

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САЯНСКИЙ ТЕХНИКУМ СТЭМИ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ЕН.01. Экономика организации**

**ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ**

**33.02.01 Фармация**

**БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ**

2018 год

Рассмотрена  
на заседании педагогического  
совета

Протокол № 2  
от « 09 » 04 2018  
г.

Утверждаю  
Директор ЧОУ ПО СТЭМИ

 /М.Н. Соболев/  
« 09 » 04 2018 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «Экономика организации» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 33.02.01 «Фармация».

Организация-разработчик: ЧОУ СПО «Саянский техникум СТЭМИ»

Разработчики: Авраменко А.П.. преподаватель ЧОУ СПО «Саянский техникум экономики, менеджмента и информатики»

Рабочая программа рекомендована методическим советом ЧОУ СПО СТЭМИ

# **СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>6</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>17</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>19</b>

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ЕН 01. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

### **1.1. Область применения программы естественнонаучного цикла.**

Рабочая программа учебной дисциплины ЕН 01. «Экономика организации» является частью ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА в соответствии с ФГОС по специальности СПО 33.02.01 «Фармация».

### **1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Учебная дисциплина ЕН 01. «Экономика организации» входит в состав дисциплин математического и общего естественнонаучного цикла ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА в соответствии с ФГОС по специальности СПО 33.02.01 «Фармация».

### **1.3. Цели и задачи естественнонаучного цикла – требования к результатам освоения учебной дисциплины. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:**

- определять организационно-правовые формы организаций;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;
- оформлять первичные документы по учету рабочего времени, выработки, заработной платы, простоев;

#### **знать:**

- современное состояние и перспективы развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;
- основные принципы построения экономической системы организации;
- общую организацию производственного и технологического процессов;
- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методики их расчета;
- методы управления основными и оборотными средствами и оценки эффективности их использования;

- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии;
- механизмы ценообразования на продукцию (услуги); формы оплаты труда;

#### **1.4. Освоение программы учебной дисциплины способствует формированию общих и профессиональных компетенций.**

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение своей квалификации.

ПК 1.3. Продавать изделия медицинского назначения и другие товары аптечного ассортимента.

ПК 3.3. Оформлять заявки поставщикам на товары аптечного ассортимента.

ПК 3.4. Участвовать в формировании ценовой политики

ПК 3.5. Участвовать в организации оптовой торговли.

#### **1.5 Количество часов на освоение рабочей программы**

Максимальная учебная нагрузка обучающегося - 66 часов, в том числе:

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 44 часа; самостоятельная внеаудиторная работа обучающегося – 22 часа.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## ЕН 01. Экономика организации

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды работ:

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>66</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>44</b>
в том числе:	
практические занятия	10
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>22</b>
в том числе:	
<ul style="list-style-type: none"><li>- подготовка рефератов, сообщений, докладов по тематике, предложенной преподавателем;</li><li>- составление схем, таблиц по тексту;</li><li>- составление тестовых заданий, кроссвордов, презентаций по учебному материалу;</li><li>- решение ситуационных и проблемных задач;</li><li>- подбор литературных источников, в том числе информационных по заданной теме;</li><li>- обзор медицинской литературы.</li></ul>	
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

## 2.1. Тематический план и содержание учебной дисциплины: ЕН 01. «Экономика организации»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень усвоения
1	2	3	4
<b>Тема 1. Основы экономики аптечной организации.</b>	<b><u>Содержание учебного материала:</u></b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие фармацевтической экономики. Экономическая система фармацевтической организации.</li> <li>2. Фармацевтическая торговая организация. Структурные элементы фармацевтической организации. Признаки фармацевтической торговой организации.</li> <li>3. Общая характеристика рыночной системы хозяйствования. Структура, инфраструктура и классификация рынков. Отраслевые особенности фармацевтического рынка. Структура фармацевтического рынка. Механизмы взаимодействия на фармацевтическом рынке.</li> <li>4. Виды взаимодействия на фармацевтическом рынке: рыночные и административные. Конкуренция. Основные направления государственного регулирования фармацевтического рынка</li> </ol>	4	1
	<b><u>Самостоятельная работа обучающихся</u></b> Изучение учебного материала по теме. <u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u> «Особенности современного фармацевтического рынка России» «Лидеры российского фармацевтического рынка»	2	

<p><b>Тема 2.</b> <b>Аптека как субъект фармацевтического рынка.</b></p>	<p><u><b>Содержание учебного материала:</b></u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аптечная организация как торговая организация. Характер и содержание деятельности.</li> <li>2. Основные качественные параметры. Основные количественные параметры аптечной организации.</li> <li>3. Аптека как организация системы здравоохранения. Прогнозирование и планирование деятельности. Функции планирования. Принципы планирования. Стадии процесса планирования. Уровня планирования: стратегическое и оперативное .</li> <li>4. Методы планирования экономических показателей деятельности аптечных организаций. Препятствия для планирования.</li> </ol>	<p>4</p>	<p>1</p> <p>2</p>
	<p><u><b>Самостоятельная работа обучающихся</b></u> Изучение учебного материала по теме. <u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u> «Критерии оценки эффективности экономической деятельности фармацевтических торговых организаций»</p>	<p>2</p>	
<p><b>Тема 3. Особенности действия основных экономических законов и потребительское поведение на фармацевтическом рынке.</b></p>	<p><u><b>Содержание учебного материала:</b></u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Спрос на фармацевтическом рынке. Определение и отличие понятий нужда, потребность и спрос. Закон спроса.</li> <li>2. Коэффициент эластичности. Предложение на фармацевтическом рынке.</li> <li>3. Величина предложения. Ценовые и неценовые детерминанты предложения. Закон предложения. Эластичность предложения. Взаимодействие спроса и предложения.</li> <li>4. Рыночное равновесие.</li> <li>5. Особенности поведения потребителей и производителей на фармацевтическом рынке. Потребительское поведение на фармацевтическом рынке. Потребительский выбор. Поведение производителей. Производство лекарственных средств.</li> </ol>	<p>4</p>	<p>1</p>



	<p><b><u>Самостоятельная работа обучающихся</u></b></p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p><u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u></p> <p>«Ограничение действия основных экономических законов в условиях фармацевтического рынка»</p>	2	
<p><b>Тема 4. Особенности ценообразования на лекарственные средства.</b></p>	<p><b><u>Содержание учебного материала:</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение понятия цена. Функции цены. Виды цен и их классификация. Состав и структура цен. Оптовая цена предприятия. Оптовая цена посредника. Розничная цена.</li> <li>2. Особенности лекарственных средств как товара. Государственное регулирование цен на ЛС. Государственное регулирование цен на ЛС на уровне субъектов РФ.</li> <li>3. Ценообразование в аптечных организациях. Формирование цен на готовые лекарственные средства. Формирование цен на изготовленные лекарственные средства. Формирование цен на другие товары аптечного ассортимента. Этапы и задачи реализации ценовой политики фармацевтической организации. Факторы, влияющие на формирование цен.</li> </ol>	4	<p>1</p> <p>2</p>

	Ценовые стратегии и методы ценообразования.		
	<p><b><u>Самостоятельная работа обучающихся</u></b></p> <p>Тематика определяется преподавателем</p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p><u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u></p> <p>«Цели ценообразования»;</p> <p>«Уровни регулирования цен»;</p> <p>«Государственное регулирование ценообразования, причины его необходимости в фармацевтической отрасли»</p>	2	

