

Автономная некоммерческая организация  
дополнительного профессионального образования  
«Московская медицинская академия имени С.П. Боткина»  
117342, г. Москва, ул. Профсоюзная, д.69, ИНН 7728486653, ОГРН 1197700014225

**УТВЕРЖДАЮ**

**Ректор АНО ДПО  
«ММА им. С.П. Боткина»**



**Михедов Н.А.**

**«12» июля 2021 г.**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**Наименование программы: Основы управления и экономики  
фармации.**

## **I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ**

### **Актуальность реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации.**

Деятельность любых организаций, в том числе фармацевтических, требует управления, без которого невозможно не только их эффективное функционирование и развитие, но и само существование. Процесс управления, состоящий из ряда последовательно выполняемых и взаимосвязанных действий, является необходимым для эффективного использования имеющихся ресурсов и достижения поставленных целей.

Актуальность дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Основы управления и экономики фармации» обусловлена большим разнообразием нормативных документов, регулирующих деятельность в сфере организации оборота лекарственных средств, которыми необходимо овладеть современному провизору для улучшения качества обслуживания пациентов, необходимостью совершенствования компетенций фармацевтической деятельности, адаптированной к новым экономическим и социальным условиям с учетом международных требований и стандартов.

### **Цели реализации программы:**

Целью программы повышения квалификации «Основы управления и экономики фармации» является углубление и расширение объема знаний и умений, совершенствование практических навыков в связи с повышением требований к уровню квалификации и необходимостью освоения современных методов решения профессиональных задач по профилю «Управление и экономика фармации». Данным специалистам необходимо углубление знаний по основным вопросам специальности с учетом современных исследований и открытий.

В программе представлен обзор вопросов организации фармацевтической деятельности, особенностей современного фармацевтического рынка России,

его тенденции, организационно-правовые формы фармацевтических организаций, ресурсное обеспечение, планирование работы, экономические затраты и результаты деятельности, работа больничных и межбольничных аптек, оптовых и розничных фармацевтических организаций, особенности и режимы хранения, перевозки и порядок уничтожения лекарственных средств и др.

Дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации врачей «Основы управления и экономики фармации» является учебно-методическим нормативным документом, регламентирующим содержание, организационно-методические формы и трудоемкость обучения.

Программа составлена в соответствии с Приказом Минздрава России от 08.10.2015 №707н «Об утверждении Квалификационных требований к медицинским и фармацевтическим работникам с высшим образованием по направлению подготовки «Здравоохранение и медицинские науки» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.10.2015 № 39438).

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации врачей «Основы управления и экономики фармации» разработана на основе следующих законодательных и нормативных документов Российской Федерации:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказ Минздрава России от 07.10.2015 № 700н «О номенклатуре специальностей специалистов, имеющих высшее медицинское и фармацевтическое образование»;

- Приказ Минздравсоцразвития России от 23.07.2010 №541н «Об утверждении единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников в сфере здравоохранения»;

- Приказ Минздрава России от 03.08.2012 №66н «Об утверждении Порядка и сроков совершенствования медицинскими работниками и фармацевтическими работниками профессиональных знаний и навыков путем обучения по

дополнительным профессиональным образовательным программам в образовательных и научных организациях»;

- Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

- Письмо федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 06.02.2007 № 0100/1229 - 07-32 «О допуске специалистов к занятию профессиональной деятельностью на врачебных должностях»;

- Письмо Минобрнауки России от 22.04.2015 № ВК-1030/06 «Методические рекомендации-разъяснения по разработке дополнительных профессиональных программ на основе профессиональных стандартов»;

- Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 29.11.2012 № 982н «Об утверждении условий и порядка выдачи сертификата специалиста медицинским и фармацевтическим работникам, формы и технических требований сертификата специалиста» (в ред. Приказа Министерства здравоохранения Российской Федерации от 31.07.2013 № 515н);

- Письмо Минобрнауки России от 02.09.2013 № АК-1879/06 «О документах о квалификации»;

- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09.03.2016 №91н «Об утверждении профессионального стандарта «Провизор»;

-приказ Минтруда России от 22.05.2017 № 428н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области управления фармацевтической деятельностью»;

- Приказ Минтруда России от 22.05.2017 № 427н «Об утверждении профессионального стандарта «Провизор-аналитик».

