и контроль качества
 - В. производство, изготовление, хранение
 - Г. перевозка, ввоз на территорию РФ, вывоз с территории РФ, реклама
2. **99-ФЗ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ КАК СОВОКУПНОСТЬ ТРЕБОВАНИЙ**
 - А. установленных положениями о лицензировании конкретных видов деятельности, основанные на соответствующих требованиях законодательства РФ и направленные на обеспечение достижения целей лицензирования
 - Б. установленных нормативными правовыми актами, и выполнение которых лицензиатом обязательно при осуществлении лицензируемого вида деятельности
 - В. соответствующих нормам и правилам в сфере обращения ЛС и медицинских изделий, устанавливаемым Минздравом России
 - Г. к помещениям, оборудованию, персоналу фармацевтических организаций и обращению ЛС
3. **СОГЛАСНО 99-ФЗ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОТКАЗА В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЛИЦЕНЗИИ ЯВЛЯЕТСЯ:**
 - А. наличие в представленных соискателем лицензии заявлении и (или) прилагаемых к нему документах недостоверной или искаженной информации
 - Б. решение о нецелесообразности открытия данной организации
 - В. отсутствие разрешения органа исполнительной власти субъекта РФ
 - Г. отсутствие разрешения Роспотребнадзора
4. **СОГЛАСНО 99-ФЗ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРИОСТАНОВЛЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ ЛИЦЕНЗИИ ЛИЦЕНЗИРУЮЩИМ ОРГАНОМ ЯВЛЯЕТСЯ**
 - А. привлечение лицензиата к административной ответственности за неисполнение в установленный срок предписания об устранении грубого нарушения лицензионных требований
 - Б. выявление лицензирующими органами неоднократных нарушений лицензиатом лицензионных требований
 - В. выявление лицензирующими органами грубого нарушения лицензиатом лицензионных требований
 - Г. несоблюдение лицензионных требований к персоналу
5. **РАЗРЕШЕНИЕ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ НАЛИЧИЕМ У НЕЕ**
 - А. лицензии
 - Б. паспорта аптеки
 - В. устава организации
 - Г. акта обследования аптеки
6. **СООТВЕТСТВИЕ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УСТАНОВЛЕННЫМ САНИТАРНЫМ НОРМАМ И ПРАВИЛАМ ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИМ ЗАКЛЮЧЕНИЕМ, КОТОРОЕ ВЫДАЕТСЯ**
 - А. Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека или ее территориальным органом (Роспотребнадзором)
 - Б. Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения или ее территориальным органом (Росздравнадзором)
 - В. органом исполнительной власти в сфере здравоохранения субъекта РФ
 - Г. лицензирующим органом
7. **НА ВЫВЕСКЕ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ТРЕБУЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО УКАЗАНИЯ**
 - А. адресов и телефонов близлежащих и дежурных аптек
 - Б. вида организации

- В. местонахождения (в соответствии с учредительными документами) организации
- Г. режима работы

8. РЕКЛАМА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДОЛЖНА

А. сопровождаться предупреждением о наличии противопоказаний у лекарственных средств к их применению и использованию

- Б. обращаться к несовершеннолетним
- В. содержать ссылки на конкретные случаи излечения от заболеваний
- Г. содержать утверждения или предположения о наличии у потребителей рекламы тех или иных заболеваний либо расстройств здоровья

9. РЕКЛАМА БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ ДОБАВОК И ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК ДОЛЖНА

А. сопровождаться предупреждением о том, что объект рекламирования не является лекарственным средством

- Б. создавать впечатление о том, что они являются лекарственными средствами
- В. содержать ссылки на конкретные случаи излечения людей
- Г. побуждать к отказу от здорового питания

10. РЕКЛАМА ПРОДУКТОВ ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ ДОЛЖНА

- А. содержать сведения о возрастных ограничениях их применения**
- Б. представлять их в качестве полноценных заменителей женского молока
- В. содержать утверждение о преимуществах искусственного вскармливания детей
- Г. отрицать необходимость консультаций специалистов

11. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДЕЛИЯХ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ НЕ ОБЯЗАНА СОДЕРЖАТЬ СВЕДЕНИЯ О

А. химическом составе материала

- Б. номере и дате разрешения на применение таких изделий в медицинских целях, выданного Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения в установленном порядке,
- В. его назначении, способе и условиях применения
- Г. действию и оказываемом эффекте, ограничениях (противопоказаниях) для применения

12. СОГЛАСНО ФЗ № 61 «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛС» ИНФОРМАЦИЯ О ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТАХ, ОТПУСКАЕМЫХ ПО РЕЦЕПТУ ВРАЧА, НЕ МОЖЕТ СОДЕРЖАТЬСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ ИСТОЧНИКЕ ИНФОРМАЦИИ В

А. публикациях и объявлениях СМИ

- Б. монографиях, справочниках, научных статьях, в докладах на конгрессах, конференциях, симпозиумах, научных советах
- В. инструкциях по применению лекарственных препаратов
- Г. специализированных изданиях, предназначенных для медицинских, фармацевтических, ветеринарных работников

13. СОГЛАСНО ФЗ №38 ОТ 13.03.2006 РЕКЛАМА – ЭТО ИНФОРМАЦИЯ

А. распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке

- Б. направленная на продвижение объекта рекламирования
- В. отражающая наиболее полную информацию об объекте рекламирования
- Г. направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования

14. В СООТВЕТСТВИИ С ФЗ–38 «О РЕКЛАМЕ» СООБЩЕНИЕ В РЕКЛАМЕ О СВОЙСТВАХ И ХАРАКТЕРИСТИКАХ, В ТОМ ЧИСЛЕ О СПОСОБАХ ПРИМЕНЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ДОПУСКАЕТСЯ В ПРЕДЕЛАХ

А. показаний, содержащихся в утвержденных в установленном порядке инструкциях по применению

- Б. всех возможных показаний для данной фармакологической группы лекарственных препаратов
- В. всех показаний рекламируемого лекарственного препарата на которые проводились какие-либо клинические исследования
- Г. показаний, которые пациент может распознать самостоятельно

15. ИСТОЧНИКОМ ИНФОРМАЦИИ ПО ЛС, КОТОРЫЙ СОДЕРЖИТ ОФИЦИАЛЬНО-РЕГЛАМЕНТИРОВАННУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ЛС. ЯВЛЯЕТСЯ

А. Государственный реестр ЛС

- Б. справочник «Лекарственные средства» под ред. Машковского М.Д.
- В. справочник «Видаль»
- Г. регистр лекарственных средств «Энциклопедия лекарств»

16. СОГЛАСНО ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛС» НА ПЕРВИЧНОЙ УПАКОВКЕ ЛС НЕ УКАЗЫВАЕТСЯ ИНФОРМАЦИЯ О

А. условиях хранения

- Б. сроке годности
- В. номере серии
- Г. наименовании лекарственного препарата (международное непатентованное, или химическое, или торговое

наименование)

17. СОГЛАСНО ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛС» НА ВТОРИЧНОЙ (ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ) УПАКОВКЕ ЛС НЕ УКАЗЫВАЕТСЯ ИНФОРМАЦИЯ О

А. способе применения и дозы

Б. номере серии

В. сроке годности

Г. наименовании производителя лекарственного препарата

18. СООБЩЕНИЕ В РЕКЛАМЕ О СВОЙСТВАХ И ХАРАКТЕРИСТИКАХ ЛП ДОПУСКАЕТСЯ В ПРЕДЕЛАХ ПОКАЗАНИЙ, СОДЕРЖАЩИХСЯ В

А. инструкциях по применению

Б. рекламных брошюрах

В. информации медицинских представителей

Г. СМИ

19. ИНФОРМАЦИЯ О ЛП, ОТПУСКАЕМЫХ ПО РЕЦЕПТУ, МОЖЕТ СОДЕРЖАТЬСЯ В

А. специализированных печатных изданиях, предназначенных для медицинских, фармацевтических, ветеринарных работников

Б. информации для населения, размещаемой в поликлиниках

В. информации для населения, размещаемой в торговых залах аптек

Г. рекламной информации производителя, размещаемой в газете, не являющейся специализированным изданием для медицинских фармацевтических, ветеринарных работников

20. В СООТВЕТСТВИИ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ, УСТАНОВЛЕННЫМИ 323-ФЗ «ОБ ОСНОВАХ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ РАБОТНИКАМ НЕ ЗАПРЕЩАЕТСЯ

А. принимать участие в семинарах (тренингах), организуемых фармацевтическими компаниями

Б. принимать подарки, денежные средства, оплату развлечений, отдыха, проезда к месту отдыха,

В. принимать участие в развлекательных мероприятиях, проводимых за счет средств компаний (представителей компаний)

Г. заключать соглашения с фарм. компанией о предложении населению определенных ЛП, медицинских изделий

Д. предоставлять населению недостоверную, неполную или искаженную информацию об имеющихся в наличии ЛП, имеющих одинаковое МНН, медицинских изделиях, в том числе скрывать информацию о наличии ЛП и медицинских изделий, имеющих более низкую цену

ВОПРОСЫ ПО ТЕМАМ/РАЗДЕЛАМ ДИСЦИПЛИНЫ **для контроля компетенции УК-1**

1. Общая характеристика рекламной деятельности фармацевтических фирм. Товарная реклама. Институциональная реклама. Пропагандистская реклама. Корпоративная реклама. Конкурентная реклама.
2. Законодательство о рекламе. Особенности рекламы рецептурных лекарственных препаратов.
3. Особенности рекламы безрецептурных лекарственных препаратов.
4. Особенности рекламы БАД.
5. Особенности рекламы диетических продуктов питания.
6. Классификация рекламы как системы По объекту, По предмету, По заказчику, По временным параметрам, По основным средствам (каналам) распространения.
7. Составные части процесса рекламы
8. Рекламное планирование
9. Цели и задачи рекламы
10. Создание рекламного обращения. Рациональные обращения в рекламе фармацевтической продукции.
11. Эмоциональные обращения в рекламе фармацевтической продукции.
12. Оценка эффективности рекламы
13. Реклама для медицинских работников. Этические нормы при рекламировании лекарственных препаратов медицинским работникам. Ограничения в работе медицинских представителей. НД.
14. Базы данных в работе провизора.
15. Автоматизация аптечного учёта: распространённые программы, достоинства и недостатки. Цели автоматизации. М АПТЕКА плюс, e Фарма 2, АИС Аптекарь и др.
16. Какие программы выбрать? На что нужно обращать внимание при сравнении стоимости программ? Типы программ автоматизации аптек: специализированные программы, «обычные» универсальные программы

- учета товаров, для составления заказов и передачи их поставщикам.
17. Модульный принцип организации программ.
 18. Вопросы обслуживания программ. Кто делает, варианты. Поддержка
 19. Оборудование для автоматизированного учета. АРМ работника первого стола. Компьютер, фискальный регистратор, сканер штрих-кодов, дисплей покупателя, денежный ящик. Компьютер администратора (заведующего аптекой)
 20. Работа с кассой в соответствии с 54-ФЗ.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ
для контроля компетенции УК-1

ВАРИАНТ 1

ЗАДАЧА 1

Проанализируйте рекламу

ЖИТЬ СО ВКУСОМ

В праздничные дни мы, как правило, едим больше обычного, предпочитательно плотные, жирные блюда. А как иначе? Ведь вкусная еда – одна из радостей жизни.

НО ЕСЛИ ПРОЯВИТЬ ФАНТАЗИЮ и заменить некоторые ингредиенты другими, менее жирными и калорийными, то предаваться этой радости можно без угрызений совести по поводу лишних, набранных за каникулы килограммов. Даже пресловутый салат оливье, без которого не обходится ни одно новогоднее застолье, с помощью нескольких кулинарных уловок превращается в полезное блюдо.

А ПРАЗДНИЧНЫЕ ДЕСЕРТЫ становятся не только приятным завершением трапезы, но и источником витаминов и клетчатки. Предлагаем несколько простых советов, которые помогут сделать праздники и вкусными, и легкими.

* Больше зелени

Листья салата можно использовать как подложку для различных закусок. Или в салатах из свежих овощей с заправкой из оливкового масла, бальзамико и свеже-молотого черного перца.

Чем полезно: листовая зелень богата витамином К, полезные свойства которого наиболее ярко раскрываются в сочетании с растительными маслами.

