

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Егорова Галина Викторовна
Должность: Проректор по учебной работе
Дата подписания: 10.11.2021 14:29:05
Уникальный программный ключ:
4963a4167398d8232817460c15a879a4104d67c25

Министерство образования Московской области
Государственное образовательное учреждение высшего образования
Московской области
«Государственный гуманитарно-технологический университет»

УТВЕРЖДАЮ



Проректор
06 сентября 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.05 Основы фармацевтического менеджмента

Специальность	33.05.01 Фармация
Направленность программы	Организация и ведение фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств
Квалификация выпускника	провизор
Форма обучения	очная

Орехово-Зуево
2021 г.

1. Пояснительная записка

Рабочая программа дисциплины составлена на основе учебного плана специальности 33.05.01 Фармация, направленность программы «Организация и ведение фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств», 2021 года начала подготовки.

При реализации образовательной программы университет вправе применять дистанционные образовательные технологии.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Цели дисциплины

Целью освоения дисциплины «Основы фармацевтического менеджмента» является формирование у студентов необходимых компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности провизора, формирование управленческих навыков будущих провизоров в области руководства фармацевтическими организациями; овладение студентами знаниями, умениями и навыками, необходимыми в дальнейшем для эффективной профессиональной деятельности.

Основная цель преподавания дисциплины «Основы фармацевтического менеджмента» на фармацевтическом факультете - дать студентам основы методов и современных подходов к управлению фармацевтическими организациями и трудовыми коллективами фармацевтических организаций.

Задачи дисциплины

- формирование системы знаний по базовым концепциям принятия управленческих решений и основам кадрового менеджмента.

Знания и умения обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>В результате изучения дисциплины «Основы фармацевтического менеджмента» студент должен обладать следующими компетенциями:</i>	<i>Коды формируемых компетенций</i>
Универсальные компетенции	
Способность управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2
Способность организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3

Индикаторы достижения компетенций

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Наименование индикатора достижения компетенции</i>
УК-2 Способность управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД(ук-2)-1 Знание: - классификация управленческих решений; - требования к управленческим решениям. ИД(ук-2)-2 Умение: - теоретические основы управления; - современные подходы к управлению фармацевтическими организациями; - методологические основы фармацевтического менеджмента.

	<ul style="list-style-type: none"> - регулировать трудовые отношения в фармацевтических организациях; - управлять конфликтами, как внутри фармацевтической организации, так и с медицинскими работниками или клиентами фармацевтической организации. <p>ИД(ук-2)-3 Владение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основными методами фармацевтического менеджмента; - навыками принятия решений; - основными видами коммуникаций (деловая беседа, деловое совещание, телефонный разговор); - навыками работы с современной справочной литературой по фармацевтическому менеджменту, статьями в научных журналах для оценки правильности применения методов фармацевтического менеджмента.
<p style="text-align: center;">УК-3</p> <p>Способность организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p>ИД(ук-3)-1 Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы управления, современные подходы к управлению фармацевтическими организациями. - методологические основы фармацевтического менеджмента. <p>ИД(ук-3)-2 Умение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - регулировать трудовые отношения в фармацевтических организациях; - управлять конфликтами внутри фармацевтической организации. - управлять конфликтами с медицинскими работниками или клиентами фармацевтической организации. <p>ИД(ук-3)-3 Владение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основными методами фармацевтического менеджмента; - навыками принятия решений; - основными видами коммуникаций (деловая беседа, деловое совещание, телефонный разговор); - навыками работы с современной справочной литературой по фармацевтическому менеджменту; - навыками работы со статьями в научных журналах для оценки правильности применения методов фармацевтического менеджмента.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.05 «Основы фармацевтического менеджмента» входит в Блок 1. Часть, формируемая участниками образовательных отношений основной образовательной программы по специальности 33.05.01 Фармация.

Дисциплина «Основы фармацевтического менеджмента» содержательно взаимосвязана с профессиональными дисциплинами «Фармацевтический маркетинг», «Фармацевтическая логистика», «Фармацевтическое информирование», «Фармацевтическое консультирование» и «Управление и экономика фармации».

4. Структура и содержание дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Семестр	Всего час.	Виды учебных занятий				Промежуточная аттестация
				Контактная работа (ауд.)			СРС	
				Лекции	ЛЗ	ПЗ		
1.	Тема 1. Управление и менеджмент, методологические основы фармацевтического менеджмента, современные подходы к управлению фармацевтическими организациями	10	18	2		6	10	зачёт
2.	Тема 2. Организация, как объект фармацевтического менеджмента	10	14	2		6	6	
3.	Тема 3. Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций	10	14	2		6	6	
4.	Тема 4. Базовые концепции принятия управленческих решений	10	14	2		4	8	
5.	Тема 5. Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями	10	12	2		4	6	
	Итого		72	10		26	36	

Содержание дисциплины, структурированное по темам

Очная форма обучения

Лекции**Лекции №1-3.****Тема 1. Управление и менеджмент, методологические основы фармацевтического менеджмента, современные подходы к управлению фармацевтическими организациями**

Управление и менеджмент, развитие теоретических основ управления, современные подходы к управлению фармацевтическими организациями, категории, понятия и принципы управления, функции и методы управления, модели и методы в фармацевтическом менеджменте.

Лекция №4.**Тема 2. Организация, как объект фармацевтического менеджмента**

Понятие, принципы, законы и признаки организаций, процесс развития фармацевтической организации, регламентация деятельности организации, основные условия официальных отношений в организации.

Лекции №5-6.**Тема 3. Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций**

Трудовой коллектив фармацевтической организации: общие понятия и функции, регулирование трудовых отношений внутри организации, требования к руководителям фармацевтических организаций, управление конфликтами в организациях.

Лекция №7.**Тема 4. Базовые концепции принятия управленческих решений**

Содержание процесса управления, классификация и требования к управленческим решениям, общая характеристика процесса, основные элементы системы выработки решений, моделирование процесса принятия решений.

Лекция №8.

Тема 5. Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями

Основные характеристики управленческих классификаций, деловая беседа, деловое совещание, телефонный разговор, коммуникационные сети и стили.

Практические занятия

Практические занятия 1-6.

Тема: Управление и менеджмент, методологические основы фармацевтического менеджмента, современные подходы к управлению фармацевтическими организациями

Учебные цели:

1. Изучить теоретические основы управления.
2. Научить правильно употреблять термины: управление, объект управления, иерархия, культура, рынок.
3. Изучить современные подходы к управлению фармацевтическим предприятием.
4. Научить применять 4 основных закона управления.
5. Изучить категории, понятия и методы управления
6. Изучить методологические подходы фармацевтического менеджмента
7. Научить различать различные функции фармацевтического менеджмента
8. Освоить основные методы, используемые в фармацевтическом менеджменте.
9. Научить применять основные модели фармацевтического менеджмента

Практические занятия 7-10.

Тема: Организация, как объект фармацевтического менеджмента

Учебные цели:

1. Изучить понятие, признаки, законы и принципы формирования организации
2. Изучить процесс развития фармацевтической организации.
3. Научить определять этапы развития фармацевтической организации.
4. Познакомить со свойствами и архитектурой фармацевтической организации.
5. Изучить основные нормативные документы, регламентирующие деятельность фармацевтической организации.

Практические занятия 11-13.

Тема: Основы кадрового менеджмента фармацевтических организаций

Учебные цели:

1. Освоить основные функции, принципы и направления кадрового менеджмента
2. Научить основным принципам регулирования отношений внутри организации
3. Изучить характеристики современных стилей руководства.
4. Научить управлению конфликтами в организациях.

Практические занятия 14-16.

Тема: Базовые концепции принятия управленческих решений

Учебные цели:

1. Изучить содержание процесса управления.
2. Научить моделированию процесса управления.
3. Освоить классификацию управленческих решений
4. Изучить требования к управленческим решениям
5. Изучить процесс принятия решений.
6. Освоить основные элементы системы принятия решений.

