

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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОРГАНИЗАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ДЕЛА»

Научная специальность 3.4.3. Фармацевтические науки

кафедра управления и экономики фармации и фармацевтической технологии

Форма обучения: очная

Н.Новгород
2022

1. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Организация фармацевтического дела»

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Организация фармацевтического дела» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины «Организация фармацевтического дела». На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

(Фонды оценочных средств позволяют оценить достижение запланированных результатов, заявленных в образовательной программе.)

Оценочные средства – фонд контрольных заданий, а также описание форм и процедур, предназначенных для определения качества освоения обучающимися учебного материала.)

2. Перечень оценочных средств

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине/практике используются следующие оценочные средства:

№ п/п	Оценочное средство	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тест №1	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
	Тест №2		
2	Ситуационные задачи	Способ контроля, позволяющий оценить критичность мышления и степень усвоения материала, способность применить теоретические знания на практике.	Перечень задач
3	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
4	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Перечень тем рефератов
5	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
6	Доклад	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или	Темы докладов, сообщений

		научной темы	
	Индивидуальный опрос	Средство контроля, позволяющий оценить степень раскрытия материала	Перечень вопросов
	Рабочая тетрадь	Дидактический комплекс, предназначенный для самостоятельной работы обучающегося и позволяющий оценивать уровень усвоения им учебного материала	Образец рабочей тетради

3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и видов оценочных средств

Код и формулировка компетенции*	Этап формирования компетенции	Контролируемые разделы дисциплины	Оценочные средства
<i>код и наименование формируемой компетенции</i>			

* - не предусмотрены для программ аспирантуры

4. Содержание оценочных средств текущего контроля

Текущий контроль осуществляется преподавателем дисциплины при проведении занятий в форме: тестовых заданий, ситуационных задач, контрольной работы, собеседования, подготовки реферата, подготовки доклада, выполнения заданий в рабочей тетради.

4.1 Текущий контроль

4.1.1. Контролируемый раздел дисциплины «Государственное регулирование фармацевтического рынка и его влияние на качество фармацевтической помощи».

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

(Выберите один правильный ответ)

- К АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ НЕ ОТНОСЯТСЯ
 - аптечные склады
 - аптеки, обслуживающие население
 - аптечные пункты
 - аптечные киоски
- К ВИДАМ АПТЕК, УТВЕРЖДЕННЫМ МИНИСТЕРСТВОМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, НЕ ОТНОСЯТСЯ
 - аптека больничная
 - аптека готовых лекарственных форм
 - аптека производственная
 - аптека производственная с правом изготовления асептических лекарственных препаратов
- 99-ФЗ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ КАК СОВОКУПНОСТЬ ТРЕБОВАНИЙ
 - установленных положениями о лицензировании конкретных видов деятельности, основанные на соответствующих требованиях законодательства РФ и направленные на обеспечение достижения целей лицензирования
 - установленных нормативными правовыми актами, и выполнение которых лицензиатом обязательно при осуществлении лицензируемого вида деятельности
 - соответствующих нормам и правилам в сфере обращения ЛС и медицинских изделий, устанавливаемым Минздравом России

- Г. к помещениям, оборудованию, персоналу фармацевтических организаций и обращению ЛС
4. СОГЛАСНО 99-ФЗ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОТКАЗА В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЛИЦЕНЗИИ ЯВЛЯЕТСЯ:
- А. наличие в представленных соискателем лицензии заявления 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
5. 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
6. РАЗРЕШЕНИЕ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ НАЛИЧИЕМ У НЕЕ
- А. лицензии
 - Б. паспорта аптеки
 - В. устава организации
 - Г. акта обследования аптеки
7. 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
8. 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
9. К ЛИЦЕНЗИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, КОТОРЫМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ СОИСКАТЕЛЬ ЛИЦЕНЗИИ (АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛС) ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕ ОТНОСИТСЯ
- А. наличие работников, деятельность которых непосредственно связана с оптовой торговлей ЛС, их хранением и (или) розничной торговлей ЛП, их отпуском, хранением и изготовлением, заключивших с ним гражданский договор
 - Б. наличие необходимых помещений и оборудования, соответствующих установленным требованиям
 - В. наличие работников, деятельность которых непосредственно связана с оптовой торговлей ЛС, их хранением и (или) розничной торговлей ЛП, их отпуском, хранением и изготовлением, заключивших с ним трудовые договоры
 - Г. наличие работников, деятельность которых непосредственно связана с оптовой торговлей ЛС, их хранением и (или) розничной торговлей ЛП, их отпуском, хранением и изготовлением, имеющих высшее или среднее фармацевтическое образование, сертификат специалиста
10. К ЛИЦЕНЗИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, КОТОРЫМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ СОИСКАТЕЛЬ ЛИЦЕНЗИИ (ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ) ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛС ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ НЕ ОТНОСИТСЯ
- А. наличие квалификационной категории
 - Б. наличие необходимых помещений и оборудования, соответствующих установленным требованиям
 - В. наличие высшего фармацевтического образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет
 - Г. наличие сертификата специалиста
11. ЛИЦЕНЗИРУЕМЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УСТАНОВЛИВАЕТ
- А. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ
 - Б. Постановление Правительства РФ от 06.08.1998 №892
 - В. Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 №1081
 - Г. Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 №1085

12. ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ В ОТНОШЕНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УСТАНОВЛИВАЕТ
- А. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ
 - Б. Постановление Правительства РФ от 06.08.1998 №892
 - В. **Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 №1081**
 - Г. Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 №1085
13. ПОРЯДОК ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННОЙ С ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ УСТАНОВЛИВАЕТ
- А. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ
 - Б. Постановление Правительства РФ от 06.08.1998 №892
 - В. Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 №1081
 - Г. **Постановление Правительства №1085 РФ от 22.12.2011**
14. ПРИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СЛЕДУЮЩАЯ НОМЕНКЛАТУРА ОБЪЕКТОВ
- А. аптека, аптечный магазин, аптечный киоск
 - Б. **аптечный пункт, аптека, аптечный киоск**
 - В. аптечный киоск, больничная аптека, аптека
 - Г. аптечный магазин, аптека МО, аптека
 - Д.
15. ПРИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СЛЕДУЮЩАЯ НОМЕНКЛАТУРА АПТЕК:
- А. **готовых лекарственных форм; производственная; производственная с правом изготовления асептических лекарственных препаратов.**
 - Б. готовых лекарственных форм; производственная;
 - В. фарммаркет; аптечный пункт, больничная аптека;
 - Г. готовых лекарственных форм; производственная; больничная аптека;
16. ВИДЫ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УСТАНОВЛИВАЕТ:
- А. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ
 - Б. Постановление Правительства РФ от 22.12.2011 №1081
 - В. Федеральный закон "Об обращении лекарственных средств" от 12.04.2010 N 61-ФЗ
 - Г. **Приказ Минздравсоцразвития РФ от 27.07.2010 N 553н**
17. К ЛИЦЕНЗИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, КОТОРЫМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ ЛИЦЕНЗИАТ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЙ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛП ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ И ДРУГИМИ ТОВАРАМИ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА, НЕ ОТНОСЯТСЯ
- А. **наличие в ассортименте аптеки всех ЛП, включенных в перечень ЖНВЛП**
 - Б. наличие помещений и оборудования, принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании, необходимых для выполнения работ (услуг), которые составляют фармацевтическую деятельность, соответствующих установленным требованиям
 - В. соблюдение правил хранения, отпуска, порядка розничной торговли ЛП для медицинского применения
 - Г. соблюдение установленных предельных размеров розничных надбавок к ценам производителей на ЖНВЛП
18. ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РУКОВОДИТЕЛЮ И ПЕРСОНАЛУ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕ ВКЛЮЧАЮТ
- А. **наличие у руководителя квалификационной категории**
 - Б. наличие у руководителя высшего фармацевтического образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет, сертификата специалиста
 - В. наличие у руководителя среднего фармацевтического образования, стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста
 - Г. повышение квалификации специалистов с фармацевтическим образованием не реже 1 раза в 5 лет
19. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЭТО:
- А. юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, обратившиеся в лицензирующий орган с заявлением о предоставлении лицензии;
 - Б. деятельность лицензирующих органов по предоставлению, переоформлению, приостановлению, возобновлению лицензий, продлению срока действия лицензий;
 - В. **специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности;**
 - Г. вид деятельности, на осуществление которого на территории Российской Федерации требуется получение

лицензии;

20. ЛИЦЕНЗИАТ ЭТО:

- А. юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, обратившиеся в лицензирующий орган с заявлением о предоставлении лицензии;
- Б. юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие лицензию;
- В. специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности;
- Г. объект (помещение, здание, сооружение, иной объект), который предназначен для осуществления лицензируемого вида деятельности соответствует лицензионным требованиям;

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Фармацевтический комплекс. Особенности фармацевтического рынка. Государственное регулирование фармацевтического рынка. Трехуровневая система законодательства об обращении лекарственных средств.
2. Организация взаимоотношений провизора и потребителя ЛС. Закон "О защите прав потребителей": основные понятия и положения. Постановление Правительства "Правила продажи отдельных видов товаров": основные понятия и положения.
3. ФЗ "Об охране здоровья граждан в РФ": основные понятия и положения. Основные принципы охраны здоровья, обязанности граждан в сфере охраны здоровья. Обязанности фармацевтических работников; ограничения, накладываемые при осуществлении ими профессиональной деятельности
4. Фармацевтический маркетинг: цель и задачи, формы, принципы, функции. Комплекс маркетинга. Факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента.
5. Маркетинговые методы определения потребности в ЛС. Изучение спроса на товары аптечного ассортимента, виды спроса. Система маркетинговых исследований лекарственных препаратов.
6. Основные маркетинговые стратегии: анализ маркетинговой среды фирмы, SWOT- и STEP-анализ, портфельные стратегии, сегментирование рынка.
7. Общие принципы организации хранения ЛС в аптечных организациях.
8. Особенности хранения отдельных групп товаров на аптечном складе. Прием, хранение и учет товаров на аптечном складе, управление товарными запасами.
9. Организация работы аптечных организаций по реализации товаров и услуг. Безрецептурный отпуск лекарств. Организация рабочих мест специалистов в торговом зале.
10. Организация работы аптеки по приему рецептов и отпуску ЛС: фармацевтическая экспертиза, регистрация. Оформление первичной документации на рабочем месте провизора технолога.
11. Организация изготовления ЛС, полуфабрикатов, внутриаптечной заготовки, изготовление концентратов и полуфабрикатов. Таксирование рецептов и порядок их регистрации.
12. Внутриаптечный контроль качества ЛС, отпускаемых из аптечных организаций. Оборудование рабочего места для проведения контроля качества ЛС, основная документация. Изъятие ЛС на анализ центрами контроля качества ЛС.
13. Государственное регулирование обращения контролируемых групп ЛС. Предметно-количественный учет в аптеке.
14. Особенности получения, хранения и учета наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.
15. Организация и ведение ПКУ в аптечной организации.
16. Фармакоэкономика, методы фармакоэкономического анализа. Формулярная система. Стандартизация рационального использования ЛС.
17. Информационные ресурсы. Особенности информации о ЛС.
18. Направления развития фармацевтической информации.
19. Методология социологических исследований. Цели, задачи, направленность.
20. Информационно-справочные системы о ЛС. Информационные технологии управления. Компьютерные технологии информационного обслуживания.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ

ВАРИАНТ 1.

ЗАДАЧА 1.

Требования для осуществления фармацевтической деятельности. Заполните таблицу в соответствии со статусом АО (лицензиат/соискатель лицензии). Укажите соответствующий пункт НД, а также является ли нарушение данного требования грубым.

НД: _____

Пп. П.5	Лицензионное требование и условие	Соискатель	Лицензиат	Грубое/ не грубое нарушение
А.	Наличие помещений и оборудования, принадлежащих ему на праве собственности			
Б.	Наличие у медицинской организации - лицензиата лицензии на осуществление медицинской деятельности			
В.				
Г.	Соблюдение правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения, правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения, правил отпуска лекарственных препаратов и т.д.			
Д.				
Е.	Соблюдение правил изготовления и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения (при наличии права изготовления)			
Ж.	Соблюдение правил хранения ЛП			
З.	Соблюдение требований статьи 57 Федерального закона "Об обращении лекарственных средств" (запрет продажи фальсифицированных и недоброкачественных ЛС)			
И.	Соблюдение требований к образованию руководителя организации			
К.	Соблюдение требований к образованию ИП			
Л.	Соблюдение требований к образованию работников, Наличие трудовых договоров с работниками			
М.	Повышение квалификации специалистов с фармацевтическим или ветеринарным образованием не реже 1 раза в 5 лет.			

ЗАДАЧА 2. Ответьте на вопросы.

1. Что является основанием отказа в предоставлении лицензии?

1) _____
2) _____

2. Как оформляется отказ о предоставлении лицензии?

3. В какие сроки лицензирующий орган уведомляет об этом соискателя?

ВАРИАНТ 2.

ЗАДАЧА 1. Сформируйте требуемый пакет документов для получения лицензии на осуществление фармацевтической деятельности аптекой ООО «Здоровье» г. Н. Новгорода.

№	Наименование документа	Представить обязательно	Представить по собственной инициативе
1	Копии учредительных документов ЮЛ, засвидетельствованные в нотариальном порядке		
2	Копия документа, подтверждающего оплату государственной пошлины за предоставление лицензирующим органом лицензии		
3	Копии документов, подтверждающих наличие у соискателя лицензии на праве собственности или на ином законном		

	основании помещений, права на которые не зарегистрированы в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП)		
4	Копии документов, подтверждающих наличие у соискателя лицензии на праве собственности или на ином законном основании помещений (на объекты недвижимости, права на которые зарегистрированы в ЕГРП)		
5	Копии документов, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования оборудования		
6	Копия санитарно-эпидемиологического заключения		
7	Копии документов о высшем или среднем фармацевтическом образовании и сертификатов специалистов		
8	Копии документов или заверенные в установленном порядке выписки из документов, подтверждающие наличие необходимого стажа работы по специальности у руководителя организации		
9	Доверенность		
10	Опись прилагаемых документов		

ЗАДАЧА 2. Требования для осуществления фармацевтической деятельности. Заполните таблицу в соответствии со статусом АО (лицензиат/соискатель лицензии). Укажите соответствующий пункт НД, а также является ли нарушение данного требования грубым.

НД: _____

Пп. П.5	Лицензионное требование и условие	Соискатель	Лицензиат	Грубое/ не грубое нарушение
А.				
Б.				
В.				
Г.				
Д.				
Е.				
Ж.				
З.				
И.				
К.				
Л.				
М.				

Каковы требования к образованию руководителя АО и образованию работников?

	Образование		Стаж
Руководитель АО	провизор		
	фармацевт		
Работник АО	провизор		
	фармацевт		

Другие требования: _____

ВАРИАНТ 3.

<p>ЗАДАЧА 1. Что такое процедура проверки?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>Какие существуют виды проверок фармацевтической организации?</p> <p>НД _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>Плановая проверка:</p>	<p>Предмет: _____ _____ _____ _____ _____ _____</p> <p>Частота проверок: _____</p> <p>Кто проводит: _____</p>
<p>Внеплановая проверка:</p>	<p>Предмет: _____ _____ _____ _____ _____ _____</p> <p>Частота проверок: _____</p> <p>Кто проводит: _____</p> <p>Особые случаи проведения внеплановых проверок:</p> <p>1 _____ _____ _____ _____</p> <p>2 _____ _____ _____ _____</p> <p>а _____ _____ _____ _____</p> <p>б _____ _____ _____ _____</p> <p>в _____ _____ _____ _____</p> <p>3 _____ _____ _____ _____</p> <p>Сроки:</p>

	<hr/> <hr/> <hr/>
--	-------------------

ЗАДАЧА 2. Ответственность за нарушение лицензионных требований и условий:
 НД: "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ, Статья 14.1. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации или без специального разрешения (лицензии)

	ИП	Должностные лица	Юридические лица
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)			

ВАРИАНТ 4.

ЗАДАЧА 1.
 Риск-ориентированный подход при проверке аптечных организаций.
 НД: _____
 Что такое показатель риска? _____
 Как выбирают категорию риска? _____

Периодичность проведения плановых контрольных мероприятий в зависимости от установленной категории риска. От чего зависит периодичность проверки?

	Категория риска	Периодичность проведения проверки
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Укажите условия для понижения и повышения категории риска

ЗАДАЧА 2. Ответственность за нарушение лицензионных требований и условий:
 НД: "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ, Статья 14.1. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации или без специального разрешения (лицензии)

	ИП	Должностные лица	Юридические лица
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)			

ВАРИАНТ 5.

ЗАДАЧА 1. Укажите лицензирующие органы:

В сфере обращения лекарственных средств и их полномочия в области лицензирования фармацевтической деятельности.

	Лицензирующий орган	Полномочия
1	Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития (Росздравнадзор)	
2	Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации (Министерство здравоохранения Нижегородской области)	

Лицензирование деятельности по обороту НС и ПВ осуществляют

	Лицензирующий орган	Полномочия в
1	Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития (Росздравнадзор)	
2	Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации (Министерство здравоохранения Нижегородской области)	

ЗАДАЧА 2.

К отношениям, связанным с осуществлением государственного надзора, организацией и проведением проверок субъектов обращения лекарственных средств (индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, в том числе аптечных организаций, осуществляющих деятельность при обращении лекарственных средств), применяются (укажите НД)

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Согласно п. 4 ст. 9 Федерального закона № 294-ФЗ надзор в сфере обращения лекарственных средств включает в себя следующие мероприятия:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Порядок осуществления федерального государственного надзора в сфере обращения лекарственных средств установлен (укажите НД) _____

При организации отдельных видов государственного контроля (надзора) применяется риск-ориентированный подход. Перечень видов госнадзора, который может осуществляться с применением данного подхода, установлен _____

В целях применения контролерами Росздравнадзора риск-ориентированного подхода деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения осуществляется на основании отнесения к определенной категории риска по правилам, установленным (укажите НД) _____

Критерии отнесения объектов государственного надзора к определенной категории риска установлены (укажите НД) _____

Отнесение аптек к определенной категории риска осуществляется по решению _____ (заместителя _____) Росздравнадзора на основании установленных критериев. При этом ведомство ведет перечни объектов госнадзора, которым присвоены категории риска. Включение в перечни производится на основании решения _____ (заместителя _____) Росздравнадзора об отнесении объектов государственного надзора к соответствующим категориям риска.

В соответствии с Положением № 1043 проведение плановых проверок в зависимости от присвоенной категории риска осуществляется со следующей периодичностью:

	Категория риска	Периодичность проведения проверки
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ

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 приёме 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); фенобарбитал 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

1. Развитие фармацевтического рынка России: основные тенденции и мировая практика.
2. Розничный фармацевтический рынок: основные проблемы и пути их решения
3. Основные особенности и тенденции развития розничного рынка Приволжского федерального округа
4. Ключевые тренды аптечной розницы: в контексте мирового опыта
5. Проблемы обращения безрецептурных лекарственных препаратов на фармацевтическом рынке России

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

1. Аптечные сети или аптечные ассоциации. Выбор модели развития фармритейла в России. Необходимые и достаточные условия для создания аптечной сетью собственной аптечной ассоциации.
2. Фармбизнес. Эффективные модели партнерских отношений.
3. Современные формы контроля и надзора в сфере фармобращения и обращения медицинских изделий. Риск-ориентированная модель контрольной и надзорной деятельности.
4. Категорирование аптечных организаций. Требования к персоналу и инфраструктуре аптечных организаций.

