

**Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Дистанционная академия»**

Согласовано:
Педагогическим Советом
Протокол №1
От 15 июля 2019 г.



Утверждаю
«16» июля 2019 г.



Приказ №

Ректор АНО ДПО
«Дистанционная академия»
А.В. Будкина

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«Управление и экономика фармации»
Специальность 33.08.02 «Управление и экономика фармации»**

г. Новосибирск, 2019

РАЗДЕЛ 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.

Введение: программа разработана на основании Приказа Минобрнауки России от 27.08.2014 N 1143 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 33.08.02 Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации)».

Цель: овладение современными методами управления фармацевтической организацией и ее структурными подразделениями; усовершенствование профессиональных знаний по управлению и экономике фармацевтической организации. На основании цикла осуществляется подготовка к сдаче итогового контроля для получения сертификата специалиста и выдаются рекомендации для получения соответствующей квалификационной категории или ее подтверждения.

Категория обучаемых (слушателей): руководители, начальники и заведующие отделами, ведущие специалисты органов управления фармацевтической деятельностью, руководители розничных и оптовых фармацевтических организаций, бюджетных аптечных учреждений и их заместители с высшим фармацевтическим образованием.

Продолжительность цикла: 144 часа, 24 дня.

Режим занятий: 6 академических часов в день, 6 дней в неделю.

Форма обучения: посредством использования сетевой формы образовательных программ и с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (без отрыва от работы).

Характеристика базы обучения: обучение осуществляется посредством электронных информационных ресурсов, электронных образовательных ресурсов, телекоммуникационных технологий.

РАЗДЕЛ 2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Характеристика профессиональных компетенций провизора подлежащих совершенствованию в результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации провизоров по специальности «Управление и экономика фармации».

У обучающегося совершенствуются следующие универсальные компетенции (далее – УК):

- готовностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК–1);
- готовностью к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК–2);
- готовностью к участию в педагогической деятельности по программам среднего и высшего медицинского образования или среднего и высшего фармацевтического образования, а также по дополнительным профессиональным программам для лиц, имеющих среднее профессиональное или высшее образование в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения (УК–3).

Обучающийся должен усовершенствовать следующие профессиональные компетенции:

контрольно-разрешительная деятельность:

- готовность к проведению процедур ввоза лекарственных средств в Российскую Федерацию и вывоза лекарственных средств из Российской Федерации (ПК–1);
- готовность к проведению процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению (ПК–2);
- готовность к проведению процедур, предусмотренных при государственной регистрации лекарственных препаратов (ПК–3);

организационно-управленческая деятельность:

- готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере (ПК–4);
- готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК–5);
- готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК–6);
- готовность к организации технологических процессов при производстве и изготовлении лекарственных средств (ПК–7);
- готовность к организации экспертизы лекарственных средств с помощью химических, биологических, физико-химических и иных методов

(ПК–8);

- готовность к организации контроля качества лекарственных средств (ПК–9).

Характеристика новых ПК провизора, формирующихся в результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации провизоров по специальности «Управление и экономика фармации».

У обучающегося должны быть сформированы следующие профессиональные компетенции (далее – ПК):

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

**Перечень знаний, умений и навыков
провизора**

По окончании обучения провизор должен знать:

I. Общие знания.

1. Нормативные и законодательные акты по охране здоровья населения, регламентирующие фармацевтическую деятельность **(Зн. 1)**.
2. Основные принципы здравоохранения и лекарственного обеспечения населения и ЛПУ Российской Федерации **(Зн. 2)**.
3. Современные достижения фармацевтической науки и практики **(Зн. 3)**.
4. Принципы организации медицинской и фармацевтической помощи в экстремальных и чрезвычайных ситуациях **(Зн. 4)**.
5. Федеральная, региональная (территориальная) структура системы оказания лекарственной помощи населению **(Зн. 5)**.
6. Организационно-правовые формы аптечных организаций, порядок их учреждения, регистрации и организации работы как самостоятельных юридических лиц **(Зн. 6)**.
7. Типы аптечных организаций, их функции и задачи **(Зн. 7)**.
8. Порядок и документальное оформление аккредитации, лицензирования и сертификации юридических и физических лиц, занимающихся фармацевтической деятельностью **(Зн. 8)**.
9. Антимонопольное законодательство Российской Федерации **(Зн. 9)**.
10. Порядок сертификации товаров аптечного ассортимента и медицинской продукции. Правила оформления сертификатов на медицинскую продукцию, ГОСТы **(Зн. 10)**.
11. Номенклатура товаров аптечного ассортимента и медицинской продукции, правила их хранения и отпуска **(Зн. 11)**.
12. Фармакотерапевтическая классификация лекарственных средств; сино-

нимы и аналоги ЛС (**Зн. 12**).

13. Методы организации и оказания первой доврачебной помощи (**Зн. 13**).

14. Теоретические основы и нормативно-техническая документация по производству и контролю лекарственных средств, состав комбинированных лекарственных средств (**Зн. 14**).

II. Специальные знания.

2.1. Организация лекарственного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений.

2.1.1. Порядок учреждения аптечных организаций различных форм собственности, требования к их оборудованию и их оснащению хозяйственными средствами.

Основные положения Конституции РФ, Гражданского кодекса, Указы Президента РФ, Постановления Правительства и Государственной Думы РФ; нормативные акты, инструктивно-методические материалы, приказы, распоряжения Минздрава РФ, регламентирующие фармацевтическую деятельность; гражданское, хозяйственное, трудовое, уголовное и таможенное право. Основы внешнеэкономической деятельности. Законодательство по защите прав потребителей. Антимонопольное законодательство. Принципы нормирования и охраны труда, типовые нормы и правила техники безопасности, санитарного режима.

Принципы инвестиционной деятельности, организация работы с ценными бумагами.

Порядок и способы проведения приватизации аптечных организаций.

Основы предпринимательской деятельности в фармации и развитие фармацевтического бизнеса, страхование коммерческих рисков (**Зн. 15**).

2.1.2. Законы и принципы функционирования рыночной экономики; методологические основы менеджмента и маркетинга, система управления здравоохранением и аптечной службой; организационно-правовые формы собственности аптечных организаций, порядок их учреждения; лицензирование и аккредитация аптечных организаций и фармацевтической деятельности; методы и принципы оказания медицинской помощи и лекарственной помощи в Российской Федерации; состав помещений и требования к площадям, планировка, нормативы оборудования и оснащения хозяйственными средствами организаций, занимающихся фармацевтической деятельностью; требования санитарного режима и фармацевтического порядка. Система делопроизводства, документооборот, порядок работы с письмами и заявлениями, правила оформления документов (**Зн. 16**).

2.1.3. Снабжение аптечных организаций лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и парафармацевтической продукцией. Особенности фармацевтического рынка Российской Федерации. Нормативно-законодательная база формирования фармацевтического рынка в Российской Федерации. Система маркетинговой информации и маркетингового планирования.

Рынок фармацевтической продукции; факторы, влияющие на формиро-

вание спроса на ЛС и ИМН; товаропроводящая система аптечной службы; система снабжения аптечных организаций; способы проведения маркетинговых исследований; основные принципы и методы прогнозирования спроса на лекарственные средства (ЛС) и изделия медицинского назначения (ИМН); порядок заключения договоров на поставку товаров; виды товарных запасов и порядок их формирования; порядок приемки товарно-материальных ценностей, поступивших от разных поставщиков. Логистическая деятельность аптечных организаций (**Зн. 17**).

2.1.4. Контроль качества лекарственных средств, ИМН, парафармацевтической продукции и сохранности товарно-материальных ценностей. Система контроля качества и безопасности ЛС и парафармацевтической продукции.

Предупредительные мероприятия по контролю качества ЛС, ИМН и парафармацевтической продукции; порядок сертификации ЛС, ИМН и парафармацевтической продукции, порядок проведения и документальное оформление внутриаптечного контроля; санитарно-гигиенические требования к помещениям, аптечному оборудованию. Порядок проведения мероприятий по охране труда и технике безопасности, противопожарной безопасности; мероприятия, обеспечивающие сохранность товарно-материальных ценностей; документальное оформление материальной ответственности; принципы хранения ЛС, ИМН и парафармацевтической продукции (**Зн. 18**).

2.1.5. Порядок отпуска ЛС, ИМН и парафармацевтической продукции населению и лечебно-профилактическим учреждениям (ЛПУ).

Порядок отпуска ЛС и ИМН населению и ЛПУ; структура амбулаторной и стационарной рецептуры; структура розничного и оптового товарооборота; ценообразование на ЛС, ИМН и парафармацевтическую продукцию.

Порядок бесплатного и льготного обеспечения населения ЛС и ИМН; категории больных, имеющих право на получение ЛС и ИМН бесплатно и на льготных условиях; оформление лекарств к отпуску (**Зн. 19**).

2.2. Проведение информационной работы.

Основы информационной деятельности аптечных организаций.

Основы информатики и фармацевтической информации, ее потребители, их информационные потребности; использование современных средств персональной вычислительной техники, оргтехники и связи в работе аптечных организаций; системы доступа к информационным базам данных; принципы работы информационно-поисковых систем, автоматизированных систем управления и экспертных систем; методы обработки информации о товарах аптечного ассортимента; методы подготовки и проведения рекламно-информационных представлений товаров аптечного ассортимента (**Зн. 20**).

2.3. Работа с кадрами.

Методы управления аптечными организациями и персоналом. Виды персонала аптечных организаций и их должностные обязанности; порядок приема на работу и увольнения; психологические особенности управления персоналом, стили управления; факторы, влияющие на эффективное руководство; мотивы поведения людей в производственном процессе; порядок составле-

ния и заключения коллективного договора; правила внутреннего трудового распорядка; порядок повышения квалификации и сертификации фармацевтических работников; отчетность по кадрам (**Зн. 21**).

2.4. Учет и отчетность. Финансовый менеджмент. Аудит аптечных организаций. Основные законы и принципы рыночной экономики.

Нормативно-законодательные акты по учету и отчетности в Российской Федерации; инструктивно-методические документы федерального и ведомственного уровней по организации учета. Учет и отчетность аптечных организаций, анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств; виды и структура отчетности, порядок учета движения и списания имущества; методики оценки товарных запасов; формы и порядок расчетов с поставщиками, покупателями, бюджетом по оплате труда, с подотчетными лицами, страховыми фондами, различными дебиторами и кредиторами; классификация затрат; структура капитала и обязательств; порядок определения финансовых результатов; приемы максимизации прибыли; формирование фондов и резервов; финансы маркетинга в обеспечении хозяйственной организации оборотными средствами; базовые показатели финансового менеджмента; политика привлечения заемных средств (финансовый леверидж); методы и методики финансового (операционного) анализа, основные показатели оценки финансового состояния; виды, методы и приемы экономического контроля; формы его осуществления; порядок проведения, виды и сроки: инвентаризации, ревизии, аудиторских проверок; оформление результатов, критерии определения неудовлетворительной структуры баланса и финансовой состоятельности (**Зн. 22**).

2.5. Налоговое планирование и анализ хозяйственной деятельности аптечных организаций. Теоретические основы экономического анализа: сущность, задачи и виды; этапы и рабочие приемы.

Анализ и планирование показателей хозяйственной деятельности. Определение потребности аптечных организаций в оборотных средствах. Система налогообложения в Российской Федерации.

Налоговое законодательство. Налоговый кодекс, налоговое бремя, виды налогов, права налогоплательщика. Налоговый контроль и ответственность налогоплательщика за налоговые нарушения.

Ценовая политика государства и ценообразование на лекарственные средства, парафармацевтическую продукцию и товары медицинского назначения в аптечной службе, виды цен, расчет торговой надбавки при формировании розничных цен. Бизнес-план и его составление. Планирование и анализ товарооборота и валового дохода; внереализационные доходы. Оборотные средства и планирование товарооборачиваемости. Порядок уплаты НДС, налога с продаж, акциза. Анализ и планирование издержек обращения, порядок расчета налогов и сборов, относимых на издержки обращения. Результаты финансово-хозяйственной деятельности и налоги, относимые на них. Анализ и планирование прибыли и рентабельности; налогообложение прибыли и льготы по налогу на прибыль; прибыль, остающаяся в распоряжении организации

(Зн. 23).

