

**ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России**

**медицинский колледж**

**Вопросы к экзамену МДК.01.01 Организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений для обучающихся 1 курса специальности 33.02.01 Фармация**

1. Общие требования к учету. Учетные измерители.
2. Бухгалтерский учет. Определение бухгалтерского учета. Ответственные лица за ведение бухгалтерского учета в организации.
3. Первичные и накопительные документы по учету товара и других учетных групп.
4. Товар, основные принципы его учета.
5. Учет поступления товаров в аптеку. Оформление документов на поступивший товар.
6. Регистрация и оплата счетов на товар.
7. Товарооборот: розничный и оптовый. Учёт реализации товаров.
8. Учет реализации товаров населению за наличный расчет: оборот по амбулаторной рецептуре, безрецептурному отпуску, мелкорозничной сети. Средний чек.
9. Учет реализации товаров медицинским организациям.
10. Правила оформления требований-накладных медицинскими организациями.
11. Расход по случаю боя, порчи, брака.
12. Учет лабораторных и фасовочных работ. Понятия лабораторных и фасовочных работ.
13. Списание стоимости товаров, изъятых в аптеке для анализа КАЛ.
14. Учёт тары, вспомогательных материалов, основных средств.
15. Товарный отчёт. Отчёт аптеки за месяц.
16. Денежное обращение. Наличные денежные расчеты. Задачи учета денежных средств и расчетных операций.
17. Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа».
18. Государственный реестр ККТ. Классификация ККТ в соответствии с Классификатором ККТ.
19. Требования, предъявляемые к ККМ, порядок и условия ее регистрации и применения.
20. Опломбирование ККТ. Обязанности организаций и ИП, применяющих ККТ.
21. Типовые правила эксплуатации ККМ.
22. Сферы услуг использования ККТ. Функционирование ККМ с ЭКЛЗ.
23. Визуальный контроль. Обязательные реквизиты чека.
24. Основные режимы работы ККТ. Признаки неисправности ККТ.
25. Налично-денежные расчеты с населением с применением ККМ. Обязанности кассира.
26. Документация по учету денежных средств. Порядок ведения кассовых операций.
27. Приходные и расходные кассовые операции.
28. Правила хранения денег в кассе. Лимит. Порядок оформления, хранения, уничтожения контрольной кассовой ленты. Возврат товара населением.

29. Лимит расчетов наличными. Оплата с применением платежных карт. Порядок осуществления денежных расчетов без применения ККТ в случае оказания услуг населению.
  30. Инкассация. Договор инкассации. Документальное оформление инкассации.
  31. Сдача денежных средств с использованием автоматического сейфа и почтовой службы.
  32. Получение аптечными организациями разменной монеты. Инвентаризация кассы.
  33. Контроль за применением ККТ. Порядок проведения проверок. Контрольные закупки.
  34. Виды нарушений и ответственность за нарушения при работе с денежной наличностью кассира–операциониста и работодателя. Кассовая дисциплина при расчетах наличными денежными средствами.
  35. Материальная ответственность. Виды материальной ответственности.
  36. Инвентаризация товарно-материальных ценностей, понятие, задачи.
  37. Виды, сроки проведения инвентаризации.
  38. Порядок проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.
  39. Порядок оформления документов по инвентаризации.
  40. Определение результатов инвентаризации.
  41. Естественная убыль. Расчет естественной убыли.
  42. Порядок регулирования инвентаризационной разницы. Контрольная и самостоятельная проверки.
  43. Цена, виды и функции цен.
  44. Определение оптовых, розничных, свободных цен.
  45. Ценообразование - процесс формирования цен на товары и услуги.
- Нормативные документы. Цели ценообразования. Ценовая политика предприятия.
46. Ценовые стратегии ценообразования. Государственное регулирование ценообразование на лекарственные средства. Перечень ЖВНЛС.
  47. Реестры цен. Формирование оптово-отпускных и розничных цен.
  48. Формирование розничных цен на готовые лекарственные средства и другие товары аптечного ассортимента. Оформление первичных документов по ценообразованию.
  49. Механизм образования цен на товары аптечного ассортимента. Формирование свободных розничных цен, документальное оформление.
  50. Ценники. Сигнальные товары. Демпинг. Скидки. Виды.
  51. Понятие менеджмента. Основные этапы развития менеджмента. Школы управления.
  52. Принципы менеджмента. Понятие организации. Характеристика организации.
  53. Сущность и взаимосвязь функций менеджмента. Характеристика основных функций менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль.
  54. Координация совместной деятельности.
  55. Внешняя и внутренняя среда аптечной организации.
  56. Сущность управленческой деятельности. Методы управления.
  57. Отбор персонала. Оценка сотрудников и приём на работу.
  58. Порядок допуска к фармацевтической деятельности. Сертификация специалистов. Аттестация фармацевтов.
  59. Понятие стилей руководства.
  60. Значение делового общения. Деловые совещания. Деловые переговоры.
  61. Этический кодекс фармацевта. Вопросы формирования этики и деонтологии.
  62. Делопроизводство. Виды документов.
  63. Обязательные реквизиты документов.
  64. Организационные и распорядительные документы.