4.1.2. Контролируемый раздел дисциплины «Современные тенденции организации фармацевтического дела»

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **РЕЦЕПТУРНЫЕ БЛАНКИ ФОРМЫ № 148-1/У-04 (Л) И № 148-1/У-06 (Л) ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ВЫПИСЫВАНИЯ И ОТПУСКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ**
 - А. гражданам, имеющим право на бесплатное получение лекарственных препаратов или получение лекарственных препаратов со скидкой
 - Б. гражданам, имеющим право на бесплатное получение медицинских изделий или получение медицинских изделий со скидкой
 - В. всем гражданам РФ
 - Г. гражданам, имеющим право на бесплатное получение всех товаров аптечного ассортимента или получение таких товаров со скидкой
2. **ВРАЧ ОБЯЗАН В РЕЦЕПТЕ НАПИСАТЬ ДОЗУ ЛЕКАРСТВЕННОГО ВЕЩЕСТВА ПРОПИСЬЮ И ПОСТАВИТЬ ВОСКЛИЦАТЕЛЬНЫЙ ЗНАК, ЕСЛИ ПРЕВЫШАЕТСЯ**
 - А. высшая разовая доза
 - Б. высшая суточная доза
 - В. количество упаковок ЛП
 - Г. предельно допустимое количество ЛП на 1 рецепт
3. **РЕЦЕПТ НА БЛАНКЕ ФОРМЫ № 107-1/У ПОДПИСЫВАЕТСЯ ВРАЧОМ И ЗАВЕРЯЕТСЯ**
 - А. личной печатью врача
 - Б. треугольной печатью медицинской организации «Для рецептов»
 - В. круглой печатью медицинской организации
 - Г. гербовой печатью медицинской организации
4. **РЕЦЕПТЫ НА ЛП, СОДЕРЖАЩИЕ НАРКОТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА И ПСИХОТРОПНЫЕ ВЕЩЕСТВА, ВНЕСЕННЫЕ В СПИСОК II ПЕРЕЧНЯ НС, ПВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РФ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ В ТЕЧЕНИЕ**
 - А. 15 дней
 - Б. 5 дней
 - В. месяца
 - Г. месяцев
5. **РЕЦЕПТЫ НА ЛП, СОДЕРЖАЩИЕ ПСИХОТРОПНЫЕ ВЕЩЕСТВА, ВНЕСЕННЫЕ В СПИСОК III ПЕРЕЧНЯ НС, ПВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РФ, ИНЫЕ ЛС, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРЕДМЕТНОКОЛИЧЕСТВЕННОМУ УЧЕТУ, И ЛП, ОБЛАДАЮЩИЕ АНАБОЛИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ В ТЕЧЕНИЕ**
 - А. 15 дней
 - Б. 5 дней
 - В. месяца
 - Г. месяцев
6. **НЕПРАВИЛЬНО ВЫПИСАННЫЕ РЕЦЕПТЫ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПОГАШАЮТСЯ**
 - А. штампом «рецепт недействителен» и возвращаются больному
 - Б. путем надрыва и возвращаются больному
 - В. штампом «рецепт недействителен» и остаются в организации
 - Г. штампом «рецепт недействителен» и остаются в организации, а больному вместо рецепта возвращается сигнатура
7. **РЕЦЕПТ НА БЛАНКЕ ФОРМЫ № 148-1/У-04(Л) ИЛИ № 148-1/У-06(Л) ВЫПИСЫВАЕТСЯ В**
 - А. 2-х экземплярах
 - Б. 1 экземпляре
 - В. 3-х экземплярах
 - Г. 4-х экземплярах
8. **ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ ПРОДАЖИ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНА К**
 - А. административной ответственности
 - Б. уголовной ответственности
 - В. дисциплинарной ответственности
 - Г. материальной ответственности
9. **ЗА НАРУШЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНА К**

- А. административной ответственности
Б. уголовной ответственности
В. дисциплинарной ответственности
Г. материальной ответственности
10. **ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕТ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В**
А. журнале регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств и психотропных веществ
Б. журнале регистрации операций, при которых изменяется количество прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ
В. журнале учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения
Г. книге учета наркотических лекарственных средств
11. **ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕТ ПРЕКУРСОРОВ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В**
А. журнале регистрации операций, при которых изменяется количество прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ
Б. журнале регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств и психотропных веществ
В. журнале учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения
Г. книге учета наркотических лекарственных средств
12. **ЖУРНАЛЫ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, ПРИ КОТОРЫХ ИЗМЕНЯЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО ПРЕКУРСОРОВ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ХРАНЯТСЯ В**
А. металлическом шкафу (сейфе)
Б. металлическом шкафу в технически укрепленном помещении
В. сейфе в технически укрепленном помещении
Г. рабочем столе руководителя организации
13. **ЗАПОЛНЕННЫЕ ЖУРНАЛЫ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, ПРИ КОТОРЫХ ИЗМЕНЯЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО ПРЕКУРСОРОВ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ХРАНЯТСЯ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**
А. 10 лет
Б. 1 год
В. 3 года
Г. лет
14. **ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВОДИТСЯ**
А. ежемесячно
Б. ежеквартально
В. ежегодно
Г. с периодичностью, определяемой руководителем организации
15. **КОНТРОЛЬ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (ЛС) ПО ПОКАЗАТЕЛЮ «ОПИСАНИЕ» ВКЛЮЧАЕТ ПРОВЕРКУ**
А. внешнего вида, агрегатного состояния, цвета и запаха ЛС
Б. соответствия оформления ЛС действующим требованиям
В. внешнего вида, целостности упаковки и ее соответствия физико-химическим свойствам ЛС
Г. наличия листовки-вкладыша
17. **ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (ЛС) ПО ПОКАЗАТЕЛЮ «МАРКИРОВКА» ВКЛЮЧАЕТ ПРОВЕРКУ**
А. соответствия маркировки первичной, вторичной упаковки требованиям документа в области контроля качества
Б. внешнего вида, агрегатного состояния, цвета и запаха ЛС
В. внешнего вида, целостности упаковки и ее соответствия физико-химическим свойствам ЛС
Г. правильности оформленных сопроводительных документов
18. **ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (ЛС) ПО ПОКАЗАТЕЛЮ «УПАКОВКА» ВКЛЮЧАЕТ ПРОВЕРКУ**
А. внешнего вида, целостности упаковки и ее соответствия физико-химическим свойствам ЛС
Б. соответствия маркировки первичной, вторичной упаковки требованиям документа в области контроля качества
В. внешнего вида, агрегатного состояния, цвета и запаха ЛС

Г. правильности оформленных сопроводительных документов

19. ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ (ИЛП) СОЗДАЮТ СИСТЕМУ «ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ», КОТОРАЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ

- А. комплекс организационных, санитарно-противоэпидемических (профилактических), технических, контрольных и надзорных, учебно-методических и иных мероприятий по обеспечению оптимальных условий транспортирования и хранения ИЛП на всех этапах (уровнях) их движения от производителя до потребителя**
- Б. бесперебойно функционирующую систему, обеспечивающую оптимальный температурный режим хранения всех лекарственных препаратов, требующих защиты от повышенной температуры
- В. бесперебойно функционирующую систему, обеспечивающую только условия транспортирования ИЛП на всех этапах пути их следования
- Г. комплекс организационных, санитарно-противоэпидемических (профилактических), технических, контрольных и надзорных и иных мероприятий по обеспечению оптимальных условий хранения ИЛП на этапе производства

20. ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ И ХРАНЕНИЕ БОЛЬШИНСТВА ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ СОДЕРЖАЩИХ В УПАКОВКЕ РАСТВОРИТЕЛЬ, ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРИ ТЕМПЕРАТУРЕ

- А. в пределах от +2°C до +8°C включительно**
- Б. -20°C и ниже
- В. в пределах от -15°C до -25°C
- Г. в пределах от +8°C до +15°C

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

- 1) Розничное звено в системе продвижения аптечных товаров. Номенклатура аптечных организаций, задачи и функции. Формы собственности и организационно-правовые формы аптечных организаций.
- 2) Номенклатура штатных должностей аптечных работников. Варианты организационной структуры аптеки. Состав помещений аптечных организаций в зависимости от выполняемых функций.
- 3) Законодательство РФ в сфере лицензирования фармацевтической деятельности. Порядок открытия и лицензирования аптечной организации.
- 4) Общие принципы организации хранения ЛС в аптечных организациях.
- 5) Особенности хранения отдельных групп товаров на аптечном складе. Прием, хранение и учет товаров на аптечном складе, управление товарными запасами.
- 6) Требования к оформлению торгового зала аптечной организации и оформлению витрин. Основные принципы мерчендайзинга.
- 7) Организация работы аптечных организаций по реализации товаров и услуг. Безрецептурный отпуск лекарств. Организация рабочих мест специалистов в торговом зале.
- 8) Организация работы аптеки по приему рецептов и отпуску ЛС: фармацевтическая экспертиза, регистрация.
- 9) Государственное регулирование обращения контролируемых групп ЛП. Предметно-количественный учет в аптеке.
- 10) Особенности получения, хранения и учета наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.
- 11) Организация и ведение ПКУ в аптечной организации.
- 12) Цена, функции и виды цен. Основные этапы реализации ценовой стратегии аптечной организации. Методы ценообразования. Формирование ценовой политики на ЛС в аптечной организации. Особенности ценовой политики аптечных сетей.
- 13) Система государственного регулирования цен на ЛП. Методика расчета торговой надбавки. Методика формирования цен на ЛФ аптечного изготовления.
- 14) Расчеты с применением ККТ. Приобретение и регистрация ККТ. Наличные расчеты с применением ККТ. Расчеты с использованием платежных карт.
- 15) Инвентаризация денежных средств и расчетов в аптечной организации. Задачи, сроки, порядок проведения. Документальное оформление.
- 16) Система защиты прав потребителей фармацевтических товаров и услуг.
- 17) Учет денежных средств и расчетных операций. Правила осуществления кассовых операций. Поступление, хранение и выдача наличных денег из кассы. Кассовая книга и отчетность кассира. Инвентаризация кассы.
- 18) Управление прибылью. Виды и источники формирования прибыли. Функции прибыли. Анализ и планирование прибыли. Пути максимизации прибыли. Определение точки безубыточности организации.
- 19) Товарооборот, классификация, анализ товарооборота. Факторы, влияющие на объем реализации товаров и услуг. Планирование и прогнозирование объема и структуры товарооборота: этапы, методы, источники информации.
- 20) Товарные запасы: характеристика, классификация, показатели. Факторы, влияющие на размер товарных запасов. Анализ и планирование товарных запасов. Методы определения оптимального размера товарных запасов. Планирование поступления товаров.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ

ВАРИАНТ 1

ЗАДАЧА 1

При проведении приемочного контроля обнаружено количественное несоответствие товара: гольфы компрессионные 2 упаковки вместо 3 упаковок, указанных в товарной накладной.

Вопросы:

1. Каковы действия специалиста?
2. Правила приемки по количеству и качеству, основные нормативные документы, регламентирующие этот процесс.
3. Как поступит специалист, если поставщик отказался от участия в приемке?
4. Особенности приемочного контроля медицинских изделий.
5. Особенности хранения резиновых изделий в аптеке.

ЗАДАЧА 2

Проведите фармацевтическую экспертизу рецепта и оформите рецепт к отпуску.

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

ИВАНОВА МАРИЯ МИХАЙЛОВНА

М.П.

Отметка аптечной организации об отпуске

Ф.И.О. и подпись работника аптечной организации

М.П.

Срок действия 15 дней

ВАРИАНТ 2

ЗАДАЧА 1.

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.

ЗАДАЧА 2.

Повторно

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
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 ampull
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.

В аптечную организацию поступили от поставщика следующие товары: Калия перманганат, порошок; алтея корни 50 г; Интерферон альфа, р-р для местного применения.

Вопросы:

1. Подлежат ли данные препараты предметно-количественному учету? Заносятся ли данные об их поступлении в аптеку в какие-либо журналы?
2. Как фиксируются данные о реализации Калия перманганата? Каков порядок его отпуска из аптеки?
3. Какие особенности маркировки лекарственных растительных препаратов Вы знаете? Как должны храниться корни алтея в аптеке?
4. Как в аптеке должен осуществляться учет лекарственных препаратов с ограниченным сроком годности?
5. Каков режим хранения Интерферона альфа в аптеке? Как фиксируются показатели режима хранения?

ЗАДАЧА 2.

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
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: Codeine 0,72 mg
Morphine 5,75 mg
Narcotine 2,7 mg
Papaverine 0,36 mg
Sol. Tebaine 0,05 mg- 1 ml
D.t.d. N. 5 (пять) 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 МАРИЯ МИХАЙЛОВНА

Отметка аптечной организации об отпуске

Ф.И.О. и подпись работника аптечной организации



Срок действия 15 дней

ЗАДАЧА 1.

При расчете с покупателем провизор не смог рассчитать клиента из-за отсутствия разменной монеты. Клиент был возмущен, потребовал «жалобную» книгу. Провизор отказал ее предоставить.

Вопросы:

1. Какие нарушения допущены провизором?
2. Как должна вестись книга отзывов и предложений?
3. Каков порядок осуществления наличных расчетов с покупателями?
4. Мог ли в такой ситуации провизор предложить расчет с помощью платежных банковских карт? Каков порядок осуществления?
5. Какая информация для потребителей должна быть в торговом зале в удобном для ознакомления месте?

ЗАДАЧА 2.

Министерство здравоохранения Российской Федерации Государственное бюджетное учреждение здравоохранения "Городская поликлиника № 88" 003003 Город Городской ул. Генерала Симоняка, дом 6 Код ОГРН 3751000		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 Городской ул. Генерала Симоняка, 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		Код формы по ОКУД 3108805		РЕЦЕПТ		Серия 1 2 3 4 N 9 9 8 7 6 3	
Код категории граждан 0 8 2		Код нозологической формы F 2 9		Источник финансирования: 1) федеральный бюджет 2) бюджет субъекта Российской Федерации 3) муниципальный бюджет (нужное подчеркнуть)		% оплаты из источника финансирования: 1) 100% 2) 50% (нужное подчеркнуть)	
РЕЦЕПТ		Серия 679RT N 12992533 от 27 06 2016		Рецепт действителен в течение: 5 дней, 15 дней, 30 дней, 90 дней (нужное подчеркнуть)		«27» 06 2016 (дата выписки рецепта)	
Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ		Дата рождения 02 11 1946		СНИЛС 116-032-01		Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ (полностью)	
Адрес или Номер медицинской карты амбулаторного пациента 55/14		N полиса обязательного медицинского страхования 7789895294591090388		Номер медицинской карты пациента, получающего медицинскую помощь в амбулаторных условиях 55/2014		Руб. Кош. Вр: Tab. Levomepromazini 0,025 D.t.d N 50 Signa: 1 таб. 2 раза в день	
Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ		Код лечащего врача 098		Выписано: Tabl. Levomepromazini Дозировка 0,025 Количество единиц N 50		(заполняется специалистом аптечной организации) Дата отпуска Код лекарственного препарата Торговое наименование	
Подпись и личная печать лечащего врача		Подпись и личная печать врача		Количество На общую сумму		М.П.	
Срок действия 15 дней		Корешок РЕЦЕПТА Серия N от июля		Способ применения: Продолжительность: Наименование лекарственного препарата: Количество приемов в день: Дозировка:		М.П.	

ЗАДАЧА 1.

В аптеку поступил товар от оптового поставщика, в том числе: Клонидин табл. 0,15 мг № 50 – 100 уп., Калия перманганат пор. 3 г – 50 уп., резиновые грелки тип А размер 1 л – 2 шт.

Вопросы:

1. По каким показателям должна происходить приемка поступившего в аптеку товара?
2. В каких учетных документах нужно оформить поступление товара?
3. Что нужно сделать при возникновении проблем при приемке товара (несоответствие товара по количеству или по качеству, бой, порча)?
4. Как должно быть организовано хранение полученных товаров по группам хранения?
5. Какими нормативными документами регламентируется хранение данных товаров?

ЗАДАЧА 2.

Министерство здравоохранения Российской Федерации Государственное бюджетное учреждение здравоохранения "Городская поликлиника № 88" 003003 Город Городской ул. Гонимыча, дом 6		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 Городской ул. Гонимыча, 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	
Код формы по ОКУД 3108805 Форма N 148-1/у-06 (л)		РЕЦЕПТ		Серия 1234 N 998765		*27* 06 2014 (дата выписки рецепта)	
Код категории граждан 030	Код нозологической формы C47.0	Источник финансирования: 1) федеральный бюджет 2) бюджет субъекта Российской Федерации 3) муниципальный бюджет (нужное подчеркнуть)	% оплаты из источника финансирования: 1) 100% 2) 50% (нужное подчеркнуть)	Рецепт действителен в течение: 5 дней, 15 дней, 30 дней, 90 дней (нужное подчеркнуть)			
РЕЦЕПТ Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ		Серия 679RT N 12992533 от 27 06 2014		Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ		Возраст 70	
Дата рождения 02 11 1946 СНИЛС 116-032-01		Адрес или Номер медицинской карты амбулаторного пациента 55/14		Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ (полностью)		Руб. Коэф. Вр: Табл. Chlordiazepoxid 0,01 D.t.d N 50 Signa: 1 таб. 3 раза в день	
N полиса обязательного медицинского страхования 778989895294591090388		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: Вр: Табл. Chlordiazepoxid Дозировка 0,01 Количество единиц N 50 Signa: 1 таб. 3 раза в день Подпись и личная печать лечащего врача		(заполняется специалистом аптечной организации) Отпущено по рецепту: Дата отпуска Код лекарственного препарата Торговое наименование Количество На общую сумму		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:			

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 организацией? 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

- 1) Проблемы консультационного сопровождения безрецептурного отпуска лекарственных препаратов
- 2) Критерии отнесения лекарственных средств к отпуску без рецепта врача
- 3) Проблема безрецептурного отпуска антибактериальных препаратов, как отражение системы взаимоотношений пациентов, фармацевтов и врачей в условиях регионального фармацевтического рынка
- 4) Система ценообразования на лекарственные средства: вчера, сегодня, завтра
- 5) Системы ценообразования на лекарственные препараты в России и за рубежом

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

- 1) Риск-ориентированный подход при проверке аптечных организаций.
- 2) Виды ответственности фармацевтических организаций.
- 3) Фармацевтический работник и его роль в обеспечении фармацевтической помощи.
- 4) Оптимизация фармацевтической помощи населению: проблемы и пути решения информационной обеспеченности фармацевтических специалистов.
- 5) Проблемы нормативно-правового регулирования отпуска лекарственных препаратов из аптечных организаций.

ОБРАЗЕЦ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ

ЗАДАЧА 1. Что такое рецепт?	
Какие виды рецептурных бланков существуют?	Как узнать, что ЛП отпускается без рецепта?
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____ и _____	_____
4. _____	_____
Какие ЛП отпускаются на данных рецептурных бланках?	
Форма	На рецептурных бланках данной формы отпускаются
№ 107-1/у	_____ _____ _____ _____
№ 148-1/у-88	<ul style="list-style-type: none"> • психотропные ЛП списка III • наркотические и психотропные ЛП списка II в виде трансдермальных терапевтических систем • ЛП, включенные в перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих ПКУ за исключением ЛП, содержащих наркотические средства списка II, и лекарственных препаратов, отпускаемых без рецепта • ЛП, обладающие _____ активностью (анаболические стероиды) • ЛП, содержащие кроме малых количеств НС и Пв и их прекурсоров другие

	фармакологические активные вещества (комбинированные ЛП)
№ 148-1/у-04 (л) и № 148-1/у-06 (л)	_____
№ 107/у-НП	_____ списка II за исключением наркотических и психотропных лекарственных препаратов в виде трансдермальных терапевтических систем

Каковы сроки действия рецептурных бланков?

Форма	Срок действия
№ 107-1/у	1. ...дней 2. дней гражданам, достигшим пенсионного возраста, инвалидам первой группы и детям- инвалидам
Как оформляется превышение срока действия рецепта № 107-1/у для хронических больных?	_____
№ 148-1/у-88	1. дней 2. дней
№ 148-1/у-04 (л) и № 148-1/у-06 (л)	
№ 107/у-НП	

Сколько наименований ЛП выписываются на каждом из рецептурных бланков?

Форма	Количество наименований
№ 107-1/у	
№ 148-1/у-88	
№ 148-1/у-04 (л) и № 148-1/у-06 (л)	
№ 107/у-НП	

На _____ языке по _____ (МНН)

ЗАДАЧА 2.

Проведите сравнение реквизитов рецептурных бланков (+/-).

	№ 107-1/у	№ 148-1/у-88	№ 107/у-НП
Наименование (штамп) медицинской организации (прямоугольная печать)			
Серия рецепта			
Дата выписки рецепта			
Ф.И.О. пациента (полностью)			
Возраст пациента			
Адрес или номер медицинской карты пациента			
Номер медицинской карты пациента			
Ф.И.О. лечащего врача (полностью)			
Подпись и личная печать лечащего врача (круглая печать)			
Срок действия рецепта			
Серия и номер полиса обязательного медицинского страхования пациента			
Ф.И.О. и подпись уполномоченного лица медицинской организации			

Печать медицинской организации «Для рецептов» (треугольная печать)			
---	--	--	--

ЗАДАЧА 3. Какой нормативный документ регламентирует, подлежит ли ЛП ПКУ?

НД: _____

Для чего нужно знать, подлежит ЛП ПКУ или не подлежит?

В соответствии с Приказом Минздрава России от 22.04.2014 № 183н «Об утверждении перечня лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету» перечислите списки препаратов, подлежащие ПКУ.

Список	Какие ЛП относятся к данной группе
Список 1 Приказа МЗ РФ от 22.04.2014 № 183н	
Список 2 Приказа МЗ РФ от 22.04.2014 № 183н	
Список 3 Приказа МЗ РФ от 22.04.2014 № 183н	
Список 4 Приказа МЗ РФ от 22.04.2014 № 183н	

ЗАДАЧА 4.

Ответьте на вопросы, используя

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».