III. Знания смежных дисциплин.

1. Фармацевтическую технологию (Зн. 24).
2. Принципы рациональной организации заготовок лекарственного растительного сырья, его номенклатуру, методы анализа и контроля качества, способы применения и условия хранения (Зн. 25).
3. Современные методы контроля качества, эффективности и безопасности ЛС и парафармацевтической продукции (Зн. 26).
4. Фармакологию современных лекарственных средств (Зн. 27).

По окончании обучения провизор должен уметь:

- формулировать цели деятельности (Ум. 1);
- принимать управленческие решения по проблемам деятельности организации во взаимосвязи со стадией жизненного цикла товара (Ум. 2);
- предложить структуру фармацевтической организации (Ум. 3);
- описывать ключевые бизнес-процессы организаций сферы обращения лекарственных средств (СОЛС) (Ум. 4);
- анализировать деятельность фармацевтической организации с точки зрения институционального подхода (Ум. 5);
- разрабатывать стандартные операционные процедуры по управлению персоналом (планирование; найм; адаптация; обучение и аттестация; стимулирование и мотивация; ротация; перемещение; высвобождение) (Ум. 6);
- организовывать рабочие места персонала (Ум. 7);
- разрабатывать систему стимулирования персонала (Ум. 8);
- документировать процедуры по управлению персоналом (Ум. 9);
- выступать с публичной презентацией (Ум. 10);
- определять структуру конфликта; управлять конфликтной ситуацией (Ум. 11);
- трансформировать конфликтные взаимоотношения в отношения согласия (Ум. 12);
- анализировать конфликтную ситуацию с точки зрения транзактного анализа (Ум. 13);
- использовать процессный, системный и ситуационный подходы для анализа деятельности фармацевтической организации (структурного подразделения) и повышения эффективности работы (Ум. 14);
- использовать принципы, способы, методы эффективного управления фармацевтической организацией (Ум. 15);
- организовывать взаимодействие формальных и неформальных организаций (Ум. 16);
- классифицировать факторы внешней среды, влияющие на деятельность фармацевтической организации (Ум. 17);
- определять потребности участников команды для создания мотивации

на совместную деятельность (Ум. 18);

- формировать команды различного типа в зависимости от производственной задачи (Ум. 19);
- формировать рабочую среду для командной работы (Ум. 20);
- определять и распределять роли внутри команды (Ум. 21);
- формировать производственный климат для принятия общего решения и его согласования с членами команды (Ум. 22);
- формировать сплоченность команды для делового сотрудничества и самоуправления (Ум. 23);
- принимать ответственность за результаты работы команды (Ум. 24);
- формулировать перспективную политику развития аптечной организации и разработать систему ее реализации на основе концепции всеобщего управления качеством (Ум. 25);
- анализировать нормативно-правовую документацию системы менеджмента качества (Ум. 26);
- вести необходимую документацию по созданию системы обеспечения качества и контролю ее эффективности (Ум. 27);
- подготовить пакет документов для получения (переоформления) лицензии на фармацевтическую деятельность (Ум. 28);
- осуществить подбор и расстановку фармацевтических кадров в соответствии с квалификационными требованиями к специалистам, осуществляющих фармацевтическую деятельность (Ум. 29);
- организовать работу с лекарственными препаратами, включенных в перечень ЖНиВЛП (Ум. 30);
- организовать розничную и оптовую торговлю лекарственными препаратами в соответствие с требованиями и условиями, предъявляемым к фармацевтической деятельности (Ум. 31);
- обеспечить выполнение правил розничной торговли лекарственными препаратами, создать условия наличия минимального ассортимента лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи и других товаров аптечного ассортимента в зависимости от типа аптечной организации (Ум. 32);
- создать условия по изъятию и отправке лекарственных препаратов, подлежащих уничтожению с соответствием с установленным порядком и правилами (Ум. 33);
- обеспечить соблюдение правил и требований по приему лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента (Ум. 34);
- провести анализ выполнения лицензионных требований по обеспечению условий хранения лекарственных препаратов, требующих защиты от света, защиты от воздействия влаги, защиты от улетучивания и высыхания, защиты от воздействия повышенной температуры, защиты от пониженной температуры (Ум. 35);
- провести анализ соответствия лицензионным требованиям организации хранения НС, ПВ и их прекурсоров, сильнодействующих и ядовитых

лекарственных препаратов, подлежащих предметно-количественному учету (Ум. 36);

- провести анализ организации и правил отпуска лекарственных препаратов (Ум. 37);
- провести анализ и выявить состояние и пути улучшения организации лекарственного обеспечения отдельных категорий больных, пользующихся правами льготной и бесплатной лекарственной помощи (Ум. 38);
- определять потребность в лекарственных препаратах для без перебойного обеспечения населения (Ум. 39);
- обосновывать правомерность деятельности аптечных организации, удовлетворять требования потребителей по обеспечению положений Федерального закона «О защите прав потребителей» (Ум. 40);
- применять и обосновывать меры административных наказаний к персоналу фармацевтических организаций за нарушения в фармацевтической деятельности (Ум. 41);
- идентифицировать явные и скрытые потребности (Ум. 42);
- использовать концепции маркетинга в деятельности фармацевтической организации (Ум. 43);
- структурировать фармацевтический рынок с точки зрения маркетинга (Ум. 44);
- разрабатывать процедуру и проводить маркетинговые исследования (Ум. 45);
- разрабатывать сбалансированную систему оценочных показателей для фармацевтической организации (Ум. 46);
- использовать приемы визуального, аудиального и кинестетического мерчандайзинга для повышения уровня оказания фармацевтической помощи (Ум. 47);
- устанавливать отношения доверия и раппорта при общении с потребителями фармацевтической организации (Ум. 48);
- проводить опрос потребителей с использованием техники SPIN и активно слушать (Ум. 49);
- использовать техники профессиональной презентации товаров аптечного ассортимента (Ум. 50);
- выбирать модель ситуативной продажи (консультативная поддержка, убеждение, лидерство) (Ум. 51);
- проводить контурный анализ конкурентной среды регионального фармацевтического рынка (Ум. 52);
- разрабатывать программу оценки конкурентоспособности объекта или субъекта фармацевтического рынка (Ум. 53);
- использовать системный подход при анализе КСП (Ум. 54);
- выбирать стратегию конкуренции (Ум. 55);
- проводить SWOT-анализ (Ум. 56);
- описывать стандартные операционные процедуры по управлению

ассортиментом (планирование; анализ; закупка; хранение; ценообразование; реализация; уничтожение) (Ум. 57);

- структурировать ассортимент на основе различных признаков (Ум. 58);
- проводить ABC и XYZ анализ ассортимента (Ум. 59);
- осуществлять практическую реализация процедур по управлению ассортиментом (планирование; анализ; закупка; хранение; ценообразование; реализация; уничтожение) (Ум. 60);
- разрабатывать дизайн фармакоэкономического исследования (Ум. 61);
- разрабатывать бизнес-план фармацевтической организации (Ум. 62);
- готовить документацию для участия в конкурсных торгах (Ум. 63);
- анализировать и заключать договора, имеющие место в деятельности фармацевтических организаций (Ум. 64);
- определять виды налогов, их ставки, порядок расчета и внесения в бюджет (Ум. 65);
- использовать возможности применения установленных законодательством льгот по налогам с юридических и физических лиц (Ум. 66);
- применять порядок получения и заполнения документов, необходимых для получения социальных и имущественных налоговых вычетов (Ум. 67);
- применять стандартные налоговые вычеты на детей (Ум. 68);
- использовать нормативную базу для осуществления политики ценообразования на лекарственные препараты и изделия медицинского назначения, входящие в перечень ЖНиВЛП (Ум. 69);
- разрабатывать ценовую политику аптечного предприятия (Ум. 70);
- документировать основные процедуры (приемки, хранения и отпуска ТАС) (Ум. 71);
- составлять СОПР (Ум. 72);
- осуществлять анализ товарных запасов, определять их размер (Ум. 73);
- рассчитывать оборачиваемость товарных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, продолжительность коммерческого цикла, сроки погашения платежей (Ум. 74);
- определять потребность в оборотных средствах (Ум. 75);
- экономически обосновывать размер оборотных активов (Ум. 76);
- отличать виды аудита по целям, задачам и объектам (Ум. 77);
- разбираться в системах аудита и внутреннего контроля (Ум. 78);
- разработать стандарт внутренней проверки (аудита) (Ум. 79);
- организовать проведение внутреннего контроля (Ум. 80);
- выявлять приоритеты в диагностике финансового состояния фармацевтической организации (Ум. 81);
- читать баланс (Ум. 82);
- выявлять динамику: валюты баланса, важнейших экономических показателей, имущества и капитала организации за отчетный период (Ум. 83);
- определять тенденцию в экономике анализируемого предприятия (Ум.

84);

- рассчитывать важнейшие коэффициенты финансового состояния (Ум. 85);
- определять сроки погашения платежей (Ум. 86);
- рассчитывать критерии показателей состоятельности аптечных организаций (Ум. 87);
- дать оценку текущего финансового положения организации (Ум. 88);
- рассчитывать ожидаемую и текущую платежеспособность (Ум. 89);
- определять «порог рентабельности» и запас финансовой прочности (Ум. 90);
- определять точку «безубыточности» (Ум. 91);
- на основе проведенного анализа дать заключение о кредитоспособности фармацевтической организации (Ум. 92);
- принимать решение о возможности привлечения заемных средств (банковских кредитов) (Ум. 93);
- выделять правовые особенности регулирования ВЭД для фармацевтического рынка (Ум. 94);
- выделять основные этапы выбора базисного условия поставки на основе функционально-содержательного контекста (Ум. 95);
- выделять особенности различных деловых культур на основе различных параметров: территориальных, религиозных, социальных, личностных (Ум. 96).

По окончании обучения провизор должен владеть:

- техникой SMART формулировки целей деятельности (Вл. 1);
- методологией системного и функционального анализа организации (Вл. 2);
- методикой определения жизненного цикла организации (Вл. 3);
- приемами формирования организационных структур внутри фармацевтической организации (Вл. 4);
- методикой институционального анализа организации (Вл. 5);
- процедурами кадрового менеджмента (Вл. 6);
- техникой публичного выступления (Вл. 7);
- стилями ведения переговоров как формы регулирования конфликтов (Вл. 8);
- анализом и прогнозом деятельности структурного подразделения и фармацевтической организации, используя процессный, системный и ситуационный подходы (Вл. 9);
- принципами, способами, методами эффективного управления фармацевтической организацией (Вл. 10);
- лидерскими качествами для решения производственных задач (Вл. 11);
- технологиями командообразования (Вл. 12);

- информационными технологиями в обеспечении системы менеджмента качества (Вл. 13);
- методами оценки в области улучшения системы менеджмента качества (Вл. 14);
- методами изучения, планирования, управления и аудита систем качества (Вл. 15);
- методами проведения анализа факторов внешней среды и прогнозировать их влияние на работу фармацевтической организации (Вл. 16);
- методами проведения анализа требований и условий осуществления фармацевтической деятельности (Вл. 17);
- правилами, методами контроля за наличием ассортимента и порядком ценообразования на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖН и ВЛП (Вл. 18);
- правилами и порядком уничтожения лекарственных препаратов, включая НС и ПВ (Вл. 19);
- методами проведения экспертизы документов, подтверждающих качество и безопасность лекарственных препаратов, медицинских иммунобиологических препаратов, товаров аптечного ассортимента (Вл. 20);
- лицензионными требованиями и правилами к помещениям для хранения лекарственных препаратов для медицинского применения, НС, ПВ и их прекурсоров (Вл. 21);
- информацией по удовлетворять требований по защите прав потребителей и продавцов для обеспечения фармацевтической деятельности (Вл. 22);
- методикой организации лекарственной помощи льготным категориям граждан бесплатными лекарственными препаратами (Вл. 23);
- порядком применения штрафных санкций за нарушение фармацевтической деятельности (Вл. 24);
- техникой трансактного анализа Э.Берна (Вл. 25);
- технологией проведения маркетингового исследования (Вл. 26);
- техникой идентификации явных и скрытых потребностей (Вл. 27);
- методами управления объективными (валовой доход, издержки обращения, товарооборотчиваемость) и субъективными (персонал, технологии, ресурсы) инструментами, влияющими на прибыль (Вл. 28);
- техниками мерчандайзинга и НЛП (Вл. 29);
- технологией разработки сбалансированной системы оценочных показателей (Вл. 30);
- методикой контурного анализа конкурентной среды регионального фармацевтического рынка (Вл. 31);
- методикой интегрированной оценки конкурентоспособности объектов и субъектов фармацевтического рынка (Вл. 32);
- техникой SWOT-анализа (Вл. 33);