Практические занятия 17-19.

Тема: Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями

Учебные цели:

1. Изучить основные характеристики управленческих коммуникаций.
2. Научить ведению деловой беседы
3. Изучить виды коммуникаций.
4. Научить способам проведения деловых совещаний.
5. Изучить коммуникационные сети и стили.
6. Научить ведению деловых телефонных разговоров.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для организации самостоятельной работы обучающиеся используют основную и дополнительную литературу, ЭОР сети Internet и ЭОР из ЭИОС_MOODLE_ГГТУ.

1. Маркетинговые исследования медицинской и фармацевтической продукции. Особенности маркетинговых исследований медицинской и фармацевтической продукции.
<http://dis.ggtu.ru/course/view.php?id=2373>
2. Маркетинговые исследования медицинских товаров. Позиционирование товаров. Оценка конкурентоспособности.
<http://dis.ggtu.ru/course/view.php?id=2373>
3. Маркетинговое планирование деятельности фармацевтических организаций.
<http://dis.ggtu.ru/course/view.php?id=2373>

Вопросы для подготовки к практическим занятиям и для самостоятельной работы

По мере изучения материала лекций и лабораторных занятий с использованием основной и дополнительной литературы, ЭОР из ОС_MOODLE_ГГТУ студентам предлагается ответить на вопросы и решить задачи по следующим темам.

Задание 1. Организация научно-технической информации на различных уровнях управления аптечной службой

1. Что такое фармацевтическая информация.
2. Каковы цели и задачи фармацевтической информации.
3. Какова структура службы фармацевтической информации
 - на федеральном
 - республиканском
 - на областных уровнях.
4. Каковы перспективы развития фармацевтической информации.

Задание 2. Потребность в фармацевтической информации

1. Что понимаем под потребностью в фармацевтической информации.
2. Какая фармацевтическая информация необходима провизорским кадрам.
3. Какая фармацевтическая информация необходима для врачей (широкого и узкого профиля).

4. Фармацевтическая информация, необходимая населению с учетом пола, возраста, профессии.

5. Какие существуют формы и методы доведения фармацевтической информации до потребления (по группам).

Задание 3. Аналитико-синтетические виды переработки документов

1. Виды аналитико-синтетической переработки документов.
2. Что такое библиографическое описание (книги, журналы статей, сборников, газет, ГОСТов и др.)
3. Что такое аннотация. Ее отличительные особенности. На кого рассчитана аннотация, минимальный и необходимый объем аннотации.
4. Реферирование, отличительные особенности.
5. Виды обзоров
 - библиографический
 - реферативный
 - аналитический
 их отличия и краткая характеристика
7. Информационно-поисковые языки
 - Библиотечно-библиографический каталог
 - Универсальная десятичная классификация
 - Deskрипторные, поиск с помощью дескриптора
 - Предметный алфавитный каталог

Задание 4. Методы и средства реализации информационно-поисковых систем (ИПС)

1. Оформление информационно-поисковой системы.
2. Требования, предъявляемые к ИПС.
3. Классификация ИПС в зависимости от вида выдаваемой информации, организации обслуживания, применения носителей информации, информационно-поисковые языки (ИПЯ), от степени автоматизации процесса поиска информации.
4. Этапы создания ИПС на перфокартах. Ключ кодирования (прямой и двухрядный).

Задание 5. Рекламная деятельность в фармации

1. Понятие рекламы.
2. Виды рекламы (печатная, вещевая, радиореклама и др.). Краткая характеристика, назначение.
3. Элементы фирменного стиля.
4. Роль рекламы в фармации.
5. Этапы разработки планы рекламы. Краткая характеристика каждого этапа
6. Анализ полученных результатов
 - анализ совместных усилий
 - определение полученного эффекта.
7. Правила разработки рекламных обращений.

Задание 6. Общие принципы организации делопроизводства в аптеке

1. Общие принципы организации делопроизводства в аптечных предприятиях
2. Понятие о делопроизводстве.
3. Виды документов. Классификация документов.
4. Административная система документирования.
5. Номенклатура и формирование дел.
6. Экспертиза ценности и хранение документов.
7. Государственная система документального обеспечения управления.

Задание 7. Фармацевтический менеджмент

1. Теория управления. Основные понятия: система управления процесс управления, объект и субъект управления, типы взаимодействия.
2. Законы науки управления.

3. Методы изучения структуры управления (системный подход, вертикальная и горизонтальная декомпозиция).
4. Специфика управленческого труда.
5. Особенности управления аптечным учреждением.
6. Личные качества и требования к руководителю.
7. Основные направления организационно-методической работы зав. аптекой.
8. Осуществление служебных контрактов: обход рабочих мест, прием посетителей, проведение бесед, деловые совещания.

Задание 8. Аттестация аптечных работников.

1. Аттестация аптечных работников. Ее виды.
2. Сертификация аптечных работников.
3. Документальное оформление квалификационной аттестации провизоров и фармацевтов.
4. Порядок прохождения инструктажа по охране труда и обучения правил безопасности труда.
5. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный на рабочем месте, повторный, внеплановый, целевой.

Задание 9. Выработка и принятия управленческих решений

1. Общая характеристика, значение, классификация управленческих решений.
2. Требование к решениям и возможные последствия.
3. Основные этапы процесса выработки, принятия и реализации решений.
4. Основные методы управления трудовым коллективом аптеки:
 - экономические
 - организационно-распорядительные
 - социально-психологические

Задание 10. Административная работа зав. аптекой

1. Основная учетная документация по труду и кадрами.
2. Условия приема на работу.
3. Заключение трудового договора
4. Какие документы принимаются при приеме на работу.
5. Особенности увольнения работников.
6. Составление функционально-должностной инструкции.

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации приведен в приложении к рабочей программе

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Перечень основной литературы

1. Климович, Л.К. Основы менеджмента: учебник / Л.К. Климович. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2015. - 279 с. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463620>
2. Левушкина, С.В. Основы проектного менеджмента: учебное пособие для вузов / С.В. Левушкина. - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. - 190 с. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484908>
3. Введение в фармацевтический менеджмент: Учебное пособие / В.Н.Назаренко. – Волгоград: Изд-во ВолгГМУ, 2008. <https://b-ok.org/book/2977004/2dc152>

Перечень дополнительной литературы

1. Рахыпбеков Т.К., Финансовый менеджмент в здравоохранении [Электронный ресурс]: учебное пособие. Рахыпбеков Т.К. - 3-е изд., доп. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. - 312

с. <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970425985.html>

2. Рыжкова М.В., Сбоева С.Г., Финансовый менеджмент аптечного предприятия. – М.: МЦФЭР, 2000. – 264 с.

3. Лозовая Г.Ф., Лопатин П.В., Глембоцкая Г.Т. Менеджмент фармацевтической организации: Учебное пособие. – М.: МЦФЭР, 2000 –192 с.

4. Васькова Л. Б. Методы и методики фармакоэкономических исследований: учеб. пособие / Л. Б. Васькова, Н. З. Мусина. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. - 112 с.

5. Прикладная фармакоэкономика: учебное пособие / ред. В. И. Петров. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. - 336 с.

8. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем

Все обучающиеся обеспечены доступом к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам. Ежегодное обновление современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем отражается в листе актуализации рабочей программы.