1.1. Какие лекарственные препараты вправе отпускать аптеки и ИП?

	Аптеки	Аптечные пункты	Аптечные киоски	Аптеки, имеющие лицензию на оборот НС и ПВ	Аптечные пункты, имеющие лицензию на оборот НС и ПВ	ИП
Рецептурные ЛП (за исключением НС и ПВ) и иммунобиологические препараты						
Наркотические средства и психотропные вещества						
Безрецептурные препараты						

ЗАДАЧА 5. Отпуск наркотических средств и психотропных веществ.

1.1. Что в аптеке относится к наркотическим средствам? Укажите НД.

НД: _____

1.2. Что в аптеке относится к психотропным веществам? Укажите НД.

НД: _____

1.3. По каким рецептам отпускают наркотические средства и психотропные вещества?

(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»).

Формы № 107/у-НП, за исключением препаратов в виде _____, _____, которые отпускают по рецептам формы № 148-1/у-88.

1.4. Укажите приказ (полностью), который регламентирует форму рецептурного бланка № 107/у-НП.

Приказ Минздрава России от 01.08.2012 № _____ н
«Об утверждении формы бланков рецептов, содержащих назначение _____»

1.5. Укажите приказ (полностью), который регламентирует форму рецептурного бланка для выписывания трансдермальной терапевтической системы № 148-1/у-88.

Приказ Минздрава России от 20.12.2012 № _____ н
«Об утверждении порядка назначения и выписывания лекарственных препаратов, а также форм _____»

_____»

_____»

1.6. Кто вправе отпускать наркотические средства и психотропные вещества (Списки II и III)?

Фармработники, которые занимают ДОЛЖНОСТИ, включенные в перечень, утвержденный приказом Минздрава России от 07.09.2016 № 681н "О перечне должностей фармацевтических и медицинских работников в организациях, которым предоставлено право отпуска наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов физическим лицам":

	Должность	Право отпуска (+/-)
1.	директор (заведующий, начальник) аптечной организации;	
2.	заместитель директора (заведующего, начальника) аптечной организации;	
3.	заведующий (начальник) структурного подразделения (отдела) аптечной организации;	
4.	провизор;	
5.	провизор-технолог;	
6.	старший провизор;	
7.	старший фармацевт;	
8.	фармацевт.	

Фармработники, которые ИМЕЮТ ДОПУСК в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 06.08.1998 N 892 "Об утверждении Правил допуска лиц к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ"

	Допуск лиц к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами осуществляется приказом _____
	Допуск лиц к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров, предусматривает _____

	_____ и включение в _____ взаимных обязательств организации и лица, связанных с НС и ПВ
	Не допускаются к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров, лица 1) _____ 2) _____ _____ а именно – справки об <i>отсутствии</i> у работников, которые в соответствии со своими трудовыми обязанностями должны иметь доступ НС и ПВ, <i>заболеваний наркоманией, токсикоманией, хроническим алкоголизмом</i> (ст. 10. Федеральный закон от 08.01.1998 N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах") – заключения органов внутренних дел об <i>отсутствии</i> у работников <i>неснятой судимости</i> за преступление средней тяжести, тяжкое, особо тяжкое преступление или преступление, связанное с незаконным оборотом НС и ПВ (ст. 10. Федеральный закон от 08.01.1998 N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах") 3) посторонние лица (ст. 30. Федеральный закон от 08.01.1998 N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах")
	Срок действия допуска лица к работе с наркотическими средствами, психотропными веществами, а также к деятельности, связанной с оборотом прекурсоров, ограничивается сроком действия _____.

1.7. Кому можно отпустить наркотические средства и психотропные вещества Списка II?

Больному, его законному представителю или лицу с _____ от больного на получение наркотических и психотропных лекарственных препаратов, при предъявлении _____.

Исключение составляют лекарственные препараты в виде трансдермальных терапевтических систем, при их получении этот документ предъявлять не нужно.

ЗАДАЧА 6. Предельно допустимое или рекомендованное количество для выписывания на один рецепт. Исп. Приказ Минздрава России от 20.12.2012 № 1175н «Об утверждении порядка назначения и выписывания лекарственных препаратов, а также форм рецептурных бланков на лекарственные препараты, порядка оформления указанных бланков, их учета и хранения».

Лекарственные препараты отпускаются в количестве, указанном в рецепте, за исключением случаев, когда для лекарственного препарата установлены предельно допустимое или рекомендованное количество для выписывания на один рецепт.

Как рассчитать количество ЛП, выписанное в рецепте в таблетках, ампулах, пластинах, граммах действующего вещества?

Во сколько раз может быть увеличено предельно допустимое или рекомендованное количество для выписывания на один рецепт? _____

Как оформляется превышение предельно допустимого количества для выписывания на один рецепт?

Что делать, если дозировка препарата в рецепте превышает предельно допустимое или рекомендованное количество для выписывания на один рецепт, а дополнительные надписи отсутствуют?

Нормативное количество	Для каких ЛП существует	Где посмотреть
предельно допустимое количество отдельных наркотических и психотропных лекарственных препаратов для выписывания на один рецепт		Приложение N 1 к Порядку назначения и выписывания лекарственных препаратов, утвержденному приказом Минздрава России от 20 декабря 2012 г. N 1175н
рекомендованное количество отдельных лекарственных препаратов для выписывания на один рецепт		Приложение N 1 к Порядку назначения и выписывания лекарственных препаратов, утвержденному приказом Минздрава России от 20 декабря 2012 г. N 1175н

- 1) Информировать о превышении нормативного количества _____,
- 2) Отпустить предельно допустимое или рекомендованное количество лекарственного препарата.
- 3) Поставить на рецепте отметку об _____.

Что делать, если в аптеке есть ЛП с дозировкой, отличной от дозировки лекарственного препарата, указанной в рецепте (меньше)?

Что делать, если в аптеке есть ЛП с дозировкой, отличной от дозировки лекарственного препарата, указанной в рецепте (больше)?

ЗАДАЧА 7. По какому рецепту отпускать БЕСПЛАТНО или со скидкой препараты Списков II и III, анаболические стероиды, иные препараты, подлежащие ПКУ?

Исп. 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».

Формы № _____ или № _____

ЗАДАЧА 8. Как отпускать этиловый спирт и спиртосодержащие препараты?

Исп. 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».

Этиловый спирт подлежит ПКУ в соответствии с НД: _____

Лекарственные препараты в жидкой лекарственной форме, содержащие более _____% этилового спирта от объема готовой продукции отпускают по рецепту. Рецепт остается в аптеке.

Объем тары спиртосодержащих препаратов, в т. ч. экстемпоральных, ограничивает постановление Правительства РФ от 23.07.2016 № 716.

ЗАДАЧА 9. Какую информацию содержит оформление отпуска ЛП?

Исп. 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».

	Отметка на рецепте
При отпуске	1. Наименование аптечной организации (Ф. И. О. ИП)

лекарственных препаратов по любому рецепту	<ol style="list-style-type: none"> 2. Торговое наименование, дозировку, количество отпущенного ЛП 3. Ф. И. О. медицинского работника, если дозировка препарата превышает выписанную врачом и при одновременном отпуске лекарственного препарата по рецепту формы № 107-1/у сроком действия 1 год 4. Ф. И. О. и подпись отпустившего препарат фармацевта 5. Дату отпуска 6. Отметка "Лекарственный препарат отпущен"
Дополнительно:	
При отпуске НС и ПВ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реквизиты документа, удостоверяющего личность лица, который получил наркотический и (или) психотропный препарат Списка II (кроме трансдермальных терапевтических систем) 2. При отпуске наркотического и психотропного лекарственного препарата Списка II – печать аптечной организации (при наличии) <p style="text-align: center;">Оформляется сигнатура.</p>
При отпуске ЛП по рецепту, выписанному на рецептурном бланке формы N 148-1/у-04 (л) или формы N 148-1/у-06 (л)	<hr/> <hr/>
При отпуске иммунобиологического ЛП	<hr/> <hr/>



После отпуска наркотических и психотропных лекарственных препаратов списка II, в том числе в виде трансдермальных терапевтических систем, психотропных лекарственных препаратов списка III лицу, получившему лекарственный препарат, выдается сигнатура с желтой полосой в верхней части и надписью черным шрифтом на ней "**Сигнатура**", в которой указываются:

- наименование и адрес местонахождения аптеки или аптечного пункта;
- номер и дата выписанного рецепта;
- фамилия, имя, отчество (при наличии) лица, для которого предназначен лекарственный препарат, его возраст;
- номер медицинской карты пациента, получающего медицинскую помощь в амбулаторных условиях, для которого предназначен лекарственный препарат;
- фамилия, имя, отчество (при наличии) медицинского работника, выписавшего рецепт, его контактный телефон либо телефон медицинской организации;
- содержание рецепта на латинском языке;
- фамилия, имя, отчество (при наличии) и подпись фармацевтического работника, отпустившего лекарственный препарат;
- дата отпуска лекарственного препарата.

9.1. Как правильно оформить отпуск по следующему рецепту.

Фармацевтическая экспертиза проведена, рецепт оформлен верно.
 В аптеке «Аптека «34», ООО «Фармация» был в наличии это препарат:



<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 60%;"> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">Министерство здравоохранения Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное учреждение здравоохранения "Городская поликлиника № 88" 003003 Город Городской ул. Генерала Симоняка, дом 6</p> </div> <div style="width: 35%; font-size: 8px; margin: 0;"> <p>Код формы по ОКУД 3108505 Медицинская документация Форма N 148-1/у-88 утверждена приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. N 1175ж</p> </div> </div> <div style="margin-top: 10px;"> <p>РЕЦЕПТ Серия 1434 N 99393</p> <p style="text-align: right;">«27» 06 2016 г. (дата выписки рецепта)</p> <p style="text-align: center; font-size: 8px;">(возраст; детский – нужное подчеркнуть)</p> <p>Ф.И.О. пациента <u>ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ</u></p> <p>Возраст <u>70</u></p> <p>Адрес или Номер медицинской карты амбулаторного пациента <u>5514</u></p> <p>Ф.И.О. лечащего врача <u>ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ</u> (подпись)</p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center; margin-right: 20px;"> <p>Руб. <u>14</u></p>  </div> <div> <p>Rp: Табл. Clonidini 0,075 mg D. t. d № 100 Signa. по 1 табл. 3 раза в день</p> </div> </div> <div style="margin-top: 20px; display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 40%;"> <p>Подпись и личный печать врача </p> <p style="text-align: center; font-size: 8px;">Срок действия 15 дней</p> </div> <div style="width: 10%; text-align: center;"> <p>М.П.</p> </div> </div> </div>	<p>Оборотная сторона:</p>
--	---------------------------

9.2. В случае отсутствия у субъекта розничной торговли лекарственного препарата, указанного в рецепте, при обращении лица к субъекту розничной торговли рецепт принимается на _____ (Исп. Приказ Минздрава России от 11.07.2017 № 403н)

Рецепт	Сроки обслуживания
с пометкой "statim" (немедленно)	
с пометкой cito" (срочно)	
на лекарственный препарат, входящий в минимальный ассортимент лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи	
на лекарственный препарат, отпускаемый бесплатно или со скидкой и не вошедший в минимальный ассортимент лекарственных препаратов для медицинского применения	
на лекарственные препараты, назначаемые по решению врачебной комиссии	

Запрещается отпускать лекарственные препараты по рецептам с истекшим сроком действия, за исключением случая, когда срок действия рецепта истек в период нахождения его на отсроченном обслуживании. При истечении срока действия рецепта в период нахождения его на отсроченном обслуживании отпуск лекарственного препарата по такому рецепту осуществляется без его переоформления.

ЗАДАЧА 10. Когда допустимо нарушение вторичной (потребительской) упаковки?
Исп. 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».

Если количество лекарственного препарата, указанное в рецепте или необходимое лицу, приобретающему безрецептурный лекарственный препарат, _____ количества лекарственного препарата во

_____ (потребительской) упаковке.

Что дать покупателю при нарушении вторичной(потребительской) упаковки?

_____ (копию _____) по применению отпускаемого лекарственного препарата.

Нарушение _____ упаковки лекарственного препарата при его отпуске запрещается.

ЗАДАЧА 11. Каковы сроки хранения рецептов после отпуска по ним ЛП?

Исп. 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».

Рецепты на данные ЛП остаются в аптеке.

Рецепты	Формы рецептурных бланков	Срок хранения
На наркотические средства и психотропные вещества Списка II и психотропные препараты Списка III		5 лет
На лекарственные препараты, отпускаемые бесплатно или со скидкой		3 года
На комбинированные лекарственные препараты Списков II и III, изготовленные в аптечной организации, препараты с анаболической активностью, лекарственные препараты, подлежащие ПКУ		3 года
На ряд ЛП, которые не подлежат ПКУ <ul style="list-style-type: none">• На спиртосодержащие препараты в жидкой лекарственной форме (>15% этилового спирта от объема готовой продукции).• антипсихотики (код АТХ N05A), анксиолитики (код АТХ N05B), антидепрессанты (код АТХ N06A), снотворные и седативные препараты (код АТХ N05C), не подлежащие ПКУ		3 месяца

Какие рецепты не остаются в аптеке? _____

ЗАДАЧА 12. Ответьте на вопросы.

Какие действия необходимо совершить при выявлении неправильно выписанного рецепта?

1. _____
2. _____
3. _____

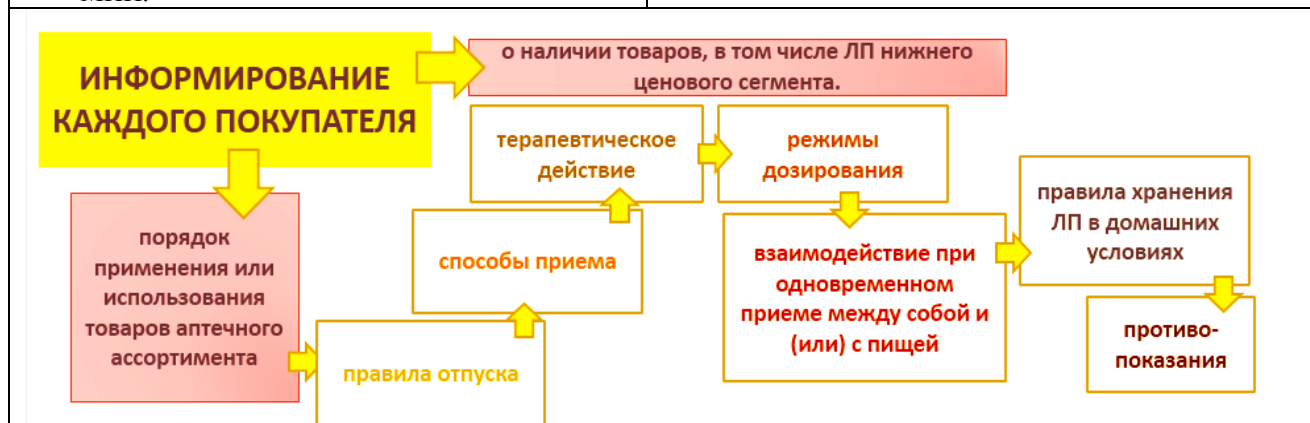
Установленная форма Журнал неправильно выписанных рецептов отсутствует. Форма данного документа утверждается руководителем АО.

Предложите форму Журнал неправильно выписанных рецептов

Журнал неправильно выписанных рецептов

ЗАДАЧА 13. О чем должен информировать фармацевт покупателя при отпуске ЛП?

- | | |
|--|---|
| 1. Сотрудник аптеки должен предоставить покупателю достоверную и полную информацию о препаратах, в т. ч. о разных торговых наименованиях одного и того же МНН. | 2. Запрещается скрывать информацию о препаратах низкой ценовой категории правила отпуска запрещают. |
|--|---|



См. 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

ЗАДАЧА 15.

Проведите фармацевтическую экспертизу рецепта.

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
Государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
003003 Городской
ул. Генерала Симоняка, 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: Sol. Morphini 1% - 1 ml

D.t.d N 10 (десять) in ampull

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 _____ М.П.

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

Срок действия 15 дней

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 8"
003003 Город Городской
ул. Генерала Суворова, дом 6
Код ОГРН 3 7 5 9 0



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 ОКУД 3108805

форма N 148-1/у-06 (л)

Код категории граждан	Код нозологической формы	Источник финансирования: 1) федеральный бюджет 2) бюджет субъекта Российской Федерации 3) муниципальный бюджет (нужное подчеркнуть)	В оплаты из источника финансирования: 1) 100% 2) 50% (нужное подчеркнуть)	Рецепт действителен в течение: 5 дней, 15 дней, 30 дней, 90 дней (нужное подчеркнуть)
010	G40			

РЕЦЕПТ Серия 679RT N 12992533 от 27 06 2016

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ

Дата рождения 02 11 1946 СНИЛС 116-032-01

N полиса 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:
Rp: Tabl. Clozapemі (заполняется специалистом аптечной организации)
Дозировка 0,5 (оглушено по рецепту)
Количество единиц N 30
Sigma: по 1 табл. 3 раза в день
Подпись лечащего врача _____ Дата отпуска _____
и личная печать лечащего врача _____ Код лекарственного препарата _____
Торговое наименование _____
Количество _____
На общую сумму _____



----- (линия отрыва) -----

Корешок РЕЦЕПТА Серия 679RT N 12992533 от 27 06 2016

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

ЗАДАЧА 16.
Проведите фармацевтическую экспертизу рецепта.

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

РЕЦЕПТ Серия 1 2 3 4 N 9 9 8 7 6 5

«27» 06 2016 г.

(дата выписки рецепта)

(выданы, летский – нужное 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. Кош. Rp:
Tabl. Benzobarbitali 0,05
D.t.d № 50
Signa. по 1 табл. 3 раза в день после еды



Подпись и личная печать врача

М.П.

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
государственное бюджетное
учреждение здравоохранения
"Городская поликлиника № 88"
003003 Город Городской
ул. Генерала Симоняка, дом 6
Код ОГРН 5017051910

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 ОКУД 3108805

Форма N 148-1/у-06 (л)

Код категории граждан	Код нозологической формы	Источник финансирования:	% оплаты из источника финансирования	Рецепт действителен в течение
0 1 0	G 4 7 . 0	1) федеральный бюджет 2) бюджет субъекта Российской Федерации 3) муниципальный бюджет (нужное подчеркнуть)	11,00% 21,50% (нужное подчеркнуть)	5 дней, 15 дней, 30 дней, 90 дней (нужное подчеркнуть)

РЕЦЕПТ Серия 679RT N 12992533 от 2 7 0 6 2 0 1 6

Ф.И.О. пациента ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ

Дата рождения 0 2 1 1 1 9 4 6 СНИЛС 1 1 6 . 0 3 2 . 0 1 1 1 1 1

N полиса обязательного медицинского страхования 7 7 8 9 8 9 5 2 9 4 5 9 1 0 9 0 3 8 8

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

Ф.И.О. лечащего врача ЛАВРОВ ЛАВРЕНТИЙ ЛАВРЕНТЬЕВИЧ

Код лечащего врача 0 9 8

Выписано:
Tabl. Benzobarbitali (заполняется специалистом аптечной организации)
Дозировка 0,05 Отпущено по рецепту:
Количество единиц N 50 Дата отпуска
Signa: по 1 табл. 3 раза в день после еды Код лекарственного препарата
Подпись лечащего врача Торговое наименование
и личная печать лечащего врача
Количество
На общую сумму



М.П.

(линия отрыва)

Корешок РЕЦЕПТА Серия N от июля

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

4.1.3. Контролируемый раздел дисциплины «Фармакоэкономические исследования как основа рационального использования лекарственных средств».