* Оливье лайт

Всеми любимые салаты можно сделать легкими и полезными. Во-первых, никакой вареной колбасы – это варварство! Возьмите за основу отварную куриную грудку – самое диетическое белое мясо. Консервированный горошек отлично заменят кислые зеленые яблоки. Вместо майонеза – легкий соус из нежирного йогурта с горчицей, черным перцем, лимонным соком и морской солью.

Чем полезно: белое мясо птицы – это ценные белки, которые быстро и легко усваиваются. Яблоки богаты железом и витаминами, кроме того, они содержат много пектина, важного элемента для полноценного пищеварения.

* Сладко, но полезно

Какой же праздник без сладкого? Заменяем покупные торты и пирожные фруктовыми салатами, муссами из мороженых ягод, которые по содержанию полезных веществ немногим уступают свежим. А вместо взбитых сливок украсим ягоды нежирным йогуртом с корицей и/или тертым горьким шоколадом.

Чем полезно: ягоды содержат витамины С и РР, а также клетчатку. А кисломолочные продукты незаменимы для укрепления иммунитета. Но есть важное условие: даже если вы правильно питаетесь, ваш организм может недополучать полезные вещества из-за нарушения микрофлоры кишечника.

Как восстановить БАЛАНС микрофлоры

Для того чтобы желудок и кишечник функционировали нормально и вы получали из пищи полезные вещества в полном объеме, очень важно поддерживать правильное соотношение населяющих наш кишечник микроорганизмов – «хороших» и «плохих». Восстановить и поддержать это равновесие вам поможет Хилак форте.

ХИЛАК ФОРТЕ способствует росту полезных бактерий и помогает восстановить микрофлору кишечника, чтобы полезные вещества лучше усваивались, а вы получали больше пользы.

С Хилаком форте кишечнику комфортно!



ВРЕДНЫЕ ФАКТОРЫ

- ✓ Неправильное питание
- ✓ Прием антибиотиков
- ✓ Стрессы
- ✓ Плохая экология (например, вода)
- ✓ Смена климата
- ✓ Аллергические реакции

ПОЛЕЗНЫЕ ФАКТОРЫ

- ✓ Сбалансированное питание
- ✓ Физическая активность
- ✓ Достаточное количество кисломолочных продуктов
- ✓ Минимум 2 л питьевой воды в день
- ✓ Натуральные средства для восстановления состава микрофлоры кишечника

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ И ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ЗАДАЧА 2

Проведите фармацевтическую экспертизу рецепта и оформите рецепт к отпуску.

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
Государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
003803 Город Городской
ул. Генерала Симоняка, дом 6

Код формы по ОКУД
Медицинская документация
Форма N 107/У-НЦ,
утвержденная приказом
Министерства здравоохранения
Российской Федерации
от 1 августа 2012 г. N 54и

РЕЦЕПТ

Серия

1	2	3	4
---	---	---	---

 N

9	9	8	7	6	5
---	---	---	---	---	---

«27» 06 2016 г.

(дата выписки рецепта)

(взрослый, детский – нужное подчеркнуть)

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ

Возраст 70

Серия и номер полиса обязательного медицинского страхования 7789895294591090388

Номер медицинской карты 55/14

Ф.И.О. врача

(фельдшера, акушерки) ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ

Rp: Sol. Morphini 1 % - 1 ml

D.t.d N 10 (десять) in ampul

Signa: По 1 мл подкожно

Подпись и личная печать врача (подпись фельдшера, акушерки)   М.П.

Ф.И.О. и подпись уполномоченного лица медицинской организации ИВАНОВА МАРИЯ МИХАЙЛОВНА  М.П.

Отметка аптечной организации об отпуске _____

Ф.И.О. и подпись работника аптечной организации _____ М.П.

Срок действия 15 дней

Мезим® Здорово желудку с ним!



КОМФОРТ

ПАНКРЕАТИН
Мезим® помогает:

- улучшить пищеварение
- снять тяжесть в желудке
- справиться с дискомфортом после еды*



* При погрешностях в питании.
ООО «Берлин-Хеми/А.Менарини» Москва, Пресненская набережная, дом 10. Тел.: (495) 785-01-00, факс: (495) 785-01-01,
<http://www.berlin-chemie.ru/mezim> (панкреатин). Угв. в печать 18.10.2013.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ
ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

ЗАДАЧА 2.

Повторно

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
Городское государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
003003 Город Городской
ул. Генерала Симоняка, дом 6

Код формы по ОКУД
Медицинская документация
Форма N 107У-НП,
утвержденная приказом
Министерства здравоохранения
Российской Федерации
от 1 августа 2012 г. N 54н

РЕЦЕПТ

Серия

1	2	3	4
---	---	---	---

 N

9	9	8	7	6	5
---	---	---	---	---	---

«27» 06 2016 г.

(дата выписки рецепта)

(взрослый, детский – нужное подчеркнуть)

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ

Возраст 70

Серия и номер полиса обязательного медицинского страхования 7789895294591090388

Номер медицинской карты 55/14

Ф.И.О. врача

(фельдшера, акушерки) ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ

Rp: Sol. Morphini 1% - 1 ml

D.t.d N 10 (десять) in ampul

Signa: По 1 мл подкожно

Подпись и личная печать врача (подпись фельдшера, акушерки)



М.П.

Ф.И.О. и подпись уполномоченного лица медицинской организации



М.П.

Отметка аптечной организации об отпуске _____

Ф.И.О. и подпись работника аптечной организации _____

М.П.

Срок действия 15 дней

ВАРИАНТ3

ЗАДАЧА 1. Проанализируйте рекламу.

Самое быстрое похудение Турбослим Экспресс!

Всего за 3 дня:
 - до минус 3-х килограммов веса
 - до минус 3-х сантиметров в талии

Натуральный научно обоснованный состав из 18 активных компонентов запускает процессы ускоренного похудения.

Способствует:

- Усиленному сжиганию жиров (гуарана, L-карнитин)
- Выведению лишней жидкости (красные морские водоросли, зеленый чай, артишок)
- Очищению организма (фенхель, фукус, овен)
- Снижению аппетита (гарциния, цветы опунции, кукурузные рыльца, хром)

Спрашивайте продукцию компании "Эвалар" в аптеках: «ГОРЗДРАВ», «36.6».

36.6 (495) 79-76-368 www.366.ru
 ГОРЗДРАВ (499) 653-62-77 www.gorzdrav.org

Турбослим – №1 в России для похудения!

Горничная линия «Эвалар»: 8-800-200-52-52
 www.turboslim.ru

ЗАДАЧА 2.

Министерство здравоохранения
 Российской Федерации
 городское государственное бюджетное учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
 003003 Город Городской
 ул. Генерала Симоняк, дом 6

Код формы по ОКУД
 Медицинская документация
 Форма N 107/У-НП,
 утвержденная приказом
 Министерства здравоохранения
 Российской Федерации
 от 1 августа 2012 г. N 54и

РЕЦЕПТ

Серия

1	2	3	4
---	---	---	---

 N

9	9	8	7	6	5
---	---	---	---	---	---

«27» 06 2016 г.

(дата выписки рецепта)

(взрослый, детский – нужное подчеркнуть)

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ

Возраст 70

Серия и номер полиса обязательного медицинского страхования 7789895294591090388

Номер медицинской карты 55/14

Ф.И.О. врача

(фельдшера, акушерки) ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ

Rp: Codeine 0,72 mg
 Morphine 5,75 mg
 Narcofine 2,7 mg
 Papaverine 0,36 mg
 Sol. Tebaine 0,05 mg- 1 ml
 D.t.d. N. 5 (пить) in ampull
 Signa: По 1 мл подкожно

Подпись и личная печать врача (подпись фельдшера, акушерки)



Ф.И.О. и подпись уполномоченного лица медицинской организации
ИВАНОВА МАРΙΑ МИХАЙЛОВНА

Отметка аптечной организации об отпуске

Ф.И.О. и подпись работника аптечной организации

Срок действия 15 дней

ВАРИАНТ4

ЗАДАЧА 1. Проанализируйте рекламу.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ
НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ



Аква Марис
защищает
взрослых и детей
от простуды
и гриппа

АКВА МАРИС*
www.aquamaris.ru

Вокруг вирусы, но некоторым они не страшны. Порой достаточно короткого контакта в людном месте, чтобы подхватить простудное заболевание. Аква Марис классический на основе воды Адриатического моря, богатой минералами и микроэлементами, повышает местный иммунитет и защищает от микробов и вирусов. Не содержит консервантов и не вызывает привыкания. Рекомендован детям с 1 года и взрослым, в том числе беременным и кормящим женщинам.



«ЯДРАН», российское представительство, 119330, Москва, Ломоносовский пр-т, д. 38, офис 3, 30. Тел./факс: (495) 970-18-82, 970-18-83. www.jadran.ru; e-mail: jadran@jgl.ru

Рег. уа. П №013831-01 от 15.08.2007 Реклама

ЗАДАЧА 2.

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
003003 Город Гордоской
ул. Генерала Симоняк, дом 6
Код ОГРН 3751010

Утверждена
приказом Министерства здравоохранения
Российской Федерации
от 20 декабря 2012 г. N 1175н

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
003003 Город Гордоской
ул. Генерала Симоняк, дом 6

Код формы по ОКЗД 310805
Медицинская документация
Форма N 148-1/у-06
утверждена приказом
Министерства здравоохранения
Российской Федерации
от 20 декабря 2012 г. N 1175н

1 0 9 9 7 8 9 8 9 8 9 7

Код формы по ОКЗД 310805
Форма N 148-1/у-06 (л)

РЕЦЕПТ Серия 1 2 3 4 N 9 9 8 7 6 3

«27» 06 2014 г.
(дата выписки рецепта)

Код категории графика	Код нозологической формы	Источник финансирования:	% оплаты из источника финансирования:	Период действителен в течение:
0 8 2	F 2 9	1) федеральный бюджет 2) бюджет субъекта Российской Федерации 3) муниципальный бюджет (нужно подчеркнуть)	1) 100% 2) 50% 3) 25% (нужно подчеркнуть)	5 дней, 15 дней, 30 дней, 90 дней (нужно подчеркнуть)

РЕЦЕПТ Серия 679RT N 12992533 от 27 06 2014
Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ
Дата рождения 02 11 1946 СНИЛС 116-032-01

И подпись обязательного медицинского страхования 7789895294591090388

Номер медицинской карты пациента, получающего медицинскую помощь в амбулаторных условиях 55/2014

Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ

Код лечащего врача 098
Выписано: Таб. Levoperzanini (заполняется специалистом аптечной организации)
Дозировка 0,025
Количество единиц N 50
Signa: по 1 таб. 2 раза в день
Подпись лечащего врача и личная печать лечащего врача



Отпущено по рецепту: Дата отпуска
Код лекарственного препарата
торговое наименование
Количество
на общую сумму

И. П.

Коробок РЕЦЕПТА Серия N от

Способ применения: _____
Продолжительность: _____ Назначение лекарственного препарата: _____
Количество приемов в день: _____ Дозировка: _____
На 1 прием

РЕЦЕПТ

Серия 1 2 3 4 N 9 9 8 7 6 3

(перисай, летский - нужно подчеркнуть)

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ

Возраст 70

Адрес или Номер медицинской карты амбулаторного пациента 55/14

Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ (полностью)

Руб. Кон. Rp:
Таб. Levoperzanini 0,025
D.t.d N 50
Signa: 1 таб. 2 раза в день



Подпись и личная печать врача



Срок действия 15 дней

M.II.

ВАРИАНТ 5

ЗАДАЧА 1.

Проанализируйте рекламу.

ЗАДАЧА 2.

