

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области
«Вольский медицинский колледж им. З.И. Маресевой»

Методические указания для выполнения контрольной работы
МДК 01.03 Оптовая торговля лекарственными средствами
специальность 33.02.01 Фармация
очно-заочная форма обучения

г. Вольск
2023 г.

Рассмотрено и утверждено на заседании ЦМК специальных дисциплин протокол № 1 от 01 сентября 2023 г.

Методические указания

Для обучающихся по очно-заочной форме обучения, по специальности 33.02.01 Фармация на индивидуальном плане, предусмотрено выполнение контрольной работы.

Выполнению контрольной работы должно предшествовать полное усвоение курса по темам, которые представлены в учебно-тематическом плане. Каждый обучающийся должен выполнить один вариант контрольной работы.

Студенты, фамилии которых начинаются с букв:

А,Е,К,П,Ф,Щ-	вариант № 1
Б,Ё,Л,Р,Х,Э-	вариант № 2
В,Ж,М,С,Ц,Ю-	вариант № 3
Г,З,Н,Т,Ч,Я-	вариант № 4
Д,И,О,У,Ш-	вариант № 5

Работы, выполненные не по своему варианту, проверяться не будут.

Текст работы оформляется на бумаге стандартного формата А-4 (210x290 мм) в печатном виде.

В каждом варианте контрольной работы предложены пять теоретических вопросов, которые представляют собой письменные ответы на вопросы, а один ответ нужно оформить в виде презентации

Требования к созданию презентаций:

1. презентация должна содержать 10-15 слайдов,
 2. первый слайд должен отражать название работы и сведения об исполнителе (ФИО слушателя, № группы),
 3. последний слайд — список источников, использованных при выполнении работы,
 4. работа не должна быть перегружена текстом,
 5. презентация должна содержать иллюстрации, отражающие тему
- все презентации отправляются в распечатанном виде в одной папке с контрольной работой в конце работы необходимо указать, какой литературой студент пользовался при её выполнении.

Работа сдается в учебную часть **НЕ ПОЗДНЕЕ 30 АПРЕЛЯ 2024 ГОДА!!!**

СХЕМА ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА

**Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области «Вольский медицинский колледж им. З.И. Маресевой»**

Контрольная работа по дисциплине

Оптовая торговля лекарственными средствами

Вариант № ____

Выполнил: обучающийся группы № __
Специальности 33.02.01 Фармация

Фамилия Имя Отчество

Вольск, 2024г.

Тематический план и содержание учебной дисциплины

№	Наименование разделов и тем
	Раздел 1. Организация деятельности оптового звена фармацевтического рынка
	Оптовый фармацевтический рынок. Субъекты оптового фармацевтического рынка. Организации оптовой торговли лекарственными средствами. Виды, задачи и функции оптовых фармацевтических организаций.
	Логистические подходы в сфере обращения лекарственных средств. Каналы дистрибуции.
	Формы оптовой торговли. Транзитная и складская формы оптовой торговли
	Фармацевтический склад. Задачи, функции, структура фармацевтического склада.
	Организация операционной деятельности оптовых фармацевтических организаций
	Координация деятельности со службой закупок. Организация процесса закупок. Контроль поставок товаров.
	Разгрузка и приемка товаров. Возврат товара.
	Складирование. Внутри складская транспортировка. Хранение товаров. Общие требования к помещениям и организации хранения лекарственных средств.
	Комплектация заказов и отгрузка. Транспортировка и экспедиция заказов. Координация складской деятельности со службой продаж.
	Перевозка лекарственных средств для медицинского применения.
	Особенности перевозки медицинских иммунобиологических препаратов, наркотических средств и психотропных веществ.
	Порядок уничтожения фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных лекарственных средств, а также с истекшим сроком годности, пришедших в негодность и других лекарственных средств.
	Раздел 2. Организация учета оптового звена
	Процесс учета и автоматизация учета движения товаров на фармацевтическом складе.
	Понятие об учете. Учет поступивших товаров. Автоматизация учета движения товаров на фармацевтическом складе.
	Ценообразование оптового звена на товары аптечного ассортимента
	Понятие цены. Отпускная цена, оптовая цена посредника. Основные принципы и особенности ценообразования на лекарственные средства организаций оптовой торговли.