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Выберите один ответ

1. СТОИМОСТЬ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ОТНОСИТСЯ К КАТЕГОРИИ ЗАТРАТ:

- А. Прямым немедицинским
- Б. Прямым медицинским
- В. Нематериальными (неосязаемым)
- Г. Маргинальными

2. ПРОСПЕКТИВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ:

- А. Одномоментное формирование группы больных и наблюдение за ней в настоящем времени
- Б. Формирование группы больных по архивным документам (истории болезни, амбулаторные карты и др.) и наблюдение за ней в настоящем времени
- В. Формирование группы больных в настоящем времени и целенаправленное отслеживание этих больных в будущем
- Г. Формирование группы больных на основании данных анамнеза их заболевания и целенаправленное отслеживание этих больных в будущем

3. АНАЛИЗ "ЗАТРАТЫ-ПОЛЕЗНОСТЬ" – ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ МЕТОДА АНАЛИЗА:

- А. Общая стоимость болезни
- Б. Минимизации затрат
- В. "Затраты-эффективность"
- Г. "Затраты-выгода"

4. К ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ АСПЕКТАМ ВНЕДРЕНИЯ ФОРМУЛЯРНОЙ СИСТЕМЫ МОЖНО ОТНЕСТИ ВСЕ ПЕРЕЧИСЛЕННОЕ НИЖЕ, КРОМЕ:

- А. Рационального перераспределения денежных средства на закупку ЛП
- Б. Снижения общих затрат на лечение определенных заболеваний
- В. Возможности вкладывать освободившиеся средства в развитие диагностической базы
- Г. Сокращения количества аптечных учреждений

5. ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОС «СКОЛЬКО НАДО ЗАПЛАТИТЬ ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕТОДА ЛЕЧЕНИЯ?» ПОЗВОЛЯЕТ ПРОВЕДЕНИЕ:

- А. Анализа с построением дерева решений
- Б. Инкрементального анализа
- В. Анализа «затраты-выгода»
- Г. Анализа готовности платить

6. КОЭФФИЦИЕНТ "ЗАТРАТЫ-ЭФФЕКТИВНОСТЬ" ПОКАЗЫВАЕТ:

- А. Какой результат будет получен на каждый потраченный на реализацию данной альтернативы
- Б. Какую сумму надо затратить для получения единицы результата
- В. Готовность платить
- Г. Экономические потери от снижения производительности труда

7. КОСВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ – ЭТО:

- А. Расходы, понесенные медицинской организацией за время лечения пациента
- Б. Общие прямые издержки
- В. Расходы на лекарственные средства
- Г. Экономические потери от снижения производительности труда

8. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА "ЗАТРАТЫ-ВЫГОДА:

- А. Затраты оцениваются в денежном выражении, а результаты медицинского вмешательства в статистических показателях
- Б. Затраты оцениваются статистических показателях, а результаты медицинского вмешательства в денежно выражении
- В. Затраты оцениваются в денежном выражении, результаты медицинского вмешательства в денежном выражении
- Г. Затраты оцениваются в денежном выражении, результаты медицинского вмешательства оцениваются пациентом

9. К КЛАССУ С ОТНОСЯТСЯ ПРЕПАРАТЫ, НА КОТОРЫЕ ИЗРАСХОДОВАНО:

- А. 3-4% от общей суммы затрат на ЛП
- Б. 15-20% от общей суммы затрат на ЛП
- В. 40-50% от общей суммы затрат на ЛП
- Г. 75-80% от общей суммы затрат на ЛП

10. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ВЕЛИЧИНЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ СУБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ИНДИВИДОВ (ВРАЧЕЙ, ПАЦИЕНТОВ) В ОТНОШЕНИИ ИСХОДОВ ИЛИ СПОСОБОВ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА МЕТОДОМ:

- А. «Затраты-эффективность»/«минимизация затрат»
- Б. «Затраты-полезность»
- В. «Затраты-выгода»
- Г. ABC/VEN-анализ

11. ПОКАЗАТЕЛИ, ОТРАЖАЮЩИЕ ЖЕЛАНИЕ/ГОТОВНОСТЬ ПЛАТИТЬ – WTP, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МЕТОДОМ:

- А. «Затраты-эффективность»/«минимизация затрат»
- Б. «Затраты-полезность»
- В. «Затраты-выгода»
- Г. ABC/VEN-анализ

12. ПОКАЗАТЕЛИ, ОТРАЖАЮЩИЕ КЛИНИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛЕЧЕНИЯ ИЛИ ЧИСЛО ЛЕ СОХРАНЕННОЙ ЖИЗНИ, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МЕТОДОМ:

- А. «Затраты-эффективность»/«минимизация затрат»
- Б. «Затраты-полезность»
- В. «Затраты-выгода»
- Г. ABC/VEN-анализ

13. АНАЛИЗ "ЗАТРАТЫ-ЭФФЕКТИВНОСТЬ" ПРИМЕНЯЕТСЯ:

- А. Для определения стоимости болезни
- Б. Для подтверждения предпочтения более дешевого методу
- В. Для учета и сопоставления как расходов, так и эффективности альтернативных лечебных мероприятий
- Г. Для учета мнения пациентов об эффективности достигнутых лечебных результатов

14. ЗАТРАТЫ, КОТОРЫЕ СВЯЗАНЫ С НЕТРУДОСПОСОБНОСТЬЮ ЧЕЛОВЕКА ВО ВРЕМЯ ЗАБОЛЕВАНИЯ И ЕГО НЕСПОСОБНОСТЬЮ В ЭТОТ ПЕРИОД БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ ОБЩЕСТВУ, ЗАНЯТЫМ В РАБОЧЕМ ПРОЦЕССЕ, НАЗЫВАЮТСЯ:

- А. Косвенными
- Б. Прямыми немедицинскими
- В. Прямыми медицинскими
- Г. Нематериальными (неосязаемым)

15. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ВЫРАЖЕННЫЕ В «НАТУРАЛЬНЫХ» ЕДИНИЦА (НАПРИМЕР, ММОЛЬ/Л ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ УРОВНЯ ХОЛЕСТЕРИНА), А ТАКЖЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА МЕТОДОМ:

- А. «Затраты-эффективность»/«минимизация затрат»
- Б. «Затраты-полезность»
- В. «Затраты-выгода»
- Г. ABC/VEN-анализ

16. К КЛАССУ А ОТНОСЯТСЯ ПРЕПАРАТЫ, НА КОТОРЫЕ ИЗРАСХОДОВАНО:

- А. 3-4% от общей суммы затрат на ЛП
- Б. 15-20% от общей суммы затрат на ЛП
- В. 40-50% от общей суммы затрат на ЛП
- Г. 75-80% от общей суммы затрат на ЛП

17. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА "ЗАТРАТЫ-ЭФФЕКТИВНОСТЬ" НЕЦЕЛЕСООБРАЗНО ПРИ СРАВНЕНИИ СЛЕДУЮЩИХ АЛЬТЕРНАТИВ:

- А. Аортокоронарное шунтирование или медикаментозное лечение
- Б. Диализ или пересадка почки
- В. Программа вакцинации населения против гриппа и программа интенсивного ухода за недоношенными детьми
- Г. Лечение острого бронхита двумя одинаковыми антибиотиками разных производителей

18. ПОКАЗАТЕЛИ, ОТРАЖАЮЩИЕ ГОДЫ КАЧЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ – QALY, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПР

ПРОВЕДЕНИИ ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МЕТОДОМ:

- А. «Затраты-эффективность»/«минимизация затрат»
- Б. «Затраты-полезность»
- В. «Затраты-выгода»
- Г. АВС/VEN-анализ
- Д. Моделирование

19. ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ – ЭТО РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ:

- А. понесены непосредственно в результате принятия определенного решения
- Б. Могут быть экономически отнесены к оцениваемой медицинской технологии
- В. Могут непосредственно контролироваться
- Г. Относятся к сфере ответственности руководителя медицинской организации

20. АВС-АНАЛИЗ ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ:

- А. Рационального использования финансовых ресурсов МО
- Б. Материально-технической базы МО
- В. Кадрового состава МО
- Г. Уровня оказания медицинской помощи МО

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

1. Формулярная система. Влияние формулярной системы на деятельность предприятий фармацевтической отрасли
2. Фармакоэпидемиология: определение, основные задачи, базовые методики, основные индикаторы назначения
3. Основные принципы экономической оценки эффективности фармакотерапии. Параметры оценки эффективности (действенность, клиническая эффективность, экономическая эффективность). Категории затрат.
4. Перспективы использования результатов фармакоэкономического анализа на разных уровнях. Использование результатов на практике в России и в мире.
5. Фармакоэкономика: определение, основные и вспомогательные методы анализа, принципы анализа, нормативно-правовая база
6. Фармакоэкономический метод «анализ стоимости заболевания»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета.
7. Фармакоэкономический метод «анализ минимизации затрат»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета.
8. Фармакоэкономический метод анализа «затраты-эффективность»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета коэффициентов.
9. Фармакоэкономический метод анализа «затраты-полезность»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета. Показатели полезности.
10. Качество жизни как критерий эффективности медицинских вмешательств. Параметры оценки. Методы количественной оценки прогностического состояния здоровья.
11. Методология анализа решений. Принципы построения дерева решений, модели Маркова.
12. Фармакоэкономический метод анализа «затраты-выгода»: цель, особенности проведения, преимущества, недостатки, сфера применения, формулы расчета.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ

ВАРИАНТ 1

Задача 1.

С помощью фармакоэкономического метода анализа «затраты-эффективность» проведите сравнение двух альтернативных методов лечения больных, перенесших инфаркт миокарда.

Для второго метода лечения определите стоимость дополнительной единицы эффективности.

Сделайте вывод по результатам проведенных расчетов.

<i>Показатель</i>	<i>Метод А</i>	<i>Метод Б</i>
Прямые затраты на лечение 1 больного на протяжении года	72 000 руб.	180 000 руб.
Снижение смертности	с 30% до 25%	с 30% до 10%

на протяжении года

Характеристика альтернативных методов лечения больных, перенесших инфаркт миокарда

Задача 2.

С помощью фармакоэкономического метода анализа «затраты-полезность» проведите сравнение двух альтернативных методов лечения (лучевой терапии и хирургического лечения) больных раком гортани.

При проведении расчетов используйте приведенные ниже данные:

- затраты на хирургическое лечение составляют 14000 руб.;
- затраты на лучевую терапию составляют 9600 руб.;
- лучевая терапия продлевает жизнь больного на 8 лет с показателем качества жизни = 0,4;
- хирургическое лечение продлевает жизнь больного на 15 лет с показателем качества жизни = 0,7.

ВАРИАНТ 2

Задача 1.

При помощи построения *дерева решений* сравните затраты на применения препаратов Плавикс и Тиклид с целью профилактики инфаркта миокарда и инсульта у больных с сосудистой патологией.

Сделайте вывод о целесообразности замены при данной патологии препарата Тиклид на более эффективный, но дорогостоящий препарат Плавикс.

При проведении сравнения препаратов учитывайте вероятность развития агранулоцитоза (как побочного эффекта лечения). Стоимость курса терапии агранулоцитоза при применении плавикса или тиклида для одного больного составляет 2100 руб.

Характеристика альтернативных методов профилактики инфаркта миокарда и инсульта

<i>Показатель</i>	<i>Плавикс</i>	<i>Тиклид</i>
Стоимость курса лечения, руб.	4 500	1 900
Вероятность развития агранулоцитоза	0,4	0,7

Задача 2.

По результатам мета-анализа рандомизированных клинических испытаний получено, что эффективность антибактериальной терапии интраабдоминальных инфекций составляет: для имипенема – 86,0%, для меропенема – 77,5%, для цефепима в комбинации с метронидазолом – 75,3%, для комбинации цефоперазона и сульбактама – 76,8%. Между тремя последними группами отсутствуют статистически значимые различия ($p=0,08$).

<i>Прямые медицинские затраты, руб.</i>	<i>Имипенем</i>	<i>Меропенем</i>	<i>Цефитим + метронидазол</i>	<i>Цефоперазон + сульбактам</i>
Стоимость курса лечения исследуемым антибиотиком	23 173	16 820	9 360	16 194
Стоимость лечения дополнительным антибиотиком при смене схемы	2 703	3 477	121	93р.
Стоимость лечения осложнений	156	148	159	40
Стоимость терапии побочных эффектов	95	141	125	146

Определить оптимальный с фармакоэкономической точки зрения антибактериальный препарат.

ВАРИАНТ 3

Задача 1.

Для лечения железодефицитной анемии используются различные препараты железа. Они различаются по содержанию Fe^{++} в одной таблетке, но все рано или поздно приводят к нормализации уровня гемоглобина.

Суточная терапевтическая доза Fe^{++} составляет 200 мг.

Сделайте вывод о том, какой препарат железа оптимален с точки зрения фармакоэкономики в плане нормализации уровня гемоглобина через 1 месяц приема.

<i>Показатель</i>	<i>Железо+</i>	<i>Феррум-Актив</i>	<i>Ферропан</i>	<i>Супер-феррон</i>	<i>Феррум-плюс</i>
Содержание Fe^{++} в одной таблетке, мг	10	100	80	45	100
Цена упаковки	206	318	442	95	153
Количество таблеток в упаковке	100	50	30	10	30

Задача 2.

При анализе эффективности монотерапии артериальной гипертензии проведена оценка качества жизни пациентов. Полезность оценивалась пациентами по визуально-аналоговой шкале качества жизни от 0 до 10, где 0 – самое плохое самочувствие, а 10 – самое лучшее.

Для расчета используйте инкрементальный показатель.

Сделайте вывод о том, какой препарат наиболее оптимален с позиции полезности.

<i>Показатель</i>	<i>Атенолол</i>	<i>Амприлан</i>	<i>Энап</i>	<i>Норваск</i>
Стоимость курса лечения (12 недель), руб.	5 683	4 989	10 035	17 464
Среднее значение по шкале качества жизни	22	14	95	97

ВАРИАНТ 4

Задача 1.

В результате использования Лечения А выживаемость больных составляет 1 год с величиной КЖ 0,7, стоимость лечебного процесса равна 140 000 руб.

Использование Лечения В повышает выживаемость до 1,2 лет, но снижается КЖ до 0,6. Стоимость лечебного процесса равна 216 000 руб.

Рассчитать показатель QALY и дать фармакоэкономическую оценку альтернативным методам лечения на основе инкрементального анализа.

Задача 2.

Определить оптимальный с фармакоэкономической точки зрения подход к лечению больных атеротромбозом на амбулаторном этапе.

Длительность курса – 24 недели.

Сравниваемые подходы: АСК в суточной дозе 125 мг, Клопидогрель в суточной дозе 75 мг, Комбинация АСК + Клопидогрель через день.

Стоимости лекарственных препаратов взять по текущим ценам. Стоимость врачебного контроля составила для группы АСК 110 536 руб., для группы Клопидогреля – 16 764 руб., для группы комбинированной терапии – 14 291 руб.

Эффективность агрегационной активности тромбоцитов составила 50% в группе АСК, 100% в группе Клопидогреля и 95% в группе комбинированной терапии.

ВАРИАНТ 5

Задача 9.

Провести ABC/VEN-анализ структуры закупок ЛПУ, если за исследуемый период были закуплены и израсходованы следующие препараты:

Препарат	ЛФ	Цена за упаковку, руб.	Израсходовано за год упак.
Линкомицин	амп	12	2000
Солкосерил	амп	440	500
Диклофенак	таб	26	1000
Атенолол	таб	25	2500
Рибоксин	амп	12	600
Фуросемид	амп	8	1500
Нитроглицерин	таб	9	3000
Актовегин	амп	13	1400
Верапамил	таб	5	1300
Но-шпа	таб	4	7000
Инсулин	фл	360	1100
Преднизолон	амп	20	3300
Ампициллин	таб	15	2500
Кокарбоксилаза	амп	120	1250
Дигоксин	таб	36	600

Задача 10.

Провести сравнительный фармакоэкономический анализ эквивалентных аналогов инсулина ультракороткого действия в расчете на месячный курс терапии в дозе 0,3 МЕ/сутки. Средняя масса пациентов составила 80 кг.

ЛП	Форма выпуска	Средняя цена, руб.
Инсулин А	100МЕ/ 3мл/ №5	2 326
Инсулин Б	100МЕ/ 3мл/ №5	2 122
Инсулин В	100МЕ/ 3мл/ №5	1 943

При расчете стоимости фармакотерапии рассчитать стоимость единицы действующего вещества (Сед, мл) и стоимость прописываемой суточной дозы (PDD, МЕ/кг).

Рассчитать экономию денежных средств при применении наиболее оптимального ЛС и показатель «упущенных возможностей».

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ**СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 1**

Лечение хронической сердечной недостаточности наиболее эффективно, если его проводят, начиная с ранних стадий заболевания. Для диагностики и лечения ранних стадий применяют дорогостоящее оборудование

(эхокардиографы, УЗИ-сканнеры) и лекарственные препараты (ИАПФ). Как определить, является ли лечение ранних стадий сердечной недостаточности экономически эффективным? Объясните на примере модели Маркова.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 2

Провести сравнительный фармакоэкономический анализ применения овестина в лечении инфекций мочевыводящих путей, используя следующие исходные данные:

Медицинские технологии	Стоимость	Кратн. на 100 чел.	
		Овестин	Плацебо
Профилактика ИМП (Овестин)	~2300 руб. в год на 1 чел	1	0
Лечение ИМП (Ципрофлоксацин)	~13 руб. на 1 случай ИМП	50	590
Посещение гинеколога	400 руб./ед.	4	0
Посещение уролога	300 руб./ед.	100	1180
Анализ крови	250 руб./ед.	50	590
Анализ мочи	200 руб./ед.	50	590
БАК-посев	150 руб./ед.	50	590
Эффективность терапии, %		72	58

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 3

Провести ABC/VEN-анализ структуры закупок ЛПУ, если за исследуемый период были закуплены и израсходованы следующие препараты:

Препарат	ЛФ	Цена за упаковку (руб.)	Израсходовано за год упак.
Линкомицин	амп	11.80	2000
Солкосерил	амп	440.41	500
Диклофенак	таб	25.50	1000
Атенолол	таб	25.03	2500
Рибоксин	амп	12.30	600
Фуросемид	амп	7.80	1500
Нитроглицерин	таб	8.00	3000
Актовегин	амп	12.56	1400
Верапамил	таб	4.70	1300
ИТОГО		-	-

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 4

Оценить экономическую эффективность проведения программы профилактики 3-х нозологий: язвенной болезни, гипертонической болезни и бронхиальной астмы с точки зрения страховой медицинской организации

Нозология	N (кол-во участни-ков)	Стоимость курса профилактики руб	Стоимость лечения, руб	Вероятность госпитализации при отсутствии профилактики
Язвенная болезнь	47	302,3	590,8	35%
Гипертоническая болезнь	121	154,9	395,3	32%
Бронхиальная астма	62	204	204	38%

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 5

При анализе эффективности монотерапии артериальной гипертензии проведена оценка качества жизни пациентов. Полезность оценивалась пациентами по визуально-аналоговой шкале качества жизни от 0 до 10, где 0 – самое плохое самочувствие, а 10 – самое лучшее.

Для расчета используйте инкрементальный показатель.
Сделайте вывод о том, какой препарат наиболее оптимален с позиции полезности.

<i>Показатель</i>	<i>Атенолол</i>	<i>Амприлан</i>	<i>Энап</i>	<i>Норваск</i>
Стоимость курса лечения (12 недель), руб.	5 683	4 989	10 035	17 464
Среднее значение по шкале качества жизни	22	14	95	97

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 6

По результатам мета-анализа рандомизированных клинических испытаний получено, что эффективность антибактериальной терапии интраабдоминальных инфекций составляет: для имипенема – 86,0%, для меропенема – 77,5%, для цефепима в комбинации с метронидазолом – 75,3%, для комбинации цефоперазона и сульбактама – 76,8%. Между тремя последними группами отсутствуют статистически значимые различия ($p=0,08$).

<i>Прямые медицинские затраты, руб.</i>	<i>Имипенем</i>	<i>Меропенем</i>	<i>Цефипим + метронидазол</i>	<i>Цефоперазон + сульбактам</i>
Стоимость курса лечения исследуемым антибиотиком	23 173	16 820	9 360	16 194
Стоимость лечения дополнительным антибиотиком при смене схемы	2 703	3 477	121	93р.
Стоимость лечения осложнений	156	148	159	40
Стоимость терапии побочных эффектов	95	141	125	146

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 7

По результатам мета-анализа рандомизированных клинических испытаний получено, что эффективность антибактериальной терапии интраабдоминальных инфекций составляет: для имипенема – 86,0%, для меропенема – 77,5%, для цефепима в комбинации с метронидазолом – 75,3%, для комбинации цефоперазона и сульбактама – 76,8%. Между тремя последними группами отсутствуют статистически значимые различия ($p=0,08$).

<i>Прямые медицинские затраты, руб.</i>	<i>Имипенем</i>	<i>Меропенем</i>	<i>Цефипим + метронидазол</i>	<i>Цефоперазон + сульбактам</i>
Стоимость курса лечения исследуемым антибиотиком	23 173	16 820	9 360	16 194
Частота осложнений	12%	10%	11%	15%
Стоимость лечения осложнений	156	148	159	40
Эффективность антибактериальной терапии	86,0%	77,5%	75,3%	76,8%

Определить оптимальный с фармакоэкономической точки зрения антибактериальный препарат.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 8

Определить оптимальный с фармакоэкономической точки зрения антибактериальный препарат *Цефипим + метронидазол*.

<i>Прямые медицинские затраты, руб.</i>	<i>Импенем</i>	<i>Меропенем</i>	<i>Цефипим + метронидазол</i>	<i>Цефоперазон + сульбактам</i>
Стоимость курса лечения исследуемым антибиотиком	23 173	16 820	9 360	16 194
Частота осложнений	12%	10%	11%	15%
Стоимость лечения осложнений	156	148	159	40
Сумма затрат	23191,72	16834,8	9377,49	16200
Эффективность антибактериальной терапии	86,00%	77,50%	75,30%	76,80%
Показатель Затраты/эффективность	26967	21722	12454	21094

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 9

При анализе эффективности монотерапии артериальной гипертензии проведена оценка качества жизни пациентов. Полезность оценивалась пациентами по визуально-аналоговой шкале качества жизни от 0 до 10, где 0 – самое плохое самочувствие, а 10 – самое лучшее. Сделайте вывод о том, какой препарат наиболее оптимален с позиции полезности.