Министерство здравоохранения Российской Федерации
 Государственное бюджетное учреждение здравоохранения "Городская поликлиника № 88"
 003003 Город Гордской ул. Гонорала Симоньяк, дом 6

Утверждена приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. N 1175н

Код формы по ОКУД 3108805
 Форма N 148-1/у-06 (л)

Министерство здравоохранения Российской Федерации
 Государственное бюджетное учреждение здравоохранения "Городская поликлиника № 88"
 003003 Город Гордской ул. Гонорала Симоньяк, дом 6

Код формы по ОКУД 3108805
 Медицинская документация
 Форма N 148-1/у-88
 утверждена приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. N 1175н

1 0 9 9 7 8 9 8 9 8 9 7

РЕЦЕПТ Серия 1 2 3 4 N 9 9 8 7 6 5

Код категории граждан	Код нозологической формы	Источники финансирования:	% оплаты из источника финансирования:	Рецепт действителен в течение:
0 3 0	G 4 7 . 0	1) федеральный бюджет 2) бюджет субъекта Российской Федерации 3) муниципальный бюджет (нужное подчеркнуть)	1) 100% 2) 50% (нужное подчеркнуть)	5 дней, 15 дней, 30 дней, 90 дней (нужное подчеркнуть)

27 06 2014 г.
 (дата выписки рецепта)

РЕЦЕПТ Серия 679RT N 12992533 от 27 06 2014
 Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ
 Дата рождения 02 11 1946 СНИЛС 116-032-01

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ
 Возраст 70
 Адрес или Номер медицинской карты амбулаторного пациента 55/2014
 Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ (полностью)

N полиса обязательного медицинского страхования 77898952944591090388

Руб. Коп. Кр:
 Табл. Chloridiazepoxid 0,01
 D.t.d N 50
 Signa: 1 таб. 3 раза в день

Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ
 Код лечащего врача 098
 Выписано:
 Rp: Tabl. Chloridiazepoxid (заполняется специалистом аптечной организации)
 Дозировка 0,01 (опушено по рецепту)
 Количество единиц N 50 Дата отпуска
 Signa: 1 таб. 3 раза в день Код лекарственного препарата
 Подпись, личная печать лечащего врача Торговое наименование
 Количество На общую сумму
 И.П.



Подпись и личная печать врача
 Срок действия 15 дней

Корешок РЕЦЕПТА Серия N от июня
 Способ применения:
 Продолжительность:
 Количество приемов в день:
 На 1 прием
 Наименование лекарственного препарата:
 Дозировка:

М.П.

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ **для контроля компетенции УК-1**

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 1

Посетитель аптеки просит отпустить препарат «Реланиум» без рецепта. Провизор отказала в просьбе без объяснения причины своего отказа. После этого посетитель потребовал вмешательства заведующего аптекой. Заведующий объяснил причину отказа, сославшись на ряд нормативных документов. Посетитель, не удовлетворившись полученным ответом, устраивает скандал в кабинете заведующего аптекой.

- 1) Каковы действия заведующего аптекой согласно деонтологическим нормам.
- 2) Дайте определение понятий «деонтология». Что изучает фармацевтическая деонтология? На что направлены деонтологические нормы поведения фармацевтических работников?
- 3) Перечислите нравственные особенности фармацевтической профессии.
- 4) Какие лекарственные средства можно реализовывать в аптеке, аптечном пункте, аптечном киоске? К какой группе по условиям отпуска относится этот препарат. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 5) К какой фармакотерапевтической группе относится данный лекарственный препарат? Как необходимо организовать хранение данного препарата?
- 6) Дайте понятие товара. Классификация аптечных товаров (назовите известные вам перечни товаров аптечного ассортимента, их назначение).
- 7) Что такое товарная политика, ее основная задача?
- 8) Что такое спрос и в чем заключается закон спроса? Перечислите основные виды эластичности спроса.
- 9) Как можно классифицировать спрос с точки зрения степени его удовлетворения? Приведите примеры расчета данного спроса.
- 10) Дайте характеристику понятию «конфликт». Пути разрешения конфликтных ситуаций. Приведите примеры.
- 11) Какие виды коммуникации присутствуют в указанной задаче?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 2

Провизор аптечного пункта ОАО «Фарма», совмещающая обязанности кассира, в связи с неисправностью кассового аппарата, приняла наличные деньги за отпущенные лекарственные препараты, не распечатав кассовый чек. На аптеку был наложен штраф в установленном законом размере. При проведении проверки выяснилось, что решение работать без кассового аппарата принял заведующий аптекой и дал провизору соответствующее устное распоряжение.

- 1) Правомочно ли наложение штрафа на аптеку, Будет ли это считаться нарушением лицензионных требований?
- 2) Какие требования к лицензиату считаются грубыми и негрубыми? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 3) В каком размере будет наложен штраф? Из каких средств возможна выплата таких штрафов? Может ли аптека в случае наложения таких штрафов привлечь провизора к возмещению ущерба? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 4) Порядок применения контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов с населением. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 5) Должностные обязанности и ответственность провизора по приему рецептов и отпуску лекарств: требования к квалификации провизора. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 6) Порядок приема товаров в аптечный пункт, сопроводительные документы, документальное оформление приема товаров.
- 7) Каков порядок сдачи денежной выручки. Какие документы при этом должны быть оформлены?
- 8) Как должен был повести себя провизор, получив подобное распоряжение от своего непосредственного начальства?
- 9) В чем заключается понятие «управленческое решение»? Какие виды решений с точки зрения способа их выработки можно выделить? Какое решение принял заведующий аптекой?
- 10) Перечислите основные этапы моделирования процесса принятия решений.
- 11) Каковы основные характеристики управленческих коммуникаций? Перечислите и дайте характеристику этапам коммуникационного процесса.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 3

В аптеку обратился больной с просьбой отпустить ему без рецепта упаковку шипучих таблеток Солпадеина №12, по 2 упаковки таблеток Нурофен Плюс табл. п/о №12, Темпалгин табл. п/о №20, Но-шпы табл. 40мг №6 и Баралгетас табл. 500мг №10. Провизор отпустила не все препараты, сославшись на действующие правила отпуска.

- 1) Правильно ли поступил провизор? Какие из перечисленных препаратов можно отпустить без рецепта? Как объясните больному отказ в отпуске? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 2) К каким фармакотерапевтическим группам относятся указанные препараты? Каковы условия и порядок хранения указанных препаратов в аптеке. Требования к помещениям хранения. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 3) Каковы правила выписывания рецептов и отпуска данных препаратов. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 4) Какие существуют нормы отпуска указанных препаратов в медицинские организации? К каким нормативным документам вы обратитесь для уточнения норм отпуска?
- 5) Перечислите товары, которые имеет право реализовывать аптечная организация. На реализацию каких товаров она должна получить дополнительное разрешение и в какой форме? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 6) Назовите необходимый состав пакета документов на товар, поступающий в аптечную организацию. В каком количестве каждый из них должен быть представлен?
- 7) Как осуществляется процесс приёмки товара в аптечную организацию по количеству и качеству? Кто ответственен за его организацию? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 8) Перечислите документы, подтверждающие качество всех реализуемых товаров в аптечной организации.
- 9) На что в фармацевтической организации должна быть предоставлена потребителю надлежащая информация? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 10) Какова ответственность работников фармацевтической организации за предоставление потребителю ненадлежащей информации? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 11) Какие организации осуществляют контроль за соблюдением прав потребителей?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 4

В аптеку 10 числа текущего месяца автотранспортом оптовой фармацевтической организации доставлен товар, упакованный в коробки. При приемке товара по количеству единиц и качеству обнаружена недостача 5 упаковок р-ра д/ин. 50мг 2мл №10 «Пипольфен» по цене 563 руб. Одновременно в аптеку поступила партия наркотических средств и психотропных веществ (НС и ПВ), при проверке которой не было обнаружено нарушений. Раскладывая данные препараты по местам их хранения, фармацевт нечаянно уронил одну упаковку на пол, разбив при этом одну ампулу, о чём сразу же сообщил заведующему аптекой.

- 1) Каким образом оформляются хозяйственные связи между аптекой и оптовой фармацевтической организации? Каков порядок заключения договоров на поставку?
- 2) Каким образом и кем товар должен быть принят в момент поступления? Как подтверждается факт приемки товара? Как оформляются полномочия лиц, имеющих право приемки товаров?
- 3) По каким показателям проводится приемочный контроль качества поступающих лекарственных средств? Каким документом это регламентируется?
- 4) Ваши действия, как материально-ответственного лица, в случае обнаружения расхождений при приемке товара, документальное оформление.
- 5) В каких документах, и в каком выражении (измеритель) должен быть оприходован поступивший товар? Что входит в необходимый состав пакета документов, проверяемого при приёмке товаров?
- 6) Где должны храниться поступившие лекарственные препараты? Перечислите основные принципы и правила организации процесса хранения в аптечной организации. Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 7) Перечислите действия заведующего аптекой в случае обнаружения боя, порчи лекарственных препаратов, относящихся к НС и ПВ.
- 8) Какая ответственность предусмотрена за нарушения в сфере оборота НС и ПВ? Какое наказание понесут работники аптеки в данном случае?
- 9) Как происходит процесс списания и уничтожения различных категорий лекарственных средств в фармацевтической организации? Ответ аргументируйте соответствующими нормативными документами.
- 10) В чем заключается процесс прогнозирования поступления (завоза) товара? Какие методические подходы могут быть использованы для этого?
- 11) Как осуществляется прогнозирование потребности фармацевтической организации в НС и ПВ?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 5

Аптека N находится в муниципальной собственности, обслуживает население и медицинские организации. Имеет 3 отдела: производственный, отдел запасов и отпуска лекарств МО, отдел отпуска лекарств населению. Кроме того, аптека получила лицензию на работу с наркотическими средствами и психотропными веществами (НС и ПВ). В аптеке ночью произошла кража товара. Действия руководителя в данной ситуации.

- 1) Как должна быть обеспечена сохранность товаров? Кто и каким образом контролирует сохранность товарно-материальных ценностей в аптеке?
- 2) С какими организациями данная аптека имеет право заключать договор на охрану? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

- 3) Какие виды материальной ответственности существуют? Какой вид материальной ответственности за ценности (товар, денежные средства, основные средства) в аптеке, на Ваш взгляд, является наиболее целесообразным?
- 4) Как оформляются разные виды материальной ответственности?
- 5) Перечислите этапы проведения и документального оформления проверки соответствия фактического наличия товаров с данными учета.
- 6) Каким в данном случае будет состав инвентаризационной комиссии?
- 7) Каким будет порядок возмещения ущерба аптеке в случае недостачи товара по результатам инвентаризации и его документальное оформление?
- 8) Кто имеет право допуска к работе с НС и ПВ? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Как должно быть организовано помещение для хранения НС и ПВ в данной аптеке? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Какой вид ответственности, предусмотренной за нарушение правил оборота НС и ПВ, понесут работники аптеки, если в ходе расследования выяснится, что кража произошла по причине ненадлежащего исполнения ими своих должностных обязанностей, то есть по причине их халатности? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 11) Какие ещё виды ответственности предусмотрены законодательством за нарушение оборота НС и ПВ? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 6

Аптекой в апреле текущего года отпущено населению по льготным рецептам лекарственных препаратов на сумму 45,5 тыс. руб., что составило 16% от общего товарооборота.

- 1) Какие аптечные организации имеют право отпускать лекарственные препараты по льготным рецептам? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) На основании каких оправдательных документов и в каких отчетных документах вы отразите данный расход лекарственных средств?
- 3) За счет чего финансируется льготный отпуск? Как осуществляется оплата аптеке ЛП, отпущенных по льготным рецептам? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 4) Перечислите группы населения и категории заболеваний, при амбулаторном лечении которых ЛП отпускаются на льготных условиях. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Каковы особенности выписывания льготных рецептов, порядок их оформления и срок хранения в аптеке? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Как осуществляется формирование розничной цены на льготные ЛП? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 7) Каким образом должен быть организован процесс хранения разных групп льготных ЛП? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Перечислите основные виды доходов аптечной организации.
- 9) Что такое товарооборот? Его классификация. Как осуществляется процесс его анализа и планирования?
- 10) Какие виды коммуникации могут быть организованы в данной ситуации?
- 11) Какие конфликтные ситуации могут возникнуть при осуществлении льготного отпуска? Как их избежать?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 7

В аптеке №3 аптечной сети «ФАРМА» заведующий аптекой 15 января принял решение провести ревизию кассы. В результате был выявлен недостаток в размере 90 рублей.

- 1) Как в фармацевтической организации должна быть организована работа на операционной кассе (с применением ККТ)? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Как осуществляется ревизия кассы? Какие документы должны быть при этом оформлены?
- 3) Кто будет возмещать выявленную недостачу? Виды материальной ответственности. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 4) Перечислите приходные и расходные кассовые операции. Какие требования предъявляются к оформлению приходных и расходных кассовых документов?
- 5) Порядок ведения кассовой книги.
- 6) Как осуществляется расчёт лимита остатка наличных денег в кассе. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 7) Как осуществляется учет безналичных расчётов в фармацевтической организации? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Учёт товаров в мелкорозничной сети.
- 9) Кто ещё, помимо заведующего аптекой, может принимать решение о проведении ревизии кассы? Приведите классификацию управленческих решений и соответствующие примеры.
- 10) Какая ответственность предусмотрена за нарушение правил ведения кассовых операций и отпуска

фармацевтических товаров? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

- 11) Какие права потребителей должны соблюдаться фармацевтической организацией при осуществлении отпуска лекарственных средств и других фармацевтических товаров? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 8

На аптечный склад 26.10.13 г. поступила партия лекарственного препарата «Ринсулин НПХ», имеющего срок годности 2 года, номер серии 141211. Приемная комиссия не приняла товар. Товар был размещен в карантинной зоне приемного отдела до выяснения обстоятельств.