- методами планирования ассортимента, ABC и XYZ анализа, фармакоэкономического анализа (Вл. 34);
- методикой разработки бизнес-плана (Вл. 35);
- порядком заключения формальных договоров, имеющих место в деятельности фармацевтических организаций (Вл. 36);
- порядком расчетов налогов с юридических и физических лиц (Вл. 37);
- техникой и порядком расчета конкретных налоговых льгот и вычетов для юридических и физических лиц (Вл. 38);
- методикой расчета предельно допустимых торговых надбавок для оптовых и розничных организаций на основе законодательно-нормативных документов федеральных, региональных и местных органов исполнительной власти (Вл. 39);
- порядком формирования цен на лекарственные препараты индивидуального изготовления (Вл. 40);
- технологией формирования ценовой политики фармацевтических организаций (Вл. 41);
- техникой документирования основных процессов организационно-фармацевтической деятельности (Вл. 42);
- технологией разработки СОПР отдельных бизнес-процессов аптеки (Вл. 43);
- технологиями анализа и управления оборотными активами (Вл. 44);
- методами определения потребности в оборотных средствах (Вл. 45);
- приемами максимизации прибыли (Вл. 46);
- технологией дифференциации издержек (Вл. 47);
- методикой формирования финансовых результатов, управления прибылью (Вл. 48);
- методикой составления стандарта внутреннего аудита (Вл. 49);
- документацией и технологией проведения внутренней проверки (самоинспекции) (Вл. 50);
- приемами максимизации прибыли (Вл. 51);
- методикой простого экономического чтения баланса (Вл. 52);
- методикой общей оценки финансового состояния и операционного анализа (Вл. 53);
- деятельности фармацевтической организации (Вл. 54);
- методикой определения финансовой состоятельности фармацевтической организации (Вл. 55);
- методами расчета показателей финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности, рентабельности (Вл. 56);
- техникой расчета показателей оборачиваемости и сроков погашения платежей (Вл. 57);
- технологией принятия решений о возможности привлечения заемных средств (банковских кредитов) (Вл. 58);
- методами прогнозирования банкротства (Вл. 59);

- порядком реализации конкретных процедур в процессе осуществления ВЭД в контрольно-разрешительной системе: ввоз лекарственных средств, ввоз фармацевтических субстанций, вывоз лекарственных средств, ввоз и вывоз наркотических средств, психотропных веществ, прекурсоров (**Вл. 60**);
- техникой выбора оптимального базисного условия при заключении конкретного внешнеторгового договора на поставку фармацевтической продукции (**Вл. 61**);
- техникой межкультурного взаимодействия, основами делового этикета в условиях бизнес общения с партнерами из разных стран (США, Западная Европа, страны Азиатско-Тихоокеанского региона и т.д.) (**Вл. 62**).

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН.

№ п/п	Наименование дисциплины	Все- го ча- сов	В том числе			
			Лек- ции	Практ. заня- тия	Се- ми- нары	Формы контроля
1	2	3	4	5	6	7
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА		138	57	45	36	
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ						
1.	<i>Подготовка по специальности «Управление и экономика фармации»</i>	105	42	45	18	Тест- контроль
1.1.	Управление фармацевтической службой. Основы рыночной теории управления	52	21	22	9	Тест- контроль
1.2.	Экономика фармацевтической службы	53	21	23	9	Тест- контроль
2.	<i>Подготовка по смежным специальностям</i>	33	15		18	
2.1.	Фармацевтическая технология	9	3		6	Зачет
2.2.	Фармацевтическая химия	9	3		6	Зачет
2.3.	Фармакология	12	6		6	Зачет
2.4.	Фармакогнозия	3	3			Зачет
Промежуточная аттестация (тестирование)		1				1
Тестовый контроль. Экзамен		5				5
ВСЕГО УЧЕБНЫХ ЧАСОВ		144	63	45	39	6

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплины	Все- го ча- сов	В том числе			
			Лек- ции	Практ. заня- тия	Се- ми- нары	Формы контроля
1	2	3	4	5	6	7

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА		138	57	45	36	
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ						
1.	<i>Подготовка по специальности «Управление и экономика фармации»</i>	105	42	45	18	Тест-контроль
1.1.	Управление фармацевтической службой. Основы рыночной теории управления	52	21	22	9	Тест-контроль
1.1.1.	Нормативно-правовое регулирование фармацевтической деятельности	5	3	2		
1.1.2.	Организационные и экономические аспекты деятельности аптечного склада	7	2	2	3	
1.1.3.	Система менеджмента качества в деятельности фармацевтических организаций	5	2	3		
1.1.4.	Современные подходы к управлению фармацевтическими организациями	5	2	3		
1.1.5.	Психологические аспекты управления персоналом фармацевтической организации	5	2	3		
1.1.6.	Современные технологии управления продажами товаров аптечного ассортимента	8	2	3	3	
1.1.7.	Методы и техники управления персоналом. Профилактика и разрешение конфликтов в деятельности фармацевтических организаций	5	3	2		
1.1.8.	Власть и лидерство в организации. Стили руководства. Поведенческий и ситуационный подход к эффективному управлению	7	2	2	3	
1.1.9.	Трудовое право в фармацевтических организациях	5	3	2		

1	2	3	4	5	6	7
1.2.	Экономика фармацевтической службы	53	21	23	9	Тест-контроль
1.2.1.	Обзор фармацевтического рынка России. Современное состояние и развитие фармацевтического рынка	4	2	2		

	РФ					
1.2.2.	Государственное регулирование отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных препаратов	6	3	3		
1.2.3.	Ценообразование на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента	4	2	2		
1.2.4.	Финансовый менеджмент в системе управления фармацевтической организацией	5		2	3	
1.2.5.	Управление финансами. Обеспечение фармацевтической организации оборотными средствами	5		2	3	
1.2.6.	Планирование основных экономических показателей деятельности фармацевтической организации	4	2	2		
1.2.7.	Фармацевтическое консультирование	7	2	2	3	
1.2.8.	Развитие системы учета фармацевтических организаций Учетная политика фармацевтической организации. Предметно-количественный учет	4	2	2		
1.2.9.	Система контрактных отношений на фармацевтическом рынке	4	2	2		
1.2.10.	Фармакоэкономический анализ и особенности лекарственного обеспечения стационарных больных	4	2	2		
1.2.11.	Налоговая система РФ. Налоги с физических лиц	6	4	2		
2.	<i>Подготовка по смежным специальностям</i>	33	15		18	
2.1.	Фармацевтическая технология	9	3		6	Зачет
	Управление выбором лекарственной формы. Влияние фармацевтических факторов на выбор технологии производства и изготовления лекарственных препаратов	9	3		6	
1	2	3	4	5	6	7
2.2.	Фармацевтическая химия	9	3		6	Зачет
2.2.1.	Государственная система контроля качества, эффективности и безопасности лекарственных средств	3	3			
2.2.2.	Современные методы контроля ка-	6			6	

	чества и выявления фальсифицированных лекарственных средств					
2.3.	Фармакология	12	6		6	Зачет
2.3.1.	Современная фармакотерапия основных заболеваний	6	3		3	
2.3.2.	Современная фармакотерапия основных заболеваний. Алгоритм выбора лекарственных препаратов	6	3		3	
2.4.	Фармакогнозия	3	3			Зачет
	Новые лекарственные средства растительного происхождения	3	3			
Промежуточная аттестация (тестирование)		1				1
Тестовый контроль. Экзамен		5				5
ВСЕГО УЧЕБНЫХ ЧАСОВ		144	63	45	39	6

РАЗДЕЛ 4. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ.

ТЕМЫ ЛЕКЦИЙ

№ п/п	Знание №	Наименование темы	Часы
1.1.1.	1; 15	Нормативно-правовое регулирование фармацевтической деятельности	3
1.1.2.	2; 5; 17	Организационные и экономические аспекты деятельности аптечного склада	2
1.1.3.	3; 4; 7	Система менеджмента качества в деятельности фармацевтических организаций	2
1.1.4.	4; 6; 15	Современные подходы к управлению фармацевтическими организациями	2
1.1.5.	21	Психологические аспекты управления персоналом фармацевтической организации	2
1.1.6.	11; 20; 21	Современные технологии управления продажами товаров аптечного ассортимента	2
1.1.7.	21	Методы и техники управления персоналом. Профилактика и разрешение конфликтов в деятельности фармацевтических организаций	3
1.1.8.	21	Власть и лидерство в организации. Стили руководства. Поведенческий и ситуационный подход к эффективному управлению	2
1.1.9.	21	Трудовое право в фармацевтических организациях	3
1.2.1.	15; 16; 17	Обзор фармацевтического рынка России. Современное состояние и развитие фармацевтического рынка РФ	2
1.2.2.	1; 2; 5; 8; 15; 19	Государственное регулирование отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных препаратов	3
1.2.3.	9; 16; 17; 22	Ценообразование на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента	2
1.2.6.	16; 22; 23	Планирование основных экономических показателей деятельности фармацевтической организации	2
1.2.7.	16; 22; 23	Фармацевтическое консультирование	2
1.2.8.	16; 22; 23	Развитие системы учета фармацевтических организаций Учетная политика фармацевтической организации. Предметно-количественный учет	2
1.2.9.	2; 15; 16	Система контрактных отношений на фармацевтическом рынке	2
1.2.10.	16; 22; 23	Фармакоэкономический анализ и особенности лекар-	2

		ственного обеспечения стационарных больных	
1.2.11.	23	Налоговая система РФ. Налоги с физических лиц	4
2.1.	24	Фармацевтическая технология. Управление выбором лекарственной формы. Влияние фармацевтических факторов на выбор технологии производства и изготовления лекарственных препаратов	3
2.2.1.	10; 14; 18; 26	Государственная система контроля качества, эффективности и безопасности лекарственных средств	3
2.3.1.	12; 27	Современная фармакотерапия основных заболеваний	3
2.3.2.	12; 13; 27	Алгоритм выбора лекарственных препаратов	3
2.4.	25	Новые лекарственные средства растительного происхождения	3
ВСЕГО ЧАСОВ			57

ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Умение №	Владение №	Наименование темы	Часы
1.1.1.	26; 28; 30; 32; 35; 36; 37; 38	1; 2; 17	Нормативно-правовое регулирование фармацевтической деятельности	2
1.1.2.	2; 4; 31	3; 4; 5	Организационные и экономические аспекты деятельности аптечного склада	2
1.1.3.	1; 3; 25; 27; 40; 57; 60; 76; 77; 78; 79; 80	3; 13; 14; 15; 16; 49; 50	Система менеджмента качества в деятельности фармацевтических организаций	3
1.1.4.	1; 2; 3; 4; 5	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12	Современные подходы к управлению фармацевтическими организациями	3
1.1.5.	1; 2; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 29; 41	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12	Психологические аспекты управления персоналом фармацевтической организации	3
1.1.6.	2; 4; 14; 15; 47; 48; 49; 50; 51; 58; 59; 96	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 18	Современные технологии управления продажами товаров аптечного ассортимента	3
1.1.7.	2; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24;	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12	Методы и техники управления персоналом. Профилактика и разрешение конфликтов в деятельности фармацевтических организаций	2

	29			
1.1.8.	1; 3; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 29	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12	Власть и лидерство в организации. Стили руководства. Поведенческий и ситуационный подход к эффективному управлению	2
1.1.9.	6; 7; 8; 41	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12	Трудовое право в фармацевтических организациях	2
1.2.1.	39; 42; 43; 44; 45	23	Обзор фармацевтического рынка России. Современное состояние и развитие фармацевтического рынка РФ	2
1.2.2.	33; 34; 35; 36; 37	19; 20; 21; 22; 23; 24	Государственное регулирование отношений, возникающих в сфере обращения лекарственных препаратов	3
1.2.3.	46; 52; 53; 54; 55; 56; 69; 70	40; 41	Ценообразование на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента	2
1.2.4.	62; 63; 64; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 91; 92; 93; 94; 95	3; 15; 16; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 35; 39; 42; 43; 44; 45; 46; 47; 48; 51; 52; 53; 53; 55; 56; 57; 58; 59	Финансовый менеджмент в системе управления фармацевтической организацией	2
1.2.5.	62; 63; 64; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 91; 92; 93; 94; 95	3; 15; 16; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 35; 39; 42; 43; 44; 45; 46; 47; 48; 51; 52; 53; 53; 55; 56; 57; 58; 59	Управление финансами. Обеспечение фармацевтической организации оборотными средствами	2
1.2.6.	4; 5; 62; 63; 64; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 91; 92; 93; 94; 95	25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 35; 39; 42; 43; 44; 45; 46; 47; 48; 51; 52; 53; 53; 55; 56; 57; 58; 59	Планирование основных экономических показателей деятельности фармацевтической организации	2
1.2.7.	4; 5	30; 31	Фармацевтическое консультирование	2
1.2.8.	71; 72; 73;	25; 26; 27;	Развитие системы учета фармацевтических	2