Современные профессиональные базы данных:

1. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

<https://minobrnauki.gov.ru/>

2. Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки obrnadzor.gov.ru

3. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" window.edu.ru

4. Электронная библиотечная система «Юрайт» www.biblio-online.ru

5. Электронная библиотечная система ВООК.ru <http://www.book.ru/>

6. www.mzsrif.ru - Министерство здравоохранения России

7. www.medi.ru - лекарства

8. www.medline.ru - новости, клиническая медицина, ЛС

9. www.mednovosti.ru- новости, комментарии, репортажи

10. www.infamed.com- статьи, обзоры, электронные монографии

11. www.webapteka.ru- медико-фармацевтическая служба

12. www.medgazeta.rusmedserv.com - Медицинская газета

13. www.pharmindex.ru - Фарминдекс

14. www.rmj.ru/ds/ - Да Сигна

15. www.drugreg.ru-Государственный реестр ЛС

Информационные справочные системы:

1. Безопасный поиск SkyDNS <http://search.skydns.ru/>

2. Яндекс <https://yandex.ru/>

3. Рамблер <https://www.rambler.ru/>

4. Google <https://www.google.ru/>

5. Mail.ru <https://mail.ru/>

6. Yahoo <https://ru.search.yahoo.com/>

7. Bing <https://www.bing.com/>

8. www.vidal.ru/ - Справочник «Видадь»

9. www.rlsnet.ru/ - Регистр ЛС России

10. www.registrbad.ru/ - Регистр БАД

9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование аудиторий	Оснащенность аудиторий	Перечень лицензионного программного обеспечения.
<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 103</p> <p>142611, Московская область, г. Орехово-Зуево, ул. Зеленая, д. 4</p>	<p>Доска, столы, стулья, проекционный экран, мультимедийный стационарный проектор, ноутбуки.</p> <p>- Шкафы для медикаментов, муляжи лекарственных препаратов.</p> <p><i>Комплекты нормативной документации:</i> справочники, законы, приказы, регулирующие обращение фармацевтических и медицинских товаров.</p> <p>- Наборы лекарственных средств, биологически активных добавок к пище, минеральных вод, гигиенических и парфюмерно-косметических товаров,</p> <p>- Наборы очковой оптики, резиновых изделий, предметов ухода за больными, перевязочных материалов, готовых перевязочных средств,</p> <p>- Наборы изделий медицинской техники (медицинские инструменты, глюкометры, ингаляторы, психометры, люксметры, шумомеры, приборы для измерения бактериальной обсемененности объектов окружающей среды, измерители температуры, влажности скорости движения воздуха).</p>	<p>Предустановленная операционная система Microsoft Windows 8 Home OEM-версия.</p> <p>Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2013, лицензия Microsoft Open License № 64386952 от 20.11.2014 для ГОУ ВПО Московский государственный областной гуманитарный институт.</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 107</p> <p>142611, Московская область, г. Орехово-Зуево, ул. Зеленая, д. 4</p>	<p>Доска, комплект мебели для преподавателя, столы, стулья для обучающихся, проекционный экран, стационарный проектор, персональный компьютер, ноутбуки</p>	<p>Предустановленная операционная система Microsoft Windows 8 Home OEM-версия.</p> <p>Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2013, лицензия Microsoft Open License № 64386952 от 20.11.2014 для ГОУ ВПО Московский государственный областной гуманитарный институт.</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся № 104</p> <p>142611, Московская область, г. Орехово-Зуево, ул. Зеленая, д. 4</p>	<p>Компьютерные столы, стулья, моноблоки с выходом в Интернет</p>	<p>Предустановленная операционная система Microsoft Windows 8.1 Single Language OEM-версия.</p> <p>Пакет офисных программ Microsoft Office Standard 2007, лицензия Microsoft Open License № 43726236 от 30.03.2008 для Министерства образования Московской области.</p>
<p>Информационный многофункциональный центр</p> <p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся</p> <p>142611, Московская область, г. Орехово-Зуево, ул. Зеленая, д.4</p>	<p>Комплекты мебели для обучающихся; персональные компьютеры (30 шт.) с подключением к локальной сети ГГТУ, выход в ЭИОС и Интернет</p>	<p>Предустановленная операционная система Microsoft Windows 10 Home OEM-версия.</p> <p>Обновление операционной системы до версии Microsoft Windows 10 Professional, лицензия Microsoft Open License № 66217822 от 22.12.2015 для Государственный гуманитарно-технологический</p>

		университет. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2016, лицензия Microsoft Open License № 66217822 от 22.12.2015 для Государственный гуманитарно-технологический университет.
--	--	---

10. Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

Автор (составитель): канд. биол. наук, доцент

Гашенко Т.Ю.

Программа утверждена на заседании кафедры фармакологии и фармацевтических дисциплин 31 августа 2021 г., протокол №1

Зав. кафедрой

Т.В.Попова

Министерство образования Московской области
Государственное образовательное учреждение высшего образования
Московской области
«Государственный гуманитарно-технологический университет»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
(ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ)
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.05 Основы фармацевтического менеджмента

Специальность	33.05.01 Фармация
Направленность программы	Организация и ведение фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств
Квалификация выпускника	Провизор
Форма обучения	Очная

**Орехово-Зуево
2021 г.**

1. Индикаторы достижения компетенций

<i>Код и наименование универсальной компетенции</i>	<i>Наименование индикатора достижения универсальной компетенции</i>
<p>УК-2 Способность управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p>	<p>ИД(ук-2)-1 Знание: - классификация управленческих решений; - требования к управленческим решениям. - теоретические основы управления; - современные подходы к управлению фармацевтическими организациями; - методологические основы фармацевтического менеджмента.</p> <p>ИД(ук-2)-2 Умение: - регулировать трудовые отношения в фармацевтических организациях; - управлять конфликтами, как внутри фармацевтической организации, так и с медицинскими работниками или клиентами фармацевтической организации.</p> <p>ИД(ук-2)-3 Владение: - основными методами фармацевтического менеджмента; - навыками принятия решений; - основными видами коммуникаций (деловая беседа, деловое совещание, телефонный разговор); - навыками работы с современной справочной литературой по фармацевтическому менеджменту, статьями в научных журналах для оценки правильности применения методов фармацевтического менеджмента.</p>
<p>УК-3 Способность организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p>ИД(ук-3)-1 Знание: - теоретические основы управления, современные подходы к управлению фармацевтическими организациями. - методологические основы фармацевтического менеджмента.</p> <p>ИД(ук-3)-2 Умение: - регулировать трудовые отношения в фармацевтических организациях; - управлять конфликтами внутри фармацевтической организации. - управлять конфликтами с медицинскими работниками или клиентами фармацевтической организации.</p> <p>ИД(ук-3)-3 Владение: - основными методами фармацевтического менеджмента; - навыками принятия решений; - основными видами коммуникаций (деловая беседа, деловое совещание, телефонный разговор); - навыками работы с современной справочной литературой по фармацевтическому менеджменту; - навыками работы со статьями в научных журналах для оценки правильности применения методов фармацевтического менеджмента.</p>

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оценка уровня освоения компетенций на разных этапах их формирования проводится на основе дифференцированного контроля каждого показателя компетенции в рамках оценочных средств, приведенных в ФОС (Оценочные материалы).

