

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ковтун Ольга Петровна
Должность: ректор
Дата подписания: 19.12.2023 09:40:21
Уникальный программный ключ:
f590ada38fac7f9d3be3160b34c218b72d19757c

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Уральский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
Кафедра управления и экономики фармации, фармакогнозии**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности
и молодежной политике
Бородулина Т.В.
«20» мая 2022 г.



Фонд оценочных средств по дисциплине

Экономика аптечной организации

Специальность: 3.4.3. Организация фармацевтического дела

г. Екатеринбург
2022

Фонд оценочных средств по дисциплине «Экономика аптечной организации» составлен в соответствии с Федеральными государственными требованиями к структуре программ подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре, условиям их реализации, срокам освоения этих программ с учетом различных форм обучения, образовательных технологий и особенностей отдельных категорий аспирантов, утвержденными приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 20 октября 2021 г. № 951.

Фонд оценочных средств составлен:

№	ФИО	должность	уч. степень	уч. звание
1	Андрианова Галина Николаевна	Заведующая кафедрой управления и экономики фармации, фармакогнозии	д.ф.н.	профессор.
2.	Петров Алексей Львович	доцент кафедры управления и экономики фармации, фармакогнозии	к.ф.н.	
3.	Каримова Алиса Алексеевна	Ассистент кафедры управления и экономики фармации, фармакогнозии	к.ф.н.	

Фонд оценочных средств рецензирован Пивоваровым Д.В. доктором философских наук, проф., зав. кафедрой философии религиоведения Уральского федерального университета, Заслуженным деятелем науки РФ.

Фонд оценочных средств обсужден на заседании кафедры управления и экономики фармации, фармакогнозии (протокол № 4 от 17 ноября 2022 г.).

Фонд оценочных средств обсужден и одобрен методической комиссией специальностей аспирантуры (протокол № 4 от 20 ноября 2022 г.).

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

(УК-3; УК-6; ОПК-2; ОПК-4; ОПК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4)

Промежуточная аттестация –тестирование по окончании разделов, по окончании освоения дисциплины - зачет

Вопросы тестового контроля

1). Создание организационных структур на фармацевтическом рынке и обеспечение организации труда, способствующих эффективному продвижению товаров аптечного ассортимента, - это

1. Фармацевтический маркетинг
2. Фармацевтическая помощь
3. Фармацевтическая логистика
4. Цель управления и экономики фармации как науки
5. Организация товародвижения

2). Совокупность организаций или отдельных лиц, обеспечивающих физическое перемещение товаров и передачу собственности на товар (или услуги) от производителя к потребителю, - это

1. Фармацевтический маркетинг
2. Уровень канала товародвижения
3. Фармацевтическая логистика
4. Логистический канал товародвижения
5. Организация товародвижения

3). Обеспечение населения, медицинских организаций, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность, лекарственными препаратами и медицинскими изделиями– это

1. Фармацевтический маркетинг
2. Фармацевтическая помощь
3. Фармацевтическая логистика
4. Цель управления и экономики фармации как науки
5. Основная задача аптечной организации

4) организация, осуществляющая оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку в соответствии с требованиями ФЗ №61 «Об обращении лекарственных средств», определяется как:

1. Организация оптовой торговли лекарственными средствами
2. лечебно-профилактическое учреждение
3. сбытовая сеть
4. предприятие розничной торговли
5. логистический канал товародвижения

5) в каналах товародвижения аптечная организация, как правило, представляет

1. производителя
2. оптовое звено
3. розничное звено
4. мелкооптовое звено
5. потребителя

6). У прямых и сложных каналов товародвижения общим является наличие

1. производителя и потребителя

2. только розничного звена
3. только оптового звена
4. оптового и розничного звена
5. посредников

7). Основное отличие прямых каналов товародвижения от косвенных заключается в отсутствии

1. производителя и потребителя
2. только розничного звена
3. только оптового звена
4. промежуточного звена
5. посредников

8). В каналах товародвижения аптечный склад представляет

1. производителя
2. оптовое звено
3. розничное звено
4. конечного потребителя
5. промежуточных потребителей

9) Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием – это

1. Основная задача аптеки
2. Розничная торговля
3. Фармацевтический маркетинг
4. Оптовая торговля
5. Товарная политика

10) Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью – это

1. Основная задача аптеки
2. Розничная торговля
3. Фармацевтический маркетинг
4. Оптовая торговля
5. Товарная политика

11) Прогнозирование экономических показателей аптечной организации начинается, как правило, с расчета:

1. товарооборота (реализации)
2. затрат (расходов)
3. валовой прибыли
4. чистой прибыли
5. товарных запасов

12). Для получения товарооборота отчетного года в сопоставимых ценах необходимо фактический товарооборот отчетного года:

1. отнять от индекса цен
2. прибавить к индексу цен
3. разделить на индекс цен
4. умножить на индекс цен
5. вычесть из данных базисного года

13) Объем работы аптеки, кроме товарооборота, определяется:

1. рентабельностью
2. числом должностей фармацевтического персонала
3. размером производственных помещений
4. средним числом посетителей за день
5. рецептурой

14) К основным экономическим показателям аптеки относят:

1. чистую прибыль и внереализационные расходы
2. торговые надбавки и торговые скидки
3. численность фармацевтического и вспомогательного персонала
4. среднее число посетителей и среднее число рецептов в день
5. объем товарооборота, расходы, прибыль

15) В состав внереализационных расходов включают расходы:

1. на ремонт основных средств
2. на юридические и аудиторские услуги
3. на оплату труда
4. на аренду
5. судебные, арбитражные, штрафы, пени

16) От объема реализации (величины товарооборота) зависит:

1. прибыль
2. норма естественной убыли
3. арендная плата
4. сумма амортизации основных средств
5. величина условно-постоянных расходов

17) Основные разделы товарооборота:

1. затраты, товарное обеспечение, остатки
2. цена, рецептура, поступление
3. рецептура, прибыль, затраты
4. товарное обеспечение (поступление), расход, товарные запасы (остатки)
5. прибыль, поступление, расход

18) Расчету величины каждого экономического показателя деятельности аптеки предшествует расчет:

1. прибыли
2. товарооборота
3. товарных запасов
4. условно-переменных расходов
5. условно-постоянных расходов

19) Поступление товаров в аптеку планируется в ценах:

1. средних
2. покупных
3. розничных
4. договорных
5. коммерческих

20) Товарные запасы в сумме в аптечной организации планируются в ценах:

1. средних*2. покупных
3. розничных

4. договорных
5. коммерческих

21) Качественный экономический показатель, определяющий расходы на каждый рубль товарооборота и выраженный в %:

1. торговая маржа
2. уровень торговых наложений
3. уровень издержек обращения (расходов)
4. товарооборачиваемость
5. коэффициент себестоимости

22) Показатель, характеризующий эффективность издержек обращения (затрат):

1. общая сумма издержек обращения (затрат)
2. отклонение плановой суммы издержек от фактической
3. издержкоемкость
4. превышение темпа роста издержек обращения над темпом роста товарооборота
5. отношение суммы издержек обращения к нормативу товарных запасов в днях

23) Условно-постоянные расходы аптеки:

1. арендная плата
2. расходы и потери по таре
3. расходы по перевозке товаров
4. расходы на подработку и упаковку товаров
5. все расходы аптеки

24) Условно-переменные расходы аптеки:

1. расходы на электроэнергию
2. расходы по охране аптеки
3. амортизационные отчисления
4. расходы на хранение товаров
5. все расходы в аптеке

25) При увеличении товарооборота условно-постоянные издержки обращения в сумме:

1. уменьшаются
2. увеличиваются
3. не изменяются
4. растут в геометрической прогрессии
5. растут в арифметической прогрессии

26) Издержки обращения (затраты) в аптечной организации экономически выгодно:

1. не иметь
2. снижать
3. не изменять
4. увеличивать
5. индексировать

27) Разница между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных ценах и ценах покупки (оптовых) определяется как:

1. прибыль
2. валовый доход (торговые наложения)
3. издержки обращения (затраты)

4. торговая маржа
5. коэффициент себестоимости

28) Валовый доход (торговые наложения) аптечной организации планируется в ценах:

1. средних
2. покупки
3. розничных
4. договорных
5. коммерческих

29) Под чистой прибылью аптеки понимают:

1. разницу между стоимостью реализованных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в розничных ценах и ценах покупки
2. валовую прибыль за вычетом налога на прибыль
3. валовый доход от продажи единицы продукции
4. стоимость излишков лекарственных средств
5. дооценку по лабораторно-фасовочным работам

30) В активе баланса отражаются:

1. хозяйственные процессы
2. состав имущественного комплекса
3. источники образования хозяйственных средств
4. приходные и расходные кассовые ордера
5. внутриаптечная заготовка и фасовка

31) В пассиве баланса отражаются:

1. хозяйственные процессы
2. состав имущественного комплекса
3. источники образования хозяйственных средств
4. приходные и расходные кассовые ордера
5. внутриаптечная заготовка и фасовка

32) Бухгалтерский учет основных средств включает:

1. отражение основных средств в активе баланса по остаточной стоимости
2. отражение основных средств в пассиве баланса по остаточной стоимости
3. отражение основных средств в активе баланса по первоначальной стоимости
4. открытие пассивных счетов «основные средства» и «амортизация основных средств»
5. ежегодное начисление и списание износа

33) Сумма оборота по безрецептурному отпуску, определяемая по данным контрольно-кассовой ленты как выручка отдела отпуска лп без рецептов, фиксируется ежедневно в:

1. кассовой книге
2. рецептурном журнале
3. журнале учета рецептуры
4. приходной части «товарного отчета»
5. пассиве баланса

34) Система управления фармацевтическими организациями включает методы:

1. организационные, административные, экономические, социально-психологические
2. организационные, административные, экономические, социометрические
3. организационные, административные, социально-психологические, прогностические

4. административные, экономические, социально-психологические, общенаучные
5. экономические, социально-психологические, организационные, общенаучные

35) Из чего складывается розничная цена?

1. Из оптовой цены и торговой наценки для покрытия расходов, связанных с реализацией, и получения ожидаемой прибыли.
2. Из закупочной цены у производителя + издержки оптового посредника на хранение, обработку товара и маркетинговые затраты + ожидаемая прибыль.
3. Из закупочной цены у производителя и торговой наценки для покрытия расходов

36) Из чего складывается оптовая цена?

1. Из оптовой цены и торговой наценки для покрытия расходов, связанных с реализацией, и получения ожидаемой прибыли.
2. Из закупочной цены у производителя + издержки оптового посредника на хранение, обработку товара и маркетинговые затраты + ожидаемая прибыль.
3. Из закупочной цены у производителя и торговой наценки для покрытия расходов

37) Как изменяются цена и выручка от реализации товара в случае эластичного спроса?

1. выручка от реализации возрастает менее высокими темпами, чем темпы снижения цены, поэтому снижение цены выгодно
2. выручка от реализации возрастает менее высокими темпами, чем темпы снижения цены, поэтому снижение цены не выгодно
3. выручка от реализации возрастает более высокими темпами, чем темпы снижения цены, поэтому снижение цены выгодно
4. выручка от реализации возрастает более высокими темпами, чем темпы снижения цены, поэтому снижение цены не выгодно

38) Выберите принцип системы ценообразования «на основе психологии покупателей».

1. Устанавливаются цены чуть ниже доминирующих на рынке на аналогичные ЛС. Например, округление цены до 99 руб., а не 100 руб.
2. Предпочтительно использование сложившегося уровня цен, который удовлетворяет и продавцов и покупателей, без учета собственных затрат покупателя.
3. Предпочтительно использование сложившегося уровня цен, который удовлетворяет и продавцов и покупателей, с учетом собственных затрат покупателя.
4. Устанавливаются цены чуть выше доминирующих на рынке на аналогичные ЛС. Например, цена 101 руб., а не 100 руб.

39) Рассчитайте себестоимость реализованных товаров (объем реализации в оптовых ценах)

Условия: объем реализации в розничных ценах – 892697 руб.

издержки обращения – 209406 руб.

уровень себестоимости – 65,5%

тариф за изготовление – 85420,0 руб.

желаемый уровень рентабельности – 8%.

1. 555716,5 руб.
2. 688716,5 руб.
3. 588716,5 руб.
4. 584716,5 руб.

40) Рассчитайте прогнозируемую сумму прибыли по результатам работы аптеки за IV квартал текущего года:

Условия: объем реализации в розничных ценах—892697руб.

издержки обращения—209406руб.

уровень себестоимости – 65,5%

тариф за изготовление—85420,0руб.

желаемый уровень рентабельности—8%.

1. 64582,2 руб
2. 64500,2 руб
3. 84582,2 руб
4. 22854,6 руб

41) Рассчитайте торговую надбавку по результатам работы аптеки за IV квартал текущего года:

Условия: объем реализации в розничных ценах—892697руб.

издержки обращения—209406руб.

уровень себестоимости – 65,5%

тариф за изготовление—85420,0руб.

желаемый уровень рентабельности—8%.

1. 35,00%
2. 32,25%
3. 33,00 %
4. 35,35%

42) Рассчитайте критическую цену товара

Условия: План производства ЛС на предстоящий месяц – 5000 ед. Сумма постоянных расходов в месяц составляет 49000 руб. Переменные расходы на одну единицу продукции в среднем – 35,8 руб.