### **Требования к поступающему для обучения на программу слушателю:**

К освоению Программы допускаются: врачи по специальности: основной специальности «Управление и экономика фармации».

**Трудоемкость обучения:** 36 ч.

**Срок обучения:** 7 дней.

**Форма обучения:** заочная

Реализация программы с использованием ДОТ (дистанционных образовательных технологий)

**Выдаваемый документ:** По завершении обучения слушатель, освоивший дополнительную профессиональную программу и успешно прошедший итоговую аттестацию, получает удостоверение о повышении квалификации установленного образца в соответствии со ст. Федерального закона от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

## **II. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ВРАЧЕЙ, УСПЕШНО ОСВОИВШИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ВРАЧЕЙ СО СРОКОМ ОСВОЕНИЯ 36 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ ПО ТЕМЕ «Основы управления и экономики фармации.»**

Результаты обучения по Программе направлены на совершенствование компетенций, необходимых для профессиональной деятельности, и (или) на повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

## **Характеристика профессиональных компетенций специалистов, подлежащих совершенствованию в результате освоения Программы**

У обучающегося совершенствуются следующие профессиональные компетенции в рамках квалификации (далее – ПК):

- способность проводить оценку эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, разрабатывать программу оценки конкурентоспособности объекта или субъекта фармацевтического рынка (ПК–10);
- способность проводить оценку эффективности управления персоналом, его мотивации и принятия ответственности за результаты работы команды (ПК–11).

### **Перечень знаний, умений и навыков специалистов, обеспечивающих совершенствование профессиональных компетенций в области «Управление и экономика фармации»**

#### **Обучающийся должен знать:**

- основы законодательства о здравоохранении;
- нормативно-правовое обеспечение производственной, торговой и информационной деятельности фармацевтической организации;
- порядок реализации лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента;
- организацию изготовления лекарственных форм и проведение обязательных видов внутриаптечного контроля;
- организацию деятельности структурных подразделений аптеки и руководство аптечной организацией;
- порядок отпуска лекарственных препаратов;
- порядок хранения и перевозки лекарственных средств;

- порядок проведения процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению.

**Обучающийся должен уметь:**

- организовывать прием, хранение, утилизацию при необходимости лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы;

- отпускать лекарственные препараты населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций;

- информировать население, медицинских работников медицинских организаций о товарах аптечного ассортимента;

- изготавливать лекарственные формы по рецептам и требованиям учреждений здравоохранения;

- владеть обязательными видами внутриаптечного контроля лекарственных средств;

- анализировать спрос на товары аптечного ассортимента;

- организовывать работу структурных подразделений аптеки и осуществлять руководство аптечной организацией;

- оформлять заявки поставщикам на товары аптечного ассортимента;

- участвовать в формировании ценовой политики;

- проводить маркетинговые исследования спроса и прогнозировать продажи товаров аптечного ассортимента;

- решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях;

- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

- ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий;

- оказывать консультативную помощь населению по надлежащему использованию и хранению лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в домашних условиях.

**Обучающийся должен владеть навыками:**

- использования нормативной, справочной и научной литературы для решения профессиональных задач;

- проведения фармацевтической экспертизы рецептов и требований-накладных, отпускать лекарственных средств амбулаторным и стационарным больным;

- выявления информационных потребностей потребителей ЛС, оказывать информационно-консультационные услуги;

- организации работы в основных звеньях товаропроводящей системы фармацевтического рынка;

- оформления документации установленного образца по хранению лекарственных средств из аптеки;

- стимулирования продаж в аптеках с позиции маркетинга;

- изъятия из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и передачи их на уничтожение.