Оценка «Отлично», «Хорошо», «Зачтено» соответствует повышенному уровню освоения компетенции согласно критериям оценивания, приведенных в таблице к соответствующему оценочному средству

Оценка «Удовлетворительно», «Зачтено» соответствует базовому уровню освоения компетенции согласно критериям оценивания, приведенных в таблице к соответствующему оценочному средству

Оценка «Неудовлетворительно», «Не зачтено» соответствует показателю «компетенция не освоена»

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>	<i>Критерии оценивания</i>
Оценочные средства для проведения текущего контроля				
1	Тест (ИД компетенции «Знание»)	Система стандартизированных заданий, позволяющая измерить уровень знаний .	Тестовые задания	Оценка « <i>Отлично</i> »: в тесте выполнено более 90% заданий. Оценка « <i>Хорошо</i> »: в тесте выполнено более 75 % заданий. Оценка « <i>Удовлетворительно</i> »: в тесте выполнено более 60 % заданий. Оценка « <i>Неудовлетворительно</i> »: в тесте выполнено менее 60 % заданий.
2	Реферат (ИД компетенции «Умение»)	Продукт самостоятельной работы, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где раскрывается суть исследуемой проблемы, приводятся различные точки зрения, а также авторский взгляд на нее.	Тематика рефератов	Оценка « <i>Отлично</i> »: показано понимание темы, умение критического анализа информации. Используется основная литература по проблеме, дано теоретическое обоснование актуальности темы, проведен анализ литературы, показано применение теоретических положений в профессиональной деятельности, работа корректно оформлена (орфография, стиль, цитаты, ссылки и т.д.). Изложение материала работы отличается логической последовательностью, наличием иллюстративно-аналитического материала (таблицы, диаграммы, схемы и т. д. – при необходимости), ссылок на литературные и нормативные источники. Оценка « <i>Хорошо</i> »: показано понимание темы, умение критического анализа информации. В работе использована основная литература по теме (методическая и научная), дано теоретическое обоснование темы, раскрыто основное содержание темы, работа выполнена преимущественно самостоятельно, содержит проблемы применения теоретических положений в профессиональной деятельности. Изложение материала работы отличается логической последовательностью, наличием иллюстративно-аналитического материала (таблицы, диаграммы, схемы и т. д.- при необходимости), ссылок на литературные и нормативные источники. Имеются недостатки, не носящие

				<p>принципиального характера, работа корректно оформлена.</p> <p>Оценка <i>«Удовлетворительно»</i>: не показано понимание темы, умение критического анализа информации. Библиография ограничена, нет должного анализа литературы по проблеме, тема работы раскрыта частично, работа выполнена в основном самостоятельно, не содержит элементов анализа реальных проблем. Не все рассматриваемые вопросы изложены достаточно глубоко, есть нарушения логической последовательности.</p> <p>Оценка <i>«Неудовлетворительно»</i>: не раскрыта тема работы. Работа выполнена несамостоятельно, носит описательный характер, ее материал изложен неграмотно, без логической последовательности, нет ссылок на литературные и нормативные источники.</p>
3	Практические задания (ИД компетенции «Владение»)	Направлено на овладение методами и методиками изучаемой дисциплины.	Практические задания	<p>Оценка <i>«Отлично»</i>: продемонстрировано свободное владение профессионально-понятийным аппаратом, владение методами и методиками дисциплины. Показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности.</p> <p>Оценка <i>«Хорошо»</i>: продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, при применении методов и методик дисциплины незначительные неточности, показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности.</p> <p>Оценка <i>«Удовлетворительно»</i>: продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом на низком уровне; допускаются ошибки при применении методов и методик дисциплины.</p> <p>Оценка <i>«Неудовлетворительно»</i>: не продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, методами и методиками дисциплины.</p>
Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации				
4	Зачет (ИД компетенции «Знание», «Умение», «Владение»)	Контрольное мероприятие, которое проводится по окончании изучения дисциплины.	Вопросы к зачету	<p><i>«Зачтено»</i>:</p> <p>знание теории вопроса, понятийно-терминологического аппарата дисциплины (состав и содержание понятий, их связей между собой, их систему);</p> <p>умение анализировать проблему, содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса;</p> <p>владение аналитическим способом изложения вопроса, навыками аргументации.</p> <p><i>«Не зачтено»</i>:</p> <p>знание вопроса на уровне основных понятий;</p> <p>умение выделить главное, сформулировать выводы не продемонстрировано;</p> <p>владение навыками аргументации не продемонстрировано.</p>

3. Типовые контрольные задания и/или иные материалы для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Задания для проведения текущего контроля знаний

Перечень практических заданий

Раздел 1: Фармацевтическая информация и реклама

Вариант 1

1. Роль рекламы в фармации.
2. Этапы разработки плана рекламы.
3. Понятие о фармацевтической информации. Виды фармацевтической информации.
4. Дать определение информационно поискового языка. Виды информационно поискового языка.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации для провизоров-организаторов.
9. Дать определение фирменного стиля фармацевтической организации.
10. Разработать рекламный текст для любого противовирусного препарата.

Вариант 2

1. Понятие рекламы. Типы рекламы.
2. Потребители и источники фармацевтической информации.
3. Перечислить виды аналитико-синтетической обработки документов.
4. В чем заключается библиографическое описание различных видов документов?
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для провизоров-технологов.
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать рекламный текст для любого БАД. Требования, предъявляемые к рекламе БАД.

Вариант 3

1. Правила разработки рекламного обращения.
2. Общее понятие об информационных системах.
3. Информационная работа провизора в аптеке и медицинских учреждениях.
4. Охарактеризовать различные виды обзоров: библиографический; реферативный; аналитический.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для провизоров-аналитиков.
9. Информационная работа в системе «провизор - пациент».
10. Разработать рекламный текст детского питания. Требования, предъявляемые к рекламе детского питания.

Вариант 4

1. Виды рекламного психологического воздействия.

2. Рекомендации по созданию рекламной продукции.
3. Понятие о фармацевтической информации. Виды фармацевтической информации.
4. Информационная работа в аптеке.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для фармацевтов.
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать план рекламы для фармацевтической фирмы.

Вариант 5

1. Нормативные документы регламентирующие рекламу фармацевтических товаров.
2. Закономерности управления вниманием, восприятием, памятью, мышлением при проектировании рекламного продукта.
3. Характеристика фармацевтической информации.
4. Справочно-информационная служба. Структура. Функции.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для врачей широкого профиля .
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать рекламный текст любого лекарственного препарата от кашля. Требования, предъявляемые к рекламе ЛП.

Вариант 6

1. Элементы фирменного стиля.
2. Особенности разработки рекламы в местах продаж.
3. Методы изучения потребности в информации.
4. Дать определение информационно-поисковой системы.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для врачей (офтальмологов).
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать текст рекламного объявления (средства для профилактики и лечения гриппа).

Вариант 7

1. Особенности разработки рекламы в оформлении товара.
2. Виды источников фармацевтической информации. Преимущества и недостатки различных источников фармацевтической информации.
3. Психология продаж. Психологический портрет покупателя.
4. Дать сравнительную характеристику библиографического и реферативного обзоров.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для населения (женщин)
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать текст рекламного объявления (средства от насморка).

Вариант 8

1. Мероприятия по формированию рекламы.
2. Дать характеристику элементам фирменного стиля.

3. Основы работы с источниками фармацевтической информации.
4. Использование особенностей цвета в рекламе.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для населения (мужчин)
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать текст рекламного объявления (средства от изжоги).

Вариант 9

1. Понятие рекламы. Типы рекламы. Законодательные акты.
2. Потребители и источники фармацевтической информации.
3. Российские и зарубежные базы данных в области медицины и фармации и информационные ресурсы в Интернет.
4. Правила разработки рекламы в периодической печати.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для людей пожилого возраста.
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать текст рекламного объявления (средства от боли).

Вариант 10

1. Требования, предъявляемые к рекламе лекарственных средств. Законодательные акты.
2. Характеристика потребителей фармацевтической информации.
3. Потребность в информации о ЛС. Методы изучения потребностей.
4. Правила разработки рекламы на телевидении.
5. Составить библиографическое описание предложенной журнальной статьи.
6. Составить реферат на предложенную журнальную статью.
7. Составить аннотацию на предложенную книгу.
8. Разработать анкету по потребности в фармацевтической информации - для детских лекарственных форм (анкета для родителей).
9. Разработать элементы фирменного стиля для вновь открываемой частной аптеки.
10. Разработать текст рекламного объявления (ферментный препарат).