	<p><b>Практическое занятие 1-2. Тема: Основы ценообразования на лекарственные средства.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие, функции и виды цен. Государственное регулирование ценообразования. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы ценообразования на ЛП, вошедших в Перечень жизненно необходимых ЛП (ЖНВЛП). П</li> <li>2. Порядок формирования цен на ЛП, зарегистрированных в Гос. Реестре ЛС, вошедших в Перечень жизненно необходимых ЛП.</li> <li>3. Порядок формирования цен на ЛС, зарегистрированных в Гос. Реестре ЛС, но не вошедших в Перечень жизненно необходимых ЛП.</li> <li>4. Порядок формирования цен на и изделия медицинского назначения (ИМН) и медицинскую технику .Порядок формирования цен на парафармацевтические и прочие аптечные товары.</li> </ol>	3	2
	<p><u>Аудиторная самостоятельная работа.</u></p> <p>Решение ситуационных задач. Выполнение тестовых заданий. Определение предельнооптовой и предельно-розничной цены на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимы и важнейших ЛП.</p> <p><u>Самостоятельная работа.</u></p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p>Рассчитать розничную цену на препарат списка ЖНВЛП с учетом предельно-розничных и предельно-оптовых надбавок, действующих на территории Республики Хакасия</p>	2	

Тема 5. Розничный товарооборот аптечной организации.	<b><u>Содержание учебного материала:</u></b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и структура товарооборота фармацевтической торговой организации.</li> <li>2. Розничный товарооборот аптечной организации. Составные элементы. Факторы, влияющие на величину товарооборота аптеки. Анализ розничного товарооборота.</li> <li>3. Источники информации. Основные этапы: Изучение динамики объема товарооборота; Оценка степени выполнения плана товарооборота за отчетный период; Анализ факторов, влияющих на динамику товарооборота и степень выполнения плана по товарообороту.</li> <li>4. Основные группы источников резервов увеличения товарооборота.</li> <li>5. Планирование розничного товарооборота аптечной организации. Цели. Методы планирования.</li> </ol>	2	2
	<b><u>Самостоятельная работа обучающихся</u></b> Изучение учебного материала по теме. <u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u> «Факторы, способствующие увеличению товарооборота»	2	
	<b>Практическое занятие 3. Тема: Анализ розничного товарооборота аптечной организации.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Схема анализа розничного товарооборота. Значение анализа и планирования товарооборота для повышения экономической эффективности деятельности аптечной организации.</li> <li>2. Оценка степени выполнения плана товарооборота. Товарная структура товарооборота. Факторы, влияющие на динамику товарооборота</li> </ol>	1	2

	<p><u>Аудиторная самостоятельная работа обучающихся</u></p> <p>Выполнение тестовых заданий. Решение ситуационных задач. Провести оценку выполнения плана по розничному товарообороту. Провести оценку выполнения плана розничного товарооборота по товарной структуре. Распределение плановых значений</p>		
	<p>товарооборота по месяцам, учитывая сезонные колебания спроса. Разделение товарооборота на составные части.</p> <p><b><u>Самостоятельная работа</u></b></p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p>Составить таблицу «Источники резервов увеличения розничного товарооборота»</p>	1	
<p><b>Тема 6.</b></p> <p><b>Ресурсы аптечной организации.</b></p>	<p><b><u>Содержание учебного материала:</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основной капитал и его роль в производстве.</li> <li>2. Состав и структура оборотного капитала. Кругооборот оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств.</li> <li>3. Состав и структура трудовых ресурсов предприятия. Планирование кадров и их подбор. Организация и нормирование труда.</li> <li>4. Мотивация труда. Принципы оплаты труда. Тарифная система. Бестарифная система оплаты труда. Формы и системы оплаты труда. Фонд оплаты труда и его структура.</li> <li>5. Товарные ресурсы и товарные запасы аптечной организации: понятие и мотивы создания. Классификация товарных запасов аптечной организации. Факторы, влияющие на размер товарных запасов. Показатели, используемые для анализа товарных запасов.</li> <li>6. Товарооборачиваемость. Способы определения товарооборачиваемости и пути ее ускорения. Планирование товарных запасов.</li> <li>7. Оптимальный и страховой запас. Определение общей потребности в товарных ресурсах и планирование поступления товаров в аптечную организацию.</li> </ol>	6	2

	<p><b><u>Самостоятельная работа обучающихся</u></b></p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p><u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u></p> <p>«Товарные ресурсы и товарные запасы аптечной организации. Понятие и необходимость создания»</p>	2	
	<p><b>Практическое занятие 4. Тема: Товарные запасы и их нормирование.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Классификация товарных запасов.</li> <li>2. Товарные запасы в днях оборота.</li> <li>3. Величина товарных запасов и эффективность их использования</li> <li>4. Анализ поступления товаров. Анализ товарных запасов. Проверка соответствия фактических товарных запасов установленным нормативам и выявление причин отклонений.</li> <li>5. Нормирование товарных запасов.</li> <li>6. Выполнение тестовых заданий</li> </ol>	4	2
	<p><b><u>Аудиторная самостоятельная работа обучающихся</u></b></p> <p>Этапы нормирования товарных запасов. Расчет товарного запаса в днях оборота, товарооборачиваемости. Определение резервов ускорения товарооборачиваемости.</p>		
	<p>Расчет норматива товарного запаса. Определение общей потребности в товарных ресурсах разработка плана поступления товаров. Выполнение тестовых заданий. Решение ситуационных задач.</p> <p><b><u>Самостоятельная работа.</u></b></p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p><u>Подготовка реферативных сообщений на тему:</u></p> <p>«Резервы ускорения товарооборачиваемости»</p>	1	

Тема 7. Издержки обращения аптечной организации	<u>Содержание учебного материала:</u> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структура затрат аптечной организации.</li> <li>2. Сущность и классификация издержек обращения. Постоянные и переменные издержки аптечной организации. Показатели издержек аптечной организации и факторы, на них влияющие.</li> <li>3. Анализ издержек обращения аптечной организации. Основные задачи анализа издержек обращения. Основные этапы анализа издержек обращения аптечной организации.</li> <li>4. Изучение факторов, влияющих на издержки. Выявление резервов экономии затрат.</li> <li>5. Методические подходы к планированию издержек обращения аптечной организации.</li> </ol>	4	
	<u>Самостоятельная работа.</u> Изучение учебного материала по теме. <u>Подготовка рефератов на тему:</u> «Структура издержек аптечной организации», «Факторы, влияющие на издержки обращения», «Выявление резервов экономии затрат»	2	
	Изучение учебного материала по теме. Составить таблицу «Ежемесячные расходы аптечной организации»		

Тема 8. Прибыль аптечной организации.	<p><b><u>Содержание учебного материала:</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономическая сущность и функции прибыли.</li> <li>2. Валовый доход как основной источник для получения прибыли аптечной организацией. Валовый доход. Торговая надбавка. Уровень валового дохода. Факторы, влияющие на показатели валового дохода. Прибыль от реализации товаров, работ, услуг. Принципы формирования. Валовая прибыль как конечный финансовый результат деятельности аптечной организации.</li> <li>3. Чистая прибыль как часть валовой прибыли. Основные направления использования чистой прибыли аптечной организации. Анализ прибыли аптечной организации.</li> <li>4. Методы планирования прибыли аптечной организации. Метод определения финансовой прочности: порог рентабельности, точка безубыточности, запас финансовой прочности, запас торговой надбавки.</li> </ol>	4	2
	<p><b><u>Самостоятельная работа.</u></b></p> <p>Изучение учебного материала по теме.</p> <p>Подготовка мультимедийной презентации на тему: «Экономические показатели деятельности аптечной организации»</p>	2	
	<p><b>Практические занятие 5 Тема: Прогнозирование прибыли.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Функции прибыли. Формирование показателей прибыли аптечной организации.</li> <li>2. Валовый доход. Уровень валового дохода. Торговая надбавка. Торговая маржа. Факторы, влияющие на показатель валового дохода. Факторы, влияющие на величину валовой и чистой прибыли.</li> <li>3. Схема анализа прибыли аптечной организации. Рентабельность аптечной организации. Показатели рентабельности. Выявление резервов увеличения прибыли.</li> </ol>	2	3

	<u>Аудиторная самостоятельная работа.</u> Выполнение тестовых заданий. Рассчитывать торговую надбавку и торговую маржу.		
	Рассчитать уровень торговой надбавки, необходимой для обеспечения заданного уровня рентабельности аптеки. Рассчитать план прибыли на основе безубыточности аптечной организации. <u>Самостоятельная работа.</u> Изучение учебного материала по теме. Решение ситуационных задач.	2	
<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>	
<b>Итого</b> Максимальная учебная нагрузка обучающегося , в том числе:		66 часов	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося, в том числе		44 часа;	
лекции		34 часа	
практические занятия		10 часов	
дифференцированный зачет		2 часа	
самостоятельная внеаудиторная работа обучающегося		22 часа.	



### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

##### **Технические средства обучения:**

- Экран
- Компьютер
- Проектор
- экран

##### **Оборудование кабинета:**

- Шкаф для хранения учебно-наглядных пособий, раздаточного материала
- Классная доска
- Стол для преподавателя
- Стул для преподавателя
- Столы по количеству обучающихся
- Стулья по количеству обучающихся

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.**

###### *Основные источники:*

1. Чечевицина Л.Н., Хачадурова Е.В. Экономика организации: учеб. для СПО. – Ростов н/Дону: Феникс, 2016
2. Экономика и организация фармации: учеб. для СПО / под ред. И.В. Косовой. – М.: Академия, 2016. – 448 с.
3. Штатное расписание медицинской организации [Электронный ресурс] / В. М. Шипова; под ред. Р. У. Хабриева. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - <http://www.medcollegelib.ru/book/ISBN9785970433041.html>

###### *Дополнительные источники:*

4. Фармацевтический маркетинг : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Н. И. Суслов, М. Е. Добрусина, А. А. Чурин, Е. А. Лосев. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 319 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-9916-6131-7.

5. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. Учебник. М.: Финансы и статистика, 2016.
6. Жиделива В.В., Каптейн Н.Ю. Экономика предприятия. Учебное пособие М.: ИНФРА – М., 2014.
7. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. – М., 2017.
8. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. М.: ИНФРА-М., 2016.
9. Кнышова Е.Н. Панфилова Е.Е. Экономика организации: Учебник. - М.: ИД «ФОРУМ»: МНФРА-М, 2017.
10. Крайлер В.А. Экономика предприятия. М.: ИНФРА, 2014.
11. Липсиц И.В. Введение в экономику и бизнес. – М., 2017.
12. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия): учеб. Для ср. спец. Учеб. Заведений. - М.: Экономист, 2015.
13. Сергеев И.В. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2015.
14. Чечевицина Л.Н. “Микроэкономика” – Ростов на Дону, 2010
15. Швандара В.А. Экономика предприятия. Задачи, ситуации. М.: ЮНИТИ, 2016.

*Интернет ресурсы:*

16. <http://www.glavbukh.ru/> Главбух. Практический журнал для бухгалтера
17. <http://www.buhgalteria.ru/> Бухгалтерия. ру
18. <http://www.audit-it.ru/> Бухгалтерский учет, налогообложение, аудит в Российской Федерации

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ЕН 01. Экономика организации

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p><b>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен <u>уметь</u>:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять организационно-правовые формы организаций;</li> <li>- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;</li> <li>- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;</li> <li>- находить и использовать необходимую экономическую информацию;</li> <li>- оформлять первичные документы по учету рабочего времени, выработки, заработной платы, простоев;</li> </ul> <p><b>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен <u>знать</u>:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- современное состояние и перспективы развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;</li> <li>- основные принципы построения экономической системы организации; основные технико-экономические показатели деятельности организации и методики их расчета;</li> <li>- методы управления основными и оборотными средствами и оценки эффективности их использования;</li> <li>- состав материальных, трудовых и</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- устный индивидуальный опрос;</li> <li>- выполнение тестовых заданий;</li> <li>- решение ситуационных задач;</li> <li>- работа со справочной литературой и другими информационными базами;</li> <li>- подготовка сообщений с мультимедийной презентацией;</li> <li>- разыгрывание ролевых ситуаций;</li> <li>- устный индивидуальный опрос;</li> <li>- устный фронтальный опрос;</li> <li>- выполнение тестовых заданий.</li> </ul>

<p>финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; - способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования на продукцию (услуги);</p> <p>- формы оплаты труда.</p>	
--	--

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САЯНСКИЙ ТЕХНИКУМ СТЭМИ»**

Утверждаю  
Директор ЧОУ ПО СТЭМИ

\_\_\_\_\_/М.Н. Соболев/

« \_\_\_\_ »

\_\_\_\_\_ 201\_г.

**КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ЕН.01. Экономика организации**

ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ

33.02.01 Фармация

БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ

### **Вопросы для самоподготовки:**

1. Фармацевтическая экономика – определение, область исследования.
2. Общие и частные принципы фармацевтической экономики.
3. Характеристика области товарного обращения фармацевтического рынка. Виды торговой деятельности.
4. Экономика фармацевтической торговой организации: основные цели.
5. Модель экономической системы и признаки фармацевтической торговой организации.
6. Механизмы взаимодействия субъектов фармацевтического рынка.
7. Принципы взаимодействия субъектов фармацевтического рынка.
8. Государственное регулирование рыночных отношений.

### **Тестовые задания 1 по теме «Общая характеристика рыночной системы хозяйствования»**

Укажите правильные варианты ответов:

#### **1.РЫНОК – ЭТО**

- 1) система отношений между экономическими субъектами по поводу купли-продажи (обмена) товаров, услуг;
- 2) передача информации рыночным субъектам о количестве, ассортименте благ;
- 3) очищение общественного производства от неэффективных хозяйственных единиц;
- 4) комплекс институтов, выполняющих роль посредников и берущих на себя решение вспомогательных задач товарно-денежного кругооборота между рыночными субъектами.

#### **2. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК – ЭТО**

- 1) механизм, сводящий вместе продавцов и покупателей;
- 2) это часть рынка потребительских товаров и услуг, анализ которого осуществляется с использованием системного, маркетингового и институционального подходов;
- 3) обмен с помощью денег (товар – деньги – товар);
- 4) организации-потребители, приобретающие товары для дальнейшего использования в рамках организации или перепродажи другим потребителям.

#### **3. СУБЪЕКТЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА – ЭТО**

- 1) это участники рынка, активные по отношению к объектам, на которые они воздействуют;

- 2) факторы глобального, федерального и регионального воздействия;
- 3) совокупность существующих и потенциальных потребителей фармацевтической продукции и совокупность товаров и услуг, удовлетворяющих потребности в фармацевтической помощи;
- 4) окружающая среда фармацевтической отрасли.

#### 4. КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ – ЭТО

- 1) медицинские работники, назначающие лекарственный препарат (лечение в стационаре клинике, санатории) или выписывающие рецепт на него (амбулаторное лечение);
- 2) организации-потребители, приобретающие товары для дальнейшего использования в рамках организации или перепродажи другим потребителям;
- 3) пациент, семья, приобретающие товары аптечного ассортимента для личного или семейного использования;
- 4) главный фактор формирования потребностей на фармацевтическом рынке.

#### 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ – ЭТО

- 1) это участники рынка, активные по отношению к объектам, на которые они воздействуют;
- 2) главный фактор формирования потребностей на фармацевтическом рынке;
- 3) организации-потребители, приобретающие товары для дальнейшего использования в рамках организации или перепродажи другим потребителям;
- 4) пациент, семья, приобретающие товары аптечного ассортимента для личного или семейного использования.

#### 6. ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ – ЭТО

- 1) медицинские работники, назначающие лекарственный препарат (лечение в стационаре клинике, санатории) или выписывающие рецепт на него (амбулаторное лечение);
- 2) организации-потребители, приобретающие товары для дальнейшего использования в рамках организации или перепродажи другим потребителям;
- 3) пациент, семья, приобретающие товары аптечного ассортимента для личного или семейного использования;
- 4) это участники рынка, активные по отношению к объектам, на которые они воздействуют.