- 1) Объясните действия приемной комиссии.
- 2) Какие требования существуют к присвоению номера серии ЛП и к исчислению срока годности?
- 3) Какие требования предъявляют к перевозке лекарственных средств, в частности инсулина. Понятие «холодовой цепи».
- 4) Какие виды и размеры ответственности предусмотрены за нарушение законодательства в сфере перевозки ЛП?
- 5) Какие требования предъявляют к хранению препаратов инсулина?
- 6) Что такое «Срок годности ЛП»?
- 7) Как и по каким документам возможно определить дату отгрузки товаров?
- 8) Какие предупредительные мероприятия вы обязаны проводить в аптеке для обеспечения качества ЛП в аптеке?
- 9) Какие требования существуют к порядку выписывания и отпуска препаратов инсулина?
- 10) Как осуществляется расчёт потребности в лекарственных препаратах в фармацевтической и медицинской организациях?
- 11) Представьте наиболее рациональную, на Ваш взгляд, логистическую схему доведения препаратов данной категории до потребителя.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 9

В аптеку N обратилась женщина с просьбой отпустить ей 1 ампулу раствора анальгина 250 мг/мл 1мл, раствор димедрола 10мг/мл 1 мл для ребёнка 3 лет. Рецепта на вышеуказанные препараты у неё не оказалось, поэтому фармацевт отказала в их отпуске. Женщина написала жалобу.

- 1) Оцените действия фармацевта в данной ситуации. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Было ли в данной ситуации нарушение прав потребителя? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) На какие ещё категории фармацевтических товаров распространяется ограничение в отпуске? В чем они заключаются? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 4) Опишите порядок назначения и выписывания лекарственных препаратов. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Для чего используется подобная комбинация лекарственных препаратов? Какой препарат может быть дополнительно назначен к указанному списку? Если бы рецепт был выписан, что ещё необходимо было бы предложить приобрести пациенту?
- 6) Как должна поступить аптечная организация при поступлении жалобы? Какой документ при этом оформляется?
- 7) Какие санкции могут быть применены со стороны руководства к сотруднику, по вине которого была написана жалоба?
- 8) Приведите примеры нарушений отпуска в аптечных организациях. Какие при этом санкции применяются к аптечной организации?
- 9) Где должны храниться указанные лекарственные препараты? Почему? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Могут ли данные препараты выложить на витрину? Почему? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 11) По каким принципам осуществляется размещение фармацевтических препаратов в торговом зале?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 10

В аптеке N женщина приобрела готовые очки без консультации врача. В самой аптеке врача нет. На следующий день она возвратилась с просьбой вернуть очки, или поменять на другие. В аптеке ей было отказано в удовлетворении просьбы. Возник конфликт, в который пришлось вмешаться вышестоящему руководству, после чего деньги были возвращены покупателю.

- 1) Поясните правомерность требований посетительницы и поведения сотрудников аптеки. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Оцените правомерность поведения вышестоящего руководства. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) Оцените правильность поведения сотрудников аптеки в самом начале, при продаже товара.

- 4) Предположите развитие данной ситуации в случае отказа в удовлетворении просьбы покупателя.
- 5) Является ли данная ситуация примером нарушения прав потребителя? Почему? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Что представляет собой система защиты прав потребителя?
- 7) Какие виды и формы наказаний существуют за нарушения в области защиты прав потребителей?
- 8) Как в аптечной организации должен осуществляться отпуск очковой оптики и иных медицинских изделий? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Каков порядок назначения и выписывания медицинских изделий? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Как осуществляется хранение данной категории фармацевтических товаров в фармацевтических организациях (медицинских изделий)?
- 11) Может ли указанная ситуация служить причиной внутриорганизационного конфликта между сотрудниками данной аптеки и представителями вышестоящего руководства? Предположите варианты возможных событий и способы их решения.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

для контроля компетенции УК-1

1. Классификация рекламы как системы По объекту, По предмету, По заказчику, По временным параметрам, По основным средствам (каналам) распространения.
2. Составные части процесса рекламы
3. Рекламное планирование. Цели и задачи рекламы
4. Создание рекламного обращения. Рациональные обращения в рекламе фармацевтической продукции. Эмоциональные обращения в рекламе фармацевтической продукции.
5. Оценка эффективности рекламы

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

для контроля компетенции УК-1

1. Базы данных в работе провизора.
2. Автоматизация аптечного учёта: распространённые программы, достоинства и недостатки. Цели автоматизации. М АПТЕКА плюс, e Фарма 2, АИС Аптекарь и др.
3. Какие программы выбрать? На что нужно обращать внимание при сравнении стоимости программ? Типы программ автоматизации аптек: специализированные программы, «обычные» универсальные программы учёта товаров, для составления заказов и передачи их поставщикам.
4. Модульный принцип организации программ. Вопросы обслуживания программ. Кто делает, варианты. Поддержка
5. Оборудование для автоматизированного учёта. АРМ работника первого стола. Компьютер, фискальный регистратор, сканер штрих-кодов, дисплей покупателя, денежный ящик. Компьютер администратора (заведующего аптекой)

3.1.3. Контролируемый раздел дисциплины «Поиск фармацевтической информации и Использование сети Интернет для практической фармации».

ФОНД ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ
для контроля компетенции УК-1

Выберите один ответ

1. ЗА НАРУШЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНА К

административной ответственности

уголовной ответственности

дисциплинарной ответственности

материальной ответственности

2. ЗА СОВЕРШЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ОТНОШЕНИИ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕ МОЖЕТ ПРИМЕНЯТЬСЯ

дисквалификация

административный штраф

административное приостановление деятельности

конфискация орудия совершения или предмета административного правонарушения

3. ОРГАНОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАДЗОРА, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ КОНТРОЛЬ СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ, ЯВЛЯЕТСЯ

Росздравнадзор

Министерство здравоохранения РФ

Роспотребнадзор

Минсельхоз

4. СООТВЕТСТВИЕ ДАННЫХ ОФИЦИАЛЬНЫМ ИСТОЧНИКАМ ИНФОРМАЦИИ, РЕЗУЛЬТАТАМ КЛИНИЧЕСКОЙ ИЛИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ – ЭТО

точность информации

доступность информации

количество информации

оперативность информации

5. РЕАЛЬНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ДЛЯ КОНКРЕТНОГО СПЕЦИАЛИСТА ИЛИ ПАЦИЕНТА ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ ПО ИНТЕРЕСУЮЩЕЙ ЕГО ПРОБЛЕМЕ ЯВЛЯЕТСЯ

доступность информации

количество информации

точность информации

оперативность информации

6. СИСТЕМАТИЗИРОВАННЫМ ПЕРЕЧНЕМ НАИМЕНОВАНИЙ И ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РАЗРЕШЕННЫХ К ПРИМЕНЕНИЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ

государственный реестр лекарственных средств

государственная фармакопея

перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств

фармакопейная статья

7. ВРАЧИ УЧРЕЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ И ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫПИСЫВАТЬ РЕЦЕПТЫ НА ЛЬГОТНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ПРАВО

имеют

не имеют

имеют по согласованию с главным врачом ЦРБ

имеют по согласованию с руководителем учреждения социальной защиты или исправительных учреждений

8. ВРАЧИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫПИСЫВАТЬ РЕЦЕПТЫ НА ЛЬГОТНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ПРАВО

не имеют

имеют

имеют по согласованию с руководителем санаторно-курортной организации

имеют по согласованию с главным врачом ЦРБ

9. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, УТВЕРЖДЕН

Правительством Российской Федерации

Министерством здравоохранения РФ

Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека или ее территориальным органом (Роспотребнадзором)

органом исполнительной власти в сфере здравоохранения субъекта РФ

10. К ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМУ РАБОТНИКУ, СОГЛАСНО 323-ФЗ «ОБ ОСНОВАХ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ», ОТНОСИТСЯ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО, КОТОРОЕ ИМЕЕТ

фармацевтическое образование, работает в фармацевтической организации и в трудовые обязанности которого входят оптовая торговля лекарственными средствами, их хранение, перевозка и (или) розничная торговля лекарственными препаратами для медицинского применения, их изготовление, отпуск, хранение и перевозка

фармацевтическое образование и работает в центре контроля качества лекарственных средств

фармацевтическое образование и работает в Росздравнадзоре

фармацевтическое образование и работает в центре фармацевтической информации

ФОНД ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

для контроля компетенции ОПК-4

11. В ЧИСЛО ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫЕ И ВАЖНЕЙШИЕ ЛП НЕ ВХОДИТ

установление розничных и оптовых цен организациями оптовой торговли и аптечными организациями

утверждение перечня ЖНВЛП

утверждение методики установления органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к ценам на ЖНВЛП

установление предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к ценам на ЖНВЛП

12. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ УСТАНОВЛЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЖНВЛП ОТНОСИТСЯ К ПОЛНОМОЧИЯМ

Минздрава России

Росздравнадзора

Роспотребнадзора

организаций- производителей ЛС

13. УСТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ ОПТОВЫХ НАДБАВОК И ПРЕДЕЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ЦЕНАМ НА ЛП, ВКЛЮЧЕННЫХ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫХ И ВАЖНЕЙШИХ ЛП, ОТНОСИТСЯ К ПОЛНОМОЧИЯМ

органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации

Минздрава России

Росздравнадзора

Роспотребнадзора

14. ОРГАНЫ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ УСТАНОВЛИВАЮТ ПРЕДЕЛЬНЫЕ ОПТОВЫЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ НАДБАВКИ К ЦЕНАМ ЛП, ВКЛЮЧЕННЫХ В

перечень ЖНВЛП

перечень ЛП для обеспечения граждан, имеющих право на государственную социальную помощь в виде набора социальных услуг

перечень ЛП для обеспечения граждан, имеющих право на государственную социальную помощь с финансированием из регионального бюджета

минимальный ассортимент ЛП, необходимых для оказания медицинской помощи

15. ПРЕДЕЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК УСТАНОВЛИВАЮТСЯ К

фактическим отпускным ценам производителей ЖНВЛП

зарегистрированным ценам производителей ЖНВЛП

фактическим отпускным ценам организации оптовой торговли ЖНВЛП

ценам, определяемым региональным тарифным соглашением

16. ПРЕДЕЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ЦЕНАМ НА ЖНВЛП

устанавливаются в процентах

устанавливаются в абсолютной сумме

дифференцированы по стоимости, исходя из зарегистрированной цены производителя ЛП
дифференцированы по стоимости, исходя из оптовой цены ЛП

17. ПРОЦЕДУРА ФОРМИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ НА ЖНВЛП, ПОСТУПИВШИЕ В АПТЕКУ ОТ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, ПРЕДУСМАТРИВАЕТ СУММИРОВАНИЕ

отпускной цены организации оптовой торговли (без НДС) и суммы розничной надбавки, рассчитанной к фактической отпускной цене производителя ЛП

отпускной цены организации оптовой торговли (без НДС) и розничной надбавки, рассчитанной к зарегистрированной цене производителя ЛП

цены регистрации ЛП и розничной надбавки, рассчитанной к зарегистрированной цене производителя ЛП

фактической отпускной цены производителя ЛП (без НДС) и розничной надбавки, рассчитанной к зарегистрированной цене производителя ЛП

18. ПРИ ФОРМИРОВАНИИ В АПТЕКЕ РОЗНИЧНЫХ ЦЕН НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

торговые надбавки

нормативы потребления ЛП

калькулирование себестоимости

уровень издержек обращения

19. К ФАКТОРАМ, НЕ ВЛИЯЮЩИМ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН В АПТЕКЕ, ОТНОСЯТСЯ

правила отпуска ЛП из аптечных организаций

месторасположение аптеки (спальный, рабочий район, либо деловой квартал в центре города)

наличие конкурентов вблизи (в одном и том же здании, либо в здании рядом)