<i>Показатель</i>	<i>Атенолол</i>	<i>Амприлан</i>	<i>Энап</i>	<i>Норваск</i>
Стоимость курса лечения (12 недель), руб.	5 683	4 989	10 035	17 464
Среднее значение по шкале качества жизни	22	14	95	97

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 10

Для лечения железодефицитной анемии используются различные препараты железа. Они различаются по содержанию Fe²⁺ в одной таблетке, но все рано или поздно приводят к нормализации уровня гемоглобина. Суточная терапевтическая доза Fe²⁺ составляет 200 мг. Сделайте вывод о том, какой препарат железа оптимален с точки зрения фармакоэкономики в плане нормализации уровня гемоглобина через 1 месяц приема. Упаковку считать делимой.

<i>Показатель</i>	<i>Железо+</i>	<i>Феррум-Актив</i>	<i>Ферропан</i>	<i>Супер-феррон</i>	<i>Феррум-плюс</i>
Содержание Fe ⁺⁺ в одной таблетке, мг	10	100	80	45	100
Цена упаковки	206	318	442	95	153
Количество таблеток в упаковке	100	50	30	10	30

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Формулярная система в России - вчера, сегодня, завтра.
2. Фармакоэкономика: зачем, где и как проводить фармакоэкономические исследования?
3. Методология анализа «Затраты -эффективность» при проведении фармакоэкономических исследований
4. Дисконтирование (управление рисками несоответствия полученных результатов действительности) при проведении фармакоэкономических исследований.
5. Определение «Порога готовности платить» в России, в Европейских странах и в странах СНГ. Современные методы исследования порога готовности платить в сфере здравоохранения. Предел эффективности затрат в РФ.

4.1.4. Контролируемый раздел дисциплины «Использование методов менеджмента и маркетинга в фармацевтической деятельности».

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **К КАКИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ ПЕРИОДА ВРЕМЕНИ, КОТОРЫЙ СЧИТАЕТСЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ТОВАРА, ОТНОСИТСЯ**
 - А. пользуется спросом, совершенствуется, приносит прибыль от реализации и порождает формирование новых потребностей потребителей
 - Б. разрабатывается, выводится на рынок, продается и приносит прибыль, совершенствуется, морально стареет и удаляется с рынка
 - В. продается по согласованным ценам между производителем и оптовым торговцем
 - Г. пользуется спросом, продается по приемлемым для производителя ценам, является конкурентоспособным

2. **СТАДИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА, НА КОТОРОЙ НА РЫНКЕ ФОРМИРУЕТСЯ САМАЯ НИЗКАЯ ЦЕНА**
 - А. зрелости
 - Б. внедрения на рынок
 - В. роста
 - Г. упадка

3. **СТАДИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА, НА КОТОРОЙ ФИРМА НЕСЕТ САМЫЕ ВЫСОКИЕ ЗАТРАТЫ НА МАРКЕТИНГ**
 - А. роста
 - Б. внедрения на рынок
 - В. зрелости
 - Г. упадка

4. **СТАДИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА, НА КОТОРОЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЛУЧАЕТ МАКСИМАЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ**
 - А. рост
 - Б. внедрение на рынок
 - В. зрелость
 - Г. упадок

5. **СОВОКУПНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ И СТОИМОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТОВАРА, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЕГО СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ СБЫТА – ЭТО**
 - А. жизненный цикл
 - Б. ценовая конкуренция
 - В. неценовая конкуренция
 - Г. конкурентоспособность

6. **МАКСИМАЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЛУЧАЕТ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА, НАХОДЯЩЕГОСЯ НА СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**
 - А. роста
 - Б. внедрения на рынок
 - В. зрелости
 - Г. упадка

7. **НОВЫЙ ТОВАР, МАЛОИЗВЕСТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЮ, КАК ПРАВИЛО, НАХОДИТСЯ НА ЭТАПЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА**
 - А. роста
 - Б. внедрения на рынок
 - В. зрелости
 - Г. упадка

8. **ПОНЯТИЕ, НЕ ОТНОСЯЩЕЕСЯ К ЭТАПАМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА**
 - А. потребление
 - Б. насыщение
 - В. зрелость
 - Г. рост

9. SWOT-АНАЛИЗ —

- А. инструмент оценки стратегического положения фирмы, ее внутренних возможностей (сильных и слабых сторон) и внешней ситуации (возможностей и угроз)
- Б. действия по разработке товарного предложения организации, ее имиджа, направленные на занятие благоприятного, выгодного положения в сознании потребителей
- В. концепция принятия тактических решений, оценка которых позволяет синтезировать и реализовать стратегию
- Г. метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний с целью повышения эффективности работы

10. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ —

- А. инструмент оценки стратегического положения фирмы, ее внутренних возможностей (сильных и слабых сторон) и внешней ситуации (возможностей и угроз)
- Б. действия по разработке товарного предложения организации, ее имиджа, направленные на занятие благоприятного, выгодного положения в сознании потребителей
- В. концепция принятия тактических решений, оценка которых позволяет синтезировать и реализовать стратегию
- Г. метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний с целью повышения эффективности работы

11. ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ РЫНКА – ЭТО СЕГМЕНТ

- А. наиболее однородный
- Б. с наибольшей массой прибыли и наименьшей конкуренцией
- В. имеющий недоступные для других каналы сбыта
- Г. наиболее соответствующий возможностям организации и особенностям развития рынка

12. МАРКЕТИНГ НАЧИНАЕТСЯ С

- А. изучения рынка и запросов потребителей
- Б. разработки рекламного производства
- В. программы стимулирования сбыта
- Г. формирования пакета ценовых стратегий

13. ПОД МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДОЙ СЛЕДУЕТ ПОНИМАТЬ

- А. совокупность активных субъектов и факторов, влияющих на маркетинговую деятельность фирмы
- Б. совокупность физических и юридических лиц, приобретающих товар фирмы
- В. совокупность основных конкурентов фирмы
- Г. совокупность взаимодействующих с фирмой субъектов рынка

14. ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ СПРОС:

- А. Равен числу отказов или замен
- Б. Равен числу фактически купленных товаров
- В. Равен числу обращений в аптеку за товарами
- Г. Равен числу посетителей аптеки

15. РЕАЛИЗОВАННЫЙ СПРОС:

- А. Равен числу отказов или замен
- Б. Равен числу фактически купленных товаров
- В. Равен числу обращений в аптеку за товарами
- Г. Равен числу посетителей аптеки

16. НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЙ СПРОС:

- А. Равен числу отказов или замен
- Б. Равен числу фактически купленных товаров
- В. Равен числу обращений в аптеку за товарами
- Г. Равен числу посетителей аптеки

17. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ. «ЗВЕЗДЫ» ЭТО:

- А. ЛП на этапе внедрения;
- Б. ЛП, имеющие низкую долю продаж и низкий темп прироста продаж;
- В. ЛП – бренды - оригинальные, инновационные препараты;
- Г. ЛП, которые пользуются постоянным спросом; имеют высокий объем продаж, но низкий темп прироста

18. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ. «ДОЙНЫЕ КОРОВЫ» ЭТО:

- А. ЛП на этапе внедрения;
- Б. ЛП, имеющие низкую долю продаж и низкий темп прироста продаж;
- В. ЛП – бренды - оригинальные, инновационные препараты;
- Г. ЛП, которые пользуются постоянным спросом; имеют высокий объем продаж, но низкий темп прироста

19. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ. «ЗНАКИ ВОПРОСА» ЭТО:

- А. ЛП на этапе внедрения;
- Б. ЛП, имеющие низкую долю продаж и низкий темп прироста продаж;
- В. ЛП – бренды - оригинальные, инновационные препараты;
- Г. ЛП, которые пользуются постоянным спросом; имеют высокий объем продаж, но низкий темп прироста

20. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ. «СОБАКИ» ЭТО:

- А. ЛП на этапе внедрения;
- Б. ЛП, имеющие низкую долю продаж и низкий темп прироста продаж;
- В. ЛП – бренды - оригинальные, инновационные препараты;
- Г. ЛП, которые пользуются постоянным спросом; имеют высокий объем продаж, но низкий темп прироста

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

- 1) Понятие рынка, субъекты и объекты рынка, виды рынков. Предложение, закон предложения. Факторы, влияющие на предложение (ценовые и неценовые детерминанты).
- 2) Спрос, закон спроса, виды спроса, особенности формирования спроса на ЛС. Факторы, влияющие на спрос (ценовые и неценовые детерминанты).
- 3) Рыночное равновесие и его основные параметры. Избыточное предложение и неудовлетворенный спрос. Закон спроса и предложения. Влияние ценовых и неценовых факторов.
- 4) Эластичность спроса по цене и доходу, эластичность предложения по доходу, перекрестная эластичность. Виды эластичности, факторы эластичности, виды товаров.
- 5) Теория потребительского поведения. Методы изучения потребительского поведения, краткая характеристика. Основные этапы принятия решения о покупке.
- 6) Основные направления товарной и ассортиментной политики. Товар, структура товарной номенклатуры. Классификация товаров, реализуемых аптечными организациями.
- 7) Анализ жизненного цикла товаров аптечного ассортимента. Характеристика стадий жизненного цикла товара. Виды кривых жизненного цикла. Анализ "хозяйственного портфеля" организации. Анализ маркетинговых показателей аптечного ассортимента.
- 8) Оптимизация ассортимента лекарственных препаратов с учетом скорости реализации. Анализ экономических показателей аптечного ассортимента (ABC, XYZ, ABC/XYZ-анализ). Анализ фармакоэкономических показателей ассортимента (VEN-анализ). Подходы к классификации товарного ассортимента фармацевтических организаций по направлениям его анализа.
- 9) Фармацевтический маркетинг: цель и задачи, формы, принципы, функции. Комплекс маркетинга. Факторы, влияющие на потребление товаров аптечного ассортимента.
- 10) Маркетинговые методы определения потребности в ЛП. Изучение спроса на товары аптечного ассортимента, виды спроса. Система маркетинговых исследований лекарственных препаратов.
- 11) Основные маркетинговые стратегии: анализ маркетинговой среды фирмы, SWOT- и STEP-анализ, портфельные стратегии, сегментирование рынка.
- 12) Маркетинговые методы исследования информационных потребностей субъектов фармацевтического рынка
- 13) Коммуникационная политика в фармации: методические подходы к рекламе и продвижению лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.
- 14) Трудовой коллектив фармацевтической организации: общие понятия и характеристики. Функции, принципы и направления кадрового менеджмента в фармацевтической организации. Номенклатура фармацевтических специальностей.
- 15) Регулирование трудовых отношений внутри фармацевтической организации (трудовой договор, должностная инструкция, трудовая книжка).
- 16) Организация безопасных условий труда (охрана труда). Адаптация персонала.
- 17) Мотивация персонала: основные понятия, задачи менеджмента при реализации функции мотивации. Мотивационные теории.
- 18) Мотивация как динамический процесс, стадии. Управление мотивационным полем фармацевтической организации.
- 19) Стили управления трудовым коллективом.
- 20) Управление конфликтами в фармацевтической организации.
- 21)

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВАРИАНТАМ

ВАРИАНТ 1

1. Маркетинг: понятие, сущность, принципы и методы. Маркетинг и менеджмент.
2. Маркетинговые исследования и маркетинговая информация. Значение информации в маркетинге. Сбор и анализ информации. Спрос и его исследование в маркетинге.

ВАРИАНТ 2

1. Сегментирование рынков. Значение, выбор, методы.
2. Задачи и политика ценообразования. Методика ценообразования и маркетинг.

ВАРИАНТ 3

1. Реклама и ее роль в маркетинге. Организация рекламной деятельности. Потребитель, его права и маркетинг.
2. Организация службы маркетинга аптечной организации.

ВАРИАНТ 4

1. Мотивация фармацевтического персонала, методы повышения эффективности персонала.
2. Управление социально-психологическим климатом коллектива, конфликтами. Медиаторство руководителя.

ВАРИАНТ 5

1. Мотивация руководителей аптечных организаций, оценка эффективности руководителей аптечных организаций
2. Личный фактор в маркетинге (персонал, психологические аспекты, подготовка кадров).

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 1

Руководство фармацевтической организации N решило провести рекламную кампанию с целью стимулирования сбыта продукции. Товарооборот организации в дорекламный период составил 60 тыс. рублей рекламный отдел обосновал необходимость пяти публикаций в фармацевтическую газету и четыре трансляции радиоролика на сумму 3 тыс. рублей В итоге было выделено 2 тыс. рублей, деньги использованы на проведение 3 трансляций и 3 публикаций. После проведения рекламных мероприятий товарооборот составил 66 тыс. рублей.

- 1) Дайте характеристику понятию «фармацевтическая реклама». Какова её цель? Перечислите положительные и отрицательные стороны рекламы в условиях рынка.
- 2) Что не должна содержать реклама лекарственных средств? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) Приведите классификацию средств рекламы. Дайте им краткую характеристику.
- 4) Как осуществляется поэтапное планирование бюджета рекламно-информационной деятельности в фармацевтической организации?
- 5) Какие расходные статьи содержит рекламный бюджет?
- 6) Как осуществляется оценка эффективности информационно-рекламной деятельности фармацевтических организаций? Приведите необходимые формулы для расчета.
- 7) Была ли достигнута цель рекламной кампании? Оправдано ли сокращение расходов на рекламу?
- 8) Какая информация, согласно Закону РФ «О защите прав потребителей», должна быть предоставлена потребителю фармацевтических товаров и услуг?
- 9) В чем заключается особенность продажи лекарственных средств и медицинских изделий с точки зрения Закона РФ «О защите прав потребителей»?
- 10) В чем заключается право потребителя на обмен и возврат товара надлежащего и ненадлежащего качества?
- 11) Какая ответственность предусмотрена законодательством РФ за нарушения в области рекламы, защиты прав потребителей и правил продажи отдельных видов товаров? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 2

Фармацевтическое предприятие N за март 2013 года получило валовый доход в размере 24 800 000 руб. Издержки обращения составили 2 200 000руб. Для открытия организации был взят кредит в банке – 200 000руб., на оплату которого уходит 5% от взятой суммы. Также организация выплачивает налог на имущество в размере 2,2% в год от стоимости имущества (16 500 000руб). Налог на прибыль равен 24%.

- 1) Дайте определение понятию «прибыль». Назовите основные факторы роста прибыли.
- 2) Что такое «валовой доход»? Перечислите факторы, влияющие на данный показатель.
- 3) Что такое «валовая прибыль»? Перечислите факторы, оказывающие влияние на её уровень. Как планируется валовая прибыль?
- 4) Дайте определение понятиям «чистая прибыль» и «рентабельность». Приведите формулы для расчета указанных показателей.
- 5) Определите размер чистой прибыли данного фармацевтического предприятия.
- 6) В чем заключается анализ прибыли фармацевтической организации?
- 7) Какие управленческие решения могут быть приняты в организации для повышения уровня её прибыльности?
- 8) Что такое «налог», и каковы его функции? Какие налоги должна выплачивать фармацевтическая организация?
- 9) Рассчитайте сумму НДС за февраль, если ежемесячная заработная плата фармацевта данного предприятия равна 23560р. Детей нет.
- 10) Что относится к издержкам обращения фармацевтической организации?
- 11) Как документально оформляются отношения фармацевтической организации и её контрагентов?

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 3

В фармацевтической организации N фактическая среднесписочная численность персонала составила на 31.12.2013 303 человека (планируемая 323 человек), в том числе административно-управленческого персонала – 50 человек (планируемая – 50 человек), хозяйственно-обслуживающий персонал – 15 человек (плановая – 20 человек), фармацевтический персонал – провизорский – 114 человек (планируемая – 120 человека), средний фармацевтический – 124 человек (планируемая – 133 человека). В течение года было принято на работу 5 человек (запланировано – 15 человек). При этом уволилось 10 человек, один из которых уволен за нарушение трудовой дисциплины.

- 1) Как осуществляется анализ обеспеченности трудовыми ресурсами в аптечной организации?
- 2) Проанализируйте движение трудовых ресурсов в приведенном примере, рассчитав обеспеченность организации трудовыми ресурсами и определив качественные показатели: коэффициент оборота по приёму, коэффициент оборота по выбытию, коэффициент текучести кадров.
- 3) В чём заключается анализ использования рабочего времени? Приведите формулу для расчёта фонда рабочего времени.
- 4) Поясните порядок начисления и выплаты заработной платы. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Какие налоговые вычеты предусмотрены законодательством для физических лиц? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Перечислите основные элементы системы кадрового менеджмента фармацевтической организации. Как осуществляется подбор персонала?
- 7) Какие документы должны быть приняты и оформлены при приеме фармацевтического специалиста на работу?
- 8) В чём заключается стимулирование фармацевтического персонала? Приведите основные методы и способы мотивации.
- 9) За счет каких средств в аптеке осуществляется материальное стимулирование работников?
- 10) Как материальное стимулирование оформляется документально?
- 11) Дайте характеристику корпоративной культуре фармацевтической организации как фактора мотивации.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 4

С целью совершенствования материального стимулирования в аптеке проводится изучение эффективности использования рабочего времени аптечных работников. Сравните, кто более эффективно использует свое рабочее время — провизор-аналитик или фармацевт? По данным фотографий рабочего дня основная работа у провизора-аналитика составила 85%, подготовительно-заключительная — 6%, несвойственная работа — 1,2%, регламентированные перерывы — 3,3%, нерегламентированные перерывы — 4,5%. По данным фотографий рабочего дня основная работа у фармацевта составила 77,6%, подготовительно-заключительная — 10%, несвойственная работа — 4,4%, регламентированные перерывы

— 3%, нерегламентированные перерывы — 2,7%.

- 1) Рассчитайте коэффициенты использования рабочего времени и сравните их.
- 2) Какие методы изучения затрат рабочего времени существуют?
- 3) Представьте и поясните классификацию рабочего времени по элементам затрат.
- 4) Как происходит начисление и выплата заработной платы фармацевтическим специалистам? Приведите примеры расчета. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Как происходит начисление и выплата отпускных и листов нетрудоспособности фармацевтическим специалистам? Приведите примеры расчета. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 6) Какие существуют методы стимулирования персонала
- 7) За счет каких средств в аптеке осуществляется материальное стимулирование работников?
- 8) Что относится к издержкам обращения (ИО) в фармацевтической организации? Приведите существующие классификации ИО.
- 9) Показатели ИО и их значение. Формулы для расчёта.
- 10) Факторы, влияющие на величину ИО в фармацевтической организации.
- 11) Дайте характеристику методам планирования ИО.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 5

При повышении цены на препарат «А» с 500 до 1000 руб. за 1 упаковку в аптеке объём спроса на него сократился с 80 до 40 упаковок. При понижении цены на препарат «Б» с 500 до 450 руб. за 1 упаковку в аптеке объём предложения на него сократился с 70 до 50 упаковок

- 1) Дайте определение понятию «рынок» как экономической категории. Типы рынков. Назовите особенности фармацевтического рынка.
- 2) Какие функции выполняет рынок? Назовите основные инструменты рынка.
- 3) Действие законов спроса и предложения на фармацевтическом рынке.
- 4) Какие типы эластичности спроса и предложения можно выделить? Представьте необходимые формулы для расчёта.
- 5) Определите тип эластичности спроса и предложения, а также изменение общей выручки аптеки в данном примере.
- 6) Что такое рыночное равновесие, дефицит и профицит?
- 7) Перечислите факторы, формирующие потребность, спрос на фармацевтические товары.
- 8) Назовите методы, используемые для расчёта потребности в фармацевтических товарах. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 9) Сформулируйте цели, задачи ассортиментной политики фармацевтической организации. Какие классификации ассортимента существуют?
- 10) Какие управленческие решения могут быть приняты для оптимизации ассортиментной политики фармацевтической организации?
- 11) Приведите схему разработки управленческих решений.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 6

Решением совета акционеров аптечной сети N исполнительным директором назначен новый специалист, имеющий высшее фармацевтическое образование. В первую очередь ему предстоит провести анализ финансового состояния данной организации.