#### 7. СУБЪЕКТЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ПРЕДСТАВЛЕНЫ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

- 1) управления и регулирования;
- 2) научно-исследовательские организации;
- 3) организации производства распределения;
- 4) фармацевтической информации;
- 5) подготовки кадров.

#### 8. ОБЪЕКТЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА – ЭТО

- 1) фармацевтические товары и услуги;
- 2) парафармацевтические товары;
- 3) фармацевтическая информация;
- 4) вкусы и предпочтения потребителей;
- 5) платежеспособная потребность.

#### 9. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК СОСТОИТ ИЗ СЕГМЕНТОВ

- 1) госпитального;
- 2) коммерческого;
- 3) ОНЛС (ДЛО);
- 4) производственного.

#### 10. К РЫНОЧНЫМ МЕХАНИЗМАМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ОТНОСЯТ

- 1) обмен;
- 2) конкуренцию;
- 3) партнерство;
- 4) контракт;
- 5) легализм.

#### **Вопросы для самоподготовки:**

1. Аптека как субъект фармацевтического рынка, особенности экономики.
2. Критерии оценки эффективности экономической деятельности фармацевтических торговых организаций.
3. Планирование, как функция управления. Какие особенности стратегического и оперативного планирования вы знаете?
4. Методы планирования экономических показателей фармацевтической организации.
5. Основные препятствия для планирования.

#### **Тестовые задания 2 по теме «Аптека как субъект фармацевтического рынка»**

укажите все правильные варианты ответов:



1. К КАЧЕСТВЕННЫМ ПАРАМЕТРАМ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТ

- 1) Характер и содержание деятельности;
- 2) Базовая форма собственности;
- 3) Организационно-правовой статус;
- 4) Конкурентоспособность.

2. К ОСНОВНЫМ КОЛИЧЕСТВЕННЫМ ПАРАМЕТРАМ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТ

- 1) численность работников;
- 2) число филиалов;
- 3) годовой капитал (оборот);
- 4) обслуживаемое население.

3. РАЗЛИЧАЮТ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

- 1) частная;
- 2) городская;
- 3) муниципальная;
- 4) региональная;
- 5) государственная;

4. ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ СОСТОИТ ИЗ СТАДИЙ

- 1) организационная;
- 2) аналитическая;
- 3) прогнозная;
- 4) контрольная;
- 5) выполнения.

5. К ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ ПЛАНИРОВАНИЯ ОТНОСЯТ ПРИНЦИПЫ

- 1) единства;
- 2) непрерывности;
- 3) гибкости;
- 4) точности;
- 5) участия

6. ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПЛАНОВОГО ПЕРИОДА ВЫДЕЛЯЮТ ПЛАНЫ

- 1) стратегический;
- 2) тактический;
- 3) оперативный;
- 4) функциональный

7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- 1) товарооборот;
- 2) валовой доход;
- 3) расходы и затраты;
- 4) товарные запасы;
- 5) чистая прибыль.

**8. К МЕТОДАМ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТ МЕТОДЫ**

- 1) балансовый;
- 2) нормативный;
- 3) статистический;
- 4) экономико-математический;
- 5) экономической эффективности.

Вопросы для самоподготовки:

1. Особенности действия основных экономических законов в условиях фармацевтического рынка.
2. Спрос на фармацевтическом рынке. Величина спроса. Ценовые и неценовые детерминанты спроса.
3. Предложение на фармацевтическом рынке. Величина предложения. Ценовые и неценовые детерминанты предложения.
4. Закон спроса. Эластичность спроса.
5. Закон предложения. Эластичность предложения.
6. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.
7. Особенности поведения потребителей на фармацевтическом рынке. Закон убывающей предельной полезности.
8. Теория поведения производителей. Закон убывающей доходности (отдачи).

**Тестовые задания 3 по теме «Особенности действия основных экономических законов и потребительское поведение на фармацевтическом рынке»**

Укажите правильные варианты ответов:

**1. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ – ЭТО ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ**

- 1) объемом производства и ценой конечного продукта;
- 2) максимально возможным объемом производства и количеством используемых факторов производства;
- 3) объемом производства и полученной прибылью предприятия;
- 4) ценой конечного продукта и затратами ресурсов;

5) нет правильного ответа.

## 2. ПОЛЕЗНОСТЬ ТОВАРА (УСЛУГИ) ВЫРАЖАЕТСЯ

- 1) состоянием удовлетворенности человека;
- 2) способностью товаров (услуг) удовлетворять определенные потребности людей;
- 3) установлением баланса интересов продавцов и покупателей на рынке;
- 4) спросом;
- 5) предложением.

## 3. ПРОЦЕСС ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА В ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ – ЭТО

- 1) производственная функция;
- 2) процесс производства;
- 3) предельная производительность продукта;
- 4) предельная норма замещения;
- 5) нет правильного ответа.

## 4. РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ НАХОДЯТСЯ В СОСТОЯНИИ РАВНОВЕСИЯ, ЕСЛИ

- 1) спрос превышает предложение;
- 2) спрос равен предложению;
- 3) предложение превышает спрос;
- 4) цена равна издержкам плюс прибыль;
- 5) уровень технологии меняется постоянно.

## 5. СТЕПЕНЬ РЕАКЦИИ ОБЪЕМА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ИЗМЕНЕНИЕ ФАКТОРОВ – ЭТО

- 1) эластичность спроса и предложения;
- 2) конкуренция;
- 3) производительность;
- 4) равновесие спроса и предложения;
- 5) нет правильного ответа.

## 6. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ – ЭТО

- 1) установление баланса интересов продавцов и покупателей на рынке;
- 2) конкуренция;
- 3) выявление излишков предложения;
- 4) равновесие;
- 5) изменение численности и возраста потребителей.

## 7. СПРОС – ЭТО

- 1) количество товаров и услуг, которое готов предоставить продавец покупателям;

- 2) количество товаров и услуг, которое готов купить потребитель;
- 3) количество товаров и услуг, которое готов предоставить производитель;
- 4) разность между совокупной выручкой и совокупными издержками за определенный период времени;
- 5) нет правильного ответа.

#### 8. ПРЕДЛОЖЕНИЕ – ЭТО

- 1) количество товаров и услуг, которое готов предоставить продавец покупателям;
- 2) количество товаров и услуг, которое готов купить потребитель;
- 3) планы и намерения покупателя относительно покупки товара;
- 4) сумма денежных поступлений, получаемых фирмой от продажи определенного количества блага;
- 5) нет правильного ответа.

#### 9. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ – ЭТО

- 1) реакция одной переменной на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений;
- 2) реакция спроса на изменение цены;
- 3) процентное изменение величины спроса, вызванное увеличением дохода;
- 4) процентное изменение величины предложения товаров, обусловленное 1%-ным изменением его цены;
- 5) нет правильного ответа.

#### 10. ОБРАТНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ ЦЕНОЙ И КОЛИЧЕСТВОМ ПОКУПАЕМЫХ БЛАГ – ЭТО

- 1) закон предложения;
- 2) закон спроса;
- 3) закон рыночного равновесия;
- 4) закон инфляции;
- 5) нет правильного ответа.

#### 11. ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА – ЭТО

- 1) реакция одной переменной на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений;
- 2) реакция спроса на изменение цены;
- 3) процентное изменение величины спроса, вызванное увеличением дохода;
- 4) процентное изменение величины предложения товаров, обусловленное 1%-ным изменением его цены;

5) нет правильного ответа.

#### 12.ВЕЛИЧИНА СПРОСА – ЭТО

- 1) количество предлагаемого на рынке товара при данном уровне цен;
- 2) количество товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за определенный период по определенным ценам
- 3) денежное выражение стоимости (ценности) товара или услуги
- 4) максимальная цена, по которой потребитель еще согласен приобретать товары в аптечных организациях;
- 5) минимальная цена, по которой производители и продавцы еще готовы отпускать ЛС и другие товары аптечного ассортимента;

#### 13.ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ – ЭТО

- 1) минимальная цена, по которой производители и продавцы еще готовы отпускать ЛС и другие товары аптечного ассортимента;
- 2) денежное выражение стоимости (ценности) товара или услуги;
- 3) количество товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за определенный период по определенным ценам;
- 4) количество предлагаемого на рынке товара при данном уровне цен;
- 5) максимальная цена, по которой потребитель еще согласен приобретать товары в аптечных организациях.