государственное регулирование цен на ЛП

20. СОГЛАСНО ПРИКАЗУ МЗ РФ №88 ОТ 26.03.2001 «О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ ОТРАСЛЕВОГО СТАНДАРТА «ГИСЛС. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ» - «ФОРМУЛЯРНАЯ СТАТЬЯ ЛС» - ЭТО

нормативный документ, содержащий стандартизованные по форме и содержанию сведения о применении ЛС при определенном заболевании (синдроме)

официальный документ, отражающий совокупность клинико - фармакологических данных, характеризующих эффективность и безопасность ЛП

официальный документ, содержащий идентифицирующую информацию о ЛП, имеющую юридическое значение в сфере обращения ЛС

официальный документ, содержащий информацию о ЛП, необходимую и достаточную для его эффективного и безопасного медицинского применения

ВОПРОСЫ ПО ТЕМАМ/РАЗДЕЛАМ ДИСЦИПЛИНЫ

контроля компетенции ОПК-4

1. Достоверные источники информации о лекарственных препаратах для фармацевтического работника. Два официальных источника информации с точки зрения Федерального закон РФ от 12.04.2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»
2. Маркетинговая информация о ЛП. Управление информационной деятельностью аптек на основе подходов стратегического управления, системного анализа, фармакоэкономики, маркетинговых исследований.
3. Сервисные аптечные информационные услуги на инновационных платформах.
4. Правила формирования информационных баз и алгоритма работы программы.
5. Наиболее популярные сайты специализированные фармацевтические форумы, информационные порталы и электронные версии газет и журналов – источников фармацевтической информации
6. Нормативно-правовые правила разработки информационных материалов для пользователей.
7. Нормативное регулирование и организация работы с персональными данными покупателей.
8. Современные проблемы информатизации лекарственной помощи населению и разработки информационных систем. Содержательная, нормативно-правовая и организационная стороны пропаганды здорового образа жизни среди населения.
9. Роль фармацевтического работника в данном процессе в соответствии с программой реализации государственной политики в области лекарственного обеспечения.
10. Значение информационно-консультационной деятельности по ВОЗ.
11. В соответствии с программой ВОЗ «Фокус на пациента» АО и провизоры вовлекаются в проекты по пропаганде здорового образа жизни и профилактике болезней. Охарактеризуйте мероприятия, которые относятся к основным оздоровительным и обучающим услугам относятся такого плана.
12. Контроль и проверка эффективности информационно-консультационной деятельности аптечных организаций. Стандартные операционные процедуры.
13. Характеристики качества информационно-консультационных услуг.

14. Внимание к информационно-консультационной деятельности со стороны профессиональных организаций. Примеры современных проектов профессиональных организаций («ФАРМОПЕКА: Врач-Аптека-Пациент» и др.)
15. Содержание консультационной деятельности провизора.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ **контроля компетенции ОПК-4**

ВАРИАНТ 1.

ЗАДАЧА 1.

В аптеку обратился посетитель с сильным кашлем с просьбой продать ему без рецепта сироп бронхолитин в количестве 10 флаконов. Потребность покупателя – эффективность.

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	

23.	Попрошаться с покупателем	
-----	---------------------------	--

ЗАДАЧА 2. В аптеку обратился посетитель с жалобами на боль в желудке и просьбой помочь ему

1. Проведите фармацевтическое консультирование.
2. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

ВАРИАНТ 2

ЗАДАЧА 1.

В аптеку обратился посетитель с просьбой продать ему сироп от кашля для ребенка 3-х лет.

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	

21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

ЗАДАЧА 2. В аптеку обратился посетитель с жалобами на дискомфорт в желудке после еды и просьбой помочь

1. Проведите фармацевтическое консультирование.

Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

ВАРИАНТ 3

ЗАДАЧА 1.

В аптеку обратился посетитель с жалобами на головную боль и просьбой продать ему табл. Каффетина.

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	

20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

ЗАДАЧА 2. В аптеку обратился посетитель с жалобами на повышенное давление с просьбой помочь ему

1. Проведите фармацевтическое консультирование.
2. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

ВАРИАНТ 4

ЗАДАЧА 1.

В аптеку обратился посетитель с жалобами на головную боль у ребенка и просьбой продать пенталгин плюс.

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме	

	между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

ЗАДАЧА 2. В аптеку обратился посетитель с жалобами на бессонницу

1. Проведите фармацевтическое консультирование.
2. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

ВАРИАНТ 5

ЗАДАЧА 1.

В аптеку обратился посетитель с просьбой продать препарат Лориста.

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	

17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

ЗАДАЧА 2. В аптеку обратился посетитель с жалобами на боль в горле

1. Проведите фармацевтическое консультирование.
2. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ **контроля компетенции ОПК-4**

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 1

В аптеку обратился посетитель с жалобами на мышечную боль и просьбой продать ему трамадол		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП. 2. Проведите фармацевтическое консультирование. 3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах. 		
	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	<ol style="list-style-type: none"> А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен. 	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего	

	ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 2

В аптеку обратился посетитель с зубной болью с просьбой отпустить ему без рецепта нурофен плюс, таблетки №2 в количестве 2 упаковки

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего	

	ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 3

В аптеку обратился посетитель с болью в спине (растяжение мышц) с просьбой отпустить ему без рецепта диклофенак, раствор для инъекций 75мг/3мл №5 одну упаковку

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего	

	ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 4

В аптеку обратился посетитель с симптомами сезонной аллергии с просьбой отпустить ему без рецепта димедрол, таблетки 50мг № 10 одну упаковку

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего	

	ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 5

В аптеку обратился посетитель с жалобой на грибковое заболевание стопы с просьбой отпустить ему без рецепта итразол, капсулы 100мг №6 одну упаковку

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с	

	собой?»))	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 6

В аптеку обратился посетитель с головной болью с просьбой отпустить ему без рецепта нимесулид, таблетки 100мг №20 одну упаковку

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	

10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрошаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 7

В аптеку обратился посетитель с симптомами ОРВИ с просьбой отпустить ему без рецепта димедрол, таблетки 50мг № 10 одну упаковку

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	

9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 8

В аптеку обратился посетитель с жалобой на бессонницу с просьбой отпустить ему без рецепта феназепам, таблетки 1мг №50 в количестве 1 упаковка

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	

8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 9

В аптеку обратился врач с просьбой отпустить ему без рецепта лизиноприла, таблетки 10 мг №30.

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность: Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	

7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режим дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 10

В аптеку обратился посетитель с просьбой продать антибиотик Сумамед от респираторного заболевания

1. Объясните покупателю порядок отпуска, указанного ЛП.
2. Проведите фармацевтическое консультирование.
3. Предложите покупателю возможный вариант ЛП безрецептурного отпуска при данных симптомах.

	Дать характеристику/Задать вопросы	Как будете это делать
	Поприветствовать покупателя	
	Выслушать покупателя.	
	Рекомендовать обратиться к врачу.	
1.	А. Сообщить, что ЛП отпускается по рецепту/ без рецепта врача. В. Выразить сожаление и объяснить причину, если отпуск без рецепта невозможен.	
2.	Отпускается по рецепту формы	
3.	Фармакологическая группа	
4.	Выяснить для кого приобретается лекарственный препарат (какие вопросы следует задать)	
5.	Предложить замену, если отпуск невозможен (указать что предложено, 3 варианта на выбор)	
6.	Провести презентацию выбранного товара в соответствии с потребностью покупателя (свойство ЛП – связующая фраза (это поможет Вам... благодаря этому...) – выгода для покупателя, в соответствии с его потребностью, словами, понятными покупателю. Если потребность покупателя эффективность:	

	Если потребность покупателя безопасность: Если потребность покупателя удобство применения: Если потребность покупателя экономичность:	
7.	Ответить на возражение покупателя по поводу цены	
8.	Ответить на возражение покупателя по поводу безопасности («А это ЛП безопасно?»)	
9.	Ответить на возражение покупателя по поводу эффективности («А это ЛП точно поможет?»)	
10.	Ответить на возражение покупателя по поводу удобства применения («А это ЛП удобно принимать/можно брать с собой?»)	
11.	Проинформировать о наличии товаров, в том числе ЛП нижнего ценового сегмента (каких)	
12.	Выяснить наличие одновременного назначения других лекарственных препаратов (какие вопросы следует задать)	
13.	Информировать: порядок применения	
14.	Информировать: правила отпуска	
15.	Информировать: способы приема	
16.	Информировать: терапевтическое действие	
17.	Информировать: режимы дозирования	
18.	Информировать: взаимодействие при одновременном приеме между собой и (или) с пищей	
19.	Информировать: правила хранения ЛП в домашних условиях	
20.	Информировать: противопоказания	
21.	Задать вопросы, которые помогут совершить провизору дополнительную продажу, осуществить комплексное лечение.	
22.	Предложить ЛП и ТАА для комплексного решения предполагаемой проблемы покупателя.	
23.	Попрощаться с покупателем	

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

контроля компетенции ОПК-4

1. Государственные гарантии доступности лекарственных средств.
2. Формулярная система в России - вчера, сегодня, завтра.
3. Стратегия лекарственного обеспечения населения Российской Федерации до 2025 года
4. Особенности системы лекарственного обеспечения в РФ
5. Информационное обеспечение потребителей лекарственных препаратов.

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

контроля компетенции ОПК-4

1. Достоверные источники информации о лекарственных препаратах для фармацевтического работника. Два официальных источника информации с точки зрения Федеральный закон РФ от 12.04.2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»
2. Маркетинговая информация о ЛП. Управление информационной деятельностью аптек на основе подходов стратегического управления, системного анализа, фармакоэкономики, маркетинговых исследований.
3. Сервисные аптечные информационные услуги на инновационных платформах. Правила формирования информационных баз и алгоритма работы программы. Наиболее популярные сайты специализированные фармацевтические форумы, информационные порталы и электронные версии газет и журналов – источников фармацевтической информации
4. Нормативно-правовые правила разработки информационных материалов для пользователей.
5. Нормативное регулирование и организация работы с персональными данными покупателей.

3.1.4. Контролируемый раздел дисциплины «Безопасность в фармацевтическом бизнесе». формируемые компетенции УК-1, ПК-6.

ФОНД ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

контроля компетенции УК-4

Выберите один ответ

1. **ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ» В ПЕРЕЧЕНЬ ОРГАНИЗАЦИЙ, ИМЕЮЩИХ ПРАВО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НЕ ВКЛЮЧЕНЫ**

центры контроля качества ЛС

организации оптовой торговли ЛС

аптечные организации, ветеринарные аптечные организации

индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность

2. **В 61-ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ» ДАНО СЛЕДУЮЩЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАЛЬСИФИЦИРОВАННОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА**

ЛС, сопровождаемое ложной информацией о его составе и (или) производителе

ЛС, не соответствующее требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа

ЛС, находящееся в обороте с нарушением гражданского законодательства

ЛС, находящееся в обороте с нарушением патентного законодательства

3. **В 61-ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ» ДАНО СЛЕДУЮЩЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА**

ЛС, не соответствующее требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа

ЛС, находящееся в обороте с нарушением гражданского законодательства

ЛС, находящееся в обороте с нарушением патентного законодательства

ЛС с истекшим сроком годности

4. **В 61-ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ» ДАНО СЛЕДУЮЩЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНТРАФАКТНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА**

ЛС, находящееся в обороте с нарушением гражданского законодательства

ЛС, сопровождаемое ложной информацией о его составе и (или) производителе

ЛС, не соответствующее требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа

ЛС, находящееся в обороте с нарушением патентного законодательства

5. **ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИЗЪЯТИЯ ИЗ ГРАЖДАНСКОГО ОБОРОТА И УНИЧТОЖЕНИЯ НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ И ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫХ ЛС ДЛЯ ВЕТЕРИНАРНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ РЕШЕНИЕ**

владельца ЛС, или Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора), или суда

Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзора)

Федеральной службы по защите прав потребителей и обеспечения благополучия человека (Роспотребнадзора)

Министерства здравоохранения РФ

6. **ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИЗЪЯТИЯ ИЗ ГРАЖДАНСКОГО ОБОРОТА И УНИЧТОЖЕНИЯ КОНТРАФАКТНЫХ ЛС ЯВЛЯЕТСЯ РЕШЕНИЕ**

суда

Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора)

Федеральной службы по защите прав потребителей и обеспечения благополучия человека (Роспотребнадзора)