- 1) Что такое «финансовый анализ» и «финансовое состояние» фармацевтической организации (ФО)?
- 2) Из каких этапов состоит данный анализ? В чем заключается первый этап?
- 3) Перечислите особенности оценки и анализа имущественного положения ФО.
- 4) Каковы показатели качественных изменений в имущественном положении ФО?
- 5) В чем заключается оценка финансового положения ФО?
- 6) Что такое «оценка деловой активности» ФО?
- 7) Что такое «рентабельность»? Как проводят её анализ?
- 8) Перечислите возможные источники получения информации, необходимой для проведения анализа финансового состояния ФО.
- 9) Для чего составляется бизнес-план ФО? Укажите его основные составные части.
- 10) Какие предварительные мероприятия целесообразно проводить до момента открытия розничной ФО?
- 11) Назовите составляющие комплекса маркетинга. Дайте им краткую характеристику.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 7

На аптеку N был наложен штраф в размере 100 000 рублей за то, что фармацевт этой аптеки принял образец лекарственного препарата от медицинского представителя фармацевтической компании X.

- 1) Правомочно ли наложение штрафа на данную аптеку? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Какие организации имеют право проводить подобные проверки и назначать размер штрафа? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 3) Какие ещё запреты предусмотрены законодательством РФ в сфере регулирования отношений между представителями фармацевтических компаний и работниками аптек? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 4) Перечислите права потребителя в сфере получения надлежащей информации о фармацевтической организации и товаре, ею реализуемом. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 5) Какая ответственность предусмотрена за нарушение этих прав? Приведите примеры.
- 6) Какие ограничения наложены законодательством РФ в сфере рекламы лекарственных средств? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 7) Приведите примеры средств наружной и внутренней рекламы в аптечной организации.
- 8) В какой части бухгалтерского баланса будут учитываться средства, затраченные фармацевтической организацией на рекламу? Как будет осуществляться расчет затрат на рекламную кампанию?
- 9) Какие санкции будет иметь право применить руководство аптеки N к данному фармацевту? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Перечислите нормативные документы, где перечислены права и обязанности фармацевтических работников.
- 11) В чём заключается охрана труда фармацевтических работников? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 8

В целях укрепления позиции на рынке руководство фирмы приняло решение расширить торговый ассортимент. Свободных финансовых средств, необходимых для кредитования дополнительных товарных ресурсов, фирма не имеет. Перед службой логистики была поставлена задача усиления контроля товарных запасов с целью сокращения общего объема денежных средств, омертвленных в запасах. Необходимо провести анализ ассортимента по методам ABC и XYZ, в результате чего распределить ассортиментные позиции по группам и сформулировать соответствующие рекомендации по управлению запасами.

- 1) Что такое ассортимент? Какое место в деятельности фармацевтической организации занимает ассортиментная политика?
- 2) Что такое ABC-анализ ассортимента? Как он проводится?
- 3) Что такое XYZ-анализ ассортимента? Как он проводится?
- 4) Дайте определение понятию логистики (в широком смысле и с позиции бизнеса). В чём заключаются миссия, цель и задачи логистики? Какова структура логистики? Выделите субъекты и объекты логистики, дайте им краткую характеристику.
- 5) Дайте определение понятия «логистическая система». Свойства логистической системы.
- 6) Дайте определение основным понятиям – элементам логистической системы (операция, функция, звено, цепь, канал, сеть). Приведите примеры.
- 7) Характеризуйте место логистического менеджмента в системе менеджмента организации. Перечислите основные виды каналов распределения.
- 8) Перечислите основные виды логистики. Дайте характеристику сбытовой логистики.
- 9) Дайте характеристику логистике запасов.
- 10) Дайте характеристику закупочной логистике. Подробно опишите порядок осуществления процесса закупки (8 этапов).
- 11) Дайте характеристику транспортной логистике. Каковы критерии выбора логистических посредников. Виды транспортировки. Виды транспорта.

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 9

A5 — самая молодая из российских аптечных сетей. Ее создали в 2006 году владельцы «Сети розничной торговли», бывшего крупнейшего франчайзи «Копейки».

Кризис оказался трудным испытанием для крупных аптечных операторов, которые набирали долги и росли на сделках M&A. В частности, в июне 2009 г. основной конкурент A5 сеть «36,6» допустила технический дефолт по облигационному займу на сумму 3 млрд руб.

Вот некоторые выдержки из интервью генерального директора аптечной сети A5 Владимира Кинцурашвили журналу «Секрет Фирмы».

«Деньги на развитие только за счет уставного капитала. У нас два года была планово-убыточная компания. В этом

году вышли на прибыль и сейчас инвестируем ее. Кредитов банковских у нас на сегодня нет». В итоге к кризису А5 подошла с минимальной долговой нагрузкой. Флагманская аптека А5 на Кутузовском проспекте находится в том же здании, что и торговая точка «Аптечной сети 36,6». В каждой аптеке имеется индивидуальный дизайн. До конца 2010 года сеть намерена удвоить количество аптек (сейчас их 225). Делать это топ-менеджер будет, имея на руках эксклюзивное сетевое соглашение с X5 RetailGroup, заключенное в декабре прошлого года. У А5 приоритетное право среди фармритейлеров открываться на территории магазинов «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель». По тому же соглашению в середине 2011 года X5 может реализовать опцион на покупку 100% ОАО «Торговая сеть «Аптечка» (управляет сетью А5).

В аптеках будут работать врачи консультанты.

В аптечных пунктах не хватает 30% сотрудников, работающих в торговом зале.

Препараты, выставленные в витринах рассматриваются как реклама и за нее платят производители (\$2-3 млн. в год). Зарабатывая на рекламе препаратов, А5 не слишком тратится на собственное продвижение. Единственная заметная маркетинговая акция сети — «День поцелуя», устроенная в прошлом году на праздник святого Валентина.

«Наша реклама — это вывеска аптеки. Мы выбрали красно-белую гамму и никого не отпугнули. Наоборот, люди видели в серой Москве красный цвет и шли».

«Главный принцип маркетинга — определить целевого покупателя. Вы удивитесь, но у нас нет его. Мы считаем, что аптека — это медицинское учреждение, которым должны пользоваться все. Наши цены в среднем на 15-20% ниже, чем в других сетях. Это связано не только с получением прибыли за счет вала, но с жестким управлением затратами. Мы отказались от склада, так как в Москве и области дистрибутор даже одну упаковку может привезти в любое место в любое время суток (это сократило затраты на 2,5% от оборота)».

По представленной информации и с учетом Вашего опыта работы проведите подготовительный этап SWOT-анализа сети А5 (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы)

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА 10

В аптеку принят на работу молодой специалист, только что закончивший обучение. В первый рабочий день он был поставлен работать в одиночестве за первый стол. За это время он сделал следующее: отпустил посетителю с продуктивным кашлем Синекод в каплях, снабдив его дополнительно Аугментинном в таблетках; посетителю с одним рецептом на Трамадол и Беталок ЗОК в таблетках отпустил оба препарата, оставив рецепт в аптеке; только что поступившую в продажу упаковку Редуксина выложил на витрину вместе с Турбослимом; перекись водорода поставил рядом с йодом и бриллиантовым зеленым; пробил 10 упаковок Терафлю вместо 1/10 упаковки (1 пакета), и взял деньги с посетителя как за 1 пакет, в результате чего в кассе возникла недостача. В конце рабочего дня заведующий аптекой в присутствии всех работников аптеки отчитал молодого специалиста за допущенные ошибки.

- 1) Какие ошибки допустил молодой специалист? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 2) Какие ошибки допустил заведующий аптекой?
- 3) Как осуществляется профессиональный подбор фармацевтических кадров? Какие требования предъявляются к фармацевтическим специалистам?
- 4) Что такое адаптация персонала? Каковы её формы, виды и стадии?
- 5) Что такое социально-психологический климат (СПК) коллектива? Перечислите факторы, определяющие СПК коллектива.
- 6) Какие стили руководства существуют? Их признаки, достоинства и недостатки. Какого стиля руководства придерживается заведующий данной аптекой?
- 7) Кто в данной ситуации обязан возместить недостачу наличных средств в кассе? Возможно ли этого избежать? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 8) Какие документы по работе с ККТ (контрольно-кассовая техника) должна оформлять аптечная организация. Кто и в какой последовательности это осуществляет?
- 9) Перечислите основные принципы и правила хранения фармацевтических товаров в аптечной организации. Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.
- 10) Как осуществляется фармацевтическая экспертиза рецепта?
- 11) Какие формы рецептурных бланков существуют и каковы правила их заполнения? Ответ аргументируйте соответствующей нормативной документацией.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций аптечных организаций, ее сущность, функции и виды.
2. Использование скидок в ценовой политике аптечной организации и их влияние на деятельность аптечной

- организации.
3. Возможности управления розничными продажами в аптечной организации.
 4. Разработка товарной марки и фирменного стиля аптечной организации.
 5. Социальные последствия "недобросовестного" маркетинга в фармации и пути их преодоления.

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ

1. Сегментирование потребителей фармацевтических услуг г. Нижнего Новгорода
2. Маркетинговые стратегии ведущих аптечных сетей г. Нижнего Новгорода
3. Маркетинговые договоры с производителями лекарственных препаратов: достоинства и недостатки
4. Управление продажами в аптечной организации
5. Потребительские факторы выбора лекарственных препаратов

ОБРАЗЕЦ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ

Ответьте НА ВОПРОСЫ.

1. Что такое маркетинг? Что входит в комплекс маркетинга?
2. Какие существуют маркетинговые методы определения потребности и изучения спроса на ЛП?
3. Что такое спрос? Назовите виды спроса и расчет его величины.
4. Назовите особенности ЛП как товара. Укажите факторы, формирующие потребление лекарственных средств
5. Почему необходимо изучать маркетинг?
6. Чем маркетинг отличается от продажи?
7. Объясните, почему понимание основных идей маркетинга дает возможность организации быстро реагировать на изменение запросов потребителей.
8. Перечислите основные функции маркетинга.
9. Перечислите принципы маркетинга.
10. Назовите возможные направления использования маркетинга партнерских отношений и маркетинга, ориентированного на стоимость. Какие из известных вам предприятий могут реализовать эти концепции? Как они могут это сделать? Какие изменения могут иметь место в потребительных свойствах товара этих предприятий?
11. Приведите пример применения концепции социально-этичного маркетинга; назовите возможные направления применения этой концепции в России, упомянув при этом конкретные товары, организации.

ЗАДАЧА 1.

Любая фармацевтическая организация, которая хочет соответствовать рынку должна вести маркетинговую деятельность таким образом, чтобы нужный продукт, продавался в нужном месте по нужной цене.

Комплекс маркетинга – управляемые параметры маркетинговой деятельности

Управляемый параметр	4P	Функции маркетинга
Товар	Product	Товарная политика
Цена	Price	Ценообразование
Место	Place	Сбытовая политика
Продвижение	Promotion	Политика продвижения

Опишите комплекс маркетинга ближайшей аптеки Farmani, находящейся по адресу Медицинская 1А.

Укажите ограничения, которое налагает государственное регулирование на управляемые параметры комплекса маркетинга. Опишите особенности фармацевтического маркетинга.

ЗАДАЧА 2.

Маркетинговые исследования. Изучение внутренней среды.

- **СЕГМЕНТИРОВАНИЕ** – выделение групп покупателей, обладающих сходными потребностями. Сегмент – однородная совокупность с предположительно сходными потребностями и характеристиками. Критерии сегментирования: демографические, социо-экономические, психологические, поведенческие.
 - **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ** – процесс поиска такой рыночной позиции для организации, продукта или услуги, которая будет выгодно отличать ее (его) от положения конкурентов.
- Позиционирование осуществляется с учетом конкретной целевой группы потребителей, для которой**

создаются и предлагаются преимущества и уникальность.

Позиция фирмы, товара или услуги – это представление о них у ваших потенциальных клиентов. Положение товара или услуги на рынке можно определить используя: ретроспективный анализ; оценочные подходы к определению позиции товара на рынке.

- SWOT – анализ.

2.1. Сегментация рынка —проводится с целью максимального удовлетворения спроса потребителей в разных товарах, а также рационализации расходов предприятия-производителя на разработку программы производства, выпуск и реализацию товара.

Сегментируйте потребителей ближайшей аптеки Farmani, находящейся по адресу Медицинская 1А.

2.2. Проанализируйте позиционирование аптек сети Farmani, если известно (по информации с сайта <http://www.farmani.ru/>)



Аптеки "Farmani" созданы при участии западных специалистов, и главный посыл нового бренда – это максимальный комфорт и удобство для клиентов в каждой детали, эталонные стандарты качества обслуживания.

В торговых залах установлены мягкие диваны, и системы кондиционирования, а во время обслуживания покупатели сидят на удобных стульях и могут не спеша обсудить с фармацевтом свои вопросы и получить индивидуальную консультацию. Для быстрого обслуживания покупателей, которым не требуется консультация, в аптеках оборудованы экспресс-кассы».



Наши аптеки являются единственным российским участником программы «гарантированных аналогов», нацеленной на расширение ассортимента лекарств за счет инновационных препаратов.

Совершая покупку в аптеках "Farmani", вы можете быть уверены, что приобретаете товар только высшего качества, так как эта гарантия обеспечивается контрактами с производителями на прямые поставки товара.

Современное оборудование и программное обеспечение в аптеках позволяет фармацевтам получать быстрый доступ к информации о наличии в продаже лекарств, сроках поступления товара в аптеку, о поступлении в сеть новейших препаратов, что способствует качественному и быстрому обслуживанию покупателей.

В аптеках "Farmani" работает собственный учебный центр, где сотрудники фирмы повышают уровень профессиональной компетентности и учатся толерантности. Искушенный в новинках индустрии здоровья работник-гарантия качественной услуги.

Особое ноу-хау нашей аптечной сети - ориентация на долгосрочные отношения с покупателями, что, помимо дисконтной системы, подразумевает наличие дополнительных сервисов, таких как: специализированные отделы, и центры здоровья для клиентов с учебными программами для покупателей на интересные животрепещущие темы, справочная служба, интернет-магазин и служба доставки лекарств, позволяющие получать информацию о товаре и совершать покупки не выходя из дома.

Аптеки «Farmani» – это модное, респектабельное пространство, европейский сервис, личный комфорт каждого покупателя, а также надежный партнер деловых людей, понимающих, что успех и здоровье – неразделимые понятия.

Миссия Farmani:

Быть компанией с очевидными для клиентов конкурентными преимуществами.

Содействовать росту качества жизни всех своих клиентов, способствовать их долголетию и благополучию. Стать образцовой компанией на аптечном рынке России.

Ценности Farmani:

Командный дух - командный дух объединяет сплоченные и согласованные действия сотрудников, способствует передаче знаний и лучших традиций компании от старших сотрудников молодым.

Традиции и инновации - мы извлекаем пользу из накопленных знаний и одновременно стремимся к освоению и внедрению самых современных IT-решений в организации обслуживания клиентов.

Самообразование - непрерывное повышение уровня профессионального образования сотрудников – традиционная ценность компании.

Главная наша цель - чтобы покупатель ушел из нашей аптеки с хорошим настроением, потому что хорошее настроение – это уже само по себе лекарство.

2.3. Проанализируйте позиционирование аптек сети «Ладушка», если известно (по информации с сайта <http://www.aptekaladushka.ru/>). Сравните с Farmani.



Безусловной ценностью каждого человека является здоровье. К сожалению, в современном мире поддержание здоровья невозможно без лекарств. Затраты на лекарственные препараты давно уже составляют заметную долю в бюджете каждой семьи. Особенно эта проблема актуальна для социально незащищенных слоев населения с низким уровнем дохода, а также для людей с хроническими заболеваниями, которые ежемесячно вынуждены тратить существенные суммы на лечение.

Мы, как профессионалы с двадцатилетним опытом работы в фармацевтике, осознаем свою гражданскую ответственность в деле сохранения здоровья россиян. Итогом применения наших знаний, умений и опыта стала программа «Доступные лекарства».

Эта программа направлена на выполнение важнейшей социальной функции - максимальной доступности для населения высококачественных лекарственных препаратов по минимальным ценам. Для ее реализации мы открываем аптеки низких цен по всей России.

Наша деятельность в этом направлении полностью совпадает с курсом Правительства Российской Федерации по повышению доступности лекарств.

Мы реализуем программу "ДОСТУПНЫЕ ЛЕКАРСТВА"



Мы установили минимальную наценку на весь ассортимент.

ВОТ ПОЧЕМУ У НАС ТАКИЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ!



Мы закупаем часть товара без посредников, напрямую у производителей.

ВОТ ПОЧЕМУ У НАС ТАКИЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ!



Мы закупаем и продаем большое количество лекарств. Поэтому поставщики предлагают нам лучшие условия.

ВОТ ПОЧЕМУ У НАС ТАКИЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ!



Мы используем качественное, но простое оборудование. Так мы снижаем затраты.

ВОТ ПОЧЕМУ У НАС ТАКИЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ!

2.4. Проведите SWOT – анализ ближайшей аптеки Farmani, находящейся по адресу Медицинская 1А. Результаты занесите в таблицу.



ЗАДАЧА 3. Определить величину различных видов спроса (действительного, реализованного, неудовлетворенного, скрытого неудовлетворенного) на Валокордин за квартал. Учесть данные, представленные в таблице.

	Число обращений за валокордином (среднее в день)	Реализовано (среднее в день)	
		Валокордин+замена	В т.ч. замена
Январь	15	10	7
Февраль	10	8	6
Март	14	12	8

Примечание: в таблице представлены данные 3-х дневных выборочных исследований спроса на валокордин (фл.) в каждом месяце 1 квартала. В качестве замены валокордина при его отсутствии рекомендован корвалол (фл.).

Квартал – это четверть года:

- I квартал — 1 четверть года, состоящая из 3 месяцев: января, февраля, марта.
- II квартал — 2 четверть года, состоящая из 3 месяцев: апреля, мая, июня.
- III квартал — 3 четверть года, состоящая из 3 месяцев: июля, августа, сентября.
- IV квартал — 4 четверть года, состоящая из 3 месяцев: октября, ноября, декабря.

По степени удовлетворения различают: реальный спрос, удовлетворенный и неудовлетворенный.

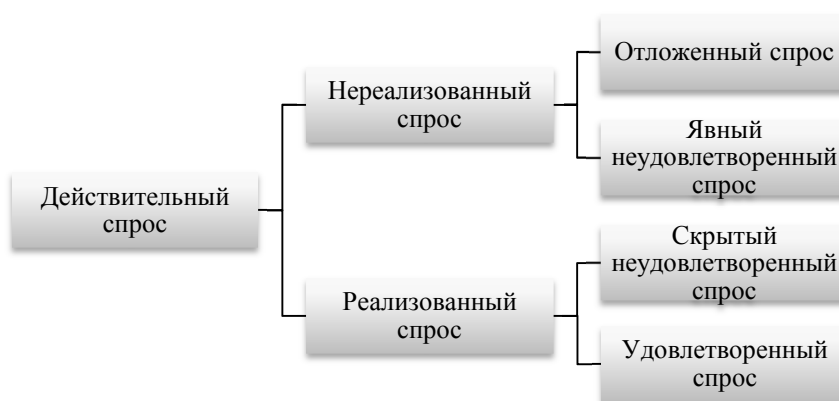
- **Реальный спрос** представляет собой размер фактической реализации товаров за определенный срок,

выраженный в натуральных или стоимостных показателях. Он определяется суммой денежных средств, направляемых на покупку товаров при определенном уровне цен на них.

- **Удовлетворенный (или реализованный) спрос** составляет основную часть платежеспособной потребности. Он меньше реального спроса на величину неудовлетворенного спроса на товар.
- **Неудовлетворенный спрос** - это предъявленный на товары спрос, который не был удовлетворен по любой причине: отсутствие в продаже, низкое качество, высокая цена .

Неудовлетворенный спрос может быть:

- **явным** — покупатель, имея определенные финансовые возможности, не может приобрести нужный ему товар по разным причинам;
- **скрытым** — проявляется при покупке товара или услуги, которые не являются полноценными заменителями отсутствующего товара или услуги либо вообще не связаны с ним отношениями взаимозаменяемости;
- **отложенным** — отложенный на время по разным причинам спрос. К примеру — необходимость накопления определенной суммы денег для покупки конкретных товаров, обязательная покупка товара к конкретному событию и т.п.



Ход решения

- 1) Действительный спрос за квартал (Д) =
Количество обращений за январь*количество дней в январе +
Количество обращений за февраль*количество дней в феврале +
Количество обращений за март*количество дней в марте.
- 2) Реализованный спрос (Р) за квартал =
((реализовано за январь – количество замен в январе) x количество дней в январе)) + ((реализовано за февраль – количество замен в феврале) x количество дней в феврале)) +
((реализовано за март – количество замен в марте) x количество дней в марте))
- 3) Неудовлетворенный спрос (Н) за квартал равен:
 $H = D - P$
- 4) Скрытый неудовлетворенный спрос (С) за квартал =:
Количество замен за январь*количество дней в январе +
Количество замен за февраль*количество дней в феврале +
Количество замен за март*количество дней в марте.

ЗАДАЧА 4. Проанализируйте рекламу товаров аптечного ассортимента.