Задания для самостоятельной работы

Развертно ответить на вопросы

Вариант 1.

- 1.Разгрузка и приемка товаров на предприятиях оптовой торговли. Возврат товара.
- 2.Ценообразование оптового звена на товары аптечного ассортимента.
- 3.Оптовый фармацевтический рынок. Субъекты оптового фармацевтического рынка.
- 4.Помещения и оборудование для оптовой торговли **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**
5. Организационная структура и штаты аптечного склада.

Вариант 2

1. Прием на склад и отпуск со склада лекарственных средств.
- 2.Складирование. Внутри складская транспортировка. Хранение товаров. Общие требования к помещениям и организации хранения лекарственных средств.
3. Понятие об учете. Учет поступивших товаров. Автоматизация учета движения товаров на фармацевтическом складе.
4. Организации оптовой торговли лекарственными средствами. Виды, задачи и функции оптовых фармацевтических организаций. **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**
- 5.Функции оптовых посредников.

Вариант 3

- 1.Комплектация заказов и отгрузка. Транспортировка и экспедиция заказов. Координация складской деятельности со службой продаж.
- 2.Процесс учета и автоматизация учета движения товаров на фармацевтическом складе.
- 3.Логистические подходы в сфере обращения лекарственных средств. Каналы дистрибуции.
4. Организация хранения лекарственных средств на складе. **Презентация**
- 5.Классификация оптовых посредников: независимые посредники зависимые посредники.

Вариант 4

- 1.Перевозка лекарственных средств для медицинского применения. **Презентация**
- 2.Порядок уничтожения фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных лекарственных средств, а также с истекшим сроком годности, пришедших в негодность и других лекарственных средств.
3. Фармацевтический склад. Задачи, функции, структура фармацевтического склада.
- 4.Обеспечение качества в организациях оптовой торговли лекарственными средствами.
- 5.Документальное оформление приема и движения товаров.

Вариант 5

- 1.Общие положения предприятий оптовой торговли. Нормативные документы, регламентирующие оптовую торговлю. **Презентация**
- 2.Особенности перевозки медицинских иммунобиологических препаратов, наркотических средств и психотропных веществ.
- 3.Организация операционной деятельности оптовых фармацевтических организаций.
4. Автоматизация учета движения товаров на фармацевтическом складе.
5. Отдел экспедиции и другие отделы склада.

Тестовые задания (обязательно для всех вариантов)

Выберите правильные ответы:

1. **Понятия источник поступления и поставщик это:**
 - а) идентичные понятия;
 - б) понятия, имеющие отличия.
2. **Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:**
 - а) крупными партиями,
 - б) торговым предприятиям;
 - в) торговым предприятиям или оптовым посредникам для последующей перепродажи.
3. **Розничная продажа отличается от оптовой:**
 - а) нет отличий;
 - б) продажей товаров мелкими партиями;
 - в) продажей товаров населению для личного потребления.
4. **Транзитная форма оптовой продажи товаров осуществляется:**
 - а) от поставщика-изготовителя;
 - б) непосредственно в магазины;
 - в) поставщиком без завоза товаров на свои склады.
5. **Основанием для транзитной отгрузки товаров является:**
 - а) решение поставщика;
 - б) решение покупателя;
 - в) наряд или разнарядка покупателя, направленная поставщику.
6. **Отличия в методах оптовой и розничной продажи товаров имеются:**
 - а) нет;
 - б) да
7. **Факторы, влияющие на товарные запасы:**
 - а) количество торговых предприятий;
 - б) объем оборота;
 - в) сложность ассортимента;
 - г) организация завоза товаров;
 - д) объемы выпуска продукции;
 - е) ассортимент товаров;
 - ё) наличие технологического складского оборудования.
8. **Задачи, решаемые при регулировании товарными запасами:**
 - а) формирование ассортимента товаров;
 - б) увеличение объемов продажи;
 - в) увеличение объемов закупок;
 - г) определение времени пополнения запасов;
 - д) определение количества товаров, пополняющих запасы.
9. **Критерии выбора канала распределения:**
 - а) доступность;
 - б) название;
 - г) количество посредников;
 - д) затраты;
 - е) ожидаемая выгода;
 - ё) наличие складских площадей.
10. **Сущность оптовой продажи товаров при оптово-складском обороте:**
 - а) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых посредников;
 - б) реализация товаров оптовым покупателям производителями;
 - в) реализация товаров оптовым покупателям в процессе организованных торгов;
 - г) товары доставляются оптовым покупателям централизованным методом;

д) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых предприятий.