#### 14. СТЕПЕНЬ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ДРУГИЕ ТОВАРЫ (ЗАМЕНИТЕЛИ) НАЗЫВАЕТСЯ

- 1) ценовой эластичностью спроса;
- 2) эластичностью спроса по доходу;
- 3) эластичностью спроса;
- 4) перекрестной эластичностью спроса;
- 5) нет правильного ответа.

#### 15. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ – ЭТО

- 1) процентное изменение величины предложения товаров, обусловленное 1%-ным изменением его цены;
- 2) реакция спроса на изменение цены;
- 3) степень изменения объема спроса в ответ на 1% изменения дохода покупателя;
- 4) реакция одной переменной на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений
- 5) нет правильного ответа.

Вопросы для самоподготовки:

1. Цена, функции цены.
2. Виды цен и их классификация.
3. Состав и структура цен.
4. Особенности товара «лекарственные средства».
5. Государственное регулирование цен на ЛС на уровне РФ.
6. Государственное регулирование цен на ЛС на уровне субъектов РФ.
7. Ценообразование в аптечных организациях.
8. Этапы и задачи реализации ценовой политики фармацевтической организации.
9. Факторы, влияющие на формирование цен.
10. Ценовые стратегии и методы ценообразования.

**Тестовые задания 4 по теме «Особенности ценообразования на лекарственные средства»**

Укажите правильные варианты ответов:

**1. К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЦЕНЫ ОТНОСИТСЯ**

- 1) инструмент рыночной экономики;
- 2) экономический показатель деятельности аптек;
- 3) совокупность общественно-необходимых затрат труда;
- 4) денежное выражение стоимости товара.

**2. ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ НА ЛС НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ**

- 1) эластичность спроса;
- 2) расходы предприятия;
- 3) желаемую прибыль;
- 4) все ответы верны;

**3. ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ НА ГОТОВЫЕ ЛС В АПТЕКЕ НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ**

- 1) способ продажи ЛС (по рецепту, без рецепта);
- 2) тарифы за изготовление ЛС;
- 3) размеры торговых надбавок, утвержденные территориальными органами власти;
- 4) стоимость входящих ингредиентов и тары.

**4. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ ЗАВИСИТ**

- 1) от расходов аптечных предприятий

- 2) от уровня применяемых в производстве технологий
- 3) от цен на ресурсы для производства товаров
- 4) от системы налогообложения
5. ПОПЫТКИ УСТАНОВИТЬ ЦЕНЫ, КОТОРЫЕ ПРЕВЫШАЮТ ИХ КОНКУРЕНТНЫЙ РАВНОВЕСНЫЙ УРОВЕНЬ, ПРИВЕДУТ
  - 1) к возникновению ажиотажа среди покупателей и увеличению продаж
  - 2) к появлению дефицита
  - 3) к возникновению излишка товара и затруднений с его продажей
6. ЕСЛИ СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ НА 1% ВЫЗЫВАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 1%, ТО ЭТО СООТВЕТСТВУЕТ
  - 1) неэластичному спросу
  - 2) эластичному спросу
  - 3) единичной эластичности спроса
7. ЦЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА
  - 1) улучшение ассортимента ЛС
  - 2) увеличение объемов продаж
  - 3) увеличение прибыли
  - 4) обеспечение выживаемости в условиях конкуренции
8. ЕСЛИ СПРОС НА ЛС МАЛОЭЛАСТИЧЕН, ТО ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ СВЯЗАНО СО СЛЕДУЮЩИМИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ
  - 1) данное ЛС имеет много заменителей
  - 2) у препарата нет замены
  - 3) препарат высоко эффективен
  - 4) реализация ЛС на льготных условиях
9. В СЛУЧАЕ НЕЭЛАСТИЧНОГО СПРОСА НА ЛС СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ ПРИВОДИТ
  - 1) к увеличению выручки
  - 2) к снижению выручки
  - 3) выручка не изменяется
10. ВЫГОДНО ЛИ АПТЕКЕ СНИЖАТЬ ЦЕНЫ НА ЛС В СЛУЧАЕ ЭЛАСТИЧНОГО СПРОСА НА
  - 1) да
  - 2) нет
11. ПРИ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ НА ТОВАРЫ, ДЛИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ НАХОДЯЩИЕСЯ НА РЫНКЕ, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ МЕТОДЫ
  - А – Сохранение цены
  - Б – Снижение цены

**В – Увеличение цены**

**Определите соответствие:**

- 1) если это является защитной мерой в условиях конкуренции на рынке продаж
- 2) если сегмент рынка, формирующий большую часть продаж, не подвержен конкуренции и влиянию других факторов
- 3) если это реакция на снижение объема реализации и падения доходов

**Вопросы для самоподготовки:**

1. Понятие и структура товарооборота фармацевтической торговой организации.
2. Розничный товароборот аптечной организации. Составные элементы.
3. Факторы, влияющие на величину товарооборота аптеки.
4. Анализ розничного товарооборота. Источники информации. Основные этапы.
5. Планирование розничного товарооборота аптечной организации.  
Цели. Методы планирования.

**Тестовые задания 5 по теме «Розничный товароборот аптечной организации».**

Укажите все правильные варианты ответов

**1. ОСНОВНЫМИ РАЗДЕЛАМИ ТОВАРООБОРОТА ЯВЛЯЮТСЯ**

- 1) расход
- 2) поступление
- 3) товарные запасы
- 4) торговая наценка 5) прибыль

**2. СБЫТ ВКЛЮЧАЕТ**

- 1) продажу товаров, закупку и складирование
- 2) только продажу товаров
- 3) все виды деятельности, необходимые для того, чтобы доставить товар от производителя к потребителю
- 4) весь процесс оборачиваемости

**3. ОТ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ (ВЕЛИЧИНЫ ТОВАРООБОРОТА) ЗАВИСЯТ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

- 1) прибыль
- 2) товарные запасы
- 3) переменные расходы
- 4) торговые наложения



- 5) условно - постоянные расходы
- 4. ТОВАРООБОРОТ АПТЕКИ ПЛАНИРУЕТСЯ В ЦЕНАХ
  - 1) средних
  - 2) покупных
  - 3) продажных
  - 4) договорных
  - 5) коммерческих
- 5. ОБОРОТ ПО СТАЦИОНАРНОЙ РЕЦЕПТУРЕ, ОБОРОТ ПО МЕЛКООПТОВОМУ ОТПУСКУ ХОДИТ В СТРУКТУРУ
  - 1) снабжения
  - 2) оптовой реализации
  - 3) товарного покрытия
  - 4) розничной реализации
  - 5) прочего документированного расхода
- 6. РОЗНИЧНЫЙ ОБОРОТ ПО ТИПУ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕЛЯТ НА
  - 1) реализацию товаров конечным потребителям (населению)
  - 2) оборот по ЛС
  - 3) реализацию товаров институциональным потребителям (организациям)
  - 4) оборот по прочим товарам

**Вопросы для самоподготовки:**

**Вопросы для самоподготовки:**

- 1. Виды экономических ресурсов аптечной организации.
- 2. Структура трудовых ресурсов и особенности труда в аптечной организации.
- 3. Основные задачи и источники информации для анализа использования трудовых ресурсов аптечной организации и фонда заработной платы.
- 4. Основные этапы анализа использования трудовых ресурсов аптечной организации и фонда заработной платы.
- 5. Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами.
- 6. Анализ использования фонда рабочего времени.
- 7. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов. Определение производительности и прибыльности труда.
- 8. Анализ использования фонда заработной платы. Методы планирования фонда заработной платы.
- 9. Нормирование труда в аптечных организациях.
- 10. Сущность и состав финансовых ресурсов аптечной организации.