65. Конфликт, определение, виды.
66. Конфликтная ситуация. Природа и причины конфликтов.
67. Методы разрешения конфликтов.
68. Конфликты в медицинских и аптечных организациях. Типология конфликтов и их участники. Последствия конфликтов.
69. Стресс, определение, виды реакции на стресс. Природа и причина стресса.
70. Рынок, определение. Признаки рыночной организации.
71. Положительные и негативные стороны рынка. Классификация рынков.
72. Фармацевтический рынок как составляющая общего рынка. Особенности фармацевтического рынка. Сегментирование рынка.
73. Товародвижение, субъекты и объекты фармацевтического рынка.
74. Фармацевтическая логистика.
75. Маркетинг, его виды. Задачи и функции маркетинга.
76. Базовые категории маркетинга: нужда, потребность, спрос.
77. Спрос на товары аптечного ассортимента. Влияние спроса на ассортимент. Оценка эффективности ассортиментной политики.
78. Формы продвижения товаров аптечного ассортимента.
79. Эволюция маркетинга. Модели и школы маркетинга.
80. Современные концепции маркетинга.
81. Фармацевтический маркетинг как часть общего маркетинга. Изучение спроса на товары аптечного ассортимента.
82. Классификация спроса. Прогнозирование потребности в отдельных группах лекарственных препаратов.
83. Мерчандайзинг как фактор спроса. Образ организации: логотип, слоган, единый стиль оформления визуальных атрибутов деятельности организации.
84. Концепция места: месторасположение аптечной организации, название аптеки. Внешний вид аптеки.
85. Атмосфера: визуальные компоненты торгового зала, освещение, цвет, музыка, запахи.
86. Планирование торгового пространства: открытая и закрытая выкладка. Зоны размещения отделов. Три группы мебели торгового зала. Правила оформления витрин.
87. Организации точек продажи. Эффективное представление продвигаемых товаров. Мерчандайзинг - направление торгового маркетинга и элемент продвижения товара.
88. Организация оптимального запаса товаров. Неэффективный запас.
89. Оценка эффективности ассортиментной политики. Виды жизненных циклов товара.
90. Классификация покупок. Классификация товаров.
91. Типы покупателей. Персонал. Основные элементы работы персонала: коррекция отношения к работе персонала, установление операционных стандартов, обучение.
92. Стандарт обслуживания покупателя.
93. Аптечный склад - как предприятие оптовой торговли. Задачи и функции аптечного склада.
94. Структура аптечного склада. Размещение и требования к устройству и оборудованию.
95. Особенности фармацевтических оптовых предприятий. Консигнационный склад.
96. Организация приемки товаров от поставщиков. Приемка товара по количеству и качеству.
97. Пакет сопроводительных документов на поступивший товар. Основные документы приемного отдела и отдела хранения.