	74; 75; 81; 82; 83	28; 29; 30; 31; 32; 35; 39; 42; 43; 44; 45; 46; 47; 48; 51; 52; 53; 53; 55; 56; 57; 58; 59	организаций Учетная политика фармацевтической организации. Предметно-количественный учет	
1.2.9.	52; 53; 63; 64	36; 60; 61; 62	Система контрактных отношений на фармацевтическом рынке	2
1.2.10.	61	33; 34	Фармакоэкономический анализ и особенности лекарственного обеспечения стационарных больных	2
1.2.11.	65; 66; 67; 68	37; 38	Налоговая система РФ. Налоги с физических лиц	2
ВСЕГО ЧАСОВ				45

ТЕМЫ СЕМИНАРОВ

№ п/п	Умение №	Владение №	Наименование темы	Часы
1.1.2.	2; 4; 31	3; 4; 5	Организационные и экономические аспекты деятельности аптечного склада	3
1.1.6.	2; 4; 14; 15; 47; 48; 49; 50; 51; 58; 59; 96	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 18	Современные технологии управления продажами товаров аптечного ассортимента	3
1.1.8.	1; 3; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 29	4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12	Власть и лидерство в организации. Стили руководства. Поведенческий и ситуационный подход к эффективному управлению	3
1.2.4.	62; 63; 64; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 91; 92; 93; 94; 95	3; 15; 16; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 35; 39; 42; 43; 44; 45; 46; 47; 48; 51; 52; 53; 53; 55; 56; 57; 58; 59	Финансовый менеджмент в системе управления фармацевтической организацией	3
1.2.5.	62; 63; 64; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 91; 92;	3; 15; 16; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 35; 39; 42; 43; 44;	Управление финансами. Обеспечение фармацевтической организации оборотными средствами	3

	93; 94; 95	45; 46; 47; 48; 51; 52; 53; 53; 55; 56; 57; 58; 59		
1.2.7.	4; 5	30; 31	Фармацевтическое консультирование	3
2.1.	7; 27; 30; 33	17; 19; 20; 21	Фармацевтическая технология Управление выбором лекарственной формы. Влияние фармацевтических факторов на выбор технологии производства и изготовления лекарственных препаратов	6
2.2.2.	7; 27; 30; 33	17; 19; 20; 21	Современные методы контроля качества и выявления фальсифицированных лекарственных средств	6
2.3.1.	7; 27; 30; 33	17; 19; 20; 21	Современная фармакотерапия основных заболеваний	3
2.3.2.	7; 27; 30; 33	17; 19; 20; 21	Современная фармакотерапия основных заболеваний. Алгоритм выбора лекарственных препаратов	3
ВСЕГО ЧАСОВ				36

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Материально-техническая база АНО ДПО «Дистанционная академия» приведена в соответствие с задачами по обеспечению реализации программы цикла тематического усовершенствования.

В АНО ДПО «Дистанционная академия» созданы и установлены: учебный кабинет с автоматизированными рабочими местами; помещения для питания обучающихся, а также для хранения и приготовления пищи, обеспечивающие возможность организации качественного горячего питания, в том числе горячих завтраков и обедов; административные и иные помещения, оснащенные необходимым оборудованием, гардероб, санузлы. Все помещения обеспечены комплектами оборудования для реализации предметных областей и внеурочной деятельности, включая расходные материалы и канцелярские принадлежности, а также мебелью, оснащением, презентационным оборудованием и необходимым инвентарем.

Кроме того, материально-техническая база обучения с использованием ДОТ (дистанционных образовательных технологий) включает следующие составляющие:

- Каналы связи,
- Компьютерное оборудование,
- Периферийное оборудование,
- Программное обеспечение.

К технологическим задачам относятся: содержательное наполнение программного продукта (оболочки) для проведения дистанционного обучения с использованием ДОТ (дистанционных образовательных технологий).

Использование системы дистанционного обучения и ДОТ в обучении по дополнительным профессиональным программам не предъявляет высоких требований к компьютерному оборудованию. Могут использоваться практически любые современные компьютеры с установленной операционной системой. Необходимым минимальным условием является наличие Интернет-браузера и подключения к Интернету. На компьютере должен быть установлен минимальный набор программного обеспечения. Указанным требованиям соответствуют практически все современные компьютеры.

При отсутствии у обучающихся компьютерного оборудования, программного обеспечения образовательная организация может обеспечить не-

обходимую техническую поддержку для выполнения дистанционных заданий в установленные сроки. В остальных случаях необходимо ориентироваться на использование компьютеров образовательной организации. В этом случае при проведении дистанционного обучения организация может предоставить расписание занятости компьютерных классов, библиотечно-ресурсных центров для обучающихся, у которых отсутствуют соответствующие условия дома.

Оценка материально-технических условий реализации дополнительных профессиональных программ посредством ДОТ

№ п/п		Кол-во
1.	Учебные кабинеты с автоматизированными рабочими местами обучающихся (слушателей) и педагогических работников	1 / 1
	ЦИФРОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ	
2.	Сервер	1/1
3.	Ноутбук	1/1
4.	Компьютер	2/2
5.	Телевизор	1/1
6.	Дистанционная платформа	1/1
7.	Сайт	1/1
8.	Электронная библиотека	1/1

Материально-технические условия обеспечивают:

1. Возможность достижения обучающимися посредством дистанционных образовательных технологий освоения дополнительных профессиональных программ.
2. Соблюдение санитарно-гигиенических норм учебного процесса (требования к водоснабжению, канализации, освещению, воздушно-тепловому режиму и т. д.), санитарно-бытовых условий (наличие оборудованных гардероба, санузлов, мест личной гигиены и т. д.), социально-бытовых условий (наличие оборудованного рабочего места, учительской и т.д.), пожарной и электробезопасности, требований охраны труда, своевременных сроков и необходимых объемов текущего и капитального ремонта.
3. Материально-техническая база реализации дополнительной образовательной программы, в целом, соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам, нормам охраны труда работников образовательных организаций, предъявляемым к: территории; зданию; помещениям для питания обучающихся, а также для хранения и приготовления пищи, обеспечиваю-

щим возможность организации качественного горячего питания, в том числе горячих завтраков; мебели, офисному оснащению и хозяйственному инвентарю; расходным материалам и канцелярским принадлежностям.

АНО ДПО «Дистанционная академия» располагает:

- современным оборудованием, необходимым для реализации образовательных программ посредством ДОТ;
- квалифицированными специалистами и преподавателями, необходимыми для реализации образовательных программ посредством ДОТ;
- квалифицированным техническим персоналом, обеспечивающим бесперебойное функционирование оборудования, необходимого для реализации образовательных программ посредством ДОТ.

Для проведения занятий с использованием ДОТ, организации телеконференций, видеоконференций, скайп-интервью используется высокоскоростной Интернет.

Показателями уровня развития технологического обеспечения деятельности АНО ДПО «Дистанционная академия» являются: on-line технологии, используемые в учебном процессе, информационные системы для сопровождения и управления учебным процессом, наличие специализированной дистанционной платформы. В зависимости от условий сетевого обучения (технического оснащения, форм обучения, пропускной способности каналов) могут применяться различные виды информационно-телекоммуникационных технологий. При этом информационные образовательные технологии адаптированы к современным условиям, технические и технологические требования взаимно дополняют друг друга и позволяют создать распределенную образовательную среду, в рамках которой возможно осуществление дистанционных образовательных программ для обучения специалистов по дополнительным профессиональным программам посредством ДОТ. Выбор технологических решений и требования к конфигурации технических устройств зависят от педагогических принципов организации дистанционных образовательных программ.

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами в соответствии с Приказом Минздравсоцразвития РФ от 26.08.2010 № 761н (ред. от 31.05.2011) "Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел "Квалификационные характеристики должностей работников образования" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 06.10.2010 N 18638).

РАЗДЕЛ 6. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ.

Рекомендации по организации лекций, семинаров и практических занятий, представлены в соответствующих методических указаниях для преподавателей и слушателей.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ)
5. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.92 № 3520-1.
6. Федеральный закон от 08.08.01 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (в ред. Федеральных законов от 13.03.2002 N 28-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 09.12.2002 N 164-ФЗ, от 10.01.2003 N 17-ФЗ, от 27.02.2003 N 29-ФЗ, от 11.03.2003 N 32-ФЗ, от 26.03.2003 N 36-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.03.2005 N 20-ФЗ, от 02.07.2005 N 80-ФЗ, от 31.12.2005 N 200-ФЗ, от 27.07.2006 N 156-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 29.12.2006 N 244-ФЗ, от 29.12.2006 N 252-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 134-ФЗ, [от 19.07.2007 N 135-ФЗ](#), [от 19.07.2007 N 136-ФЗ](#))
7. Закон РФ «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» от 23.09.92 № 3523-1.
8. Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах» от 09.07.93 № 5351-1. Закон РФ «Патентный закон Российской Федерации» от 23.09.92 № 3517-1 (с изм. от 30.12.2001).
9. Федеральный Закон Российской Федерации № 86-ФЗ от 22.06.98 «О лекарственных средствах».
10. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001 № 119-ФЗ.
11. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 № 129-ФЗ. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98 № 14-ФЗ.

12. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 № 161-ФЗ.
13. Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2003 год» от 24.12.2002 № 176-ФЗ.
14. Федеральный закон «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2004 год» от 08.12.2003 № 166-ФЗ.
15. Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» от 10.01.2002 К№ 1-ФЗ.
16. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.95 № 208-ФЗ. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» от 20.02.95 № 24-ФЗ.
17. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.96 № 39-ФЗ. Федеральный закон «О наркотических средствах и психотропных веществах» от 08.01.98 № 3-ФЗ.
18. Федеральный закон «О переводном и простом векселе» от 11.03.97 № 48-ФЗ.
19. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22.05.2003 № 54-ФЗ.
20. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ.
21. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении Положения о порядке представления статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений» от 15.07.02 № 154.
22. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» от 05.01.2004 № 1.
23. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств» от 21.01.2003 № 7.
24. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты, основных средств и нематериальных активов, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, работ в капитальном строительстве» от 30.10.97 № 71а.
25. Постановление Минтруда России «Об утверждении перечней должностей и работ, замещаемых или выполняемых работниками, с которыми работодатель может заключать письменные договоры о полной индивидуальной или коллективной (бригадной) материальной ответственности, а также типовых форм договоров о полной материальной ответственности» от 31.12.2002 № 85.
26. Постановление Правительства РФ «Вопросы Федеральной службы государственной статистики» от 07.04.2004 № 188.
27. Постановление Правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» от 01.01.2002 № 1.

28. Постановление Правительства РФ «О Российском агентстве по патентам и товарным знакам и подведомственных ему организациях» от 19.09.97 № 1203.
29. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 "Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров, Перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и Перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащие возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" (ред. от 27.03.2007)
30. Постановление Правительства РФ «О первичных учетных документах» от 08.07.97 № 835.
31. Постановление Правительства РФ №681 от 30.07.98. «Перечень НДС и ПВД и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ» (в ред. ПП РФ от 06.02.2004 N 51, от 17.11.2004 N 648, 8.07.2006 г., №421)
32. Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2007 г. № 964 «Об утверждении списков сильнодействующих и ядовитых веществ для целей статьи 234 и других статей УК РФ, а также крупного размера сильнодействующих веществ для целей статьи 234 УК РФ»
33. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.07.99 № 43н).
34. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н).
35. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/9" (утверждено приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н).
36. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01 (утверждено Приказом Минфина России от 02.08.2001 № 60н).
37. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утверждено приказом Минфина России 09.06.2001г. №44н).
38. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 (утверждено приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н).
39. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (утверждено приказом Минфина России от 09.12.98 № 60н).
40. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 (утверждено Приказом Минфина России от 16.10.2000 № 91н).
41. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н).
42. Положение по ведению бухгалтерского учета в Российской Федерации (утв. Приказом Минфина России от 29.07.98 № 34н).

43. Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением (утверждено Постановлением Правительства РФ от 30.07.93 № 745).
44. Положение Банка России «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием» от 09.04.98 № 23-П.
45. Положение Банка России «О безналичных расчетах в Российской Федерации» от 03.10.2002 № 2-П.
46. Положение Банка России «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации» от 05.01.98 № 14-П.
47. Приказ МЗ и СР РФ от 13 сентября 2005 г. N 578 «Об утверждении перечня лекарственных средств, отпускаемых без рецепта врача»
48. Приказ МЗ и СР РФ 29 апреля 2005 г. N 312 «О минимальном ассортименте лекарственных средств»
49. Приказ МЗ и СР РФ от 9 января 2007 г. N 2 «Об утверждении норм естественной убыли при хранении лекарственных средств в аптечных учреждениях (организациях), организациях оптовой торговли лекарственными средствами в учреждениях здравоохранения»
50. Приказ МЗ СССР от 30 августа 1991 г N 245 « О нормативах потребления этилового спирта для учреждений здравоохранения, образования и социального обеспечения»
51. Приказ МЗ и СР РФ от 12.02.2007 г. N 110 «О порядке назначения и выписывания лекарственных средств, изделий медицинского назначения и специализированных продуктов лечебного питания»
52. Приказ № 80 от 04.03.03 г. «Об утверждении отраслевого стандарта «Правила отпуска (реализации) лекарственных средств в аптечных организациях. Основные положения»
53. Приказ МЗ и СР РФ от 14 декабря 2005 года № 785 «О порядке отпуска лекарственных средств» (в ред. ПЗ МЗ и СР РФ от 24.04.2006 N 302, от 13.10.2006 N 703, от 12.02.2007 N 109, от 12.02.2007 N 110, от 06.08.2007 №512)
54. Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.07.2003 № 67н.
55. Приказ Минздрава России «Об утверждении норм естественной убыли лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптечных организациях независимо от организационно-правовой формы и формы собственности» от 20.07.2001 № 284.
56. Приказ Минздрава России «Об утверждении предельных норм естественной убыли (производственной траты) лекарственных средств на аптечных складах (базах) от 13.11.96 № 375.
57. Приказ Госкомстата России и Минфина России «О кодах показателей годовой бухгалтерской отчетности организаций, данные по которым подлежат обработке в органах государственной статистики» от 14.11.2003 I № 475/102н.

58. Приказ Минфина России «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» от 31.10.2000 № 94н.
59. Приказ Минфина России «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 от 19.11.2002 Г№ 114н.
60. Письмо Минфина России «О порядке исчисления показателя «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» для отражения в отчете о прибылях и убытках» от 15.09.2003 № 16-00-14/280.
61. Письмо Минфина России «Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» от 30.08.93 № 104.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Аптеки: Нормативно-правовые документы: Справ, пособие. - М.: АПП "Джангар", 2001. - 480 с.
2. Боровский, А.В. Регистрация предприятия. Как зарегистрировать свое дело: практ. Пособие /А.В. Боровский, В.П. Буянов. -2005
3. Дашков, Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли/ Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. -2004
4. Лапуста, М.Г. Индивидуальный предприниматель: учеб, пособие для студентов вузов/ М.Г. Лапуста. - 2005
5. Организация аптечной службы и лекарственного обеспечения в лечебно-профилактических учреждениях: учеб.-метод. пособие/ Пермская гос. фармацев. акад: Сост. Н.Б. Ростова, Сост. А.В. Солонина. - Пермь, 2003. - 135с.
6. Приватизация аптечных предприятий/ И.В. Косова, Е.Е. Лоскутова, Е.А. Максимкина и др.. - М.: МЦФЭР, 2002. - 263 с.
7. Солонина, А.В. Законодательное и нормативно-правовое обоснование деятельности фармацевтических организаций/ А.В. Солонина. -Пермь, 2004. - 174 с.
8. Справочник о фармацевтической деятельности аптечных учреждений: Сб. нормативных док-тов по сост. на 1 февр. 2000 г. - Екатеринбург: Уралюриздат, 2000. -128 с.
9. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты: пер. с англ./ Р.Х. Холл. – 2004.
10. Абрютин М.С. Экономика предприятия: учебник/ М.С. Абрютин. - 2004
11. Альбеков А.У. Экономика коммерческого предприятия: учеб. пособие для студентов вузов/ А.У. Альбеков, С.А. Согомонян. – 2004
12. Аптека будущего - рецепты эффективности. В Т. 2: Справочник для работников первого стола - 2002 / Ред. А.А. Синичкин. - М: Проффессионал-центр, 2002.

13. Аптечная сеть России: Аптека и ОМС. Приватизация. Налогообложение. Оплата труда: Сб. статей / Ред. В.П. Гирихиди. - М., 1997. -192 с.
14. Бажин И.И. Экономическая кибернетика: компакт-учебник/ И.И. Бажин. - Харьков: Консум 2004. - 291 с.
15. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем: учеб, пособие для студентов вузов/ Е.В. Бережная, В.И. Бережной. -2005
16. Варфоломеев, В.И. Алгоритмическое моделирование элементов экономических систем. Практикум: учеб, пособие для студентов вузов/ В.И. Варфоломеев, С.В. Назаров. -2004
17. Владимирова Т.В. Малые предприятия: практ. пособие/Т.В. Владимирова. - 2004
18. Волошин Г.Я. Методы оптимизации в экономике: учеб, пособие/ Г.Я. Волошин. -2004
19. Гончарова Н.Е. Организационная культура. Конспект лекций/ Н.Е. Гончарова. - 2004
20. Ефимова Е.Г. Экономическая теория в схемах, таблицах, графиках и формулах: учеб, пособие/ Е.Г. Ефимова. - 2004
21. Ечмаков С.М. Теневая экономика. Анализ и моделирование/ С.М.Ечмаков. - 2004
22. Зайцев Н.Л. Краткий словарь экономиста/ Н.Л. Зайцев. - 2005
23. Карминский А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика/А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров. -2005
24. Киселева Л.Г. Экономика фармацевтической организации: Метод. пособие/ Л.Г. Киселева; Пермская гос. фармац. акад. - Пермь, 2003. - 76с.
25. Ковалев А.И. Экономика предприятия в вопросах и ответах: учеб, пособие для сдачи экзамена/А.И. Ковалев, Е.М. Казиник, Л.М. Козловская. - 2004
26. Кугаенко А.А. Методы динамического моделирования и управления экономикой: учеб, пособие для студентов вузов/А.А. Кугаенко; Ред. П.Е. Кондрашов. - 2005
27. Курбангалеева О.А. Индивидуальные предприниматели: практ. справ./ О.А. Курбангалеева. - 2004
28. Лещенко М.И. Основы лизинга: учеб, пособие для студентов вузов/ М.И. Лещенко. -2004
29. Луговская Л.В. Эконометрика в вопросах и ответах: учеб, пособие/Л.В.Луговская. - 2005
30. Макеева В.Г. Лизинг: учеб, пособие/ В.Г. Макеева. - 2004
31. Малинин Е.Д. Организационная культура и эффективность бизнеса: учеб. пособие/ Е.Д. Малинин. - 2004
32. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. Компакт-диск/ Г. Минцберг. -М, 2004.
33. Новак Э. Введение в методы эконометрики. Сборник задач: пер. с польск./ Э. Новак. - 2004

34. Организация и ее деловая среда/ В.Г. Смирнова, Б.З. Мильнер, Г.Р. Латфуллин, В.Г. Антонов. -1999
35. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью/ Р.Б. Ноздрева, Б.И. Синецкий, В.В. Кормышев и др.. - 2000
36. Основы бизнеса: учеб. для студентов вузов/ Ред. Ю.Б. Рубин. - 2005
37. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: учеб, пособие для студентов сред. спец. учеб, заведений/ Ред. В.М. Власова. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 173 с
38. Предпринимательство: учеб, для студентов вузов/ М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин, Л.Г. Скамай. -2004
39. Просветов, Г.И. Математические методы в экономике: учеб.-метод, пособие/ Г.И. Просветов. - М: Изд-во РДЛ, 2005. -155 с.
40. Ример М.И. Экономическая оценка инвестиций: учеб, пособие/ М.И. Ример, А.Д. Касатов, Н.Н. Матиенко. -2005
41. Ростов Е.Ф. Вся экономика планеты в цифрах и фактах: справочник/ Е.Ф. Ростов. - 2004
42. Савельева З.А., Лоскутова Е.Е., Зайцева З.И. Основы экономики аптек. Цикл лекций. - М., 1999. -170 с.
43. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ Г.В. Савицкая. - 2005
44. Складенко В.К. Экономика предприятия: конспект лекций/В.К. Складенко, В.М. Прудников. -2005
45. Смирнова М.Г. Коммерческая идея. Сборник рецептов для вашего бизнеса/ М.Г. Смирнова. - 2005
46. Стародубцева Е.Б. Основы банковского дела: учеб, для студентов ср. проф. образования/ Е.Б. Стародубцева. - 2005
47. Степанов, Д. Использование принципов классической китайской стратегии в современном бизнесе/ Д. Степанов. - СПб.: Крылов, 2004. - 187 с.
48. Сухарев, О.С. Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика/ О.С. Сухарев. - М.: Эконом, лит., 2004. - 291 с.
49. Фармацевтическая организация: успешное управление в условиях рынка 1999-2000 гг.: Сб.. Т. 1/ Ред. А.А. Синичкин. - М.: Профессионал-центр,
50. Фармацевтическая организация: успешное управление в условиях рынка 1999-2000 гг.: Сб.. Т. 2/ Ред. А.А. Синичкин. - М.: Профессионал-центр, 2000. - 536 с.
51. Фомин, Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности: учеб, для студентов вузов/ Г.П. Фомин. - 2005
52. Хохлова, И.В. Организация предпринимательской деятельности: конспект лекций/ И.В. Хохлова. - 2005
53. Шимко, П.Д. Оптимальное управление экономическими системами: учеб. пособие для студентов вузов/ П.Д. Шимко. – 2004
54. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: учеб, для студентов вузов/ В.С. Гусев, В.А. Демин, Б.И. Кузин и др.. -2004
55. Экономика организации (предприятия): учеб, для студентов вузов/ Ред.

56. Экономика предприятия. Конспект лекций в схемах: пособие для подготовки к экзаменам/ Сост. С. Молотов, Сост. А. Оганесян. - 2003
57. Экономика предприятия: учебник/ Н.Э. Берзинь, С.А. Пикунова, Н.Н. Савченко, С.Г. Фалько; Ред. С.Г. Фалько. – 2003
58. Экономика торгового предприятия. Торговое дело: учеб, для студентов вузов/Л.А. Брагин, ГГ. Иванов, Б.Л. Межиров и др.. -2004
59. Экономическая теория: конспект лекций в схемах/ Сост. А.Н. Лизогуб, Сост. В.И. Симоненко. -2004
60. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: учеб, пособие/ Ред. М.И. Баканов, Ред. А.Д. Шеремет. - 2004
61. Юрзинова И.Л. Финансы организаций. Менеджмент и анализ: учеб, пособие/ И.Л. Юрзинова, В.Н. Незамайкин. -2004.
62. Беляева, И.Ю. Цены и ценообразование. Управленческий аспект: учеб, пособие для студентов вузов/ И.Ю. Беляева, О.В. Панина, В.А. Головинский. - 2004
63. Голощапов, Н.А. Цены и ценообразование: учеб.-метод пособие/ Н.А. Голощапов, А.А. Соколов. - 2004
64. Дейли, Дж.Л. Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества: пер. с англ./Дж.Л. Дейли. - 2004
65. Долан, Р.Дж. Эффективное ценообразование: пер. с англ./ Р.Дж. Долан, Г. Саймон. - 2005
66. Куликов А.Л. Цены и ценообразование в вопросах и ответах: учеб. пособие/А.Л. Куликов. -2005
67. Маренков, Н.Л. Экономическая теория цены и ценообразования в рыночных отношениях в России: курс лекций/ Н.Л. Маренков. - М: УРСС, 2002. - 213 с.
68. Салин, В.Л. Ценообразование: учеб, пособие/ В.Л. Салин. - 2004
69. Теория и практика управления ценами/Т.Г. Евдокимова, ГА. Маховикова, И.А. Желтякова, С.В. Переверзева. - 2004
70. Цены и ценообразование: учеб, для студентов вузов/ Ред. И.К. Салимжанов. - 2004
71. Шуляк, П.Н. Ценообразование: учеб.-практ. пособие/ П.Н. Шуляк. - 2005
72. Антикризисное управление/ В.И. Кошкин, Л.П. Белых, С.Г. Беляев и др.. - 2000
73. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учеб, для студентов экон. спец./ М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. - 2004
74. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб, пособие/Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. -2004
75. Басовский, Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): учеб, пособие/Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. -2004
76. Бахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб, для студентов вузов/ М.А. Бахрушина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Омега-Л, 2004. - 571 с.

77. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб, пособие для студентов вузов/Т.Б. Бердникова. - 2005
78. Боровкова, В.А. Управление рисками в торговле/ В.А. Боровкова. -2004
79. Босчаева, З.Н. Управление экономическим ростом/З.Б. Босчаева. -
80. Валдайцев, С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: учебник/ С.В. Валдайцев. - 2005
81. Введение в бухгалтерский учет: учеб, пособие для студентов фармац. фак./ М.Н. Орехов. - 2004
82. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учеб. пособие/А.И. Гинзбург. - 2004
83. Годин, А.М. Статистика: учеб, для студентов вузов/ А.М. Годин. - 3-е изд., перераб. - М.: ИД "Дашков и К", 2005. - 470 с.
84. Гончаров, А.И. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика/А.И. Гончаров, С.В. Барулин, М.В. Терентьева. -2004
85. Горемыкин, В. А. Экономическая стратегия предприятия: учеб, для студентов вузов/ В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. - М.: Филинь, 2001. - 507 с.
86. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учеб.-практ. пособие/А.В. Грачев. -2004
87. Грачева, Е.Ю. Государственный финансовый контроль: курс лекций/ Е.Ю. Грачева, Л.Я. Хорина. - М.: Проспект, 2005. - 266 с.
88. Джонс, Пэм. Управление эффективностью работы: карман, справ.: пер. с англ./ П. Джонс. - М: НТРРО, 2004. - 105 с.: ил.
89. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: практикум/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 2004
90. Забелина, О.В. Финансовый менеджмент: учеб, пособие для студентов вузов/ О.В. Забелина, ГЛ. Толкаченко. – 2005
91. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб, для студентов вузов/ Н.Е. Зимин, В.Н. Солопова. - 2004
92. Камышанов, П.И. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для студентов вузов/ П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. -2005
93. Каплан, Р.С.. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ./ Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. - М: Олимп-бизнес, 2005. - 294 с.
94. Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту. Конспект лекций с задачами/ В.В. Ковалев. - 2004
95. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (Основы балансоведения): учеб, пособие/ В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. - 2004
96. Косачев Ю.В. Экономико-математические модели эффективности фи-
97. Курбангалеева О.А. Индивидуальные предприниматели: правовые основы деятельности, учет, налогообложение/ О.А. Курбангалеева. -2004

98. Лоскутова, Е.Е. Финансово-экономический анализ деятельности аптечного предприятия / Лоскутова Е.Е., Савельева З.А., Зайцева З.И. -М., МЦФЭР, 1999. -176с.
99. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб, пособие для студентов вузов/ Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. -2004
100. Любушин, Н.П. Теория экономического анализа: учеб, пособие для студентов вузов/ Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, Е.А. Сучков. - 2004
101. Максимкина, Е.А. Бухгалтерский учет фармацевтического предприятия / Максимкина Е.А., Теодорович А.А.. - М.: Книжный мир, 1998. - 288 с.
102. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. -2005
103. Мельник, М.В. Ревизия и контроль: учеб, пособие для студентов вузов/ М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин. -2005
104. Методы управления затратами и качеством продукции: учеб, пособие/ В.Э. Керимов, Ф.А. Петрише, П.В. Селиванов, Э.Э. Керимов. -2005
105. Михайлушкин, А.И. Финансовый менеджмент: учеб, пособие для студентов /А.И.Михайлушкин, П.Д. Шимко. -2004
106. Моррелл, Дж. Как делать прогнозы в бизнесе. Руководство для предпринимателей: пер, с англ./ Дж. Моррелл. - 2004
107. Найденков, В.И. Стратегическое планирование: конспект лекций/ В.И.Найденков. - 2004
108. Ниренберг, Дж. Работа над ошибками в бизнесе: пер. с англ./Дж. Ниренберг. - 2004
109. Ольве, Н. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: пер. с англ./ Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветгер. - М.: Вильяме, 2004. - 303 с.: ил.
110. Организация первичного бухгалтерского учета в фармацевтических организациях: учеб.-метод. пособие для студентов, интернов и слушателей фак. доп. проф. образования учеб, заведений фармац. профиля/ Пермская гос. фармац. акад: Сост. В.М. Филиппова. - Пермь, 2004. - 69с.
111. Орман, С. 9 шагов к финансовой свободе: пер, с англ./ С. Орман. - 2004
112. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб, пособие для студентов экон. спец. вузов/ С.М. Пястолов. - 2004
113. Рыжкова, М.В., Сбоева С.Г. Финансовый менеджмент аптечного предприятия. М.: МЦФЭР, 2000.- 264 с.
114. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб, пособие/ Г.В.Савицкая. - 2005
115. Сбоева, С.Г. Учет и отчетность хозяйственно-финансовой деятельности аптечных предприятий. Цикл лекций. - М., 1997.-127с.
116. Сигел, Эндрю Ф. Практическая бизнес-статистика: пер. с англ./ Э.Ф. Сигел. - 4-е изд. - М.: Вильяме, 2004. - 1051 с.
117. Симионова, Н.Е. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/ Н.Е. Симионова, Р.Ю. Симионов. - 2004

118. Современные подходы к оценке эффективности деятельности фармацевтических организаций/ Ред. А.В. Гришин, Ред. Н.В. Юргель. -Омск: Омскбланкиздат, 2004. - 89 с.
119. Сугаипова, И.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: учеб, пособие/ И.В. Сугаипова. -2004
120. Сухинина, В.А. Сложные вопросы налогового учета в аптеках/ В.А. Сухинина. - М.: МЦФЭР, 2004. - 525 с.
121. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб, для студентов экон. спец. вузов/ Ред. Л.И. Кравченко. - 2004
122. Титов, В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ В.И. Титов. - 2005
123. Толковый словарь бухгалтера и аудитора. Компакт-диск. -М., 2004.
124. Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия: учеб, пособие для студентов вузов/ М.И. Трубочкина. - 2005
125. Управление финансами (финансовый учет для руководителя). – 2003
126. Управление финансами. Компакт-диск. -М., 2004.
127. Управленческий учет. Компакт-диск. -М., 2004.
128. Филатов, О.К. Планирование, финансы, управление на предприятии: практ. пособие/ О.К. Филатов, Л.А. Козловских, Т.Н. Цветкова. - 2004
129. Хамидуллина, Г.Р. Управление затратами. Планирование. Учет. Контроль. Анализ издержек обращения / Г.Р. Хамидуллина. - 2004
130. Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования/ В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. - 2005
131. Шарахова, Е.Ф. Анализ хозяйственной деятельности аптечного предприятия: учеб. пособие для студентов фармац. фак./ Е.Ф. Шарахова. - Барнаул, 2003. - 187с.
132. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие/А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. -2005
133. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий. Менеджмент и анализ: учеб, пособие для студентов вузов/ А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – 2004.
134. Бизнес-план. Опыт, проблемы/Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова, Т.А. Грамотенко, Ю.А. Олейникова. - 2004
135. Горемыкин, В.А. Бизнес-план. Методика разработки 25 реальных образцов бизнес-плана/ В.А. Горемыкин. - 2004
136. Егоров В.А. Бизнес-план аптечных организаций: анализ и планирование экономических показателей деятельности: метод. рекомендации для студентов 4 курса фармац. фак./ В.А. Егоров, Е.П. Гладунова. - Самара: Изд-во СамГМУ, 2001. -88 с.
137. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление: учеб, пособие/ В.Г. Елиферов, В.В. Репин. -2004
138. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании/ Е.Р. Орлова. - 2005
139. Пивоваров, К.В. Бизнес - планирование: учеб.-метод. пособие/ К.В. Пивоваров. - 2005

140. Хасси, Д. Стратегия и планирование. Компакт-диск/ Д. Хасси. -М., 2004.
141. Давыдова Л.А. Информационные системы в экономике в вопросах и ответах: учеб, пособие/Л.А. Давыдова. – 2004.
142. Дремова, Н.Б. Номенклатура лекарственных средств: особенности формирования и фармацевтическая информация /Н.Б. Дремова, Р.Е.Березникова. –Курск, 2002,-152с.
143. Информационные технологии и управление предприятием/ В.В. Баронов, Г.Н. Калянов, Ю.И. Попов, И.Н. Титовский. – 2004
144. Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: учебник/ М.И. Лугачев, Е.А. Анно, М.Р. Когаловский и др. -М.: Инфра-М, 2005. - 958 с. -
145. Аминов И.И. Психология делового общения/ И.И. Аминов. - 2005
146. Андреев С. В. Поиск персонала. Оформление приема на работу/ С.В.Андреев, В.К. Волкова. -2004
147. Баркер, А. Алхимия инноваций: пер, с англ./ А. Баркер. - 2004
148. Боссиди, Л. Искусство результативного управления: пер. с англ./ Л. Боссиди, Р. Чаран. - 2004
149. Брю, Г. Шесть сигм для менеджеров: пер, с англ./ Г. Брю. - 2004
150. Бычин, В.Б. Организация и нормирование труда: учебник/ В.Б. Бычин,
151. Виноградова, З.И. Стратегический менеджмент. Матрица модулей, "дерево" целей: учеб, пособие для вузов/ З.И. Виноградова, В.Е. Щербакова. - 2004
152. Виханский, О.С. Практикум по курсу "Менеджмент"/ О.С. Виханский, А.И. Наумов. - 2004
153. Глембоцкая, Г.Т. Теория и практика фармацевтического менеджмента. Цикл лекций. - М.: ММА, 1998.- 118с.
154. Д'Алессандро, Д. Карьерные войны. 10 правил построения успешного личного бренда: пер, с англ./ Д. Д'Алессандро. - 2005
155. Де Джордж, Р.Т. Настольная книга бизнесмена. Деловая этика: пер. с англ./ Р.Т. Де Джордж. – 2004
156. Друкер, П. Эффективное управление: пер, с англ./ П. Друкер. - 2004
157. Душкина, М.Р. Психология влияния/ М.Р. Душкина. – 2004
158. Иванова, С.В. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час/ С.В. Иванова. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 158 с.
159. Иванова, С.В. Мотивация на 100%. А где же у него кнопка?/ С.В. Иванова. - М: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 285 с.
160. Калабин, А.А. Требуется харизматичный руководитель: в поисках эффективной системы управления/ А.А. Калабин. - 2005
161. Карташова, Л.В. Управление человеческими ресурсами: учеб, пособие/ Л.В. Карташова. - 2005
162. Касьянов, В.В. Менеджмент. Экзаменационные ответы/ В.В. Касьянов. - 2004
163. Кафидов, В.В. Управление персоналом: учеб, пособие для вузов/ В. В.