11. Сущность оптовой продажи товаров при транзитном обороте:

- а) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых посредников;
- б) реализация товаров оптовым покупателям в процессе организованных торгов;
- в) товары доставляются оптовым покупателям централизованным методом;
- г) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых предприятий;
- д) реализация товаров оптовым покупателям производителями;
- е) реализация товаров изготовителями рознице, минуя склады оптовых баз.

12. Форма товародвижения, целесообразная при оптовой продаже товаров сложного ассортимента:

- а) транзитная;
- б) поставка через склады оптовых предприятий;
- в) транзитно-складская;
- г) складская;
- д) оптово-транзитная.

13. Форма товародвижения, целесообразная при оптовой продаже товаров простого ассортимента:

- а) транзитная;
- б) поставка товаров непосредственно от изготовителей;
- в) транзитно-складская;
- г) складская;
- д) оптово-транзитная.

14. Организаторами оптового оборота являются:

- а) дилеры;
- б) биржа, оптовый рынок;
- в) торговое представительство, торговый дом;
- г) торговые агенты.

15. Оптовая торговля – это:

- а) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам;
- б) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования;
- в) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам;
- г) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам.

16. Планирование, осуществление и контроль перемещения товаров от места производства к месту использования:

- а) реализация;
- б) товародвижение;
- в) продвижение.

17. Деятельность по продаже товаров и услуг конечному потребителю:

- а) оптовая торговля;
- б) доходы будущих периодов;
- в) розничная торговля.

18. Деятельность по продаже товаров и услуг с целью их дальнейшей перепродажи:

- а) оптовая торговля;
- б) доходы будущих периодов;
- в) розничная торговля.

19. Предметом фармацевтического рынка являются:

- а) потребители ЛС;
- б) лекарственные препараты;
- в) производственные, оптовые и розничные предприятия.

20. Основные направления формирования ассортимента организации:

- а) товарная политика;
 - б) ценовая политика;
 - в) товародвижение.
- 21. Состав и соотношение товаров определенного вида и разновидности:**
- а) ассортимент товаров;
 - б) ассортиментная группа;
 - в) товарная единица.
- 22. Товары, тесно связанные между собой по определенному признаку:**
- а) ассортиментная группа;
 - б) ассортимент товаров;
 - в) товарная единица.
- 23. Обоснованная потребность, подкрепленная платежеспособностью покупателя:**
- а) предложение;
 - б) спрос;
 - в) нужда.
- 24. К факторам, влияющим на формирование цен в аптеке не относится:**
- а) государственное регулирование;
 - б) численность населения;
 - в) конкуренция.
- 25. К функциям приемного отдела аптечного склада относятся все, кроме:**
- а) кредитование клиентов;
 - б) контроль качества товара при приеме;
 - в) учет поступивших товаров.
- 26. К функциям отдела экспедиции аптечного склада относятся:**
- а) распределение по местам хранения;
 - б) отгрузка товара по заказам покупателя;
 - в) комплектование заказов.
- 27. К факторам, не влияющим на формирование цен в аптеке, относятся:**
- а) месторасположение аптеки;
 - б) государственное регулирование цен на ЛП;
 - в) правила отпуска ЛП из аптечных организаций.
- 28. Денежное выражение стоимости товара в условиях рынка:**
- а) цена;
 - б) прибыль;
 - в) рентабельность.
- 29. Самая высокая цена на товар устанавливается на стадии жизненного цикла:**
- а) внедрения;
 - б) зрелости;
 - в) роста.
- 30. Целью ценообразования в аптечной организации является:**
- а) снижение объема продаж;
 - б) увеличение объема продаж;
 - в) изучение рынка.
- 31. К факторам, влияющим на ценообразование лекарственных препаратов не относятся:**
- а) факторы времени;
 - б) факторы среды;
 - в) факторы предложения.
- 32. Цены, устанавливаемые на продукцию на основе спроса и предложения на фармацевтическом рынке, называют:**
- а) регулируемые ценами;
 - б) государственными ценами;