Герперакс

простое решение для герпеса



«Простуду» на губах вызывает вирус - герпес простой. Попав однажды в организм, вирус герпеса остается там. Из 90% жителей планеты - носителей вируса, только у 20-40% он проявляется в виде «простуды».

Герперакс
... как можно раньше!



Факторы, которые активизируют вирус герпеса:

бактериальные инфекции, ОРВИ, грипп; переохлаждение; воздействие солнечных лучей; период менструаций; стресс и др.

Герпес «расцветает» за считанные часы. Первые признаки: легкий зуд, покалывание, жжение. Далее, отечность и покраснение в месте зуда. И, наконец, высыпания в виде пузырьков.

Используйте мазь Герперакс® как можно раньше!

- Герперакс® проникает и действует только в клетках, пораженных вирусом герпеса
- Герперакс® препятствует образованию новых пузырьков
- Герперакс® ускоряет процесс заживления
- Герперакс® сокращает количество дней «цветения» герпеса

11050102

ХИЛАК ФОРТЕ
Капли жизни для здоровья Вашего кишечника

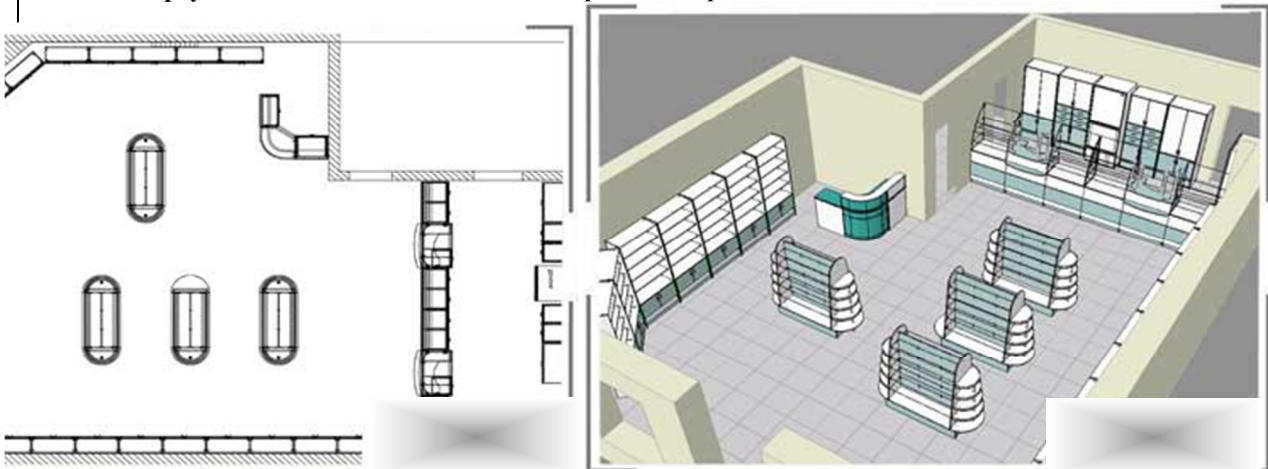
- Восстанавливает равновесие кишечной микрофлоры
- Уникальный состав, естественное действие
- Безопасное применение в любом возрасте

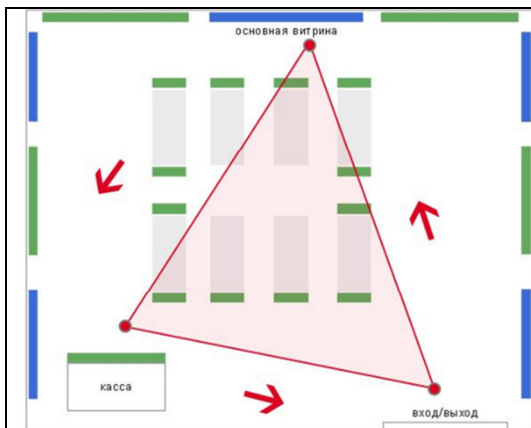
Совместим с антибиотиками

ratiopharm
Немецкое качество. Доступная цена.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ
НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

ЗАДАЧА 5. Проанализируйте расположение торгового оборудования в торговом зале аптеки. Обозначьте «Золотой треугольник». Укажите основные правила мерчандайзинга.





основная витрина
Три уровня мерчандайзинга

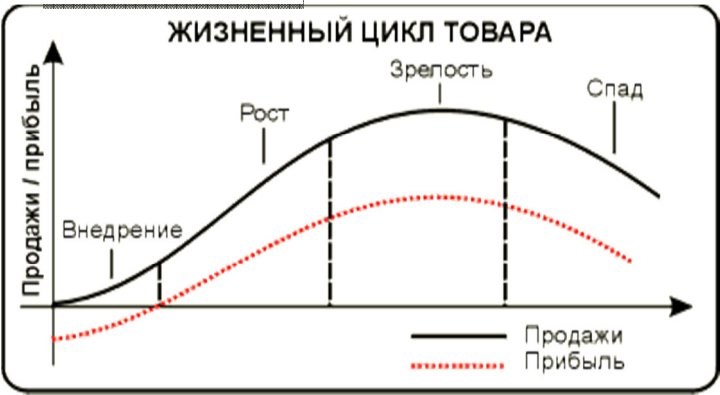
1. Внешний вид аптеки
2. Планировка и интерьер торгового зала
3. Выкладка товара на полках

касса вход

ЗАДАЧА 6. Приведите примеры ЛП по группам матрицы БКГ, назовите этап жизненного цикла этого ЛП.



Сравнительная доля рынка



ЗАДАЧА 7. Что такое правило Паретто? Проведите маркетинговый анализ ассортимента: Совмещенный ABC-XYZ-анализ.

Выводы для практики*

	X	Y	Z
A	5-7% Холить и лелеять	5-7% Заботиться и работать	10-12% Внимательно следить
B	6-8% Любить и выращивать	15-17% Думать и анализировать	15-17% Предоставить себе
C	10-12% Успокоиться и ждать	10-12% Предоставить себе	15-20% Избавиться немедленно

* Березин И. С. Маркетинговый анализ. М.: Вершина, 2007. С. 246. А.П.Панкрухин

5. Содержание оценочных средств промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в виде экзамена.

Содержание оценочного средства (вопросы, темы рефератов, круглых столов и т.п.)

В случае если фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по данной дисциплине представлен на Образовательном портале ПИМУ указать ссылку на этот электронный ресурс.

5.1 Перечень контрольных заданий и иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности *(преподавателем указывает лишь те задания и иные материалы, которые им используются в рамках данной дисциплины)*

5.1.1. Вопросы к экзамену по дисциплине

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
по программе подготовки кадров высшей квалификации
в аспирантуре по специальности «Фармация»
ОРГАНИЗАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ДЕЛА

	Вопрос	Код компетенции (согласно РПД)
1	Порядок действий при приемке товаров: экспертиза сопроводительных документов и приемка по количеству мест, требования к оформлению сопроводительных документов, формы документов, подтверждающих качество товаров, в зависимости от вида ТАА, ассортиментная и качественная экспертиза ТАА.	-
2	Особенности приемочного контроля лекарственных препаратов (ЛП). Работа с несоответствующими ЛП: порядок действий, взаимодействие с контрагентами, размещение несоответствующих упаковок, ответственные лица, документальное оформление обнаружения несоответствующих упаковок, возврата, передачи на уничтожение.	-
3	Особенности приемочного контроля медицинских изделий. Работа с несоответствующими МИ: порядок действий, взаимодействие с контрагентами, размещение несоответствующих упаковок, ответственные лица, документальное оформление обнаружения несоответствующих упаковок, возврата, передачи на уничтожение.	-
4	Особенности приемочного контроля НС и ПВ. Работа с несоответствующими НС и ПВ: порядок действий, взаимодействие с контрагентами, размещение несоответствующих упаковок, ответственные лица, документальное оформление обнаружения несоответствующих упаковок, возврата, передачи на уничтожение.	-
5	Особенности приемочного контроля ИБЛП. Работа с несоответствующими ИБЛП: порядок действий, взаимодействие с контрагентами, размещение несоответствующих упаковок, ответственные лица, документальное оформление обнаружения несоответствующих упаковок, возврата, передачи на уничтожение.	-
6	Особенности приемочного контроля БАД и пищевых продуктов. Работа с несоответствующими ТАА порядок действий, взаимодействие с контрагентами, размещение несоответствующих упаковок, ответственные лица, документальное оформление обнаружения несоответствующих упаковок, возврата, передачи на уничтожение.	-
7	Порядок уничтожения ЛП: условия, последовательность действий ответственных лиц, взаимодействие с контрагентами, документальное оформление, сроки, ответственные лица.	-
8	Хранение как элемент фармацевтической деятельности. Цели процесса хранения товаров аптечного ассортимента (далее ТАА). Группы товаров, подлежащие хранению в аптечной организации. Основные нормативные документы, регламентирующие хранение товаров аптечного ассортимента.	-
9	Требования к помещениям для хранения лекарственных средств. Варианты размещения лекарственных средств в помещениях аптечной организации. Выбор климатических условий и места хранения для конкретного ЛП и ТАА.	-
10	Выбор климатических условий хранения ТАА. Порядок определения температурного, светового режима, параметров влажности для хранения ЛП. Интерпретация температурных терминов, терминов «защищенное от света место», «сухое место».	-
11	Порядок определения температурного, светового режима, параметров влажности для хранения медицинских изделий. Особенности хранения медицинских изделий.	-
12	Порядок определения режима хранения других товаров аптечного ассортимента. Товарные группы, подлежащие хранению отдельно от других ТАА.	-
13	Особенности хранения иммунобиологических ЛП.	-
14	Работа с несоответствующим товаров, обнаруженным во время хранения. Изоляция и оформление несоответствующих ТАА. Условия возврата несоответствующего ТАА	-

	поставщику. Порядок передачи несоответствующих ТАА на уничтожение.	
15	Контроль температуры и влажности в помещениях аптечной организации. Приборы для контроля температуры и влажности в помещениях хранения. Требования к размещению. Периодичность проверок и калибровок. Ответственные лица за проверки и калибровки, документальное оформление проверок и калибровок.	-
16	Периодичность контроля температуры и влажности в помещениях аптечной организации (в том числе в холодильниках). Журналы контроля температуры и влажности. Количество журналов, форма журналов, правила ведения, ответственные лица за ведение журналов.	-
17	Особенности контроля условий хранения иммунобиологических ЛП. Количество журналов, форма журналов, правила ведения, ответственные лица за ведение журналов.	-
18	Виды и варианты административной ответственности за нарушение порядка хранения и приемки товара.	-
19	Современное оборудование для хранения ЛП. Локальные документы, регламентирующие размещение ЛП. Правила размещения ЛС в фармацевтических холодильниках. Особенности размещения ЛП в витринах торгового зала.	-
20	Организация и ведение ПКУ различных групп ЛП в аптечной организации: формы журналов, порядок их заполнения и хранения; ответственные лица. Организация хранения калия перманганата в аптечных организациях: ответственные лица, учет и документальное оформление.	-
21	Организация хранения НС и ПВ в аптечных организациях: порядок получения допуска к работе с НС и ПВ, требования к помещениям, хранение ключей от сейфов, договоры с охранными организациями	-
22	Организация реализации НС и ПВ в аптечных организациях: лица, имеющие право работы с НС и ПВ. Отпуск НС и ПВ по рецептам врача. Сроки хранения рецептов, ответственные лица. Организация учета рецептов. Уничтожение рецептов.	-
23	Организация реализации лекарственных препаратов, подлежащих ПКУ в аптечных организациях (кроме НС и ПВ): лица, имеющие право работы данными ЛП. Сроки хранения рецептов, ответственные лица. Организация учета рецептов. Уничтожение рецептов.	-
24	Понятие нормы отпуска, предельно допустимого количества для выписывания на один рецепт, рекомендуемого количества для выписывания на один рецепта. Категории ЛП, на которые они установлены. Оформление врачом превышения установленных норм.	-
25	Когда и кому запрещается выписывать рецепты на лекарственные препараты. Виды рецептурных бланков. Фармацевтическая экспертиза рецепта. Как оформляется превышение срока действия рецепта № 107-1/у для хронических больных? Для выписывания каких ЛС предназначен бланк № 148-1/у-88. Для выписывания каких ЛС предназначен бланк № 148-1/у-04 (л) и № 148-1/у-06 (л). Для выписывания каких ЛС предназначен бланк № 107-1/у.?	-
26	Правила оформления витрин в аптечной организации. Возможности хранения ТАА и ЛП на витринах, требования к ценникам. Применение техник мерчандайзинга при оформлении витрин.	-
27	Работа провизора с неправильно выписанными рецептами. Ответственные лица, документальное оформление, взаимодействие с контрагентами. Работа провизора с обращениями граждан по поводу не указанных в инструкции побочных эффектов. Ответственные лица, документальное оформление, взаимодействие с контрагентами.	-
28	Маркетинговые методы определения потребности в ЛС. Изучение спроса на товары аптечного ассортимента, виды спроса. Система маркетинговых исследований лекарственных препаратов. Основные маркетинговые стратегии: анализ маркетинговой среды фирмы, SWOT- и STEP-анализ, портфельные стратегии, сегментирование рынка.	-
29	Формирование товарного ассортимента: маркетинговая концепция. Показатели ассортимента, методики выделения ассортиментных групп по объему реализации и предсказуемости продаж. Особенности управления данными товарными группами.	-
30	Порядок проведения приемки товаров аптечного ассортимента в аптечной организации. Требования к приемке ТАА в аптечной организации (организация помещений,	

	ответственные лица).	
--	----------------------	--

5.1.2. Тематика квалификационных выпускных работ

1	Оптимизация процессов хранения и реализации товаров аптечного ассортимента аптечной организации
2	Изучение взаимодействия покупателей и фармацевтических специалистов в процессе отпуска лекарственных средств из аптек
3	Оптимизация системы мотивации провизоров и фармацевтов аптечной сети
4	Оптимизация системы внутреннего аудита аптечной организации
5	Разработка системы оценки эффективности руководителя аптечной организации.

5.1.3. Программа-минимум кандидатского экзамена по специальности «Организация фармацевтического дела»

<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация фармацевтической помощи. 2. Организация фармации как наука, ее цели, задачи, объекты и предметы исследований. Место организации фармации в современном знании. Связь организаций фармации с другими фармацевтическими, медицинскими, экономическими, социологическими, управленческими, юридическими и другими науками. 3. Основные направления дифференциации организации фармации как науки: фармацевтический маркетинг и организация фармацевтической помощи; экономика фармацевтических организаций; учет в фармацевтических организациях: кадровый, процессный, финансовый, инновационный и инвестиционный менеджмент, риск-менеджмент в фармацевтических организациях; фармакоэпидемиология, фармацевтическая география в соцэкосистемах; фармакоинформатика, фармакоэкономика. Логистика. 4. Основы методологии организационно-экономических исследований в фармации. 5. Понятие методологии научного исследования. Абстрактная открытая гипотетическая синтетическая модель объекта исследования как основа методологии. 6. Основные методы организационно-экономических исследований в фармации: 7. общенаучные методы исследований (исторический, логический, системный анализ и др.); 8. статистические методы (группировка, построение вариационных рядов, корреляционный анализ, дисперсионный анализ, анализ временных рядов, кластерный анализ и др.); 9. социологические методы (экспертных оценок и др.); 10. методы анализа и нормирования труда в фармации (фотографии рабочего дня, хронометраж и др.); 11. методы фармакоэпидемиологии; 12. методы фармакоэкономики; 13. методы оценки состояния фармацевтической бизнес единицы: (анализ финансовых результатов деятельности, анализ финансового состояния предприятия, анализ деловой активности и эффективной деятельности предприятия; методика комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности); 14. методик кадрового, процессного, финансового и риск-менеджмента; 15. метод программно-целевого планирования и его использование в фармации. 16. Системы в фармации. 17. Методы изучения систем. Моделирование систем. Открытые и закрытые модели системы. Адекватность модели. Основы методологии системного анализа. 18. Здравоохранение как система. Принципы национального здравоохранения. Основы правового законодательства по здравоохранению РФ. 19. Стандартизация в здравоохранении и в сфере обращения лекарств. 20. Подсистема фармацевтической помощи. Цели и задачи: изучение запросов и нужд потребителей, конструирование (создание) аптечных товаров, в первую очередь лекарств, их производство, регистрация, контроль качества и сертификации, доведение до потребителя, мониторинг за побочными эффектами, фармацевтическая информация, защита прав потребителей фармацевтической помощи, непрерывного фармацевтического образования, государственного регулирования обращения лекарственных средств. 21. Основные характеристики и тенденции развития системы фармацевтической помощи и фармацевтического рынка РФ. 22. Правовое поле обращения лекарственных средств, других фармацевтических и парафармацевтических товаров фармацевтической деятельности. 23. Основы законодательства Российской Федерации о лекарственных средствах: 24. законодательство и нормативные акты государственного регулирования отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных средств (гос. регистрация лекарственных средств; лицензирование деятельности в сфере обращения их; аттестация и сертификация специалистов, занятых в сфере обращения лекарственных

- средств; государственного контроля производства, изготовления, качества, эффективности, безопасности лекарственных средств.
25. полномочия Правительства и органов исполнительной власти РФ в сфере обращения лекарственных средств;
 26. законодательные, нормативные акты и отраслевые стандарты в области Государственной системы контроля качества, эффективности и безопасности лекарственных средств; производства и изготовления лекарственных средств, государственной регистрации их; ввоза лекарственных средств на территорию РФ и вывоза их из России; оптовой и розничной торговли лекарственными средствами; разработки новых лекарственных средств; государственных гарантий доступности лекарственных средств; информации о лекарственных средствах и их рекламе; ответственности за вред, нанесенный здоровью человека применением лекарственных средств;
 27. Федеральный закон от 22 июля 1998 г 86-ФЗ [О лекарственных средствах].
 28. Основы законодательства Российской Федерации о наркотических средствах, психотропных веществах и об их прекурсорах.
 29. Федеральный закон от 8 января 1998 г 3-ФЗ [О наркотических средствах и психотропных веществах] и другие законодательные и подзаконные акты по проблеме наркотических средств и психотропных веществ: Государственная политика в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ и области противодействия их незаконному обороту (ее принципы и направления).
 30. Перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ. Государственная монополия на основные виды деятельности, связанные с оборотом наркотических средств и психотропных веществ.
 31. Организационная основа деятельности в сфере оборота наркотических средств и психотропных веществ и в области противодействия их незаконному обороту.
 32. Особенности лицензионной деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ.
 33. Условия осуществления отдельных видов деятельности, связанных с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров (НСПВиП), ограничение или запрещение оборота некоторых НСПВиП, разработка наркотических средств и психотропных веществ (НСПВ), их производство и изготовление. Переработка в целях получения препаратов, внесенных в списки II и III. Запрет приватизации и иных форм разгосударствления государственных унитарных предприятий и учреждений, находящихся в федеральной собственности, занимающихся разработкой, производством, изготовлением НСПВ или входящих в единый технологический комплекс, связанных с производством НСПВ, внесенных в список II.
 34. Законодательное и нормативное регулирование:
 35. хранения, порядка перевозки, запрещения пересылки, ввоза (вывоза), приобретения, упаковки и маркировки НСПВ;
 36. уничтожения НСПВ и их прекурсоров, инструментов и оборудования, дальнейшее использование которых признано нецелесообразным;
 37. отпуска физическим лицам по рецептам НСПВ и их использования.
 38. Противодействие незаконному обороту НСПВиП и их прекурсоров.
 39. Права потребителей фармацевтической помощи в РФ, система защиты прав потребителей фармацевтической помощи.
 40. Защита прав потребителей фармацевтической помощи центральная проблема перехода Российской Федерации к правовому государству и рынку потребителя.
 41. Система защиты прав потребителей фармацевтической помощи, цель, внутренне строение, внешняя среда.
 42. Правовые основы системы защиты прав потребителей фармацевтической помощи (ЗППФП): в федеральных законах [Основы законодательства об охране здоровья граждан], [О лекарственных средствах], [О наркотических средствах и психотропных веществах], [О рекламе], [О защите прав потребителей], [О сертификации продукции и услуг], [О ветеранах]; постановлениях Правительства РФ, законах и постановлениях правительства субъектов РФ, нормативных актах министерств и ведомств и др.
 43. Формулярная система, как инструмент обеспечения прав потребителей ЛС.
 44. Формы хозяйствования: индивидуальная трудовая деятельность, товарищества (полные и смешанные), Акционерные общества (закрытые и открытые), торговые дома, фирмы, концерны, синдикаты, холдинги, финансово-промышленные группы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Приватизация фармацевтических организаций и предприятий.
 45. Розничное звено системы доведения аптечных товаров до потребителей.
 46. Аптека центральное звено в каналах движения фармацевтических и других товаров аптечного ассортимента.
 47. Правила надлежащей фармацевтической практики (GPP)
 48. Определение, задачи и функции аптек, классификация. Принципы размещения аптек. Организационное проектирование аптек. Инженерное обустройство помещений, оборудование и оснащение. Номенклатура должностей аптечных работников; рекомендуемые штатные нормативы. Моделирование организации аптек в зависимости от объема и специфики работы. Лицензирование фармацевтической деятельности, аккредитация аптечных учреждений и физических лиц.
 49. Товарная политика основной элемент маркетинговой функции аптеки. Товар, номенклатура и ассортимент аптечных товаров. Основные направления товарной политики. Анализ жизненного цикла аптечных товаров (ЖЦТ). Концепция жизненно-необходимых и важнейших лекарств. Формирование ассортимента товаров в

