

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Стегний Кирилл Владимирович
Должность: И.о. ректора
Дата подписания: 08.10.2026 12:22:00
Уникальный программный ключ:
d59234ba928aea5c04c54eb9013a367220b6b2ae

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тихоокеанский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

«УТВЕРЖДАЮ»
Заведующий кафедрой
Устинова Л.В. Устинова /
« 24 » *июня* 2026 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дисциплины Б1.В.04 Специальные профессиональные навыки и умения

Специальность	33.08.02 Управление и экономика фармации
Уровень подготовки	ординатура
Направленность подготовки	02 Здравоохранение (в сфере управления и экономики фармации)
Форма обучения	очная
Срок освоения ООП	2 года
Кафедра	фармации

Владивосток – 2026

1. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1.1. Фонд оценочных средств регламентирует формы, содержание, виды оценочных средств для текущего контроля, промежуточной аттестации и итоговой (государственной итоговой) аттестации, критерии оценивания дифференцированно по каждому виду оценочных средств.

1.2. Фонд оценочных средств определяет уровень формирования у обучающихся установленных в ФГОС ВО и определенных в основной образовательной программе высшего образования по специальности 33.08.02 Управление и экономика фармации, универсальных (УК) компетенций, общепрофессиональных (ОПК) и профессиональных (ПК) компетенций

[https://tgmu.ru/sveden/files/zin/33.08.02_Upravlenie_i_ekonomika_farmacii\(1\).pdf](https://tgmu.ru/sveden/files/zin/33.08.02_Upravlenie_i_ekonomika_farmacii(1).pdf)

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

2.1. Виды контроля и аттестации, формы оценочных средств

№ п/п	Виды аттестации	Оценочные средства
		Форма
1	Текущий контроль	Тесты
		Чек-лист
2	Промежуточная аттестация	Ситуационные задачи Вопросы

3. Содержание оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации осуществляется преподавателем дисциплины

Тестовые задания для текущего контроля и промежуточной аттестации

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	33.08.02	Управление и экономика фармации
К	УК-1	готовностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности
Ф	А/01.7	Планирование деятельности фармацевтической организации
Ф	А/02.7	Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации
И		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 1 УРОВНЯ (ОДИН ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ)
Т		1. Обоснованная дефектура — это: А. +отсутствие товаров в запасах предприятия по причине отсутствия их на оптовом рынке (городе, регионе, стране). Б. отсутствие товаров в запасах предприятия, при их наличии на оптовом рынке В. товары, присутствующие в товарных запасах менее 20% анализируемого периода Г. отсутствие в запасах предприятия товаров, входящих в его ассортиментную матрицу Ответ: А

	2. Необоснованная дефектура — это: А. отсутствие товаров в запасах предприятия по причине отсутствия их на оптовом рынке (городе, регионе, стране). Б. отсутствие товаров в запасах предприятия, при их наличии на оптовом рынке В. товары, присутствующие в товарных запасах менее 20% анализируемого периода Г. отсутствие в запасах предприятия товаров, входящих в его ассортиментную матрицу Ответ: Б 3. Суть принципа Парето при управлении товарными запасами заключается в следующем: А. контроль 20% позиций товарных запасов позволяет на 80% контролировать систему Б. контроль 80% позиций товарных запасов позволяет на 20% контролировать систему В. контроль 50% позиций товарных запасов позволяет на 50% контролировать систему Г. контроль 10% позиций товарных запасов позволяет на 90% контролировать систему Ответ: А 4. Товары неопределенного спроса – это: А. товары, присутствующие в товарных запасах менее 20% анализируемого периода Б. товары, присутствующие в товарных запасах менее 80% анализируемого периода В. товары, присутствующие в товарных запасах менее 50% анализируемого периода Г. товары, присутствующие в товарных запасах весь анализируемый период, но не имеющие продаж Ответ: В 5. Товары «неликвиды» — это: А. товары, присутствующие в товарных запасах менее 20% анализируемого периода Б. товары, присутствующие в товарных запасах менее 80% анализируемого периода В. товары, присутствующие в товарных запасах менее 50% анализируемого периода Г. товары, присутствующие в товарных запасах весь анализируемый период, но не имеющие продаж Ответ: Г 5. Для лекарственных препаратов из группы vір: А. допустима дефектура до 3% Б. допустима дефектура до 5% В. допустима дефектура до 10% Г. дефектура не допустима Ответ: Г
--	---

6. Товары группы СС:

- А. дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей
- Б. обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей
- В. товары с низким спросом, но обеспечивающие высокую выручку
- Г. +товары непопулярные, не несущие существенного вклада в результаты работы

Ответ: Г

7. Уровень дефектуры для группы товаров АВ составляет:

- А. не более 1%
- Б. не более 2%
- В. не более 5%
- Г. не более 10%

Ответ: В

8. Товары группы АА:

- А. дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей
- Б. обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей
- В. товары с низким спросом, но обеспечивающие высокую выручку
- Г. товары непопулярные, не несущие существенного вклада в результаты работы

Ответ: А

9. Товары группы АС:

- А. дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей
- Б. обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей
- В. товары с низким спросом, но обеспечивающие высокую выручку
- Г. товары непопулярные, не несущие существенного вклада в результаты работы

Ответ: В

10. Рентабельность вложений в товарные запасы:

- А. должна быть не более 1%
- Б. должна быть не более 10%
- В. должна быть не более 20%
- Г. анализируется в динамике