1. 35,8 руб
2. 35,6 руб
3. 55,6 руб
4. 45,6 руб

43) Рассчитайте товарооборот в сопоставимых ценах

Условия: ТО в ценах 2013 года 10000 тыс.руб., ТО в 2014 году составил 9800 тыс.руб. Цены на товарный ассортимент в отчетном году по отношению к анализируемому году выросли на 5%.

1. 9800,00 тыс.руб.
2. 9525,00 тыс.руб.
3. 9523,81 тыс.руб.
4. 9500,00 тыс руб

44) Рассчитайте объем розничного товарооборота, если среднесписочная численность работников предприятия равна 80 чел., а производительность труда одного работника, 65000 руб/год.

1. 5000 тыс руб
2. 5200 тыс.руб
3. 5300 тыс.руб
4. 6500 тыс.руб

45) Чему равен среднеквартальный темп роста (ср.геом.)?

Условия: Цепные темпы роста составили: за 1-2 квартал 117,3%, за 2-3 квартал – 96,3%, за 3-4 квартал – 107,7%.

1. 105,00 %
2. 106,00 %
3. 107,00 %
4. 106,75%

46) Выберите верное определение валового дохода (ВД)

1. Это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.
2. Это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение дохода над издержками за определенный период времени.
3. Это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение дохода над прочими расходами фирмы

47) Формула для расчета прибыли от реализации

1. $ПР = ВД + ИО$ (где ВД — валовой доход от реализации товаров, работ, услуг, руб.; ИО — издержки обращения, руб.)
2. $ПР = ВД - ИО$ (где ВД — валовой доход от реализации товаров, работ, услуг, руб.; ИО — издержки обращения, руб.)

48) Ставка налогообложения реализации лекарственных средств, включая лекарственные субстанции, в том числе внутриаптечного изготовления (в соответствии с подпунктом 4 пункта 2 статьи 164 НК РФ):

1. 8%
2. 13%
3. 10%
4. 18%

-

49) Как формулируется принцип Парето для фармацевтических розничных компаний на практике?

1. 10% позиций ассортимента (группа А) дает 80% товарооборота;
2. 20% позиций ассортимента (группа А) дает 80% товарооборота;
3. 10% позиций ассортимента (группы А и В) дает 80% товарооборота;
4. 80% позиций ассортимента (группа А) дает 80% товарооборота;

50) К основным направлениям ассортиментной политики аптеки относится:

1. обновление ассортимента товаров
2. изучение технологий сбыта
3. изучение технологий реализации
4. повышение конкурентоспособности товара

ЭТАЛОНЫ ОТВЕТОВ

1.	5	11.	1	21.	3	31.	3	41.	2
2.	4	12.	3	22.	3	32.	1	42.	4
3.	5	13.	5	23.	1	33.	1	43.	3
4.	1	14.	5	24.	4	34.	1	44.	2
5.	3	15.	5	25.	3	35.	1	45.	4
6.	1	16.	1	26.	2	36.	2	46.	1
7.	5	17.	4	27.	2	37.	3	47.	2

8.	2	18.	2	28.	3	38.	1	48.	3
9.	4	19.	2	29.	2	39.	4	49.	1
10.	2	20.	2	30.	2	40.	1	50.	1

Ситуационные задачи

Задача 1.

Рассчитать базисные и цепные темпы роста, а также определить значение 1% прироста по следующим условиям задачи.

Период	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
ТО, тыс.руб.	646,7	758,43	730,34	786,53

Задача 2.

Оценить степень выполнения плана по товарообороту за отчетный период в общем объеме. Сравнить ТО фактический за прошлый и настоящий год.

Вид ТО	Факт, прошлый год	Отчетный год	
		Прогноз	Факт
Розничный, тыс.руб.	1427	1512	1548

Задача 3.

Рассчитать удельный вес ТО каждого квартала в общем ТО.

Квартал	ТО, тыс.руб.	Удельный вес, %
1 квартал	1880,3	
2 квартал	1834,6	
3 квартал	1949,6	
4 квартал	2042,1	
ИТОГО		

Задача 4.

Проанализировать динамику розничного ТО.

Наименование показателя	Фактические данные			
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
Товарооборот, тыс. руб.	4603	5737	7013	9258
Цепные индексы цен, %	100,0	136,5	120,2	118,6
Индексы цен к базисному году, %	100,0	136,5	164,1	194,6
Объем товарооборота в сопоставимых ценах, тыс. руб.				
Темпы роста				
Среднегодовой темп роста				

Задача 5.