- аптеке (ассортиментная политика): определение рационального набора одновременно обращаемых на рынке товаров в зависимости от ЖЦТ; установление оптимальной товарной номенклатуры; разработка перечня обязательного ассортимента; оптимизация ассортимента с учетом скорости реализации; обновление ассортимента. Разработка новых товаров и услуг.
50. Принципы определения потребности и изучения спроса на лекарственные препараты (ЛП). Факторы, формирующие потребность в ЛП, их классификация. Методы определения потребности. Взаимосвязь понятий: потребность, спрос и потребление. Факторы, формирующие спрос. Принципы классификации спроса на ЛП. Исследование факторов, формирующих спрос. Ценовая и подоходная эластичность, их измерение. Определение размеров спроса. Управление потребительским поведением. Система формирования спроса и стимулирования сбыта. Особенности рекламы фармацевтических товаров.
 51. Обеспечение аптеки товарами. Формирование заказа аптеки на товары. Принципы формирования цен и распределение наценок между партнерами товародвижения. Поставщики фармацевтических товаров на рынке России. Формы условий поставки. Поставка на условиях консигнации. Выбор поставщика и условий поставки. Контракт на поставку товаров аптеке.
 52. Получение товаров аптекой от поставщиков. Документальное оформление поступления товаров по количеству мест при завозе в аптеку. Приемка товаров по количеству и качеству. Порядок предъявления претензий по поставкам. Принципы и приемы размещения товаров по местам хранения в аптеке. Влияние характера и объема работы аптеки на специализацию мест хранения и организационную структуру аптеки. Графическое моделирование организации хранения аптечных товаров. Персонал, ответственный за получение товаров аптекой и его реализацию. Организация контроля за своевременностью реализации товаров в зависимости от их срока годности.
 53. Организация приема заказов на изготовление лекарственных препаратов (ЛП) по амбулаторным рецептам и отпуска готовых и изготовленных ЛП из аптек. Фармацевтическая экспертиза рецепта, цели, установление действенности рецепта как юридического и финансового документа. Алгоритм экспертизы рецепта. Способы оформления заказов на экстермпоральные ЛП, таксирование стоимости заказа. Первичный учет амбулаторной рецептуры и объема реализации по этому виду. Организация рабочих мест по приему заказов и отпуску ЛП по амбулаторным рецептам в аптеках с разным объемом работы на основе использования принципов научной организации труда (НОТ). Автоматизированное рабочее место провизора по фармацевтической экспертизе рецептов. Осуществление денежных расчетов с населением. Закон РФ [О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением]. Правила применения контрольно-кассовых машин в аптеках).
 54. Организация изготовления лекарственных препаратов по амбулаторным рецептам и требованиям лечебно-профилактических учреждений. Организация лабораторных и фасовочных работ в аптеке. Изучение рецептуры как основы научной организации труда в аптеках. Реализация принципов НОТ и управления процессами на основе системного подхода при изготовлении лекарственных препаратов. Использование методов декомпозиции с выделением контрольных точек при организации процесса изготовления ЛП. Блок-схема процесса изготовления различных типов ЛП (инфузионные и инъекционные растворы, ЛП, содержащие наркотические и ядовитые лекарственные вещества, и др.).
 55. Нормирование труда. Разделение и специализация труда в этой области. Особенности организации изготовления ЛП в асептических условиях. Организация рабочих мест. Максимальные запасы, порядок хранения и выдачи ядовитых и наркотических веществ для изготовления ЛП, предметно-количественный учет этих веществ и их содержащих готовых лекарственных средств. Аттестация рабочих мест. Коэффициент оснащения и организации рабочих мест. Метод бездефектного труда. Документирование работы по изготовлению ЛП, лабораторных и фасовочных работ. Организация безрецептурного отпуска аптечных товаров. Документирование его.
 56. Организация внутриаптечного контроля. Должностные лица, ответственные за организацию и проведение внутриаптечного контроля, мероприятия, обеспечивающие качество ЛП: графическая модель типичных технологических процессов с выделением контрольных точек. Контроль вспомогательных работ, основного технологического процесса, обезвреживания отходов и оборудования. Предупредительные мероприятия, (приемочный контроль, контроль сырья и материалов, очищенной воды и воды для инъекций, полуфабрикатов; обеспечение сроков и условий хранения ЛП; соблюдение санитарного режима и фармацевтического порядка; обеспечение исправности и точности средств измерения, регулярность их проверки, тщательность фармацевтической экспертизы рецептов и требований), контроль технологического процесса (контроль отпуска ядовитых и наркотических веществ; полуфабрикатов и концентратов, стабилизаторов и буферных растворов для глазных капель; регистрация этих работ). Особенности организации контроля изготовления инъекционных растворов.
 57. Организация специализированного рабочего места для контроля качества ЛП в аптеках с различным объемом реализации и экстермпоральной рецептуры. Оформление документации по проведению контроля ЛП в аптеке и изъятия на анализ ЛП контрольно-аналитической лабораторией.
 58. Аптечные пункты 1 и 2 группы. Аптечные киоски. Аптечные магазины и другие формы розничной реализации.
 59. Обеспечение лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения лечебно-профилактических и других учреждений. Подсистема фармацевтической помощи стационарным больным. Организация работы больничной и межбольничной аптек: задачи и функции, порядок организации,

- классификация, организационное проектирование, штат. Формирование номенклатуры и объема заказа лечебно-профилактического учреждения. Выбор поставщиков. Договорно-правовые обязательства лечебно-профилактических учреждений и поставщиков.
60. Фармацевтическая экспертиза требований лечебно-профилактических учреждений, поступающих в аптеки. Порядок отпуска товаров в отделения и кабинеты. Запас товаров в аптеках и отделениях (кабинетах). Учет товарно-материальных ценностей в аптеках и отделениях. Оформление первичной документации. Контроль зав. аптекой за хранением и расходом ЛП в отделениях и кабинетах. Участие фармацевтического персонала аптеки ЛПУ в решении фармакоэкономических проблем и составлении формуляра аптечных товаров ЛПУ.
 61. Организация сбыта товаров аптечного ассортимента. Сбыт, его основные виды. Этапы организации сбытовой сети в аптечной системе. Организация сбыта по виду продукции, по регионам, по типам потребителей. Оптовое звено в системе распространения аптечных товаров. Каналы товародвижения. Оптовые посредники: задачи, функции, классификация.
 62. Аптечный и мелкооптовый аптечный склады оптовое звено в каналах распространения аптечных товаров. Организация работы аптечного склада: принципы размещения и проектирования, организационная структура и штат. Прием товаров на складе, работа приемного отдела склада. Принципы хранения товаров. Управление товарными запасами: определение гарантийного запаса, принципы размещения товаров на складе. Отпуск товаров со склада в аптеку. Логистика прохождения документов по заказам и их выполнения. Транспортная логистика: принципы доставки товаров в аптеки. Виды транспортировки.
 63. Учет и анализ хозяйственно-финансовой деятельности аптеки и малого фармацевтического предприятия. Хозяйственный учет и его роль в системе управления.
 64. Хозяйственный учет как информационная система для принятия управленческих решений. Учетная политика организации. Задачи, требования, предъявляемые к учету. Виды учета (оперативный, статистический, бухгалтерский). Финансовый и управленческий учет. Учетные измерители. Бухгалтерский учет: предмет и метод. Хозяйственные средства аптеки: состав, размещение, использование и источники образования. Хозяйственные процессы. Учетная политика.
 65. Бухгалтерский баланс. Виды балансов. Строение актива и пассива баланса. Статьи баланса. План счетов. Система синтетических и аналитических счетов. Простые и сложные бухгалтерские проводки. Метод двойной записи. Оборотные ведомости. Учетные регистры.
 66. Основные средства. Документальное оформление движения основных средств. Износ (амортизация) основных средств. Синтетический и аналитический учет основных средств. Корреспонденция счетов по учету основных средств и их износа.
 67. Учет производственных запасов. Учет движения материалов: малоценных и быстроизнашивающихся предметов, вспомогательных материалов, тары, ЛРС и прочих ценностей. Формы первичной документации по приходу и расходу материалов. Синтетический и аналитический учет материалов. Корреспонденция счетов по учету материалов.
 68. Учет движения товаров в аптеке. Формы первичной документации по приходу товаров. Расход товаров: реализация и прочий документированный расход. Формы первичной документации по расходу товаров. Синтетический и аналитический учет прихода и расхода товаров. Корреспонденция счетов по учету движения товаров.
 69. Учет денежных средств и расчетов. Правила ведения кассовых операций, обязанности счетных работников. Движение наличных денежных средств. Приходные и расходные кассовые операции. Оформление первичных кассовых документов. Синтетический и аналитический учет денежных средств. Корреспонденция счетов по учету денежных средств. Учет расчетов. Положение о безналичных расчетах. Оформление первичных документов по расчетам с бюджетом (или поставщиками и покупателями). Учет операций по расчетному и валютному счетам. Корреспонденция счетов по учету расчетов.
 70. Учет кредитов банка и заемных средств. Учет уставного фонда.
 71. Учет труда и заработной платы. Учет отработанного времени. Элементы трудового законодательства России. Виды заработной платы и формы оплаты труда. Договор и трудовые соглашения. Выплаты пособий за счет средств социального страхования пенсионного фонда. Удержание заработной платы. Оформление первичной документации по учету заработной платы. Синтетический и аналитический учет заработной платы. Корреспонденция счетов по учету заработной платы.
 72. Учет издержек обращения аптеки. Классификация издержек обращения. Издержки, включаемые в себестоимость и относимые на финансовые результаты. Особенности определения издержек обращения на остаток товаров. Синтетический и аналитический учет издержек. Корреспонденция счетов.
 73. Учет финансовых результатов и их использование. Налоговая система в РФ. Синтетический и аналитический учет налогообложения валового дохода и прибыли. Корреспонденция счетов. Использование прибыли.
 74. Инвентаризация основных средств, товарно-материальных и других ценностей.
 75. Отчетность аптек. Виды отчетности, месячный счет. Составление квартальных и годового балансов и приложений к ним. Оформление статистической отчетности, отчетов в пенсионный фонд и фонд занятости. Чтение баланса.
 76. Ведение бухгалтерского учета и применения регистров на малых предприятиях. Правовая основа такого учета. Составление отчетности.

77. Система комплексной оценки по учетным данным состояния аптечного предприятия, имущественного состояния, производственного потенциала, деловой активности, финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, эффективности использования активов.
78. Автоматизация бухгалтерского учета. Аудит и органы контроля за хозяйственно-финансовой деятельностью аптеки и малого фармацевтического предприятия. Взаимоотношения аптечного предприятия с налоговой инспекцией. Календарь бухучета по уплате налогов.
79. Основы экономики аптек и других малых фармацевтических предприятий. Финансово-экономический анализ их деятельности.
80. Введение в экономику аптеки. Особенности деятельности предприятий малого бизнеса. Преимущества и недостатки. Базовые формы собственности и организационно-правовые формы предприятий малого бизнеса. Стратегическое планирование.
81. Текущее планирование. Формы текущего планирования (разбивка стратегических планов, составление годовых планов производства, финансового плана, плана маркетинга). Текущее планирование. Методы текущего планирования (балансовый, нормативный (технично-экономических расчетов), экономико-математические методы, методы экономической эффективности, экономико-аналитические (статистические методы).
82. Особенности действий основных экономических законов на фармацевтическом рынке (законов спроса и предложения, убывающей предельной полезности, закономерности потребительского поведения, изучение предпочтений (вкусов), потребительский выбор. Эластичность спроса. Количественная характеристика эластичности спроса. Коэффициенты ценовой, подоходной и перекрестной эластичности. Неценовые детерминанты спроса (потребительские вкусы, число покупателей на рынке, денежные доходы, цены на другие товары, потребительское ожидание). Эффект дохода, эффект замещения.
83. Рыночная система, ее составные части и функционирование. Модели рынков. Микроэкономика. Особенности экономики аптечной службы. Основные экономические показатели, характеризующие экономику аптечной службы: объем продаж, доход, чистая прибыль, издержки (з/плата и производительность).
84. Основы ценообразования на лекарственные препараты. Стратегия ценообразования на лекарственные препараты. Цена: виды цен на ЛП. Факторы, влияющие на цены (факторы спроса, предложения, среды). Основные этапы разработки ценовой стратегии (цены, ценовая политика, реализация ценовой стратегии, корректировка цен). Выбор стратегии цены на новые ЛП, на ЛП, традиционно используемые во врачебной деятельности. Ценовая эластичность спроса.
85. Прогнозирование сбыта. (Планирование объема реализации).
86. Реализация как основной элемент сбыта. Факторы, влияющие на объем реализации ЛП и ИМН населению и ЛПУ. Цели анализа и планирования объема реализации (планирование, управление и контроль сбытовой деятельности). Зависимость объема реализации от организации сбыта: по характеру потребителей, (население, ЛПУ, другие учреждения), по видам продуктов (группам товара), по регионам. Методика текущего планирования объема реализации: сбор информации, анализ информации, выбор метода, получение результатов.
87. Запасы товаров и их нормирование. Товарное обеспечение объема реализации.
88. Классификация и оценка запасов (по рыночной цене, по средней цене, ЛИФО, ФИФО). Минимальный, средний и оптимальный максимальный запас. Факторы, влияющие на размер запаса. Анализ и планирование запасов. Точка заказа. Стандартный размер заказа. Определение оптимального размера заказа, частоты поставки. Товарное покрытие объема реализации.
89. Издержки, составление смет будущих затрат. Состав (постоянные и переменные). Закон убывающей отдачи. Средние издержки и издержки за единицу продукции. Предельные издержки. Состав издержек аптеки: затраты на основные материалы, вспомогательные материалы, затраты труда (прямые и косвенные), накладные расходы (аренда, страхование, освещение), амортизация, налоги и т.д.). Методы анализа и планирования затрат аптеки.
90. Валовая и чистая прибыль, проблемы максимизации прибыли. Валовый доход и прибыль. Анализ и планирование валового дохода. Влияние факторов на валовый доход (изменение цены, реализация спроса). Факторы, влияющие на прибыль. Определение прибыли. Анализ сбалансированного соотношения между объемом производства, издержками, прибылью. (Точка безубыточности производства).
91. Система информационного обеспечения в области создания, производства и реализации лекарственных препаратов, маркетинга и фармацевтического менеджмента. Автоматизированные банки по лекарственным средствам. Государственный справочно-информационный фонд медикаментов, предприятий изготовителей и потребителей данной продукции, структура, состав, принципы комплектования.
92. Межведомственные и региональные информационные структуры по вопросам лекарственного обеспечения на территории России.
93. Информационные языки. Единая система классификации и кодирования по лекарственным средствам. Рубрикаторы информационно-поисковые по лекарственным средствам и другим фармацевтическим проблемам.
94. Информационный поиск. Услуги библиотек по информационному поиску, автоматизированные системы информационного поиска. Международные банки информации и документов в области фармации.
95. Алгоритм рутинного поиска научной, патентной и ведомственной информации в библиотеке. Источники и

поиск региональной статистической медико-фармацевтической информации, необходимой для принятия оперативных и тактических решений в области хозяйственно-финансовой деятельности аптеки и малого фармацевтического предприятия.

96. Концепция фармацевтического маркетинга. Фармацевтический маркетинг (ФМ) как часть общего маркетинга.
97. Основные определения, понятия и особенности ФМ. Фармацевтический маркетинг как система.
98. Подсистемы ФМ. Основные направления и перспективы маркетинговых исследований. Фармацевтический рынок, методы его изучения. Сегментирование рынка и позиционирование товаров на рынке ЛП. Конкуренция на фармацевтическом рынке (оценка товаров и услуг с ориентацией на целевую группу потенциальных покупателей). Оценка конкурентноспособности товаров.
99. Зеркало товара. Параметрический индекс. Сводный параметрический индекс конкурентноспособности. Последовательность оценки конкурентноспособности товара. Неценовые факторы конкурентноспособности. Формирование спроса и стимулирование сбыта в условиях конкурентных взаимоотношений.
100. Комплексный маркетинговый анализ потребления и прогнозирования потребности в ЛС. Организационная структура подразделений маркетинга, составление планов и бюджета расходов.
101. Фармакоэкологическая эконометрия новое направление в изучении потребности в ЛС отдельных регионов с учетом мониторинга социальной экологии. Понятие о фармацевтической географии взаимосвязи общественного здоровья населения, лекарственного обеспечения и географической среды.
102. Система создания, воспроизводства и поставки на производство лекарственных средств. Модель системы, регламентирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в этой области государственными актами и рекомендациями ВОЗ. Понятие о надлежащей лабораторной практике, надлежащей клинической практике по изучению фармакологических средств. Этические аспекты создания лекарств, их предклинического изучения и клинических испытаний. Порядок регистрации и введения лекарственных, диагностических средств, медицинской техники и изделий медицинского назначения в Государственные реестры, разрешающие их производство и применение.
103. Система промышленного производства лекарственных препаратов. Нормативно-правовое регулирование организации и деятельности фармацевтических предприятий; фармацевтических фабрик местного значения и заводов, специализированных аптечных предприятий по изготовлению инфузионных растворов, глазных капель и др. лекарственных средств; фармацевтических финансово-промышленных групп, холдингов. Основные отечественные производители аптечных товаров. Требования добротной производственной практики, этические аспекты производства и конкуренции на рынке производителей лекарств.
104. Стандартизация лекарственных средств.
105. Контрольно-разрешительная система обеспечения качества лекарственных средств, иммунобиологических препаратов, изделий медицинского назначения и медицинской техники. Цели, задачи, структура, нормативно-правовое регулирование, система лицензирования и сертификации лекарственных средств. Порядок лицензирования и сертификации отечественных и зарубежных лекарственных средств.
106. Основы менеджмента. Функции и методы менеджмента.
107. Основные термины, понятия, определения науки управления. Иерархиология. Цель, принципы и функции менеджмента. Основные подходы к управлению. Виды управления. Модели и методы менеджмента в фармации.
108. Управление трудовым коллективом. Стиль руководства. Основные подходы к определению и оценке различных стилей руководства. Авторитет руководителя. Методические приемы оценки личностно-деловых качеств менеджера. Формальная и неформальная структуры организации. Социально-психологические методы управления коллективом. Социально-психологический климат коллектива. Конфликты, способы их предупреждения и разрешения. Модели управления конфликтами.
109. Организация совместной деятельности для реализации целей управления. Взаимоотношения. Основные условия официальных взаимоотношений. Ответственность, власть, подотчетность. Принципы распределения обязанностей. Деловые взаимодействия. Функциональные должностные и именные инструкции. Нормы управляемости.
110. Формы и методы организации и стимулирования труда.
111. Психология кадровой политики: принципы, правила, методы управления трудовыми ресурсами аптечных учреждений. Этапы управления трудовыми ресурсами. Управление дисциплиной труда. Оценка уровня работы подчиненных и контроль за их деятельностью. Аттестация провизоров и фармацевтов. Охрана труда. Система непрерывного фармацевтического образования.
112. Общие принципы делопроизводства и их применение в аптечных учреждениях и малых фармацевтических предприятиях.
113. Основы делопроизводства. Принципы единой государственной системы делопроизводства. Организация документооборота. Проектирование и оформление бланков документов. Требования, предъявляемые к текстам документов. Виды основных организационно-распределительных документов.
114. Документация по личному составу.
115. Правила регистрации документов и построение справочного аппарата. Контроль за исполнением документов. Номенклатура и формирование дел. Оформление и подготовка документов, подлежащих длительному хранению. Автоматизация делопроизводства.

6. Критерии оценивания результатов обучения

Для экзамена

Результаты обучения	Оценки сформированности компетенций			
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибки	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок
Наличие умений	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме
Наличие навыков (владение опытом)	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов
Характеристика сформированности компетенции*	-	-	-	-
Уровень сформированности компетенций*	-	-	-	-

* - не предусмотрены для программ аспирантуры

Разработчик:

Шаленкова Екатерина Владимировна, к.фарм.н, доцент кафедры управления и экономики фармации и фармацевтической технологии

Дата « ____ » _____ 202__ г.