11. Основные функции, источники формирования и направления использования финансовых ресурсов аптечной организации.
12. Финансовое планирование, как функция управления финансами. Сущность финансового планирования. Виды планов. Основные задачи, этапы, финансовые документы
13. Товарные ресурсы и товарные запасы аптечной организации: понятие и мотивы создания.
14. Классификация товарных запасов аптечной организации.
15. Факторы, влияющие на размер товарных запасов.
16. Основные этапы анализа и планирования товарных ресурсов аптечной организации.
17. Анализ поступления товаров в аптечную организацию и анализ товарных запасов.
18. Показатели, используемые для анализа товарных запасов.
19. Способы определения товарооборачиваемости. Пути ее ускорения.
20. Планирование товарных запасов. Оптимальный и страховой запас.

**Тестовые задания по теме 6-1 «Трудовые ресурсы аптечных организаций»**

Укажите все правильные варианты ответов:

**1. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ОПЛАТЫ ТРУДА**

- 1) повременная
- 2) сдельная
- 3) основная
- 4) дополнительная
- 5) повременно-премиальная

**2. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОЧЕЙ НЕДЕЛИ РЕГЛАМЕНТИРОВАНА**

- 1) ст. 91 ТК РФ и составляет 40 часов
- 2) ст. 91 ТК РФ и составляет 50 часов
- 3) ст. 91 ТК РФ и составляет 30 часов
- 4) ст. 91 ТК РФ и составляет 60 часов

**3. ВЫПОЛНЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ В СВОБОДНОЕ ОТ ОСНОВНОЙ РАБОТЫ ВРЕМЯ НАЗЫВАЕТСЯ**

- 1) совмещение
- 2) совместительство
- 3) замещение
- 4) расширение зон обслуживания

4. ЗАРАБОТОК РАБОТНИКОВ ПРЕДЕЛЬНЫМИ РАЗМЕРАМИ

- 1) ограничивается
- 2) не ограничивается

5. ИСТОЧНИКОМ ВЫПЛАТ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ:

- 1) прибыль аптеки
- 2) средства фонда социального страхования
- 3) издержки обращения
- 4) бюджетные средства
- 5) средства фонда обязательного медицинского страхования

6. ОТПУСК ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ РАБОТНИКУ НА НОВОМ МЕСТЕ РАБОТЫ ЧЕРЕЗ

- 1) 10 месяцев
- 2) 12 месяцев
- 3) 6 месяцев
- 4) 11 месяцев

7. СОГЛАСНО ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДОВОГО ОТПУСКА НЕ ДОЛЖНА БЫТЬ МЕНЕЕ

- 1) 24 рабочих дней
- 2) 24 календарных дней
- 3) 20 рабочих дней
- 4) 28 календарных дней

8. РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДНЕГО ЗАРАБОТКА ДЛЯ НАЧИСЛЕНИЯ ОТПУСКНЫХ СОСТАВЛЯЕТ

- 1) 1 календарный месяц
- 2) 3 календарных месяца
- 3) 6 календарных месяцев
- 4) 12 календарных месяцев

9. НЕВЫПЛАЧЕННАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ИЗ КАССЫ АПТЕКИ ДЕПОНИРУЕТСЯ:

- 1) через один день
- 2) через 3 дня
- 3) через 5 дней
- 4) через 10 дней

10. ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ УДЕРЖАНИЙ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) налог на доходы с физических лиц
- 2) профсоюзный взнос
- 3) целевой сбор

- 4) по исполнительным листам
- 5) удержания за причиненный ущерб
- 11. НАЛОГ НА ДОХОДЫ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С СУММЫ ПОСОБИЙ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ
  - 1) удерживается
  - 2) не удерживается
- 12. СТАВКА НАЛОГА НА ДОХОДЫ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВЛЯЕТ
  - 1) 10%
  - 2) 13%
  - 3) 18%
  - 4) 20%
  - 5) 26%
- 13. СВЕРХУРОЧНЫЕ НЕ ДОЛЖНЫ ПРЕВЫШАТЬ ДЛЯ КАЖДОГО РАБОТНИКА
  - 1) двух часов в течение 2х дней подряд
  - 2) четырех часов в течение 2х дней подряд
  - 3) четырех часов в течение 2х дней подряд и 120 часов в год
  - 4) 120 часов в год
- 14. ОСНОВНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ДОКУМЕНТОМ ПО ТРУДУ ЯВЛЯЕТСЯ
  - 1) Трудовой кодекс РФ
  - 2) Гражданский кодекс РФ
  - 3) Приказ МЗ РФ № 80 от 4.03.2003
  - 4) коллективный договор
- 15. ПОСОБИЕ ПО БЕРЕМЕННОСТИ И РОДАМ В ЦЕЛЯХ ОБЛОЖЕНИЯ НАЛОГОМ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
  - 1) включается в совокупный доход и облагается налогом
  - 2) не включается в совокупный доход
  - 3) не включается в совокупный доход и не облагается налогом

**Тестовые задания по теме 6-2 «Финансовые ресурсы аптечной организации»**

Укажите все правильные варианты ответов:

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ДЕНЕЖНОЙ ФОРМЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ
- 1) оборотным и переменным капиталом
  - 2) основным и переменным капиталом
  - 3) основным и оборотным капиталом
  - 4) основным, оборотным и переменным капиталом

2. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ДЕНЕЖНОЙ ФОРМЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ

- 1) оборотным и переменным капиталом
- 2) основным и переменным капиталом
- 3) основным и оборотным капиталом
- 4) основным, оборотным и переменным капиталом

3. В СТРУКТУРЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАИБОЛЬШИЙ УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЗАНИМАЮТ

- 1) дебиторская задолженность
- 2) товары
- 3) производственные запасы
- 4) денежные средства

4. ОБЪЕКТАМИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) ненормируемые оборотные средства
- 2) ненормируемые и нормируемые оборотные средства
- 3) нормируемые оборотные средства
- 4) все виды оборотных средств

5. ФОНДЫ ОБРАЩЕНИЯ ВКЛЮЧАЮТ

- 1) товары
- 2) расходы будущих периодов
- 3) дебиторскую задолженность
- 4) денежные средства

6. К НОРМИРУЕМЫМ ОБОРОТНЫМ СРЕДСТВАМ ОТНОСЯТ

- 1) производственные запасы
- 2) дебиторскую задолженность
- 3) расходы будущих периодов
- 4) товары

7. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, ПОСТУПАЮЩИЕ В ПОРЯДКЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ, ФОРМИРУЮТСЯ ЗА СЧЕТ

- 1) бюджетных ассигнований
- 2) страховых возмещений
- 3) доходов от эмиссии ценных бумаг
- 4) доходов от приобретенных ценных бумаг

8. К ВИДАМ ФИНАНСОВЫХ ПЛАНОВ ОТНОСЯТСЯ

- 1) перспективные финансовые планы
- 2) оперативные финансовые планы
- 3) прогнозные финансовые планы
- 4) текущие финансовые планы

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН НЕЗАВИСИМО ОТ ЕГО ВИДА ПРЕДПОЛАГАЕТ ПРОГНОЗНУЮ ОЦЕНКУ

- 1) прибыльности
- 2) платежеспособности
- 3) потока наличных денег
- 4) верно все перечисленное выше

**10. К ОСНОВНЫМ ФИНАНСОВЫМ ДОКУМЕНТАМ ОПЕРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОТНОСЯТ**

- 1) план поступления и расхода денежных средств
- 2) прогноз прибылей и убытков
- 3) платежный календарь
- 4) таблицу доходов и затрат

**Тестовые задания 6-3 по теме: «Ресурсы аптечной организации»**

**1. К ОБОРОТНЫМ СРЕДСТВАМ АПТЕЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОТНОСЯТСЯ**

- 1) денежные средства
- 2) товары
- 3) дебиторская задолженность
- 4) торговое оборудование
- 5) производственные запасы