Раздел 2: Фармацевтический менеджмент

Вариант 1

1. Дать определение: менеджмент, фармацевтический менеджмент. Цель менеджмента.
2. Проведите горизонтальное разделение труда в фармацевтической организации за счет образования подразделений, выполняющих специфические задания и добивающиеся конкретных специфических целей (каких?) заполните каждое подразделение штатом.
- Аптека I группа.
3. Коммуникации. Задачи коммуникаций.
4. Дайте определение, что такое конфликт? Перечислите типы конфликтов.
5. Принятие управленческих решений. Объясните что значит «управленческое решение».
6. Опишите какой этап принятия управленческого решения.
- Проблемы. Разработка альтернативных решений.
7. Лидерство. Подход к пониманию его сути.
8. Персонал (кадры) аптечных учреждений. Численность, оборот, структура, элементы.
9. Делопроизводство: классификация документов.
10. Написать заявление о приеме на работу.

Вариант 2

1. Составьте схему основных этапов развития управленческой мысли.

2. Проведите горизонтальное разделение труда в фармацевтической организации за счет образования подразделений, выполняющих специфические задания и добивающиеся конкретных специфических целей (каких?) заполните каждое подразделение штатом.

- Аптека II группы.

3. Составьте схему видов коммуникаций. Охарактеризуйте каждый вид.

4. Пути развития конфликта. Приведите примеры функционального и дисциплинарного конфликтов, которые могут происходить в аптеке, фармацевтической фирме.

5. Классификация управленческих решений. Опишите признаки управленческих решений, их характеристика и содержание: По функциональному содержанию.

6. Опишите такой этап принятия управленческого решения. - Выбор альтернативы.

7. Лидерство. Подходы с позиции личных качеств. Перечислите каким набором личных качеств согласно «теории великих людей» должен обладать лидер. Перечислите, какими качествами обладает Ваш руководитель. Вы сами?

8. Составьте схему статистической структуры персонала фармацевтической организации.

9. Дайте характеристику документа «Устав предприятия»

10. Написать заявление об увольнении.

Вариант 3

1. Классические школы управления, их сущность. Административный управленческий подход.

2. Проведите горизонтальное разделение труда в фармацевтической организации за счет образования подразделений, выполняющих специфические задания и добивающиеся конкретных специфических целей (каких?) заполните каждое подразделение штатом.

– Аптечная база (склад).

– Постройте беседу зав. аптекой с подчиненным, провизором-аналитиком, у которого возник конфликт в коллективе (придумайте ситуацию)

3. Составьте таблицу:

Причины конфликта

№	Конфликты	Ситуации, явившиеся причиной конфликта
№п/п		
1		
2		
3		

4. Классификация управленческих решений. Опишите признаки управленческих решений, их характеристика и содержание:

– По сфере действия.

5. Опишите какой этап принятия управленческого решения.

– Осуществление альтернативы (реализация решения)

6. Лидерство. Ситуационный подход. Приведите 2-3 примера ситуационного подхода к принятию управленческого решения.

7. Элементы статистической структуры персонала. Дайте определения и приведите примеры:

– Профессия

8. Напишите резюме.

9. Написать заявление о переводе.

Вариант 4

1. Составить схему использования принципов управления в аптеке, фирме, аптечной базе.

2. Проведите горизонтальное разделение труда в фармацевтической организации за счет образования подразделений, выполняющих специфические задания и добивающиеся конкретных специфических целей (каких?) заполните каждое подразделение штатом.

– Оптовая фармацевтическая фирма (дистрибьютор).

3. Постойте беседу зав. аптекой с подчиненным.

– С провизором-технологом.

4. Составьте схему процесса конфликта.

5. Классификация управленческих решений. Опишите признаки управленческих решений, их характеристика и содержание:

– По уровню управленческой системы.

6. Опишите этап принятия управленческого решения.

– Оценка результатов решения (контроль).

7. Лидерство. Поведенческий подход. Стили управления. Одномерные стили управления.

8. Элементы статистической структуры персонала. Дайте определения и приведите примеры:

– Специальность, квалификация

9. Напишите характеристике.

10. Написать заявление о предоставлении отпуска.

Вариант 5

1. Мотивационные основы управления. Понятие и виды мотивирования. Стимулы.

2. Проведите горизонтальное разделение труда в фармацевтической организации за счет образования подразделений, выполняющих специфические задания и добивающиеся конкретных специфических целей (каких?) заполните каждое подразделение штатом.

3. Постойте беседу зав. аптекой с подчиненным (смоделируйте конфликтную ситуацию).

– С ассистентом.

4. Управление конфликтной ситуацией. Опишите структурные методы разрешения конфликтов.

5. Классификация управленческих решений. Опишите признаки управленческих решений, их характеристика и содержание:

– По организации разработки.

6. Методы и способы принятия решений.

7. Дайте характеристику каждому стилю руководства.

1) Авторитарный

2) Демократический

3) Либеральный

8. Элементы статистической структуры персонала. Дайте определения и приведите примеры:

– Должность

9. Психология имиджа. Личность профессионала и его восприятие другими.

10. Написать заявление об отпуске по уходу за ребенком.

Вариант 6

1. Экономические мотивы деятельности людей.

2. Условия взаимоотношений руководитель-подчиненный. Ответственность. Власть. Подотчетность.

3. Профессиональные требования к личности организатора фармацевтического дела

4. Межличностные стили разрешения конфликтов. Опишите стиль, пути разрешения конфликтов и приведите примеры из практики Вашей организации аптеки, фирмы для следующих стилей:

– Уклонение.

5. Классификация управленческих решений. Опишите признаки управленческих решений, их характеристика и содержание:

– По решаемым задачам.

6. Примите решение с помощью одного из методов управления: Опишите, начертите, постройте график.

– Моделирование.

7. Опишите концептуальную основу авторитарного стиля управления.

8. Элементы статистической структуры персонала. Дайте определения и приведите

примеры:

– Категория

9. Психология успеха.

10. Оформить приказ о зачислении на постоянную работу на должность зам. директора аптеки.

Вариант 7

1. Неэкономические способы мотивации.
2. Делегирование полномочий, власти, ответственности.
3. Постойте беседу зав. аптекой с подчиненным.
 - С заместителем заведующего.
4. Межличностные стили разрешения конфликтов. Опишите стиль, пути разрешения конфликтов и приведите примеры из практики Вашей организации аптеки, фирмы для следующих стилей:
 - Сглаживание.
5. Классификация управленческих решений. Опишите признаки управленческих решений, их характеристика и содержание:
 - По причине возникновения.
6. Примите решение с помощью одного из методов управления: Опишите, начертите, постройте график.
 - Дерево решений
7. Опишите концептуальную основу демократического стиля управления.
8. Элементы статистической структуры персонала. Дайте определения и приведите примеры:
 - Уровень квалификации.
9. Составить приказ по аптеке о проведении инвентаризации.
10. Составить автобиографию для личного дела.

Вариант 8

1. Ситуационный подход. Приведите примеры из деятельности Вашей организации (аптеки, фирмы).
2. Напишите типовое положение о должности.
 - Заведующего аптекой
3. Коммуникации в организации и вне ее. Перечислите какие коммуникации бывают.
4. Межличностные стили разрешения конфликтов. Опишите стиль, пути разрешения конфликтов и приведите примеры из практики Вашей организации аптеки, фирмы для следующих стилей:
 - Принуждение.
5. Опишите требования, предъявляемые к решениям и объяснения их решений.
6. Примите решение с помощью одного из методов управления: Опишите, начертите, постройте график.
 - Деловая игра
7. Постройте график «Решетки менеджмента» и приведите примеры из жизни аптеки.
8. Регламентация должностных прав и обязанностей. Составьте квалификационную характеристику на сотрудников аптеки:
 - Зав. аптекой (директор аптеки)
9. Оформить выписку из протокола собрания сотрудников.
10. Составить схему работы с входящими документами.