164. Ким, С.Х. 1001 способ мотивации. Эффективные стимулы для роста и успеха: пер, с англ./ С.Х. Ким. - 2004
165. Консалтинг будущего. Экспресс-курс: пер, с англ./ Ред. К. Ли. – 2004
166. Кох, Р. Менеджмент и финансы от А до Я. Компакт-диск / Р. Кох. -М., 2004.
167. Кравченко, А.И. Социология управления. Фундаментальный курс: учеб. пособие для студентов вузов/ А.И. Кравченко, И.О. Тюрина. – 2004. Мировая экономика: учеб. для студентов вузов/ Ред. А.С. Булатов. – 2004
168. Кремнев, Г.Р. Управление производительностью и качеством/ Г.Р. Кремнев. - 2000
169. Кристенсен, К.М. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании: пер, с англ./ К.М. Кристенсен. - 2004
170. Кричевский М.Л. Интеллектуальные методы в менеджменте/ М.Л. Кричевский. – 2005
171. Кузубова, Е.Л. Социальный менеджмент в работе фармацевтических организаций/ Е.Л. Кузубова. - М.: МЦФЭР, 2003. - 232 с.
172. Курс МВА по менеджменту: пер, с англ./ Ред. А.Р. Коэн. - 2004
173. Курс МВД по стратегическому менеджменту: пер. с англ./ Ред. Л. Фаэй, Ред. Р. Рэнделл. - 2004
174. Лозовая Г.Ф. Менеджмент фармацевтической организации: Учебное пособие / Лозовая Г.Ф., Лопатин, П.В., Глембоцкая Г.Т.. - Москва МЦФЭР, 2000 г. - 192с.
175. Лукичева Л.И. Управление персоналом. Курс лекций. Практические задания: учеб, пособие/ Л.И. Лукичева. - 2004
176. Макаревич Л.М. Управление эффективностью компании (надежная гарантия прибыльности бизнеса)/ Л.М. Макаревич. - М.: Вершина, 2004. - 183 с.
177. Маркам Дэйв. Деловое мышление: пер. с англ./ Д. Маркам, С. Смит, М. Кхалса. -М.: Олимп-Бюнес, 2004. - 271 с
178. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций: учеб, пособие для студентов вузов/ В.Д. Маркова. - 2005
179. Менеджмент малого бизнеса: учебник / Ред. М.М. Максимцов, Ред. В.Я. Горфинкель. - 2004
180. Менеджмент. Конспект лекций: пособие для подготовки к экзаменам/ Сост. В.И. Руденко. -2004
181. Менеджмент: конспект лекций/Сост. В.М. Гавриленко. -2004
182. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хелоури Ф.. -М.:Дело, 1992.-702с.
183. Минаев, Э.С. Управление производством и операциями/Э.С. Минаев, Н.Г. Агаева, А. Аббата Дага. - 2000
184. Митчелл М. Деловой этикет: пер, с англ./ М. Митчелл, Дж. Корр. - 2004
185. Мордовии С.К. Управление человеческими ресурсами/С.К. Мордовии. -2000
186. Мороз, Ю.Л. Управленческий консалтинг - нет ничего проще/ Ю. Мороз. - 2004

187. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент: учеб, пособие для студентов вузов/А.М. Мухамедьяров. - 2004
188. Никитин В.А. Управление качеством на базе стандартов ИСО-9000:2000. Политика, оценка, формирование/ В.А. Никитин, В.В. Филончева. - 2005
189. Оголева Л.Н. Реинжиниринг производства: учеб, пособие для студентов вузов/Л.Н. Оголева Е.В. Чернецова, В.М. Радиковский. -2005
190. Организация и управление бизнесом (инструменты руководителя). - 2004
191. Организация и управление бизнесом (инструменты руководителя) Компакт диск. -М., 2004
192. Пелл А. Как управлять людьми: пер, с англ./ А. Пелл. - 2005
193. Постюшков А.В. Оценочный менеджмент: учеб, пособие/А.В. Постюшков. - 2004
194. Принятие решений. Компакт-диск. -М., 2004.
195. Психоллингвистика, или Волшебные слова убеждения. Компакт-диск. - М., 2004.
196. Рамундо М. Как поднять энтузиазм сотрудников: пер. с англ./ М. Рамундо, С. Шелли. – 2004
197. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов/ В.В. Репин В.Г. Елиферов. -2004
198. Савчук В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений/ В.П. Савчук. - 2004
199. Скеллон Н. Бизнес СОМВАТ: пер, с англ./ Н. Скеллон. - 2004
200. Слабов С.С. Основы менеджмента: курс лекций/ С.С. Слабов. - 2004
201. Снэйр С. Остановите совещание! С меня хватит!: пер. с англ./ С. Снэйр. -2004
202. Стратегический менеджер. Компакт-диск. -М., 2004.
203. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология/ Ю.Ф. Тельнов. - 2004
204. Трамп, Д.Дж. Искусство заключать сделки: пер. с англ./ Д.Дж. Трамп. - 2005
205. Трудовое законодательство в фармацевтических организациях/ Пермская гос. фармацев. акад; Сост. Л.И. Смирнова. - Пермь, 2003. - 74 с.
206. Управление персоналом. Компакт-диск. -М., 2004.
207. Управление проектом. Компакт-диск. -М., 2004.
208. Фокс, Дж. Как стать первоклассным руководителем. Правила привлечения и удержания лучших специалистов: пер. с англ./ Дж.Дж. Фокс. - 2-е изд. - М.: Алышна Бизнес Букс, 2005. -171 с.
209. Форсайт П. Успешные переговоры: пер, с англ./ П. Форсайт. - 2004
210. Харрингтон Х.Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! 20 шагов к успеху: пер, с англ./ Х.Дж. Харрингтон Дж.С. Харрингтон. - 2004
211. Черниговцев Г.Г. 100 способов найти работу/ ГГ. Черниговцев. - 2004
212. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми/ В.П. Шейнов. - 2004

213. Шибаева С.В. 12 секретов имиджа преуспевающих женщин/ С.В. Шибаева. - 2004
214. Шульц Д. Психология и работа. Компакт-диск/ Д. Шульц. -М., 2004.
215. Щенников С.Ю. Реинжиниринг бизнес-процессов. Экспертное моделирование, управление, планирование и оценка/ С.Ю. Щенников. -2004
216. Аксенова К.А. Реклама и рекламная деятельность: конспект лекций/К.А. Аксенова. - 2005
217. Анатомия рекламного образа. Фирменный стиль, технологии брендинга, звуковые средства: курс лекций для студентов вузов/ Ред. А.В. Овруцкий. -2004
218. Басовский Л.Е. Маркетинг. Курс лекций: учеб, пособие/Л.Е. Басовский. -2005
219. Борисова Е.А. Эффективные коммуникации в бизнесе/ Е.А. Борисова. - 2005
220. Бутчер, С.А. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов: пер, с англ./ С.А. Бутчер. - 2004
221. Васнецова О.А. Маркетинг в фармации. - М.: Книжный мир, 1999.-334 с.
222. Васнецова О.А. Маркетинг в фармации/ О.А. Васнецова. - М.: Книж. мир, 1999. - 330 с. -
223. Вуд, М.Б. Маркетинговый план: практическое руководство по разработке: пер. с англ./ М.Б. Вуд. - М: Вильяме, 2005. - 299 с. -
224. Гитомер Дж. Библия торговли: пер, с англ./Дж. Гитомер. - 2004
225. Гэд Томас. 4В брэндинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики: пер. с англ./ Т. Гэд. - 2-е изд., испр.. - СПб., 2003. - 228 с.
226. Деревицкий А. Охота на покупателя/ А. Деревицкий. - 2005
227. Джулер, А. Джером. Креативные стратегии в рекламе: пер. с англ./ А.Дж. Джулер, Б.Л. Дрюниани. - 7-е изд. - СПб.: Питер, 2004. - 384 с
228. Дремова, Н.Б. -Маркетинговое планирование в фармации (практическое руководство по разработке плана маркетинга для фармацевтической организации). - М.: Професионал центр 1999.-48с.
229. Дремова, Н.Б. Маркетинговые исследования потребителей медицинских и фармацевтических товаров и услуг /Н.Б. Дремова, С.В.Соломка, В.Ф.Дзюбы, Т.Г.Афанасьева. –Курск, 2001. -94с.
230. Дремова, Н.Б. Практика маркетингового планирования в фармации /Н.Б. Дремова. –Курск, 2001. -80с.
231. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб, пособие/ П.С. Завьялов. - 2005
232. Кареева, Н.Н. Маркетинговая служба аптечного предприятия: Метод. рекомендации/ Н.Н. Карева. - СПб.: Изд-во СПХФА, 1994. - 32 с.
233. Киселева, Л.Г. Пособие по фармацевтическому маркетингу/ Л.Г. Киселева; Пермская гос. фармац. акад. - Пермь, 2003. - 44 с.
234. Колбасина, И.А. Техника продаж. Практические семинары/ И.А. Колбасина. 2004.
235. Колборн, Р. Мерчандайзинг: пер. с англ./ Р. Колборн. - 2004

236. Котлер, Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1990. - 734 с.
237. Котлер, Ф. Десять смертных грехов маркетинга: пер. с англ./ Ф. Котлер. - 2004
238. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: пер. с англ./ Ф. Котлер. - СПб.: Нева, 2003. - 219 с.
239. Котлер, Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей: пер. с англ./ Ф. Котлер, Ф. Триас де Без. - СПб.: Нева, 2004. - 191 с.
240. Коу Дж. Маркетинг и продажи: пер. с англ./ Дж. Коу. - 2004
241. Ландсберг, М. Коучинг. Повышайте собственную эффективность, мотивируя и развивая тех, с кем вы работаете: пер. с англ./ М. Ландсберг. - 2004
242. Лобутева, Л.А. Организация фармацевтической помощи: Системный маркетинговый подход: Цикл лекций/ Л.А. Лобутева, П.В. Лопатин, Л.П.Чекова. - М.: ВУНМЦ, 1999. - 173 с.
243. Мак-Куэрри, Э.Ф. Методы маркетингового исследования: : пер. с англ: учеб. пособие для студентов вузов/ Э.Ф. Мак-Куэрри. - 2005
244. Манн, И. Маркетинг на 100%. Как стать хорошим менеджером по маркетингу/ И. Манн. - 2005
245. Матанцев, А.Н. Эффективность рекламы/ А.Н. Матанцев. - М: Фин-пресс, 2002. - 413 с.: ил. -
246. Мерчандайзинг в розничной торговле: пер. с англ./ С. Эстерлинг, Э.Флоттман, М. Джерниган, С. Маршалл. - 2004
247. Минаев, Д.В. Маркетинг в схемах и моделях: учеб. пособие для студентов вузов/ Д.В. Минаев. - 2004
248. Мороз, Ю.Л. 1000 и 1 идея для вашего бизнеса/ Ю.Л. Мороз. - 2004
249. Мошин, Ю.Н. Анализ конъюнктуры потребительского рынка: учеб. пособие/ Ю.Н. Мошин, А.Ю. Мошин. - 2004
250. Основы менеджмента. Полное руководство по кейс-технологиям: учеб, пособие/ А.П. Панфилова, Л.А. Громова, И.А. Богачек, В.А. Абчук; Ред. В.П Соломин. - СПб.: Питер, 2004.
251. Пауков, С.В. Искусство продажи медикаментов/ С.В. Пауков. - 2-е изд., стер. - М.: МИА, 2003. - 206 с.
252. Психология процесса продаж фармацевтических товаров: учеб.-метод. пособие/ Пермская гос. фармацев. акад; Сост. М.Н. Гурьянова, Ред. Г.А. Олейник. - Пермь, 2003. - 76 с.
253. Раис, Э. 22 непреложных закона маркетинга: пер. с англ./ Э. Раис, Д. Траут. - 2005
254. Ребрик, С. Презентация. Подготовка и проведение. 10 уроков/ С.Ребрик. - 2004
255. Рыбкин, И. Тренинг максимальных продаж/ И. Рыбкин. - 2004
256. Салливан, М. Маркетинг в розничной торговле: пер. с англ./ М. Салливан, Д. Эдкок. - 2004
257. Спиро, Р.Л. Управление продажами: пер. с англ./ Р.Л. Спиро, У.Дж. Стэнтон, Г.А. Рич. - 2004

258. Стил, П.Т. Переговоры в бизнесе: практ. пособие: пер. с англ./ П.Т. Стил, Т. Бизор. - 2004
259. Траут, Джек. Маркетинговые войны: пер. с англ./Дж. Траут, Э. Раис. - СПб.: Питер, 2005. - 255 с.
260. Траут, Джек. Сила простоты: руководство по успешным бизнес-стратегиям: пер. с англ./ Д. Траут, С. Ривкин. - СПб.: Питер, 2005. - 223 с.
261. Фокс, Дж. Как стать волшебником продаж. Правила привлечения и удержания клиентов: пер, с англ./Дж. Фокс. - 2004
262. Форсайт, П. Мастерство продажи: пер, с англ./ П. Форсайт. – 2004
263. Фостер, Т. Как повысить эффективность работы с клиентами: пер. с
264. Хворостухина, С.А. 300 секретов успешной торговли/ С.А. Хворостухина. - 2004
265. Шметткамп, М. Искусство презентаций. Ускоренный курс: пер. с нем./ М. Шметткамп. – 2005
266. Шульц, Д.Е. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации: пер. с англ./Д.Е. Шульц. -2004
267. Эванс, Дж.Р., Берман Б. Маркетинг. - М.: Экономика, 1990. - 350 с.

РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Оценка качества освоения программы осуществляется аттестационной комиссией в виде экзамена (итоговой аттестации), который состоит из следующих этапов:

- промежуточная аттестация (тестирование) – 10 вопросов;
- тест на подтверждение квалификации - 100 вопросов;
- тест на подтверждение сертификации - 100 вопросов;
- оценка практических навыков;
- собеседование.