**2. В СТРУКТУРЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАИБОЛЬШИЙ УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЗАНИМАЮТ**

- 1) здания
- 2) машины и оборудование
- 3) денежные средства
- 4) товары
- 5) производственные запасы

**3. МАССА ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА, ПОСТУПИВШИХ В АПТЕКУ И ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЕЧНОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ, НАЗЫВАЕТСЯ**

- 1) товарными запасами аптечной организации
- 2) представительным ассортиментным набором аптечной организации
- 3) рабочим запасом аптечной организации
- 4) оптимальным запасом аптечной организации
- 5) товарными ресурсами аптечной организации

**4. ТОВАРЫ, ИМЕЮЩИЕСЯ В НАЛИЧИИ, ТОВАРЫ В ПУТИ, ТОВАРЫ, ЗАКУПЛЕННЫЕ, ОПЛАЧЕННЫЕ И ОСТАВЛЕННЫЕ НА ОТВЕТСТВЕННОМ**

**ХРАНЕНИИ У ПОСТАВЩИКОВ, ТОВАРЫ, ПРИНЯТЫЕ НА КОМИССИЮ, ТАРА ВСЕХ ВИДОВ – ЭТО**

- 1) товарные запасы аптечной организации
- 2) представительный ассортиментный набор аптечной организации
- 3) рабочий запас аптечной организации
- 4) оптимальный запас аптечной организации
- 5) товарные ресурсы аптечной организации

#### 5. ТОВАРНЫЕ РЕСУРСЫ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ФОРМИРУЮТСЯ ЗА СЧЕТ

- 1) реализации товаров
- 2) поступления товаров
- 3) остатков товаров на начало и конец отчетного периода
- 4) товарных запасов
- 5) оборачиваемости товаров

#### 6. ОБЩАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ТОВАРНЫХ РЕСУРСАХ И В НЕОБХОДИМОМ ОБЪЕМЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ТОВАРОВ В ПЛАНИРУЕМОМ ГОДУ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ФОРМУЛОЙ

- 1)  $\Pi = P + O_{\text{Н}} + O_{\text{К}} + B$
- 2)  $\Pi = O_{\text{Н}} + O_{\text{К}} - P + B$
- 3)  $\Pi = P + O_{\text{К}} - O_{\text{Н}} + B$
- 4)  $\Pi = O_{\text{Н}} - P - O_{\text{К}} + B$

#### 7. ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КЛАССИФИЦИРУЮТ ПО СЛЕДУЮЩИМ ПРИЗНАКАМ

- 1) по размерам
- 2) по месту нахождения
- 3) по оборачиваемости
- 4) по назначению
- 5) по срокам

#### 8. ОСНОВНЫМИ ЭТАПАМИ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) планирование (расчет норматива) товарных запасов на плановый период
- 2) анализ динамики и эффективности использования товарных запасов в общем объеме и по товарной структуре
- 3) анализ обеспеченности товарными ресурсами в предплановом периоде
- 4) определение общей потребности в товарных ресурсах и разработка плана поступления товаров в аптечную организацию
- 5) определение влияния отдельных факторов на величину товарных запасов

#### 9. АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ ТОВАРОВ В АПТЕЧНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ПРОВОДИТСЯ

- 1) по срокам поступления
- 2) по оборачиваемости
- 3) по товарной структуре
- 4) по источникам поступления и поставщикам
- 5) в целом по аптечной организации

#### 10. ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПО СРОКАМ ПОСТАВКИ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

- 1) коэффициентом равномерности
- 2) коэффициентом скорости обращения
- 3) коэффициентом закрепления средств
- 4) коэффициентом ритмичности

#### 11. РАВНОМЕРНОСТЬ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

- 1)  $K_{\text{равн}} = 100 - \gamma$
- 2)  $K_{\text{ритм}} = \Pi_{\text{факт}} / \Pi_{\text{план}}$
- 3)  $K_{\text{об}} = P / O_{\text{ср}}$  4)  $K_z = O_{\text{ср}} / P$

#### 12. АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ВКЛЮЧАЕТ

- 1) анализ поступления товаров
- 2) анализ динамики и эффективности использования товарных запасов в общем объеме и по товарной структуре
- 3) анализ товарооборачиваемости и выявление динамики
- 4) определение влияния отдельных факторов на величину товарных запасов

#### 13. ДЛЯ АНАЛИЗА ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ИСПОЛЬЗУЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- 1) средние товарные запасы за период
- 2) обеспеченность товарооборота товарными запасами
- 3) товарооборачиваемость
- 4) норматив товарных запасов
- 5) объем товарных запасов

#### 14. СПОСОБАМИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ СПОСОБЫ

- 1) с использованием коэффициента скорости обращения
- 2) на основе коэффициента закрепления средств
- 3) с учетом интервалов времени между поставками
- 4) с использованием величины среднедневной реализации

#### 15. НОРМАТИВ ТОВАРНОГО ЗАПАСА СОСТОИТ

- 1) из оптимального и страхового запаса
- 2) из оптимального и рабочего запаса
- 3) из оптимального запаса и запаса текущего пополнения



- 4) из оптимального запаса и запаса на период от подачи заказа до получения товара

#### 16. ПЛАНИРОВАНИЮ ПОДЛЕЖАТ ЗАПАСЫ

- 1) текущего хранения
- 2) сезонного накопления
- 3) целевого назначения
- 4) все перечисленные выше

#### 17. ОПТИМАЛЬНЫЙ ЗАПАС ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ

- 1) рабочий запас
- 2) запас текущего пополнения
- 3) запас на период от подачи заказа до получения товара
- 4) запас на время приемки и подготовки товара к продаже

#### 18. РАБОЧИЙ ЗАПАС ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ

- 1) представительный ассортиментный набор
- 2) запас в размере однодневного товарооборота
- 3) запас на время приемки и подготовки товара к продаже
- 4) запас текущего пополнения

#### 19. СТРАХОВОЙ ЗАПАС МОЖЕТ БЫТЬ РАССЧИТАН

- 1) с учетом интервалов времени между поставками
- 2) с использованием величины среднедневной реализации
- 3) с учетом уровня обслуживания
- 4) на основе коэффициента закрепления средств

#### 20. ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЧАСТОТЫ, ИНТЕРВАЛА И РАЗМЕРА ПОСТАВОК ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СИСТЕМА С ФИКСИРОВАННЫМ РАЗМЕРОМ ЗАКАЗА, ОСНОВНЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) оптимальный заказ
- 2) точка заказа
- 3) запас в размере однодневного товарооборота
- 4) оптимальный интервал поставки

#### **Вопросы для самоподготовки:**

1. Что такое издержки аптечной организации?
2. Какова структура затрат аптечной организации существуют?
3. Сущность и классификация издержек обращения.
4. Какие постоянные и переменные издержки аптечной организации существуют?
5. Валовые, предельные и средние издержки аптечной организации. Определение и классификация.

6. Какие существуют показатели издержек обращения аптечной организации и факторы, на них влияющие?
7. Какие виды анализа издержек обращения применяются для аптечной организации? Задачи, основные этапы, источники информации.
8. Какие основные методические подходы к планированию издержек обращения существуют для аптечной организации?