### III. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

#### 3.1. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин и тем	Всего часов	ДОТ, час		Форма контроля
			лекции	самостоят. работа	
1	Модуль 1. Организация фармацевтической деятельности.	4	4		
2	Модуль 2. Особенности современного фармацевтического рынка России.	4	4		
3	Модуль 3. Организация работы больничных и межбольничных аптек	4	4		
4	Модуль 4. Оптовые и розничные фармацевтические организации.	4	4		
5	Модуль 5. Фармацевтическая организация как субъект предпринимательской деятельности.	4	4		
6	Модуль 6. Ресурсное обеспечение фармацевтической организации.	4	4		
7	Модуль 7. Экономические затраты и результаты.	5	5		
8	Модуль 8. Планирование: понятие, виды планов, показатели и приемы.	5	5		
	<b>Итоговая аттестация:</b>	<b>2</b>			<b>Тест</b>
	<b>Итого:</b>	<b>36</b>	<b>34</b>		

### 3.2. Календарный учебный график

Планируемая периодичность реализации программы в течение года: 1 раз в месяц. Трудоемкость обучения: 36 ч. Срок обучения: 7 дней.

Форма обучения: заочная. Реализация программы с использованием ДОТ (дистанционных образовательных технологий)

№№ п/п	Наименование разделов	Всего часов	Учебные дни						
			1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1. Организация фармацевтической деятельности.								
2	Модуль 2. Особенности современного фармацевтического рынка России.								
3	Модуль 3. Организация работы больничных и межбольничных аптек								
4	Модуль 4. Оптовые и розничные фармацевтические организации.								
5	Модуль 5. Фармацевтическая организация как субъект предпринимательской деятельности.								
6	Модуль 6. Ресурсное обеспечение фармацевтической организации.								
7	Модуль 7. Экономические затраты и результаты.								
8	Модуль 8. Планирование: понятие, виды планов, показатели и приемы.								
	<b>Итоговая аттестация:</b>	<b>2</b>							<b>2</b>
	<b>ИТОГО:</b>	<b>36</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>2</b>

### **3.3. Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)**

#### **Модуль 1. Организация фармацевтической деятельности.**

Аптечная организация. Классификация аптечных организаций. Технология отпуска рецептурных лекарственных препаратов.

#### **Модуль 2. Особенности современного фармацевтического рынка России.**

Основные показатели, характеризующие рынок. Основные тенденции.

#### **Модуль 3. Организация работы больничных и межбольничных аптек**

Требования к персоналу. Формулярная система и оценка медицинских технологий. Фармакоэкономический (клинико-экономический) анализ.

#### **Модуль 4. Оптовые и розничные фармацевтические организации.**

Международные стандарты качества. Формы оптовой и розничной торговли. Основные складские операции. Структура фармсклада. Особенности хранения. Требования к помещениям и организация хранения лекарственных средств. Режим хранения. Перевозка и порядок уничтожения лекарственных средств медицинского применения.

#### **Модуль 5. Фармацевтическая организация как субъект предпринимательской деятельности.**

Организационно-правовые формы фармацевтических организаций. Свойства фармацевтической организации. Успешность.

#### **Модуль 6. Ресурсное обеспечение фармацевтической организации.**

Трудовые ресурсы. Аутсортинг. Лизинг. Производительность и эффективность труда. Оплата труда.оборотный капитал фармацевтической организации.

#### **Модуль 7. Экономические затраты и результаты.**

Классификация расходов. Трансакционные издержки. Доходы по видам деятельности. Операционные доходы. Внереализационные доходы. Рентабельность товарооборота. Рентабельность расходов на реализацию продукции, товаров. Показатель маржи прибыли.

## **Модуль 8. Планирование: понятие, виды планов, показатели и приемы.**

Функции и стадии планирования. Препятствия для планирования. Показатели, используемые для планирования. Методы планирования экономических показателей деятельности фармацевтических организаций.