Критерии оценки промежуточной аттестации (тестирования)

Оценка в баллах	% выполнения	Оценка по традиционной системе
91-100	91-100	Отлично
81-90	81-90	Хорошо
71-80	71-80	Удовлетворительно
70 и менее	70 и менее	Неудовлетворительно

Оценка «зачёт» выставляется при более 70% выполнения правильных ответов.

Критерии оценки итогового тестирования

Оценка в баллах	% выполнения	Оценка по традиционной системе
91-100	91-100	Отлично
81-90	81-90	Хорошо
71-80	71-80	Удовлетворительно
70 и менее	70 и менее	Неудовлетворительно

Оценка «зачёт» выставляется при более 70% выполнения правильных ответов.

Критерии оценки практических навыков

Критерий	Балл	Оценка по буквенной системе	Оценка по традиционной системе
Самостоятельно освоил практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах во внеучебное время. При демонстрации практических навыков точно соблюдал алгоритм выполнения.	95-100	A	Отлично
Самостоятельно освоил практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах во внеучебное время. При демонстрации практических навыков допустил незначительные технические погрешности, но соблюдал алгоритм выполнения.	90-94	A-	Отлично
Самостоятельно освоил практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах во внеучебное время. При демонстрации практических навыков допустил незначительные погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка исправленные самостоятельно.	85-89	B+	Хорошо
Самостоятельно освоил практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах во внеучебное время. При демонстрации практических навыков допустил незначительные погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка исправленные по указанию преподавателя.	80-84	B	Хорошо
Самостоятельно освоил практические навыки предусмотренные программой.	75-79	B-	Хорошо

Критерий	Балл	Оценка по буквенной системе	Оценка по традиционной системе
мой. Отрабатывал практические навыки на муляжах в учебное время. При демонстрации практических навыков допустил незначительные погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка исправленные по указанию преподавателя.			
Самостоятельно освоил практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах в учебное время по указанию преподавателя. При демонстрации практических навыков допустил незначительные погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка исправленные преподавателем.	70-74	C+	Удовлетворительно
Освоил практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах в учебное время по указанию преподавателя. При демонстрации практических навыков допустил погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка исправленные преподавателем.	65-69	C	Удовлетворительно
Освоил практические навыки предусмотренные программой с помощью преподавателя. Отрабатывал практические навыки на муляжах в учебное время по указанию преподавателя. При демонстрации практических навыков допустил погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка исправленные преподавателем.	60-64	C-	Удовлетворительно
Освоил не все практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на му-	55-59	D+	Удовлетворительно

Критерий	Балл	Оценка по буквенной системе	Оценка по традиционной системе
ляжах в учебное время только по указанию преподавателя. При демонстрации практических навыков допустил значительные погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка.			
Освоил не все практические навыки предусмотренные программой. Отрабатывал практические навыки на муляжах в учебное время и только по указанию преподавателя. При демонстрации практических навыков допустил грубые ошибки и погрешности в алгоритме и технике выполнения навыка.	50-54	D	Удовлетворительно
Не смог продемонстрировать выполнение практических навыков.	0-49	F	Неудовлетворительно

Оценка «зачёт» выставляется при наборе более 50 баллов.

Критерии оценки собеседования

«5» (отлично) – обучающийся (слушатель) демонстрирует системные теоретические знания, владеет терминологией, логично и последовательно объясняет сущность, явлений и процессов, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы.

«4» (хорошо) – обучающийся (слушатель) демонстрирует прочные теоретические знания, владеет терминологией, логично и последовательно объясняет сущность, явлений и процессов, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.

«3» (удовлетворительно) – обучающийся (слушатель) демонстрирует неглубокие теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное вла-

дение монологической речью, терминологией, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.

«2» (неудовлетворительно) – обучающийся (слушатель) демонстрирует незнание теоретических основ предмета, несформированные навыки анализа явлений и процессов, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминологией, проявляет отсутствие логичности и последовательностью изложения, делает ошибки, которые не может исправить даже при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на занятии.

Оценка «зачёт» выставляется при оценке «3» (удовлетворительно), «4» (хорошо), «5» (отлично).

ВЕДОМОСТЬ **Оценка знаний обучающегося (слушателя)**

ФИО	Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации, 144 часа	Отметка о сдаче	Подпись преподавателя
	«Управление и экономика фармации»		
	1. Подготовка по специальности «Управление и экономика фармации»	зачёт	
	1.1. Управление фармацевтической службой. Основы рыночной теории управления	зачёт	
	1.2. Экономика фармацевтической службы	зачёт	
	2. Подготовка по смежным специальностям		
	2.1. Фармацевтическая технология	зачёт	

	2.2. Фармацевтическая химия	зачёт	
	2.3. Фармакология	зачёт	
	2.4. Фармакогнозия	зачёт	
	Промежуточная аттестация (тестирование)	зачёт	
	Экзамен (тест для подтверждения квалификации)	зачёт	
	Экзамен (тест для подтверждения сертификации)	зачёт	
	Экзамен (оценка практических навыков)	зачёт	
	Экзамен (собеседование)	зачёт	

Преподаватель _____ / _____ /
Дата _____ 20__ г.

Перечень вопросов промежуточной аттестации, теста на подтверждение квалификации, теста на подтверждение сертификации, примерный перечень ситуационных задач для собеседования - приведен в Приложении 1.

ТРЕБОВАНИЯ К ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Итоговая аттестация по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации провизоров по специальности «Управление и экономика фармации» проводится в форме экзамена и должна выявлять теоретическую и практическую подготовку провизора в соответствии с требованиями квалификационных характеристик и профессиональных стандартов.

Обучающийся допускается к итоговой аттестации после изучения дисциплин в объеме, предусмотренном учебным планом дополнительной профессиональной программы повышения квалификации провизоров по специальности «Управление и экономика фармации».

Лица, освоившие программу повышения квалификации и успешно прошедшие итоговый экзамен получают документ о повышении квалификации (удостоверение о повышении квалификации установленного образца, сертификат специалиста государственного образца).

Сертификат специалиста выдается на основании приказа Министерства здравоохранения Российской Федерации от 29 ноября 2012 г. N 982н «Об

утверждении условий и порядка выдачи сертификата специалиста медицинским работникам» и изменениями в приказе Министерства здравоохранения Российской Федерации от 31 июля 2013 г. N 515н. Сертификат специалиста выдается по специальностям, предусмотренным Номенклатурой специальностей специалистов в сфере здравоохранения Российской Федерации, утвержденной приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 7 октября 2015 г. N 707н после повышения квалификации в объеме 144 академических часа или профессиональной переподготовки в объеме более 500 академических часов и сдавшим сертификационный экзамен.

Перечень вопросов для промежуточной аттестации (тестирование)

Вопрос 1. Закон спроса утверждает, что

1. Повышение цены на товар ведет к соответствующему уменьшению величины спроса (при прочих равных условиях).
2. С повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях).

Верный ответ: 1

Вопрос 2. Закон предложения утверждает, что

1. Повышение цены на товар ведет к соответствующему уменьшению величины спроса (при прочих равных условиях).
2. С повышением цены на товар возрастает предложение (при прочих равных условиях).

Верный ответ: 2

Вопрос 3. Период годности не понижено. Срок годности – это

1. Каков период времени, в течение которого ЛС, до которой его свойства и условия правильного хранения должны отвечать требованиям стандарта качества.
2. Период времени, в течение которого ЛС должно полностью отвечать всем требованиям соответствующего государственного стандарта качества.

Верный ответ: 2

Вопрос 4. Если целью ценообразования аптеки является увеличение объема продаж, то стратегия ценообразования основывается

1. На учете затрат.
2. На изучении спроса.
2. На изучении конкурентов.

Верный ответ: 2

Вопрос 5. При формировании розничных цен на готовые лекарственные препараты в аптеке можно использовать

1. Торговые надбавки.
2. Нормативы потребления ЛП.
3. Калькулирование себестоимости.

Верный ответ: 1

Перечень вопросов теста для подтверждения квалификации

Вопрос 1. Рутин относится к следующей химической группе

1. Флавоноиды.
2. Сапонины.
3. Сердечные гликозиды.
4. Антрагликозиды

Верный ответ: 1

Вопрос 2. В качестве лекарственного сырья у солодки го... за... ав... вают

1. Корни.
2. Плоды.
3. Кору.
4. Цветки.

Верный ответ:

Вопрос 3. ...ече... ве... ым ...алогом лекарственного растительного препарата «Тан...н» ...ляе...

1. ...коум.
2. Мукалтин
3. Рутин.
4. Дигоксин.

Верный ответ: 1

Вопрос 4. Мелиссы лекарственной трава содержит биологически активные соединения

1. Эфирные масла.
2. Сердечные гликозиды.
3. Антрагликозиды.
4. Полисахариды.

Верный ответ: 1

Перечень вопросов теста для подтверждения сертификации

Вопрос 1. Для лекарственного растительного препарата «Мукалтин» характерно основное фармакологическое действие

1. отхаркивающее
2. антидепрессантное
3. кардиотоническое
4. слабительное

Верный ответ: 1

Вопрос 2. Для лекарственного растительного препарата «Траустида гидрохлорид» характерно основное фармакологическое действие

1. противокашлевое
2. ноотропное
3. кардиотоническое
4. слабительное

Верный ответ: 1

Вопрос 3. При обнаружении в сырье затхлого устойчивого постороннего запаха, исчезающего при проветривании, партия сырья

1. не подлежит приемке
2. подлежит приемке с соответствующей записью в «Акте отбора средней пробы»
3. подлежит приемке, после чего может быть отправлена на фармацевтическую фабрику для приготовления галеновых препаратов
4. подлежит приемке с последующей отправкой сырья на химико-фармацевтические заводы для получения индивидуальных препаратов

Верный ответ: 1

Вопрос 4. Лекарственный растительный препарат «Силимар» производят из лекарственного растительного сырья

1. расторопши пятнистой
2. родиолы розовой
3. эвкалипта прутовидного
4. шиповника коричневого

Верный ответ: 1

Примерный перечень вопросов для собеседования

1. В аптеке «Фиалка» организован следующий порядок хранения наркотических лекарственных средств (НЛС). Материальные комнаты и сейфы, в которых хранятся НЛС, имеют светозвуковую сигнализацию. В рабочее время ключ от сейфа с НЛС, находящегося в ассистентской комнате, хранится у провизора–технолога. После окончания рабочего дня сейфы и материальные комнаты, в которых хранятся НЛС, провизор–технолог запирает.

Запас НЛС в ассистентской комнате не превышает недельной потребности, а в целом по аптеке не более месячной потребности.

Использованные наркотические рецептурные бланки хранятся у провизора–технолога в отдельном запирающемся на замок ящике стола в течение 5 лет.

Верно ли организовано в аптеке хранение НЛС?

2. Бухгалтером аптеки у фармацевта Кузнецкой И. П. было введено удержание подоходного налога бюджета уменьшенного дохода на сумму расходов на содержание детей Кузнецова И. П. настаивает, что у нее есть льготы, которые должны быть учтены бухгалтером. Бухгалтер объясняет, что льготы детей Кузнецовой не было учтено, так как ею не были представлены в бухгалтерию соответствующие документы (заявления, справки, ЭК, свидетельства о рождении детей и т.д.).

Какие удержания проводятся из заработной платы физического лица?

Какие отчисления от фонда оплаты труда установлены для юридических лиц?

3. В аптеку г. Новосибирска обратился посетитель с рецептом, выписанным в г. Искитиме Новосибирской области на 100 драже «Тазепам». Рецепт выписан на форме № 107/у, имеет все основные реквизиты.

Провизор сомневается в возможности отпуска 100 драже этого лекарства по иногороднему рецепту.

Посетитель требует отпустить лекарство.

Провизор согласился удовлетворить требование посетителя, но только после консультации с директором аптеки и с ее разрешения.

Какое решение примет директор аптеки и почему?

4. Заведующая аптечным киоском, проанализировав ассортимент, решила пополнить запас лекарственных препаратов в киоске.

Какие подходы к формированию ассортимента Вы знаете? (Назовите методы прогнозирования потребности и направления изучения спроса).

На основании какого документа будет отпущен товар в аптечный киоск из аптеки? Укажите обязательные реквизиты документа.