Министерства здравоохранения РФ

7. **УНИЧТОЖЕНИЕ НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ ЛС И (ИЛИ) ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫХ ЛС ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ИМЕЮЩИМИ ЛИЦЕНЗИЮ НА**

деятельность по сбору, использованию, обезвреживанию, транспортировке и размещению отходов I - IV класса опасности

фармацевтическую деятельность

производство и реализацию ЛС

медицинскую деятельность

8. УНИЧТОЖЕНИЕ НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ ЛС И (ИЛИ) ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫХ ЛС НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

в помещениях аптечных организаций

на специально оборудованных площадках, полигонах

в специально оборудованных помещениях

с соблюдением требований в области охраны окружающей среды в соответствии с законодательством РФ

9. АКТ ОБ УНИЧТОЖЕНИИ ЛС ИЛИ ЕГО КОПИЯ, ЗАВЕРЕННАЯ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ, В ТЕЧЕНИЕ 5 РАБОЧИХ ДНЕЙ СО ДНЯ ЕГО СОСТАВЛЕНИЯ НАПРАВЛЯЕТСЯ В УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ОРГАН

владельцем уничтоженных ЛС

лицензирующим органом

) контролирующим органом

органом Роспотребнадзора

ФОНД ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

для контроля компетенции ПК-6

Выберите один ответ

10. КОНТРОЛЬ ЗА УНИЧТОЖЕНИЕМ НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ, ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫХ И КОНТРАФАКТНЫХ ЛС ОСУЩЕСТВЛЯЕТ

уполномоченный федеральный орган

владелец ЛС

производитель ЛС

поставщик ЛС

11. ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ ПРОДАЖИ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНА К ОТВЕТСТВЕННОСТИ

административной

уголовной

дисциплинарной

материальной

12. ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПРЕДУСМОТРЕНА ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

административная

уголовная

материальная

гражданская

13. ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ ПРОДАЖИ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНА К

административной ответственности

уголовной ответственности

дисциплинарной ответственности

материальной ответственности

14. ЗА НАРУШЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНА К

административной ответственности

уголовной ответственности

дисциплинарной ответственности

материальной ответственности

15. ЗА СОВЕРШЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ОТНОШЕНИИ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕ МОЖЕТ ПРИМЕНЯТЬСЯ

дисквалификация

административный штраф

административное приостановление деятельности

конфискация орудия совершения или предмета административного правонарушения

16. МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ПОЛНОМ РАЗМЕРЕ ПРИЧИНЕННОГО УЩЕРБА МОЖЕТ ВОЗЛАГАТЬСЯ НА РАБОТНИКА В СЛУЧАЯХ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ

Трудовым кодексом РФ и иными федеральными законами

только Трудовым кодексом РФ

только Гражданским кодексом РФ

Трудовым кодексом РФ и Гражданским кодексом РФ

17. ЗА УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ РАБОТОДАТЕЛЮ, ЕСЛИ ИНОЕ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО ТРУДОВЫМ КОДЕКСОМ РФ ИЛИ ИНЫМИ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ЗАКОНАМИ, РАБОТНИК НЕСЕТ МАТЕРИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ПРЕДЕЛАХ

своего среднего месячного заработка

своего оклада

своего должностного оклада

минимальной заработной платы

18. МАТЕРИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СОХРАННОСТЬ ДЕНЕГ В КАССЕ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕСЕТ

кассир

провизор

бухгалтер

руководитель организации

19. ПРИ ПРОВЕРКЕ ФАКТИЧЕСКОГО НАЛИЧИЯ ИМУЩЕСТВА УЧАСТИЕ МАТЕРИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫХ ЛИЦ

обязательно

не обязательно

обязательно в случае, если в предыдущую инвентаризацию была выявлена недостача

обязательно в случае, если в межинвентаризационный период произошла смена материально-ответственных лиц

20. ЛИЦА, ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЗА ПОЛУЧЕНИЕ, ХРАНЕНИЕ, РЕАЛИЗАЦИЮ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ НАЗНАЧАЮТСЯ

приказом директора аптечной организации

распоряжением заведующего отделом наркотических средств и психотропных веществ

Росздравнадзором

лицензирующим органом

ВОПРОСЫ ПО ТЕМАМ/РАЗДЕЛАМ ДИСЦИПЛИНЫ

для контроля компетенции ПК-6

1. Административные правонарушения с сфере обращения ЛС.
2. Уголовные преступления с сфере обращения ЛС.
3. Дисциплинарная ответственность с сфере обращения ЛС.
4. Ответственность за незаконную деятельность, связанную с ограниченными в обороте веществами.
5. Халатность, неосторожность.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ

для контроля компетенции ПК-6

ВАРИАНТ 1

1. Фальсифицированное ЛС это –
2. Виды административной ответственности.
3. Ответственность оборот фальсифицированных ЛС.

Виды административной ответственности	Норма КоАП РФ	К кому применяется	Мера ответственности
---------------------------------------	-------------------------------	--------------------	----------------------

Обращение фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств, медицинских изделий и оборот фальсифицированных биологически активных добавок				
--	--	--	--	--

ВАРИАНТ 2

<ol style="list-style-type: none"> 1. Контрафактное ЛС это - 2. Гражданско-правовая ответственность 3. Нарушение законодательства об обращении лекарственных средств в части порядка розничной торговли лекарственными препаратами 				
Виды административной ответственности	Норма КоАП РФ	К кому применяется	Мера ответственности	
Нарушение законодательства об обращении лекарственных средств в части порядка розничной торговли лекарственными препаратами				

ВАРИАНТ 3

<ol style="list-style-type: none"> 1. Недоброкачественное ЛС - 2. Должностные преступления. 3. Нарушение продавцом требований технических регламентов в части хранения, перевозки и реализации лекарственных средств для медицинского применения 				
Виды административной ответственности	Норма КоАП РФ	К кому применяется	Мера ответственности	
Нарушение продавцом требований технических регламентов в части хранения, перевозки и реализации лекарственных средств для медицинского применения				

ВАРИАНТ 4

<ol style="list-style-type: none"> 1. Срок годности ЛП это... ЛП с истекшим сроком годности это - 2. Уголовная ответственность. 3. Недостоверное декларирование соответствия лекарственных средств для медицинского применения 				
Виды административной ответственности	Норма КоАП РФ	К кому применяется	Мера ответственности	

Недостоверное декларирование соответствия лекарственных средств для медицинского применения			
---	--	--	--

ВАРИАНТ 5

1. Лицензионные требования и условия
2. Грубое нарушение лицензионных требований и условий.
3. Невыполнение в установленный срок законного предписания контролеров Рос-здравнадзора.

Виды административной ответственности	Норма КоАП РФ	К кому применяется	Мера ответственности
Невыполнение в установленный срок законного предписания контролеров Рос-здравнадзора, а также его территориального органа об устранении выявленных нарушений обязательных требований в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения, касающихся изготовления, перевозки, реализации и хранения лекарственных средств для медицинского применения			

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Заполните таблицу

Виды административной ответственности	Норма КоАП РФ	К кому применяется	Мера ответственности
Обращение фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств, медицинских изделий и оборот фальсифицированных биологически активных добавок	Статья 16.6		
Нарушение законодательства об обращении лекарственных средств	Статья 14.4.2		

в части порядка розничной торговли лекарственными препаратами			
Нарушение продавцом требований технических регламентов в части хранения, перевозки и реализации лекарственных средств для медицинского применения	Статья 14.43		
Недостоверное декларирование соответствия лекарственных средств для медицинского применения	Статья 14.44		
Невыполнение в установленный срок законного предписания контролеров Росздравнадзора, а также его территориального органа об устранении выявленных нарушений обязательных требований в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения, касающихся изготовления, перевозки, реализации и хранения лекарственных средств для медицинского применения	Часть 21 ст. 19.5		
Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации или без специального разрешения (лицензии) п.2 Осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии), если такое разрешение (такая лицензия) обязательно (обязательна) п.3 Осуществление предпринимательской деятельности с нарушением требований и условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией) п.4 Осуществление предпринимательской деятельности с грубым нарушением требований и условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией)	Статья 14.1.		

Нарушение законодательства о рекламе п. 5. Нарушение установленных законодательством о рекламе требований к рекламе лекарственных средств, медицинских изделий и медицинских услуг, в том числе методов лечения, а также биологически активных добавок	Статья 14.3.		
Понятие УК РФ	Норма УК РФ	Содержание	
Халатность	Статья 293.		
Преступление, совершенное по неосторожности	Статья 26.	-	-

Виды Уголовной ответственности		К кому применяется	Мера ответственности
Нарушение правил оборота наркотических средств или психотропных веществ	Статья 228.2.		
Незаконный оборот сильнодействующих или ядовитых веществ в целях сбыта	Статья 234		
Незаконное осуществление медицинской деятельности или фармацевтической деятельности п. 1. Осуществление медицинской деятельности или фармацевтической деятельности лицом, не имеющим лицензии на данный вид деятельности, при условии, что такая лицензия обязательна, если это повлекло по неосторожности причинение вреда здоровью человека п. 2. То же деяние, повлекшее по неосторожности смерть человека	Статья 235.		

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ **для контроля компетенции ПК-6**

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 1. Определите ответственность за совершение правонарушения.

При проверке аптечной организации помещения для хранения лекарственных препаратов имели следующий вид, представленный на рисунке.



Вопросы:

1. Каким нормативным документом регламентируются условия хранения лекарственных средств?
2. Какая информация должна быть указана на первичной и вторичной упаковке лекарственных препаратов?
3. Какие нарушения условий хранения можно найти на рисунке?
4. Какую информационную работу должен проводить провизор медицинской организации?
5. Лицензию на какие работы должна получить аптека готовых лекарственных форм медицинской организации, уже имеющей лицензию на фармацевтическую деятельность, для получения права приготовить пропись:

Rp.: Riboflavini 0,02

Acidi ascorbinici 0,15

M. f. pulvis

D. t. d. № 6

S. По 1 порошку 3 раза в день?

Назовите нормативный документ.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 2. Определите ответственность за совершение правонарушения.

В аптеку обратился посетитель с рецептом на две упаковки Метандиенона (Метандростенолона). Рецепт выписан на рецептурном бланке по форме № 107-1/у, имеет все основные реквизиты, оформлен печатью медицинской организации «для рецептов» и надписью: «по специальному назначению», скреплён подписью и личной печатью врача.

Провизор принял рецепт и отпустил лекарство. В конце рабочего дня директор аптеки увидел принятый провизором рецепт. Он сделал провизору замечание и объяснил, что, отпустив по такому рецепту лекарство, провизор допустил ошибки.

Вопросы:

1. Назовите требования к оформлению рецептов и порядок отпуска лекарственного препарата «Метандростенолон».
2. Что понимают под предельно допустимым количеством отдельных лекарственных препаратов для выписывания на один рецепт? Укажите, в каких случаях возможно их превышение? Какие требования предъявляются к оформлению рецепта в данных случаях?
3. К какой фармакотерапевтической группе относится препарат «Метандростенолон». Опишите основные показания к его медицинскому применению.
4. В каком журнале должен быть отражен отпуск Метандростенолона при правильном оформлении рецепта? Назовите правила ведения этого журнала.
5. Имеет ли право фармацевтический работник предложить покупателю лекарственный препарат той же фармакотерапевтической группы при отсутствии в аптеке Метандростенолона?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 3. Определите ответственность за совершение правонарушения.

Многопрофильная медицинская организация имеет в своем составе аптеку, в задачу которой входит обеспечение пациентов клиники лекарственными препаратами и перевязочными средствами, медицинскими изделиями, средствами гигиены и ухода за больными.

В аптеку обратилась старшая медицинская сестра травматологического отделения с требованием-накладной, выписанным на получение 5 упаковок Но-шпы, раствора для внутривенного и внутримышечного введения 20 мг/мл, 5 шт. (Chinoin Pharmaceutical and Chemical Works Co. (Венгрия)) и 12 упаковок Промедола, р-р д/инъекций 2% (20 мг/1 мл): амп. 5, ГосЗМП (Россия) для оказания медицинской помощи в отделении.

Требование выписано на русском языке и имеет все необходимые реквизиты. Однако провизор отказал старшей медицинской сестре в выдаче указанных препаратов.

Вопросы:

1. Укажите правила оформления требований-накладных на лекарственные препараты.
2. Почему провизор отказал старшей медицинской сестре в выдаче указанных препаратов?
3. Экспертиза каких сопроводительных документов необходима при приёмочном контроле Промедола?
4. Каковы особенности предметно-количественного учёта Промедола в аптечных организациях?
5. Какие лекарственные средства подлежат предметно-количественному учёту в аптечных организациях?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 4. Определите ответственность за совершение правонарушения.