### **IV. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ**

#### **4.1. Кадровые условия**

Для обеспечения качества обучения и обеспечения достижения цели программы обучения к учебному процессу привлекаются преподаватели, имеющие высшее образование, имеющие соответствующую подготовку.

#### **4.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Образовательная организация располагает необходимой материально-технической базой, включая аудитории, мультимедийную аппаратуру, оргтехнику, копировальные аппараты. Материальная база соответствует санитарным и техническим нормам и правилам и обеспечивает проведение всех видов подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом реализуемой программы.

Обучение проводится с применением дистанционных образовательных технологий. Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационной образовательной среде, содержащей необходимые электронные образовательные ресурсы, перечисленные в модулях программы.

Материалы для обучения размещены в электронной образовательной системе WebTutor. Обучение осуществляется в Личном кабинете слушателя, доступ к которому производится по индивидуальному логину и паролю, получаемому слушателем после заключения договора на оказание образовательных услуг. В Личном кабинете обучение осуществляется посредством прохождения слушателем электронных учебных занятий различных видов. Виды и количество электронных учебных занятий по каждому

разделу данной образовательной программы указаны в учебно-тематическом плане. Слушатель получает возможность получения консультаций преподавателя посредством заочного общения через электронную почту, а также онлайн консультаций.

Система позволяет осуществлять текущий контроль посредством контроля посещения слушателем личного кабинета и представленных модулей, промежуточный контроль осуществляется посредством проведения тестирования.

#### **4.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации программы**

Учебно-методические материалы, необходимые для изучения программы, представляется слушателям в личном кабинете системы, на электронном носителе, а также посредством предоставления доступа к электронной библиотеке, что позволяет обеспечить освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

## **V. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**

По итогам освоения образовательной программы проводится итоговая аттестация в форме итогового тестирования.

## VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### Итоговый тест

1. Фармацевтическая помощь определяется как:

а) обеспечение населения, лечебно-профилактических и других учреждений лекарственными препаратами, изделиями медицинского назначения и прочими товарами аптечного ассортимента

+б) совокупность различных видов фармацевтической деятельности направленных на обеспечение населения всеми товарами аптечного ассортимента и оказание научно-консультативных услуг медицинским работникам, гражданам по вопросам выбора, способе использования, хранению и получению товаров из аптек

в) изыскание наиболее эффективных, экономичных, ресурсосберегающих, экологически безопасных способов и приемов оказания фармацевтической помощи населению, медицинским работникам

г) правила, представляющие собой ограничения, которые люди принимают для взаимодействия между собой, определяя совокупность альтернативных возможностей экономики

д) совокупность неформальных норм нравственного поведения фармацевтических работников при выполнении ими своих обязанностей

2. Предприятие оптовой торговли, основной задачей которого является снабжение аптек, ЛПУ и других учреждений лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения, называется:

а) аптекой

+б) аптечным складом

в) аптечным киоском

г) аптечным магазином

д) аптечным пунктом

3. Закон спроса утверждает, что:

+а) повышение цены на товар ведет к уменьшению величины спроса (при прочих равных условиях)

б) с повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях)

в) повышение цены на товар ведет к увеличению величины спроса (при прочих равных условиях)

г) инфляцию можно определить как дисбаланс между спросом и предложением

д) спрос на деньги зависит от уровня национального дохода, скорости обращения денег, а также от ожидаемой инфляции

4. Рыночное равновесие, т.е. установление равновесных цены и количества товара, наступает, когда:

- а) спрос превышает предложение
- + б) спрос и предложение одинаковы
- в) предложение превышает спрос
- г) безработица превышает инфляцию
- д) инфляция превышает безработицу

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

- + а) спрос превышает предложение
- б) предложение превышает спрос
- в) спрос и предложение равны
- г) выполняется закон Лаффера
- д) спрос и предложение минимальны

6. При формировании розничных цен на готовые лекарственные препараты в аптеке можно использовать:

- + а) торговые надбавки
- б) нормативы потребления ЛП
- в) калькулирование себестоимости
- г) уровень издержек обращения
- д) объем реализации

7. Разница между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных ценах и ценах покупки называется:

- а) прибылью.
- + б) валовым доходом
- в) издержками обращения
- г) торговой маркой
- д) коэффициентом себестоимости

8. Правовое регулирование рекламирования лекарственных препаратов обеспечивается законами:

- а) Федеральным законом о труде
- +б) Федеральным законом о рекламе
- в) Законом о правах пациента
- г) Гражданским Кодексом РФ
- д) Уголовно-процессуальным Кодексом РФ.

9. Целью ценообразования аптечной организации могут быть все, кроме:

- а) увеличения объема продаж
- б) увеличения текущей прибыли
- в) выживания в условиях конкуренции
- +г) изучения рынка
- д) ориентации на среднего покупателя

10. Основными этапами планирования рекламной кампании являются все, кроме:

- а) определения объекта и субъектов рекламы
- б) выбора вида и средств рекламы
- +в) формирования товарной политики
- г) составления рекламного сообщения
- д) составления сметы расходов и определения эффективности рекламы

11. Лицензия аптечной организации может быть выдана максимально на:

- а) 1 год
- б) 3 года
- +в) 5 лет
- г) 10 лет
- д) неограниченный срок

12. Виды деятельности, разрешенные аптечной организации, указаны в:

- а) уставе
- б) паспорте
- +в) лицензии
- г) сертификате
- д) акте обследования



13. Собственность, принадлежащая городам, сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, права собственности на которую осуществляются органами местного самоуправления, называется:

- +а) Муниципальной;
- б) Государственной;
- в) Частной;
- г) Смешанной;
- д) Собственность общественных организаций.

14. Собственность, субъектов которой выступает физическое или юридическое лицо, называется:

- а) Муниципальной;
- б) Государственной;
- +в) Частной;
- г) Смешанной;
- д) Собственность общественных организаций.

15. Возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для продажи на рынке по определенным ценам определяется как:

- а) Спрос;
- б) Величина (объем) спроса;
- +в) Предложение;
- г) Величина (объем) предложения;
- д) Рыночное равновесие.

16. Срок действия рецепта, выписанного на специальном рецептурном бланке формы N 107/у-НП,

- 1) составляет 10 календарных дней
- 2) составляет 15 календарных дней.+
- 3) составляет 1 месяц

17. Срок действия рецепта, выписанного на рецептурном бланке формы N 148-1/у-88

- 1) 15 дней, указывается путем подчеркивания+
- 2) 10 дней
- 3) 1 месяц.

18. Специальный рецептурный бланк формы N 107/у-НП, как документ строгой отчетности, должен храниться:

- 1) в специальных помещениях;
- 2) в сейфах;
- 3) в специально изготовленных шкафах, обитых оцинкованным железом, с надежным внутренним или навесным замком.
- 4) все ответы верны +

19. Рецепты на наркотические и психотропные лекарственные препараты (с отметкой "Лекарственный препарат отпущен") остаются в аптечной организации (медицинской организации, обособленном подразделении медицинской организации) и хранятся в течение

- 1) пяти лет.+
- 2) одного года
- 3) не хранятся

20. Укажите пути государственного регулирования отношений, возникающих в сфере обращения ЛП:

- 1) Лицензирование отдельных видов деятельности
- 2) Контроль производства, изготовления, качества, эффективности и безопасности ЛП
- 3) Регулирование цен на ЛП
- 4) Аттестация и сертификация специалистов, занятых в сфере обращения ЛП
- 5) +Все вышеперечисленное

21. Укажите, через какие аптечные учреждения подлежат продаже ЛП, отпускаемые по рецептам врача:

- 1) + Аптека, обслуживающая население
- 2) Аптечный склад
- 3) Аптечный киоск
- 4) Аптечный магазин
- 5) Все вышеперечисленное

22. Специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю – это:

- 1) Аттестат аккредитации

- 2) + Лицензия
- 3) Сертификат
- 4) Патент

23. Мероприятия, связанные с предоставлением лицензий, переоформлением лицензий, приостановлением действия лицензий, возобновлением, аннулированием лицензий, контролем лицензирующих органов за соблюдением лицензионных требований и условий, ведением реестров лицензий, а также предоставление сведений из реестров лицензий - это:

- 1) Аккредитация
- 2) + Лицензирование
- 3) Регистрация
- 4) Сертификация

24. Укажите, что является основными принципами осуществления лицензирования:

- 1) Установление единого перечня лицензируемых видов деятельности
- 2) Установление единого порядка лицензирования на территории РФ
- 3) Соблюдение законности
- 4) Установление лицензионных требований и условий положениями о лицензировании конкретных видов деятельности
- 5) + Все вышеперечисленное

25. Укажите срок действия лицензии на фармацевтическую деятельность:

- 1) 1 год
- 2) 3 года
- 3) 5 лет
- 4) 7 лет
- 5) + Бессрочное действие

26. Лицензирующие органы имеют право:

- 1) Проводить проверки за соблюдением лицензиатом соответствующих требований и условий
- 2) Запрашивать у лицензиата необходимые документы при проведении проверок
- 3) Составлять на основании результатов проверок акты с указанием конкретных нарушений
- 4) + Все вышеперечисленное

27. Укажите виды работ, осуществляемые аптечными организациями в рамках фармацевтической деятельности:

- 1) + Розничная торговля ЛП и ИМН
- 2) Оптовая торговля ЛП и ИМН
- 3) Уничтожение ЛП и ИМН

28. Укажите, в соответствии с Правилами допуска лиц не допускаются к работе с наркотическими средствами (НС) и психотропными веществами (ПВ):

- 1) Лица, не достигшие 18-летнего возраста
- 2) Лица, имеющие непогашенную или неснятую судимость за преступление средней тяжести, тяжкое преступление, особо тяжкое преступление
- 3) Больные наркоманией, токсикоманией и хроническим алкоголизмом
- 4) Лица, которым предъявлено обвинение, связанное с незаконным оборотом НС и ПВ
- 5) + Все вышеперечисленное

29. Аптека может осуществлять следующие функции:

- 1) Реализацию населению готовых лекарственных препаратов
- 2) Изготовление лекарственных препаратов по рецептам врачей и требованиям медицинских организаций
- 3) Отпуск лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой
- 4) Реализацию лекарственного растительного сырья в заводской упаковке
- 5) Отпуск предметов через пункт проката
- 6) Оказание консультативной помощи в целях обеспечения ответственного самолечения
- 7) + Все вышеперечисленное

30. Владеть всеми видами внутриаптечного контроля должен:

- 1) Руководитель аптеки;
- 2) Провизор-технолог;
- 3) + Провизор-аналитик;
- 4) Фармацевт;
- 5) Фасовщик.

31. Способность товара удовлетворять конкретные потребности человека называется:

- 1) денежной стоимостью
- +2) потребительной стоимостью
- 3) спросом
- 4) потребностью
- 5) потреблением

32. Минеральная вода «Нарзан» (минерализация равна 2,3) относится к следующей группе товаров по степени минерализации:

- 1) слабоминерализованные;
- 2) маломинерализованные;
- +3) среднеминерализованные;
- 4) высокоминерализованные.

33. Перманганат калия относится к группе хранения:

- 1) взрывчатые.
- 2) взрывоопасные.**
- 3) легковоспламеняющиеся.
- 4) легкогорючие.

### **Критерии оценивания**

Оценка «отлично» выставляется слушателю в случае 90-100% правильных ответов теста.

Оценка «хорошо» выставляется слушателю в случае, 80-89% правильных ответов теста.

Оценка «удовлетворительно» выставляется слушателю в случае 65-79% правильных ответов теста

Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю в случае менее 65% правильных ответов теста.