98. Отпуск товаров с аптечного склада. Методы приема заявок от розничных организаций на товар аптечного ассортимента. Организация первичной учётной документации в отделах хранения.

99. Товарная политика и ее направления. Ассортимент. Позиционирование товаров.

100. Информационное обеспечение фармацевтического бизнеса. Информация: свойства, классификация. Методы информационных потребностей. Источники фармацевтической информации.

101. Виды систем здравоохранения. Уровни управления фармацевтической службой.

102. Задачи управления фармацевтической службы на разных уровнях (федеральный, муниципальный, организации).

103. Статус фармацевтической организации. Аптечные организации и аптечные склады.

104. Основные контролирующие органы, наделённые правами государственного контроля и надзора.

105. Общее содержание базовых законов. Основные понятия, используемые в сфере обращения лекарственных средств.

106. Социальная значимость Федерального закона РФ «Об обращении лекарственных средств».

107. Закон РФ «Основы законодательства об охране здоровья». Право на охрану здоровья отдельных групп населения.

108. Приоритетные национальные проекты развития здравоохранения и фармации. Федеральные целевые программы в сфере здравоохранения.

109. Права и социальная защита фармацевтических работников.

110. Компетенция государства, субъектов России, муниципальных учреждений в разработке и осуществлении программ по охране здоровья.

111. Нормативные документы по лицензированию деятельности.

112. Лицензия, лицензиат, соискатель, лицензирование.

113. Лицензионные требования и условия.

114. Лицензируемые виды деятельности.

115. Лицензирование фармацевтической деятельности и деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ.

116. Порядок предоставления соискателем лицензии пакета документов, необходимого для получения лицензии.

117. Отказ в предоставлении лицензии. Приостановление действия лицензии, отзыв лицензии.

118. Переоформление, выдача дубликата, аннулирование лицензии.

119. Права и обязанности лицензируемого предприятия. Соблюдение лицензионных условий и требований аптечными организациями.

120. Порядок осуществления лицензионного контроля.

121. Понятие о физических и юридических лицах. Основные положения Гражданского кодекса РФ о физических и юридических лицах.

122. Дееспособность физического лица. Индивидуальная предпринимательская деятельность. Порядок регистрации индивидуального предпринимателя.

123. Порядок регистрации юридического лица.

124. Коммерческие и некоммерческие организации.

125. Понятие договора. Форма договоров.
126. Порядок оформления и заключения договора розничной купли-продажи.
127. Порядок оформления и заключения договора поставки.
128. Порядок оформления и заключения договора займа; аренды; оказания услуг.
129. Права и обязанности сторон по договору розничной купли-продажи.
130. Основания, порядок, последствия изменения и расторжения договора. Оферта.

#### Акцепт.

131. Выбор делового партнёра. Проверка делового партнёра.
132. Понятие и значение сделки. Основные виды сделок. Недействительность сделок. Сроки исковой давности.
133. Федеральный закон РФ от 29.07.2004 №98-ФЗ «О коммерческой тайне». Слагаемые понятия безопасности.
134. Способы мошенничества.
135. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Признаки банкротства. Финансовое оздоровление.
136. Правосудие в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.
137. Статус: истца, ответчика, потерпевшего, третьего лица.
138. Арбитражный суд. Подведомственность экономических споров.

#### Примирительные

##### процедуры.

139. Коллективный договор. Правила внутреннего трудового распорядка.
140. Трудовой договор. Основные части трудового договора.
141. Должностная инструкция фармацевта.
142. Рабочее время. Ненормированный рабочий день.
143. Сверхурочная работа. Работа в ночное время. Ненормированное рабочее время.
144. Время отдыха. Порядок предоставления отпусков.
145. Оплата труда. Формы оплаты труда.
146. Должностной оклад.
147. Стимулирующие и компенсационные выплаты медицинским работникам.
148. Учет труда и заработной платы.
149. Виды начислений и удержаний из заработной платы.
150. Налоговые вычеты на детей.