В аптеку обратился посетитель с двумя рецептами.
Один рецепт выписан на 20 таблеток лекарственного препарата «Коделак». Рецепт выписан на форме № 107-1/у, имеет все основные реквизиты. Оформлен печатью медицинской организации «Для рецептов» и надписью: «По специальному назначению», скреплен подписью и личной печатью врача.

Второй рецепт формы №107-1/у на лекарственный препарат индивидуального изготовления следующего состава:

Возьми:

Камфоры 0,3

Эфедрина гидрохлорида 0,07

Ланолина 5,0

Вазелина 10,0

Смешай, пусть будет сделана мазь. Дай. Обозначь. Мазь для носа.

Провизор принял оба рецепта и отпустил лекарства.

В конце рабочего дня, осуществляя предметно-количественный учёт лекарственных препаратов, директор аптеки увидел принятые провизором рецепты.

Он сделал провизору замечание и объяснил, что, отпуская по таким рецептам лекарственные препараты, провизор допустил ошибки.

Вопросы:

1. На какой форме рецептурного бланка должны быть выписаны рецепты на лекарственный препарат «Коделак» и указанная пропись индивидуального изготовления? Перечислите требования к оформлению рецептов и отпуску лекарственных средств.
2. Какие группы лекарственных средств подлежат предметно-количественному учёту в аптеке? Как должен быть организован предметно-количественный учёт лекарственных средств в аптеке?
3. Предложите методику формирования розничной цены на готовые лекарственные препараты и лекарственные препараты индивидуального изготовления.
4. Что понимают под предельно допустимым количеством отдельных лекарственных препаратов для выписывания на один рецепт? Укажите, в каких случаях возможно их превышение?
5. Укажите порядок хранения рецептурных бланков на перечисленные лекарственные препараты.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 5. Определите ответственность за совершение такого правонарушения.

В производственную аптеку обратился провизор (стаж работы 2 года) с просьбой принять на вакантную должность провизора-аналитика.

Были предоставлены документы: паспорт и диплом о высшем фармацевтическом образовании. Но ему было отказано в приёме на работу.

Вопросы:

1. Кто имеет право на занятие фармацевтической деятельностью (нормативные документы)?
2. Перечислите полный пакет документов, который должен быть представлен специалистом при оформлении на работу.
3. Обоснован ли в данном случае отказ в приёме на работу?
4. Как должно быть оснащено место провизора-аналитика в аптечной организации?
5. Какие виды контроля осуществляет провизор-аналитик в аптечной организации?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 6. Определите ответственность за совершение правонарушения.

В аптечную организацию обратился посетитель с рецептом на лекарственный препарат Морфин 1% раствор для инъекций ампулы по 1 мл в количестве 30 штук для паллиативной помощи пациенту.

Рецепт выписан на специальном рецептурном бланке на наркотическое средство или психотропное вещество (форма №107/у - НП). На рецептурном бланке проставлены штамп медицинской организации (МО) с указанием полного наименования МО, её адреса и телефона, серия и номер рецепта. Также указаны дата выписки рецепта, фамилия, имя и отчество (полностью) пациента, его возраст (количество полных лет), номер полиса обязательного медицинского страхования, номер медицинской карты, фамилия, имя и отчество (полностью) врача. Пропись выполнена по международному непатентованному названию (МНН) на латинском языке с указанием дозировки, количества и способа приёма. Количество выписанного ЛП указано прописью. В рецепте имеется подпись врача, заверенная личной печатью врача, и печать медицинской организации «Для рецептов».

Однако провизор обнаружил несоответствия Правилам оформления рецепта, не позволяющие осуществить отпуск ЛП.

Вопросы:

1. К какому списку (Перечню) лекарственных средств (ЛС) рецептурного отпуска относится Морфин?
2. Укажите форму рецептурного бланка для выписывания Морфина с обязательной ссылкой на нормативную документацию.
3. Какие несоответствия требованиям Правил выписывания рецептов обнаружил провизор? Как следует поступить в данном случае? Укажите срок действия этого рецепта.
4. Какую информацию следует предоставить пациенту с учётом того, что рецепт остаётся в аптеке? Какой документ выдаётся пациенту при отпуске Морфина и других ЛС вместо рецепта?
5. В чём заключается информационно-консультационное сопровождение при отпуске Морфина по вопросам хранения в домашних условиях?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 7. Определите ответственность за совершение правонарушения.

В телевизионном пространстве была размещена реклама БАДа «Фулфлекс». Рекламодатель рекомендовал лечение им подагры. ФАС запретила трансляцию видеоролика и оштрафовала компанию производителя.

Вопросы:

1. Дайте понятие недобросовестной конкуренции.
2. Какие несоответствия ФЗ «О рекламе» были выявлены ФАС в данном случае?
3. Какие виды недобросовестной конкуренции встречаются на фармацевтическом рынке?
4. Условия размещения рекламы на препараты рецептурного и безрецептурного отпуска.
5. Какие дополнительные надписи при рекламе БАДов должны быть на экране?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 8. Определите ответственность за совершение правонарушения.

В аптеку города В. обратилась женщина с рецептом на трансдермальную терапевтическую систему фентанила, выписанным на рецептурном бланке по форме № 148-1/у-04(л), оформленным в соответствии с требованиями нормативных документов.

Посетительница поинтересовалась у провизора, как правильно следует использовать данную лекарственную форму. Провизор сообщил, что препарат следует наносить на неповрежденный участок кожи с минимальным волосяным покровом, который предварительно необходимо вымыть водой без применения каких-либо моющих или косметических средств. Провизор также предупредил пациентку, что наклеивать пластырь на одно и то же место можно только с интервалом в несколько дней. После консультации провизор отпустил препарат пациентке бесплатно. Однако, в конце рабочего дня, осуществляя предметно-количественный учет наркотических лекарственных препаратов, директор аптеки увидел принятый провизором рецепт. Он сделал провизору замечание и объяснил, что, отпустив по такому рецепту лекарство, провизор допустил ошибку.

Вопросы:

1. К какой фармакотерапевтической группе относится Фентанил? По каким показаниям применяют препараты данной группы?
2. В чем состоит особенность трансдермальной терапевтической системы как лекарственной формы?
3. Перечислите требования к оформлению рецептов и отпуску данного лекарственного препарата.
4. Каков порядок учета Фентанила в аптеке?
5. Укажите сроки действия и сроки хранения в аптеке рецепта после отпуска Фентанила в виде трансдермальной терапевтической системы на льготных условиях.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 9. Определите ответственность за совершение правонарушения.

В аптеку города В. обратилась женщина с рецептом на трансдермальную терапевтическую систему фентанила, выписанным на рецептурном бланке по форме № 148-1/у-04(л), оформленным в соответствии с требованиями нормативных документов.

Посетительница поинтересовалась у провизора, как правильно следует использовать данную лекарственную форму. Провизор сообщил, что препарат следует наносить на неповрежденный участок кожи с минимальным волосяным покровом, который предварительно необходимо вымыть водой без применения каких-либо моющих или косметических средств. Провизор также предупредил пациентку, что наклеивать пластырь на одно и то же место можно только с интервалом в несколько дней. После консультации провизор отпустил препарат пациентке бесплатно. Однако, в конце рабочего дня, осуществляя предметно-количественный учет наркотических лекарственных препаратов, директор аптеки увидел принятый провизором рецепт. Он сделал провизору замечание и объяснил, что, отпустив по такому рецепту лекарство, провизор допустил ошибку.

Вопросы:

1. К какой фармакотерапевтической группе относится Фентанил? По каким показаниям применяют препараты данной группы?
2. В чем состоит особенность трансдермальной терапевтической системы как лекарственной формы?
3. Перечислите требования к оформлению рецептов и отпуску данного лекарственного препарата.
4. Каков порядок учета Фентанила в аптеке?
5. Укажите сроки действия и сроки хранения в аптеке рецепта после отпуска Фентанила в виде трансдермальной терапевтической системы на льготных условиях.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 10. Определите ответственность за совершение правонарушения.

Посетитель обратился в отдел безрецептурного отпуска аптеки за таблетками «Андипал» и просит 5 упаковок. Фармацевт отказала в отпуске «Андипала» в таком количестве. Не найдя книгу жалоб и предложений в торговом зале, посетитель обратился к директору аптеки с жалобой. Посетитель вместе с директором вернулся в отдел безрецептурного отпуска, где в это время стоящие в очереди посетители раздраженно перечисляли недостатки в оформлении витрин отдела: лекарственные препараты расположены таким образом, что ценники закрывают их наименования, большая часть витрин занята препаратами группы противогрибковых, противозачаточных препаратов, а также препаратов для снижения веса, для лечения желудочно-кишечных заболеваний, дорогостоящей лечебной косметикой, в то время как лекарственные препараты для лечения сезонных респираторных заболеваний и гриппа расположены в самом дальнем углу и их с трудом можно обнаружить.

Вопросы:

1. На какие ЛП безрецептурного отпуска установлены нормы отпуска?
2. Имеют ли место в аптеке нарушения принципов мерчандайзинга? Если да, то какие?
3. Опишите основные фармакологические эффекты препарата «Андипал». Укажите состав препарата.
4. Какие ЛП Вы сможете предложить покупателю при отсутствии «Андипала» в аптеке? Обоснуйте свой выбор. Какие рекомендации по приему этих ЛП Вы дадите покупателю?
5. Какие документы должны быть в торговом зале аптеки? Какое решение примет заведующий аптекой, если покупатель напишет жалобу на фармацевта, отказавшегося отпустить 5 упаковок «Андипала»?

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

для контроля компетенции ПК-6

1. Риски фармацевтической деятельности. Анализ рисков и пути их преодоления.
2. Категория «ответственность» в работе фармацевтических специалистов.
3. Лояльность персонала как условие безопасности аптечной организации. Развитие и поддержание лояльности персонала.
4. Выбор поставщика как условие безопасности аптечной организации.
5. Категория «компетентность» в обеспечении безопасности аптечной организации.

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

для контроля компетенции ПК-6

1. Уголовная ответственность фармацевтического (медицинского) персонала за профессиональные правонарушения. Условия возникновения уголовной ответственности фармацевтического работника. Ненадлежащее исполнение лицом своих обязанностей. Ст 68. Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан.
2. Должностные преступления: Злоупотребление должностными полномочиями. Превышение должностных полномочий. Получение взятки. Служебный подлог. Халатность.
3. Профессиональные преступления: Преступления против жизни и здоровья. Преступления против конституционных прав и свобод человека и гражданина. Преступления против здоровья населения и общественной нравственности. Преступления против порядка управления.
4. Административная ответственность фармацевтических работников. Понятие. Виды административной ответственности. Основные статьи КоАП РФ.
5. Правовое положение фармацевтических работников. Гражданско-правовая ответственность. Общее основание для привлечения к юридической ответственности. Понятие правонарушения.