## VII. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

### Список рекомендуемой литературы:

1. Управление и экономика фармации [Электронный ресурс] / под ред. И. А. Наркевича - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. -
2. Коноплева Е.В. Клиническая фармакология. Учебник и практикум для вузов. - М.: Юрайт, 2015. - 686 с.
3. Харитонов Ю.Я. Аналитическая химия: Аналитика: Учеб. для студентов высш.учеб.заведений: В 2 кн. Кн.1 : Общие теоретические основы. Качественный анализ. - 3-е изд.,стер. - М. : Высш.шк., 2005. - 615с.
4. Харитонов Ю.Я. Аналитическая химия: Аналитика : Учеб. для студентов высш.учеб.заведений:В 2 кн. Кн.2 : Количественный анализ. Физикохимические (инструментальные) методы анализа. - М. : Высш.шк., 2003.
5. Харитонов Ю.Я. Аналитическая химия: Практикум: Качественный химический анализ : Учеб.пособие для студентов мед.вузов. - М. :Изд.группа "ГЭОТАР-Медиа", 2007. - 294с.Харитонов Ю.Я. Примеры и задачи по аналитической химии:(Гравиметрия, экстракция, неводное титрование, физико-химические методы анализа)
6. Васильев В.П. Аналитическая химия: Учеб. для студентов высш.учеб. заведений: В 2 кн. Кн.2 : Физико-химические методы анализа. - 3-е изд.,стер.- М. : Дрофа, 2003. - 384с. : ил. - (Высш.образование). - Библиогр.: с.365.
7. Васильев В.П. Аналитическая химия: Учеб. для студентов высш.учеб.заведений: В 2 кн. Кн.1: Титриметрические и гравиметрический методы анализа. - 4-е изд.,стер. - М.: Дрофа, 2004. - 368с. : ил.
8. Аннеманс Л. Экономика здравоохранения для неэкономистов. Введение в концепции, методы и трудности экономической оценки в здравоохранении: пер. с англ. И.А. Муриан. М. : Ньюдиамед, 2010. 120 с.
9. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
10. Бакина С.Н. Аптечное дело: учет и налоги. М. : Вершина, 2008. 88 с.

11. Балашов А.И., Рудаков Г.П. Правоведение : учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2009. 475 с.
12. Бочкарева И.И. Бухгалтерский учет : учебник / под ред. Я.В. Соколова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ТК Велби, Издательство «Проспект», 2007. 776 с.
13. Брусин А.В. Тенденции развития розничного сегмента фармацевтического рынка // Новая аптека. 2006. № 5. С. 17-21.
14. Быкова Т.А., Кузнецова Т.В., Санкина Л.В. Документационное обеспечение управления (делопроизводство) : учебное пособие. 2-е изд. М. : ИНФРА-М, 2012. 304 с.
15. Валевиц Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торговой организации : учебное пособие. М. : Минск, 2009. 371 с.
16. Владыка М.В. и др. Сборник задач по налогам и налогообложению: учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2006. 360 с.
17. Вольская Е.А. Взаимодействие в условиях фармрынка: регуляторные нор-мы-2014 // Ремедиум. 2014. № 3. С. 6-11.
18. Вольская Е.А. Новые нормы рекламы: запреты и обязательные требования // Ремедиум. 2006. № 4. С. 6-11.
19. Воробьев П.А., Авксентьева М.В., Борисенко О.В. и др. Клинико-экономиче-ский анализ. 3-е изд. М. : Ньюдиамед, 2008. 778 с.
20. Гапоненко А.Л., Савельева М.В. Теория управления : учебник. М. : Юрайт, 2014. Герчикова И.Н. Менеджмент : учебник для вузов. 4-е изд. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 499 с.
21. Гетьман М.А. Большая фарма. 2-е изд., перераб. М. : АВС, 2008.
22. Глембоцкая Г.Т. В лабиринтах фармацевтического менеджмента. М.: Литтерра, 2007.