Проанализировать степень выполнения плана товарооборота по ассортиментным группам товара.

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Фактический товарооборот при плановой структуре	В счет выполнения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466		
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648		
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737		
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406		

лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165		
минеральные воды	1,1	2,2	138	279		
ИТОГО:	100	100				

Задача 6

Рассчитайте ТЗ в днях с помощью коэффициента обращения и коэффициента закрепления средств, если средний товарный запас 480 тыс.руб. ТО за квартал составил 1236 тыс.руб.

Задача 7.

Рассчитайте рабочий товарный запас, товарооборачиваемость, если число ассортиментных разновидностей 25 единиц, при средней стоимости 28 руб. Планируемый ТО 568 тыс.руб., время на приёмку 0,2 дня.

Задача 8

Рассчитайте ТЗ текущего пополнения, если общее число ассортиментных разновидностей 25, количество разновидностей в одной партии 20, средний интервал между поставками 12 дней.

Задача 9

Рассчитать нормированный ТЗ, если общее число ассортиментных единиц 45, средняя цена одной единицы 95 руб., число разновидностей в одной партии 13, средний интервал между поставками 7 дней. Время на приемку 0,8, страховой запас составляет 30% от запаса текущего пополнения, время от отправки заявки до получения заказа 1 день, ТО годовой составил 789 тыс.руб.

Задача 10.

а) проанализировать издержки обращения аптеки за отчетный период и динамику показателей.

Показатель	Прошлый год	Отчетный период		Динамика	Отклонение	
		План	Факт		От плана	От прошлого года
Р, ед.	40250	46980	48140			
СИО, тыс.руб.	7540	8575	8690			
Ур. ИО, %				-		

б) Рассчитать издержкоотдачу.

Задача 11.

Провести анализ выполнения плана издержек обращения за прошедший месяц. Сделать выводы.

Показатель	Прошлый год	Отчетный период		Отклонение	
		План	Факт	От плана	От прошлого года
Р, ед.	560,3	550,4	510,4		
СИО, тыс.руб.	130,9	126,6	126,9		
Ур. ИО, %					

Задача 12.

Рассчитать предельные и валовые издержки обращения.

Объем продаж	TFC	TVC	ТС	МС	ΣИО
0	600	0			
10	600	75			
20	600	150			
30	600	225			
40	600	300			
50	600	360			

Задача 13.

Привести график валовых издержек обращения и формулу для расчета.

Объем продаж, ед.	TVC	TFC	ТС
1	75	600	
2	150	600	
3	225	600	
4	300	600	
5	360	600	
6	420	600	

Задача 14.

Оценить вклад отдельных показателей в сумму абсолютной экономии (перерасхода) методом цепной подстановки.

Объем ТО, ед.	2893 П	2922 Ф	2922 Ф	2922 Ф
Ур.перем. ИО, %	4,36 П	4,36 П	4,38 Ф	4,38 Ф
ΣИО пост. тыс.руб.	4,19 П	4,19 П	4,19 П	4,19 Ф
Вывод				

Задача 15.

Проанализировать валовый доход. Определить уровень торговых надбавок.

Показатели	Прошлый год	Отчетный год		Отклонение	
		План	Факт	От плана	От прошлого года
ТО(тыс.руб)					
-розничные цены	2710	2780	2809		
-оптовые цены	1837	1884	1935		
Валовый доход (тыс.руб.)					
Валовый доход: Уровень, %					
Уровень торговых надбавок					

Задача 16

Проанализировать показатель валовой прибыли и рентабельность реализации аптеки:

Месяц	ТО р.ц.	ΣВД	ΣИО	Прибыль, тыс.руб.	Рентабельность от реализации
Январь	495,8	102	90		
Февраль	503,6	120	89		

Март	504,1	173,4	126		
------	-------	-------	-----	--	--

Задача 17

А) Проанализировать выполнение плана прибыли в отчетном году:

Показатель	Прошлый год	Отчетный год			Отклонение	
		План	Факт	% выполнения	От плана	От прошлого года
ТО р.ц.	3923	3981	3979			
ТО о.ц.	2823	2893	2922			
Валовый доход: -ВД (тыс.руб.) -Уровень ВД, %						
Издержки обращения -ΣИО, тыс.руб. -Уровень ИО, %	537	545	547			
Прибыль от реализации: -ΣПрибыль, тыс.руб. -Рентабельность						

Б) Определить влияние изменения товарооборота на прибыль.