Вариант 9

1. Функции процесса управления. Планирование. Организация. Мотивация. Контроль. Дайте определение каждой функции. Чем наполняется содержание каждой функции в аптеке.
2. Дайте схему коммуникационного процесса, обозначьте основные элементы.
3. Межличностные стили разрешения конфликтов. Опишите стиль, пути разрешения конфликтов и приведите примеры из практики Вашей организации аптеки, фирмы для следующих стилей:
 - Компромисс.
4. Составьте схему процесса принятия решений.
5. Примите решение с помощью одного из методов управления: Опишите, начертите, постройте график.
 - Принцип безубыточности.
6. Опишите пример «жесткого» курса администратора.
7. Составьте ФДИ на сотрудника аптеки:

- для фармацевта
- 8. Порядок аттестации аптечных работников.
- 9. Составить документальную записку
- 10. Составить схему работы с исходящими документами

Вариант 10

1. Системный подход к управлению. Открытые и закрытые системы.
2. Составьте схему этапов процесса коммуникаций и охарактеризуйте каждый из них.
3. Составьте схему этапов процесса коммуникаций и охарактеризуйте каждый из них.
4. Составьте схему разрешения конфликта через решение проблемы.
5. Опишите какой этап принятия управленческого решения.
 - Определение (диагностика).
6. Примите решение с помощью одного из методов управления: Опишите, начертите, постройте график.
 - Метод экспертных оценок.
7. Что надо знать и уметь менеджеру (директору, заведующему аптекой). Разделите лист на две части. С одной стороны напишите, что Вы уже знаете и умеете, и с другой, что Вам еще нужно изучить. Сделайте выводы: готовы ли Вы уже стать руководителем аптечного учреждения.
8. Основная учетная документация по кадрам в аптеке.
9. Составить приказ по личному составу.
10. Формирование дел и хранение документов в аптеке (составить схему).

Тестовые задания

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, способу использования, хранению и получению товаров из аптек
- в) изыскание наиболее эффективных, экономичных, ресурсосберегающих экологически безопасных способов и приемов оказания помощи населению, медицинским работникам

2. В каналах товародвижения аптека чаще всего представляет

- а) производителя
- б) оптовое звено
- в) розничное звено
- г) мелкооптовое звено
- д) конечных потребителей

3. Обязательным только для инъекционных лекарственных форм является следующий вид внутриаптечного контроля

- а) опросный
- б) химический
- в) физический
- г) органолептический
- д) контроль при отпуске

4. Основанием для отпуска товаров аптечного ассортимента в отделения и кабинеты лечебно-профилактического учреждения является

- а) заказ-заявка
- б) доверенность
- в) требование-накладная

5. Формула товарного баланса имеет следующий вид

- а) $O_n - П = P + O_k$
- б) $O_n + P = П + O_k$
- в) $O_n + П = P + O_k$

6. В активе баланса отражается

- а) хозяйственные процессы
- б) размещение хозяйственных средств
- в) источники образования хозяйственных средств

7. В пассиве баланса отражаются

- а) хозяйственные процессы

- б) размещение хозяйственных средств
- в) источники образования хозяйственных средств

8. Производственные запасы относятся к оборотным средствам и поэтому показываются в балансе

- а) в активе
- б) в пассиве

9. Приходные и расходные кассовые операции отражают движение

- а) товаров
- б) денежных средств
- в) основных средств

10. Закон спроса утверждает, что

- а) повышение цены на товар ведет к соответствующему уменьшению величины спроса (при прочих равных условиях)
- б) с повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях)

11. Закон предложения утверждает, что

- а) повышение цены на товар ведет к соответствующему уменьшению величины спроса (при прочих равных условиях)
- б) с повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях)

12. 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

13. 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

14. Если целью снабжения аптеки является увеличение объема продаж, то стратегия ценообразования основывается

- а) на учете затрат
- б) на изучении спроса
- в) на изучении конкурентов

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

- а) торговые надбавки
- б) нормативы потребления ЛП
- в) калькулирование себестоимости

16. Объем реализации лекарственного препарата будет уменьшаться при снижении цены на него, если коэффициент эластичности

- а) больше [-1]
- б) меньше [-1]
- в) равен [-1]

17. Качественный экономический показатель, определяющий расходы на каждый рубль объема реализации и выраженный в %, называется

- а) торговая маржа
- б) уровень торговых наложений
- в) уровень издержек обращения

18. Разница между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных и закупочных (отпускных) ценах называется

- а) маржой
- б) валовой прибылью
- в) издержками обращения

19. Под чистой прибылью аптеки понимают

- а) разницу между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных и закупочных (отпускных) ценах
- б) разницу между валовой прибылью и валовыми издержками
- в) валовый доход от продажи единицы продукции или цена за единицу продукции

20. Для того, чтобы было сбалансировано соотношение между объемом производства (продажи), издержками, прибылью рассчитывают

- а) предельные издержки
- б) точку безубыточности
- в) предельный продукт труда
- г) коэффициент эластичности

д) производительность труда

21. Логическое взаимоотношение уровней управления в организации называется

- а) организационной структурой
- б) нормой управляемости
- в) функцией управления

22. Трудноразрешимое противоречие, возникающее в коллективе в процессе совместной трудовой деятельности, называется

- а) конфликтом
- б) стилем руководства
- в) деловым взаимодействием

23. Передача полномочий от руководителя подчиненному называется

- а) координацией
- б) коммуникацией
- в) делегированием

24. Процесс обмена информацией между членами организации называется

- а) координацией
- б) коммуникацией
- в) делегированием

25. Динамическая открытая система наблюдения, обработки и передачи информации о фактах и явлениях хозяйственной деятельности, необходимой для управления общественным производством, называется

- а) балансом
- б) конкуренцией
- в) двойной записью
- г) бухгалтерским учетом
- д) финансовым результатом

26. Способ группировки и обобщенного отражения размещения хозяйственных средств источников их образования в денежной форме на определенную дату называется

- а) балансом
- б) конкуренцией
- в) двойной записью
- г) бухгалтерским учетом
- д) финансовым результатом

27. Отражение каждой хозяйственной операции как минимум на двух счетах и запись ее дважды – в дебете одного счета и кредите другого называется

- а) балансом
- б) конкуренцией
- в) двойной записью
- г) бухгалтерским учетом
- д) финансовым результатом

28. Под элементом бухгалтерского учета, позволяющим сопоставить фактическое наличие хозяйственных средств с учетными данными, понимают

- а) счета
- б) инвентаризацию
- в) двойную запись
- г) корреспонденцию счетов
- д) бухгалтерскую проводку

29. Отношение цены лекарственных препаратов в данном периоде к цене лекарственных препаратов в предыдущем периоде называется

- а) конкуренцией
- б) индексом цен
- в) товарным запасом
- г) издержками обращения

30. Виды деятельности, разрешенные аптечному предприятию, указаны

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

31. Аптечные пункты 2-й категории организуются

- а) при аптеках
- б) при больницах
- в) при поликлиниках

- г) при амбулаториях
- д) при фельдшерско-акушерских пунктах

32. Отпуск товаров из аптеки в аптечный пункт 1-й категории документально оформляется

- а) счетом
- б) доверенностью
- в) заявкой-заказом
- г) требованием-накладной
- д) товарно-транспортной накладной

33. Доверенность для получения из аптеки работником лечебно-профилактического учреждения лекарственных препаратов общего списка действительна

- а) год
- б) месяц
- в) 5 дней
- г) квартал
- д) 10 дней

34. Запасы наркотических лекарственных средств в отделениях (кроме приёмного) лечебно-профилактического учреждения не должны превышать потребности

- а) месячной
- б) 3-х дневной
- в) 5-ти дневной
- г) квартальной
- д) 10-ти дневной

35. Приготовление концентрированных растворов и полуфабрикатов на аптечном предприятии относится

- а) к фасовочным работам
- б) к лабораторным работам
- в) к внутриаптечной заготовке
- г) к индивидуальному изготовлению
- д) к приготовлению лекарств по требованиям

36. По лабораторно-фасовочным работам за счет округления цены готовой продукции в сторону увеличения стоимости возникает