3.2. Промежуточный контроль

3.2.1. ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

Контролируемая компетенция УК-1

1. Дайте определения терминам: реклама, объект рекламирования. Перечислите виды информации, не относящиеся к рекламе и не попадающие под действие ФЗ 38 (9). Ненадлежащая реклама, ее виды. Перечислите категории товаров, реклама которых не допускается (7). Перечислите требования ФЗ 38 к рекламе БАД (5) и продуктов детского питания.
2. Перечислите требования ФЗ 38 к рекламе ЛС (10). В чем отличие требований к рекламе ЛП, применяемых для профилактики заболеваний? В чем особенность рекламы Rx-препаратов; препаратов, содержащих НС и ПВ; рекламы, распространяемой в местах проведения мед/фарм мероприятий?
3. Правильно ли утверждение, что если человек что-то приобретает, то он потребитель? В какой момент договор купли-продажи между покупателем и продавцом в аптеке считается заключенным? Каким образом потребитель может получить информацию об интересующем его товаре? В чем заключается обязанность продавца по предоставлению потребителю информации о товаре?
4. Какая информация должна указываться на вывеске АО? Если исполнитель или продавец установили определенный режим работы, могут ли они по своему желанию раньше закрыть АО?
5. Какая информация должна быть в торговом зале аптеки?
6. Могут ли оштрафовать предпринимателя, если на товаре нет ценников или они неправильно оформлены? Каковы особенности продажи ЛП при дистанционном способе продаже?
7. Что такое срок службы, зачем он нужен и в чем измеряется?
8. Что такое срок годности и обязан ли изготовитель его устанавливать? Кто должен устанавливать гарантийный срок, и чем он отличается от срока службы? Если гарантийный срок установлен – 6 месяцев, а недостатки товара обнаружены потребителем через год, вправе ли он предъявить продавцу (изготовителю) какие-либо требования? Если в отношении товаров гарантийные сроки или сроки годности не установлены, вправе ли потребитель предъявить какие-либо требования?
9. Может ли покупателю быть продан лекарственный препарат, срок годности на который истекает через 2 месяца? В чем заключается предпродажная подготовка ЛП и ИМН?
10. Есть ли у потребителя право обменять товар надлежащего качества на аналогичный товар у продавца, у которого этот товар был приобретен, если он не подошел по форме, габаритам, расцветке, размеру или комплектации?
11. Какие товары надлежащего качества нельзя вернуть или обменять на аналогичный товар? На основании какого документа?
12. В чем может проявляться недостаток товара применительно к лекарственным препаратам?
13. Что вправе потребовать потребитель в случае обнаружения в товаре недостатков, если они не были оговорены продавцом?
14. Одно из обязательных требований к любому товару – это качество. Как можно определить качественный ли товар передает продавец потребителю?
15. Как можно узнать, какие товары подлежат обязательной сертификации?

3.2.2. ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

Контролируемая компетенция ОПК-4

16. Общая характеристика рекламной деятельности фармацевтических фирм. Товарная реклама. Институциональная реклама. Пропагандистская реклама. Корпоративная реклама. Конкурентная реклама.
17. Законодательство о рекламе. Особенности рекламы рецептурных лекарственных препаратов.
18. Особенности рекламы безрецептурных лекарственных препаратов.
19. Особенности рекламы БАД.
20. Особенности рекламы диетических продуктов питания.
21. Классификация рекламы как системы По объекту, По предмету, По заказчику, По временным параметрам, По основным средствам (каналам) распространения.

22. Составные части процесса рекламы
23. Рекламное планирование
24. Цели и задачи рекламы
25. Создание рекламного обращения. Рациональные обращения в рекламе фармацевтической продукции.
26. Эмоциональные обращения в рекламе фармацевтической продукции.
27. Оценка эффективности рекламы
28. Реклама для медицинских работников. Этические нормы при рекламировании лекарственных препаратов медицинским работникам. Ограничения в работе медицинских представителей. НД.
29. Базы данных в работе провизора.
30. Автоматизация аптечного учёта: распространённые программы, достоинства и недостатки. Цели автоматизации. М АПТЕКА плюс, e Фарма 2, АИС Аптекарь и др.
31. Какие программы выбрать? На что нужно обращать внимание при сравнении стоимости программ? Типы программ автоматизации аптек: специализированные программы, «обычные» универсальные программы учета товаров, для составления заказов и передачи их поставщикам.
32. Модульный принцип организации программ.
33. Вопросы обслуживания программ. Кто делает, варианты. Поддержка
34. Оборудование для автоматизированного учета. АРМ работника первого стола. Компьютер, фискальный регистратор, сканер штрих-кодов, дисплей покупателя, денежный ящик. Компьютер администратора (заведующего аптекой)
35. Работа с кассой в соответствии с 54-ФЗ.
36. официальных источника информации с точки зрения Федеральный закон РФ от 12.04.2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»
37. Маркетинговая информация о ЛП. Управление информационной деятельностью аптек на основе подходов стратегического управления, системного анализа, фармакоэкономики, маркетинговых исследований.
38. Сервисные аптечные информационные услуги на инновационных платформах.
39. Правила формирования информационных баз и алгоритма работы программы.
40. Наиболее популярные сайты специализированные фармацевтические форумы, информационные порталы и электронные версии газет и журналов – источников фармацевтической информации
41. Нормативно-правовые правила разработки информационных материалов для пользователей.
42. Нормативное регулирование и организация работы с персональными данными покупателей.
43. Современные проблемы информатизации лекарственной помощи населению и разработки информационных систем. Содержательная, нормативно-правовая и организационная стороны пропаганды здорового образа жизни среди населения.
44. Роль фармацевтического работника в данном процессе в соответствии с программой реализации государственной политики в области лекарственного обеспечения.
45. Значение информационно-консультационной деятельности по ВОЗ.
46. В соответствии с программой ВОЗ «Фокус на пациента» АО и провизоры вовлекаются в проекты по пропаганде здорового образа жизни и профилактике болезней. Охарактеризуйте мероприятия, которые относятся к основным оздоровительным и обучающим услугам такого плана.
47. Контроль и проверка эффективности информационно-консультационной деятельности аптечных организаций. Стандартные операционные процедуры.
48. Характеристики качества информационно-консультационных услуг.
49. Внимание к информационно-консультационной деятельности со стороны профессиональных организаций. Примеры современных проектов профессиональных организаций («ФАРМОПЕКА: Врач-Аптека-Пациент» и др.)
50. Содержание консультационной деятельности провизора.

3.2.3. ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

Контролируемая компетенция ПК-6

51. Уголовная ответственность фармацевтического (медицинского) персонала за профессиональные правонарушения. Условия возникновения уголовной ответственности фармацевтического работника Ненадлежащее исполнением лицом своих обязанностей. Ст 68. Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан.
52. Должностные преступления: Злоупотребление должностными полномочиями. Превышение должностных полномочий. Получение взятки. Служебный подлог. Халатность.
53. Профессиональные преступления: Преступления против жизни и здоровья. Преступления против конституционных прав и свобод человека и гражданина. Преступления против здоровья населения и общественной нравственности. Преступления против порядка управления.
54. Административная ответственность фармацевтических работников. Понятие. Виды административной ответственности. Основные статьи КоАП РФ.
55. Правовое положение фармацевтических работников. Гражданско-правовая ответственность. Общее основание для привлечения к юридической ответственности. Понятие правонарушения.
56. Ответственность. Обращение фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств, медицинских изделий и оборот фальсифицированных биологически активных добавок
57. Ответственность. Нарушение законодательства об обращении лекарственных средств в части порядка розничной торговли лекарственными препаратами
58. Ответственность. Нарушение продавцом требований технических регламентов в части хранения, перевозки и реализации лекарственных средств для медицинского применения
59. Ответственность. Недостоверное декларирование соответствия лекарственных средств для медицинского применения
60. Ответственность. Невыполнение в установленный срок законного предписания контролеров Росздравнадзора, а также его территориального органа об устранении выявленных нарушений обязательных требований в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения, касающихся изготовления, перевозки, реализации и хранения лекарственных средств для медицинского применения
61. Ответственность. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации или без специального разрешения (лицензии)
62. Ответственность. Осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии), если такое разрешение (такая лицензия) обязательно (обязательна)
63. Ответственность. Осуществление предпринимательской деятельности с нарушением требований и условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией)
64. Ответственность. Осуществление предпринимательской деятельности с грубым нарушением требований и условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией)
65. Ответственность. Нарушение законодательства о рекламе
66. Ответственность. Нарушение установленных законодательством о рекламе требований к рекламе лекарственных средств, медицинских изделий и медицинских услуг, в том числе методов лечения, а также биологически активных добавок
67. Ответственность. Нарушение правил оборота наркотических средств или психотропных веществ
68. Ответственность. Незаконный оборот сильнодействующих или ядовитых веществ в целях сбыта
69. Ответственность. Незаконное осуществление медицинской деятельности или фармацевтической деятельности
70. Ответственность. Осуществление медицинской деятельности или фармацевтической деятельности лицом, не имеющим лицензии на данный вид деятельности, при условии, что такая лицензия обязательна, если это повлекло по неосторожности причинение вреда здоровью человека. То же деяние, повлекшее по неосторожности смерть человека

ТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Внедрение надлежащей аптечной практики обеспечения безопасности аптечных организаций.
2. Совершенствование качества фармацевтических услуг как составляющая фармацевтической помощи.
3. Лояльность персонала как условие безопасности аптечной организации.
4. Риски в управлении фармацевтической организации.
5. Фармацевтическая информация как элемент фармацевтической помощи.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
по программе подготовки кадров высшей квалификации
в аспирантуре по специальности 33.06.01. «Фармация»
СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Предназначение показателей цитирования – журнала, статьи, автора. Выходные данные статьи. Поясните на примере конкретной статьи.
2. Международно-признанная база данных цитирования Web of Science. Международно-признанная база данных цитирования Scopus. Российский индекс научного цитирования
3. Показатель научной значимости журнала – импакт-фактор. Как его рассчитывают, где его можно найти, что он означает. Импакт-фактор у наиболее популярных журналов в мире.
4. Метод количественной характеристики продуктивности ученого (его публикаций).
5. Международная фармацевтическая федерация – FIP. История, проекты, актуальные задачи, современная деятельность.
6. ВОЗ. История, проекты, актуальные задачи, современная деятельность.
7. Понятие «фармацевтическая помощь», «фармацевтическая услуга», концепция ВОЗ-FIP об обязанностях фармацевтического работника «Фармацевт семь звезд».
8. Понятие «фармацевтическая информация». Фармацевтическая информация как элемент фармацевтической помощи. Требования к фармацевтической информации. Носители фармацевтической информации и ее реализации. Роль фармацевтического работника в предоставлении фармацевтической информации.
9. Проблемы фармацевтической информационной среды. Информационно-консультационное обеспечение фармакотерапии конкретного пациента. направления информационно-консультационных услуг.
10. Подходы к совершенствованию деятельности аптечных организаций на основе использования современных информационных технологий.
11. Посетители аптечных организаций как потребители фармацевтической информации. Методы исследования портрета потребителя фармацевтической информации. Аптечные работники как субъекты предоставления фармацевтической информации.
12. Права и обязанности фармацевтического работника в процессе предоставления фармацевтической информации.
13. Факторы, влияющие на потребительское поведение при выборе лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента.
14. Особенности лекарственного препарата как товара.
15. Основные этапы принятия решения о покупке лекарственного препарата. Основные потребности покупателя лекарственного препарата.
16. Фармацевтическое консультирование, основные его этапы и нормативные границы, информация, предоставляемая потребителю о лекарственных препаратах во время фармацевтического консультирования.
17. Информация, предоставляемая потребителю в торговом зале.
18. Достоверные источники информации о лекарственных препаратах для фармацевтического работника. Два официальных источника информации с точки зрения Федеральный закон РФ от 12.04.2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»
19. Маркетинговая информация о ЛП. Управление информационной деятельностью аптек на основе подходов стратегического управления, системного анализа, фармакоэкономики, маркетинговых исследований.
20. Сервисные аптечные информационные услуги на инновационных платформах. Правила формирования информационных баз и алгоритма работы программы. Наиболее популярные сайты специализированные фармацевтические форумы, информационные порталы и электронные версии газет и журналов – источников фармацевтической информации
21. Нормативно-правовые правила разработки информационных материалов для пользователей.
22. Нормативное регулирование и организация работы с персональными данными покупателей.
23. Реклама как источник информации о лекарственных препаратах. Требования к рекламе безрецептурных лекарственных препаратов.
24. Реклама как источник информации о лекарственных препаратах. Требования к рекламе рецептурных

лекарственных препаратов.

25. Современные проблемы информатизации лекарственной помощи населению и разработки информационных систем. Содержательная, нормативно-правовая и организационная стороны пропаганды здорового образа жизни среди населения.
26. Роль фармацевтического работника в данном процессе в соответствии с программой реализации государственной политики в области лекарственного обеспечения.
27. Значение информационно-консультационной деятельности по ВОЗ. В соответствии с программой ВОЗ «Фокус на пациента» АО и провизоры вовлекаются в проекты по пропаганде здорового образа жизни и профилактике болезней. Охарактеризуйте мероприятия, которые относятся к основным оздоровительным и обучающим услугам относятся такого плана.
28. Контроль и проверка эффективности информационно-консультационной деятельности аптечных организаций. Характеристики качества информационно-консультационных услуг.
29. Внимание к информационно-консультационной деятельности со стороны профессиональных организаций. Примеры современных проектов профессиональных организаций («ФАРМОПЕКА: Врач-Аптека-Пациент» и др.)
30. Нормативно-правовое регулирование информационного обеспечения фармацевтической деятельности (ВОЗ, ФЗ «О рекламе», ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»)