**Тестовые задания 7 по теме: «Издержки обращения аптечной организации»**

Укажите все правильные варианты ответов:

**1. СОВОКУПНЫЕ ЗАТРАТЫ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СКЛАДЫВАЮТСЯ**

- 1) из экономических затрат и затрат на закупку товаров
- 2) из текущих и долгосрочных затрат
- 3) из затрат, включаемых в издержки обращения и прочих расходов
- 4) их долгосрочных и экономических затрат

**2. ПО СТЕПЕНИ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ КЛАССИФИЦИРУЮТ**

- 1) на прямые и косвенные
- 2) на чистые и дополнительные
- 3) на постоянные и переменные
- 4) явные и неявные

**3. СТЕПЕНЬ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИЗДЕРЖЕК К ИЗМЕНЕНИЯМ ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ПРИ ПОМОЩИ**

- 1) издержкоотдачи
- 2) рентабельности издержек обращения
- 3) уровня издержек обращения
- 4) коэффициента реагирования затрат на изменение объема товарооборота

**4. ПО МЕТОДИЧЕСКОМУ ПОДХОДУ, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ИЗДЕРЖЕК, ВСЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ДЕЛЯТ НА**

- 1) зависящие от товарооборота (переменные)
- 2) не зависящие от товарооборота (постоянные)
- 3) рассчитываемые на основе нормативов, средних значений и т.д.
- 4) верно все перечисленное выше

**5. ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ ПЛАНИРУЮТ**

- 1) расчетным путем на основе установленных нормативов, средних значений и т.д.
- 2) по уровню издержек, сложившемуся за ряд лет
- 3) по сумме расходов, сложившейся в базисном году
- 4) верно все перечисленное выше

#### **Вопросы для самоподготовки:**

1. Экономическая сущность и функции прибыли.
2. Валовой доход как основной источник для получения прибыли аптечной организацией.
3. Прибыль от реализации товаров, работ, услуг. Принципы формирования.
4. Валовая прибыль как конечный финансовый результат деятельности аптечной организации. Чистая прибыль как часть валовой прибыли.
5. Группы факторов, оказывающих влияние на величину валовой и чистой прибыли аптечной организации и основные направления и использования чистой прибыли аптечной организации.
6. Анализ прибыли аптечной организации. Основные задачи и этапы. Источники информации.
7. Методы планирования прибыли аптечной организации.
8. Метод прямого счета как метод планирования прибыли аптечной организации. Сущность, основные этапы.
9. Нормативный и целевой методы планирования прибыли аптечной организации.
10. Эффект операционного рычага и метод воздействия операционного рычага как метод планирования прибыли аптечной организации. Сумма покрытия.
11. Метод определения финансовой прочности: порог рентабельности, точка безубыточности, запас финансовой прочности, запас торговой надбавки.

#### **Тестовые задания по теме 8 : «Прибыль аптечной организации»**

Укажите все правильные варианты ответов:

#### **1. УРОВЕНЬ ВАЛОВОГО ДОХОДА, ИЛИ ТОРГОВАЯ МАРЖА, ПОКАЗЫВАЕТ**

- 1) долю валового дохода к оптовой цене
- 2) долю валового дохода в розничной цене

3) такой объем продаж (число обращений), при котором величина валового дохода равна затратам, а прибыль – нулю

4) насколько можно снизить валовый доход, оставаясь в состоянии безубыточности

2. ПЛАНОВУЮ СУММУ ВАЛОВОГО ДОХОДА НА ОСНОВЕ ПЛАНА ТОВАРООБОРОТА ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

1)  $Дв - И_0$

2)  $Дв, план - И_0, план + П пр, план$

3)  $(Р план \times R пр, норм) / 100 \%$

4)  $(Р план \times У в.д., план) / 100 \%$

3. СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРИБЫЛЬ ВАЛОВОЙ МАРЖИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

1)  $И_0, пост / К п$

2)  $(Дв - И_0, пер) / П = \sum п / П$

3)  $И_0, пост / \sum п, 1$  4)  $Дв - И_0$

4. ВОЗМОЖНОСТИ СНИЖЕНИЯ ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ ХАРАКТЕРИЗУЕТ

1) точка безубыточности

2) запас финансовой прочности

3) порог рентабельности

4) запас торговой надбавки

5. РАЗНОСТЬ МЕЖДУ ВАЛОВЫМ ДОХОДОМ И ПОРОГОМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, КОТОРАЯ ПОКАЗЫВАЕТ, НАСКОЛЬКО МОЖНО СНИЗИТЬ ВАЛОВЫЙ ДОХОД, ОСТАВАЯСЬ В СОСТОЯНИИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ, НАЗЫВАЕТСЯ

1) точкой безубыточности

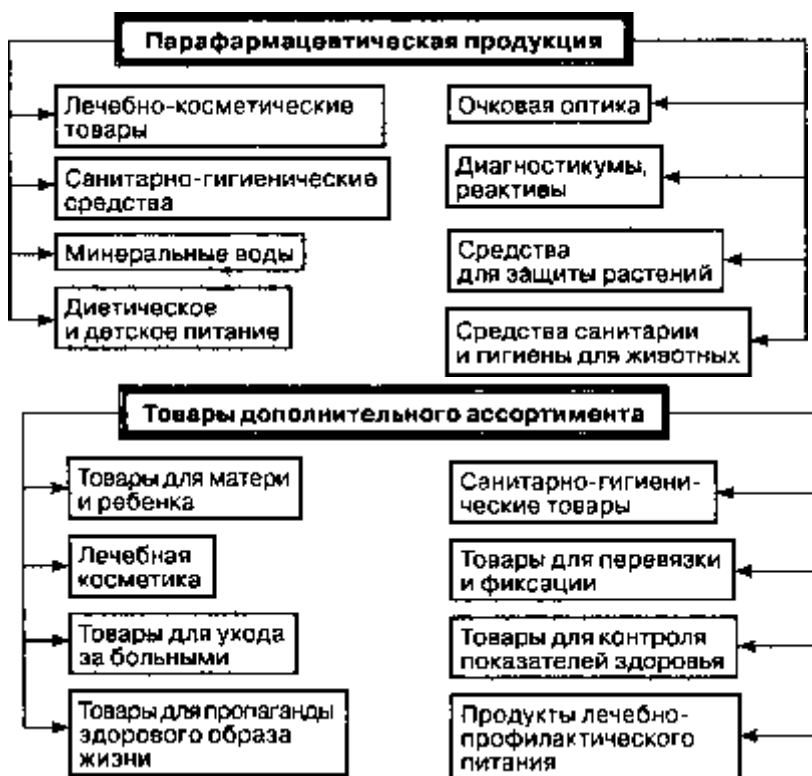
2) запасом финансовой прочности

3) порогом рентабельности

4) запасом торговой надбавки

# Парафармацевтические товары

Парафармацевтическая продукция — это товары дополнительного аптечного ассортимента, сопутствующие лекарственным средствам и изделиям медицинского назначения, предназначенные для профилактики, лечения заболеваний, облегчения состояния человека, ухода за частями тела.



Номенклатура товаров дополнительного ассортимента

Товары, предназначенные для матери и ребенка. В эту группу включены белье специализированное женское (для беременных, кормящих женщин); бандаж, пояса дородовые и послеродовые; изделия или приспособления для мытья ребенка; комплекты для сцеживания молока; памперсы, подгузники, пеленки; средства гигиены для новорожденных и их матерей и др.

Товары для перевязки и фиксации. Сюда входят перевязочные средства различных видов, лечебные гольфы, чулки, колготки; лейкопластыри разных размеров и видов, повязки медицинские разных типов и назначений и др.

Товары для ухода за больными. Это дозаторы лекарств, противопролежневые матрацы, простыни; калоприемники, мочеприемники и др.

Товары для контроля показателей здоровья. В эту группу входят различные приборы (средства, аппараты) медицинского назначения для измерения давления, пульса, силы, энергии, температуры тела; экспресс-тесты для диагностики ранней беременности, тесты на овуляцию, для выявления наркотиков, для диагностики инфекционных заболеваний (гепатит, сифилис, СПИД и др.), острого инфаркта миокарда, ряда онкологических заболеваний и др. средства контроля (тест-полоски) разных типов (определение холестерина, глюкозы в крови и др.) и др.

Товары для пропаганды здорового образа жизни. Сюда включают медицинскую, фармацевтическую, санитарно-просветительную, спортивную литературу, газеты, журналы,

видео- и аудиопroduкцию и предметы для обеспечения здорового образа жизни (тренажеры, массажеры и др.).