- а) уценка
- б) дооценка
- в) надбавка
- г) оптовая цена
- д) розничная цена

37. Для лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному учёту, нормы естественной убыли устанавливаются в % от величины

- а) расхода в натуральных измерителях
- б) поступления в денежном измерителе
- в) поступления в натуральных измерителях
- г) книжного остатка в натуральных измерителях
- д) фактического остатка в натуральных измерителях

38. В контрольно-аналитических лабораториях (центрах контроля качества) используются следующие критерии оценки качества лекарственных средств

- а) годно или негодно
- б) качественно или некачественно
- в) положительно или отрицательно
- г) соответствует ГФ или не соответствует
- д) удовлетворяет или не удовлетворяет требованиям нормативной документации

39. При наличии в аптеке провизора-аналитика на анализ в контрольно-аналитическую лабораторию изымаются индивидуальные лекарственные препараты и внутриаптечную заготовку в следующем проценте от общего количества изготовленных лекарств

- а) 0,1%
- б) 0,2%
- в) 0,3%
- г) 0,4%
- д) 0,5%

40. Для инкурабельных онкологических больных можно увеличить норму отпуска в 2раза на лекарственные препараты

- а) ядовитые
- б) снотворные
- в) анаболические

- г) наркотические
- д) одурманивающие

41. В случае прописывания врачом лекарственного средства с превышением высшейразовой дозы без соответствующего оформления рецепта провизор должен отпуститьего в количестве, равном

- а) высшей разовой дозе
- б) высшей суточной дозе
- в) ½ высшей разовой дозы
- г) ½ высшей суточной дозы
- д) вообще не имеет право отпустить

42. По формуле $СК=СН+ДО-КО$ рассчитывается конечное сальдо счёта

- а) активного
- б) пассивного
- в) синтетического
- г) аналитического
- д) результирующего

43. Перевод лекарственного растительного сырья в товар осуществляется на основании

- а) акта
- б) справки
- в) договора
- г) приемной квитанции
- д) требования-накладной

44. Отклонения в количестве и качестве при поступлении товаров в аптеку отражаются в следующих документах

- а) приёмный акт
- б) претензионное письмо
- в) карточка учёта претензий и недостат
- г) акт об установленном расхождении в количестве и качестве при приёмке товара
- д) акт о приёмке товара, поступившего без счёта поставщика

45. В аптеке товарные потери (недостача, выявленная при инвентаризации, бой, порча лекарственных препаратов, в том числе по истечении сроков годности) относятся

- а) к недостаткам
- б) к оптовой реализации
- в) к розничной реализации
- г) к мелкооптовому отпуску
- д) к прочему документированному расходу товаров

46. На аптечном предприятии оперативный учет уценки по лабораторно-фасовочным работам в течение месяца ведется

- а) в кассовой книге
- б) в инвентарной книге
- в) в рецептурном журнале
- г) в реестре выписанных счетов
- д) в журнале учета лабораторных и фасовочных работ

47. Стоимость товарных потерь (естественной убыли, боя, порчи и пр.) в аптеке в конце месяца отражается

- а) в кассовой книге
- б) в инвентарной книге
- в) в рецептурном журнале
- г) в расходной части «товарного отчета»
- д) в приходной части «товарного отчета»

48. Ежемесячно доценка и уценка по лабораторным и фасовочным работам отражается

- а) в акте
- б) в описи
- в) в справке
- г) в реестре
- д) в ведомости

49. Сдача выручки в банк относится к расходной кассовой операции, юридическимоснованием которой являются

- а) приемная квитанция
- б) расчетно-платежная ведомость
- в) объявление на взнос наличными
- г) заявление о выдаче наличных денег
- д) комплект документов для инкассации

50. Выплата заработной платы относится к расходной кассовой операции, юридическим основанием которой является

- а) приемная квитанция
- б) расчетно-платежная ведомость
- в) объявление на взнос наличными
- г) заявление о выдаче наличных денег
- д) комплект документов для инкассации

51. Оплата за сданное лекарственное растительное сырье относится к расходной кассовой операции, юридическим основанием которой является

- а) приемная квитанция
- б) расчетно-платежная ведомость
- в) объявление на взнос наличными
- г) заявление о выдаче наличных денег
- д) комплект документов для инкассации

52. Итоги инвентаризации фиксируются в документе

- а) авансовый отчет
- б) бухгалтерский баланс
- в) акт результатов инвентаризации
- г) приказ о проведении инвентаризации
- д) акт о порче товарно-материальных ценностей

53. Управленческий процесс создания и поддержания соответствия между целями предприятия и его потенциальными возможностями называется

- а) целеполаганием
- б) финансированием
- в) платежеспособностью
- г) текущим планированием
- д) стратегическим планированием

54. Валовую прибыль аптечного предприятия экономически выгодно

- а) не иметь
- б) уменьшать
- в) не изменять
- г) увеличивать
- д) индексировать

55. Товарооборачиваемость в аптечных предприятиях экономически выгодно

- а) ускорять
- б) замедлять
- в) уменьшать
- г) не изменять
- д) индексировать

56. Совокупность покупателей и продавцов, взаимодействие которых приводит в итоге к возможности обмена, определяется как

- а) труд
- б) рынок
- в) услуги
- г) товары
- д) предприятия

57. Время в днях, в течение которого реализуется товарный запас в размере средней величины, называется

- а) объем реализации
- б) издержки обращения
- в) товарооборачиваемость

58. Трудовая книжка сотрудника должна быть заведена в течение

- а) 3 дней
- б) 5 дней
- в) 7 дней
- г) 10 дней
- д) 15 дней

59. В правила трудового распорядка аптечного предприятия включается все, кроме

- а) рабочее время и его использование
- б) порядок приема и увольнения работников
- в) основные обязанности работников и работодателей
- г) организация отдыха работников в период отпусков
- д) поощрения за успехи и взыскания за нарушения трудовой дисциплины

60. Трудовая книжка аптечному работнику при его увольнении выдается

- а) в день увольнения
- б) в трехдневный срок
- в) в пятидневный срок
- г) в двухнедельный срок
- д) не позже одного месяца после увольнения

61. Прием товаров, поступивших от поставщиков на аптечном складе, осуществляется в приемном отделе

- а) провизором
- б) заведующим отделом
- в) директором склада
- г) приемной комиссией
- д) специальными экспертами

62. Собственность, принадлежащая городам, сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, права собственности которой осуществляются органами местного самоуправления, называется

- а) муниципальной
- б) государственной
- в) частной
- г) смешанной
- д) собственностью общественных организаций

63. Собственность, субъектом которой выступает физическое или юридическое лицо, называется

- а) муниципальной
- б) государственной
- в) частной
- г) смешанной
- д) собственностью общественных организаций

64. Количество данного товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы иметь денежную возможность приобрести за некоторый период времени по определенным ценам определяется как

- а) спрос
- б) величина (объем) спроса
- в) предложение
- г) величина (объем) предложения
- д) рыночное равновесие

65. Возможность и желание продавца (производителя) предлагать 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

66. Запрос фактического или потенциального потребителя на приобретение товара имеющийся у него, предназначенные для покупки этого товара, деньги определяется как

- а) спрос
- б) величина (объем) спроса
- в) предложение
- г) величина (объем) предложения
- д) рыночное равновесие

67. Количество продукта (товара, услуг), которое продавец (производитель) может испособен в соответствии с наличием или производственными возможностями предложить для продажи на рынке в течение некоторого периода времени по определенным ценам – это

- а) спрос
- б) величина (объем) спроса
- в) предложение
- г) величина (объем) предложения
- д) рыночное равновесие

68. Общий уровень цен и безработицы в экономической системе изучается в курсе

- а) микроэкономики
- б) макроэкономики
- в) менеджмента
- г) международных финансов