- в) свободными ценами.
- 33. Стоимость товара в денежном выражении -это:**
- а) цена;
 - б) сумма;
 - в) курс.
- 34. Факторы, вызывающие повышение цен:**
- а) расширение и рост производства;
 - б) совершенствование товара, улучшение его качества;
 - в) уменьшение издержек производства и оборота.
- 35. Поступление товаров в аптеку от поставщика производится в ценах:**
- а) розничных;
 - б) оптовых;
 - в) базисных.
- 36. Процесс формирования стоимости товаров и услуг называется:**
- а) ценообразование;
 - б) регулирование цен;
 - в) ценовая политика.
- 37. Функция цены, устанавливающая равновесие между спросом и предложением:**
- а) регулирующая;
 - б) стимулирующая;
 - в) распределительная.
- 38. Функция цены, побуждающая к улучшению качества продукции и обновлению ассортимента:**
- а) распределительная;
 - б) учетная;
 - в) стимулирующая.
- 39. Функция цены, осуществляемая с помощью системы налогообложения:**
- а) распределительная;
 - б) учетная;
 - в) стимулирующая.
- 40. Путь, который товар проходит от производителя до конечного потребителя:**
- а) рыночный путь;
 - б) товародвижение;
 - в) товарооборот.
- 41. Стратегия ценообразования аптеки по выполнению задачи по увеличению объема продаж основывается на изучении:**
- а) спроса;
 - б) товарооборачиваемости;
 - в) ассортимента.
- 42. Самые высокие цены на товар устанавливаются на:**
- а) рынке чистой конкуренции;
 - б) олигополистическом рынке;
 - в) рынке чистой монополии.
- 43. Самые низкие цены на товар устанавливаются на:**
- а) рынке чистой конкуренции;
 - б) олигополистическом рынке;
 - в) рынке чистой монополии.
- 44. Возможность и желание продавца предлагать свои товары для реализации на рынке по определенным ценам:**
- а) спрос;
 - б) предложение;
 - в) цена.

45. Торговое предприятие с ограниченным объемом услуг, целью которого является продажа большого объема товаров по низким ценам:

- а) склад-магазин;
- б) торговый автомат;
- в) магазин-демонстрационный зал.

46. Деятельность по продаже товаров и услуг конечному потребителю:

- а) оптовая торговля;
- б) доходы будущих периодов;
- в) розничная торговля.

47. Однородная совокупность потребителей со сходными потребностями и характеристиками:

- а) рынок;
- б) субъект рынка;
- в) сегмент.

48. Денежное выражение стоимости товара в условиях рынка:

- а) цена;
- б) прибыль;
- в) рентабельность.

49. Процесс формирования стоимости товаров и услуг называется:

- а) ценообразование;
- б) регулирование цен;
- в) ценовая политика.

50. Возможность и желание продавца предлагать свои товары для реализации на рынке по определенным ценам:

- а) спрос;
- б) предложение;
- в) цена.

Список литературы

Основные источники:

1. Организация деятельности аптеки; учебник под редакцией О.А.Мельниковой, О.В.Филипповой Феникс 2021г
2. Управление и экономика фармации; учебник под ред. В.Л.Багировой, - М.: Медицина, 2019 г.
3. Управление и экономика фармации; учебник под ред. Е.Е.Лоскутовой, - М.: Академия, 2020 г.
4. Нормативные акты: Федеральные законы, приказы, инструкции, письма, распоряжения, рекомендации и др. Правительства России, Министерства Здравоохранения и социального развития.
5. Кодексы: гражданский, об административных правонарушениях, трудовой, уголовный в современной редакции с изменениями и дополнениями.
6. Справочные правовые системы (Консультант+, Гарант).
7. Периодические издания (Новая аптека, Экономический вестник фармации, Фармацевтический вестник).

Интернет-ресурсы и электронные учебные пособия и учебники:

1. www.consultant.ru
2. www.garant.ru
3. www.minzdravsoc.ru
4. www.roszdravnadzor.ru