69. Олигополия – это рыночная структура, где оперируют

- а) большое количество конкурентных фирм, производящих дифференцированный продукт
- б) большое количество конкурентных фирм, производящих однородный продукт
- в) небольшое количество конкурирующих фирм
- г) только одна крупная фирма
- д) только один крупный покупатель

70. Хранение всех взрывоопасных и огнеопасных веществ в одном помещении с кислотами и щелочами

- а) запрещено
- б) разрешено
- в) можно в 20 м от жилья
- г) можно в 50 м от жилья
- д) можно в специальном помещении

71. В «журнале учета ядовитых, наркотических и др. Медикаментов и этилового спирта» после ежемесячной сверки книжных остатков и фактического наличия ЛС последующие расчеты с начала следующего месяца производятся

- а) от расхода
- *б) от книжного остатка
- в) от фактического остатка

Выберите один или несколько правильных ответов

72. Совокупность различных видов фармацевтической деятельности, направленной на обеспечение населения всеми товарами аптечного ассортимента и оказание научно-консультативных услуг мед.работникам и гражданам по вопросам выбора, способу использования, хранению и получению товаров из аптек – это:

- а. Основная задача аптеки
- б. Фармацевтическая помощь
- в. Цель управления и экономики фармации как науки

73. Объем работы аптеки определяют следующие показатели:

- а. Число должностей фармацевтического персонала
- б. Число должностей вспомогательного персонала
- в. Товарооборот
- г. Рецептура
- д. Число и профиль коек в прикрепленных к аптечному учреждению ЛПУ
- е. Состав и площади помещений аптечных учреждений

74. Если аптечная организация снабжает многопрофильную больницу на 500 коек, существует на правах отделения больницы, то это ...

- а. Аптечный киоск
- б. Аптека ЛПУ
- в. Аптечный пункт 1 группы

75. Установите соответствия:Стадии ЖЦТ: Характеристики прибыли

- 1. Внедрения на рынок а. Низкая
- 2. Рост б. Падающая
- 3. Зрелость в. Максимальная
- 4. Упадок. г. Ничтожная или нулевая

76. Установите соответствия:Вид спроса: Характеристика спроса

- 1. Действительный а. Равен фактическому потреблению
- 2. Реализованный б. Равен числу обращения в аптеку
- 3. Неудовлетворенный.в. Равен разнице между действительным и реализованным спросом

Выберите один или несколько правильных ответов

77. Форма специального рецептурного бланка на наркотическое ЛС предназначена для прописывания лекарств:

- а. Содержащих наркотические ЛС и психотропные вещества Списка №2 ФЗ
- б. Содержащих психотропные вещества Списка №3, прекурсоры Списка №4 ФЗ
- в. Содержащих сильнодействующие и ядовитые вещества Списков №1 и №2 ПККН
- г. Содержащих ЛС Списков А и Б: Апоморфина г/х, Атропина сульфат, Гоматропинаг/б, Дикаин, Серебра нитрат, Пахикарпинагидроидид
- д. Обладающих анаболическим действием
- е. Отпускаемых бесплатно или на льготных условиях
- ж. Содержащих ЛС Списков А и Б (кроме перечисленных выше)
- з. Содержащих остальные ЛС (не включенные в списки, в том числе этиловый спирт).

78. Обязательные виды внутриаптечного контроля качества (ВАКК) ЛС:

- а. Письменный
- б. Органолептический
- в. Опросный
- г. Физический
- д. Контроль при отпуске

79. Наиболее значимыми факторами, влияющими на ценовую эластичность являются:

- а. Заменяемость
- б. Удельный вес в бюджете потребителя
- в. Предмет роскоши
- г. Предмет необходимости
- д. Фактор времени

80. Для расчета товарного обеспечения объема продаж (поступления) по всей номенклатуре в денежном выражении используется формула:

- а. $\Pi = P + O_k + O_n$
- б. $\Pi = P + O_k - O_n$
- в. $\Pi = P - O_n + O_k$

81. Валовая прибыль увеличивается при условии:

- а. Увеличения издержек обращения
- б. Уменьшения валового дохода
- в. Увеличения валового дохода
- г. Увеличения объема продаж
- 4. Информационное обеспечение

Тематика рефератов

1. Реклама. Виды рекламы
2. Основные этапы эволюции менеджмента
3. Управление мотивационным полем фармацевтической организации
4. Трудовые отношения в фармацевтической организации
5. Стили управления трудовым коллективом
6. Служебные контакты
7. Регламентация деятельности фармацевтической организацией
8. Процесс принятия управленческих решений
9. Основные принципы делегирования полномочий
10. Организация безопасных условий труда
11. Управление конфликтами в фармацевтической организации
12. Информационно-поисковые системы
13. Основные виды продажи медицинских и фармацевтических товаров

Задания для проведения промежуточной аттестации

Вопросы к зачету

1. Теоретические основы менеджмента. Основные этапы эволюции менеджмента: основные школы управления. Подходы к управлению.
2. Механизмы управления и управленческие технологии. Модели и методы в фармацевтическом менеджменте.
3. Организационное проектирование фармацевтической организации. Основные типы организационных структур. Регламентация деятельности организации.
4. Принятие решений в процессе управления фармацевтической организацией: основные понятия, классификация решений. Процесс принятия управленческих решений.
5. Делегирование полномочий, власти, ответственности. Основные принципы делегирования.
6. Трудовой коллектив фармацевтической организации: общие понятия и характеристики. Функции, принципы и направления кадрового менеджмента в фармацевтической организации. Номенклатура фармацевтических специальностей.
7. Регулирование трудовых отношений внутри фармацевтической организации (трудовой договор, должностная инструкция, трудовая книжка).
8. Организация безопасных условий труда (охрана труда). Адаптация персонала.
9. Мотивация персонала: основные понятия, задачи менеджмента при реализации функции

мотивации. Мотивационные теории.

10. Мотивация как динамический процесс, стадии. Управление мотивационным полем фармацевтической организации.

11. Стили управления трудовым коллективом.

12. Управление конфликтами в фармацевтической организации.

13. Основные виды продвижения товара.

14. Понятие фармацевтической информации.

15. Структура службы фармацевтической информации.

16. Аналитико-синтетические виды переработки документов.

17. Информационно-поисковые языки. Информационно-поисковые системы.

18. Рубрикатор по фармации.

19. Принципы составления тезауруса.

20. Понятие рекламы, виды рекламы.

21. Фирменный стиль фирмы.

22. Этапы разработки плана рекламы. Понятие рекламного обеспечения.

23. Общие принципы организации делопроизводства в аптечных учреждениях. Виды документов.

24. Специфическая документация аптечных учреждений.

25. Государственная система документального обеспечения управления кадрами.

26. Теория управления кадрами. Законы науки управления.

27. Методы изучения структуры управления. Особенности управления аптечным количеством.

28. Требования к руководителю. Служебные контакты

29. Аттестация аптечных работников. Должностная аттестация.

30. Квалификационная аттестация.

31. Классификация управленческих решений. Этапы выработки, принятия, реализации.

32. Возможные последствия управления решениями.

33. Основные методы управлений аптечным коллективом.

34. Основная документация по труду и кадрам. ФДИ (функционально-должностная инструкция).

35. Административная работа зав. аптекой.

Схема соответствия типовых контрольных заданий и оцениваемых знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Типовое контрольное задание</i>
УК-2 Способность управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД(УК-2)-1 Знание	Тестовые задания. Вопросы к зачету
	ИД(УК-2)-2 Умение	Тематика рефератов Вопросы к зачету
	ИД(УК-2)-3 Владение	Перечень практических заданий. Вопросы к зачету
УК-3 Способность организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД(УК-2)-1 Знание	Тестовые задания. Вопросы к зачету
	ИД(УК-2)-2 Умение	Тематика рефератов Вопросы к зачету
	ИД(УК-2)-3 Владение	Перечень практических заданий. Вопросы к зачету