Ответ: Г

11. Рентабельность вложений показывает:

- А. доходность денежных средств, вложенных в товарный запас
- Б. какая часть товарных запасов не «работает»
- В. число дней, требующихся для продажи средних запасов (средний срок хранения товара в днях)
- Г. количество оборотов делает товар за период

Ответ: А

12. Оборачиваемость товарных запасов в днях показывает:

- А. доходность денежных средств, вложенных в товарный запас
- Б. какая часть товарных запасов не «работает»
- В. число дней, требующихся для продажи средних запасов (средний срок хранения товара в днях)
- Г. количество оборотов делает товар за период

Ответ: В

13. Доля группы D показывает:

- А. доходность денежных средств, вложенных в товарный запас
- Б. какая часть товарных запасов не «работает»
- В. число дней, требующихся для продажи средних запасов (средний срок хранения товара в днях)
- Г. количество оборотов делает товар за период

Ответ: Б

14. Товары группы СА:

- А. дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей
- Б. обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей
- В. товары непопулярные, не несущие существенного вклада в результаты работы
- Г. товары с низкой выручкой, но с высоким спросом покупателей

Ответ: Г

15. Товары «генераторы потока»- это:

- А. товары группы АА
- Б. товары группы ВА
- В. товары группы СА
- Г. товары группы СС

Ответ: В

16. С чего необходимо начать, приступая к организации мерчандайзинговых мероприятий?

- А. с определения круга покупателей
- Б. с разработки и внедрения ассортиментной политики
- В. с изучения ассортимента конкурентов
- Г. с определения концепции и позиционирования аптеки

Ответ: А

17. Выберите верное утверждение:

- А. всех решений о покупке потребители принимают, стоя перед прилавком
- Б. все решения о покупках покупатели принимают еще до прихода в аптеку, заранее обдумывая список покупок
- В. половина всех покупок производится под влиянием импульса
- Г. правильного ответа нет

Ответ: В

18. Какая зона в торговом зале является одной из самых привлекательных?

- А. внутренние ряды в центре зала
- Б. зона по левой стороне движения покупателей
- В. зона возле кассы
- Г. входная зона

Ответ: В

19. Какое место продажи в аптеке называют «золотой полкой»?

- А. верхнюю слева полку
- Б. полку, расположенную на уровне глаз
- В. стеллаж возле кассы
- Г. дисплейную выкладку при входе

Ответ: Б

20. Как называется увеличенная копия упаковки товара?

- А. баннер
- Б. джумбо
- В. воблер
- Г. стикер

Ответ: Б

21. Где нужно размещать товары, приносящие большую прибыль?

- А. на самых верхних полках: покупатель обязательно их увидит и, поскольку товар ему нужен, то непременно за ним потянется
- Б. на самом лучшем месте в торговом зале
- В. на самых нижних полках: поскольку товар нужен, покупатель найдет его, во что бы то ни стало
- Г. правильного ответа нет

Ответ: Б

22. Где лучше всего располагать мелкие товары, пользующиеся спросом?

- А. в кассовой зоне
- Б. возле стены, противоположной от входа
- В. возле стены, максимально удаленной от входа
- Г. во входной зоне

Ответ: А

23. Ценник какого цвета оформляют обычно для продвигаемых акцией товаров?

- А. красный
- Б. желтый
- В. белый
- Г. синий

Ответ: Б

24. Кто из покупателей легче соглашается на дорогие покупки?

- А. мужчины
- Б. женщины
- В. одинаково и мужчины, и женщины
- Г. таких покупателей нет

Ответ: А

25. На какие товары покупатели обращают внимание в первую очередь?

- А. на товары, стоящие на уровне глаз
 - Б. на товары, расположенные намного выше уровня глаз
 - В. на товары, расположенные на уровне пояса
 - Г. на нижней полке
- Ответ: А

26. Где следует располагать товар в большой упаковке?

- А. на полке, расположенной на уровне глаз
- Б. на нижней полке
- В. на верхней полке
- Г. на товары, расположенные на уровне пояса

Ответ: Б

27. Как называется небольшой рекламный указатель на пластиковой гибкой ножке, который крепится к полке или стеллажу?

- А. шелфтокер
- Б. воблер
- В. диспенсер
- Г. стикер

Ответ: Б

28. Как называется картонный или пластиковый постер с карманом для раздаточного материала презентационного или рекламного характера?

- А. воблер
- Б. диспенсер
- В. вшелфтокер
- Г. стикер

Ответ: Б

29. Принцип выкладки «Локомотив»:

- А. в соседстве с ведущим брендом выставляют новую или менее ходовую марку
- Б. товар ставится в середине полки
- В. неходовой товар ставится в центре полки, а по краям располагают более известный бренд
- Г. товар ставится по краям полки

Ответ: А

30. В цепочке «продажа товаров по системе самообслуживания продажа товаров через прилавки» значимость мерчандайзинга:

- А. увеличивается
- Б. уменьшается
- В. остаётся неизменной
- Г. имеет значение только при продаже через прилавки

Ответ: А

31. «Горячие» и «холодные» зоны в торговом зале - это...:

- А. места, где выставляются товары с самыми высокими и самыми низкими ценами
- Б. места, наиболее и наименее посещаемые покупателями
- В. места, где лучше и хуже всего проводить промо-акции
- Г. места с установленной системой климат-контроля для поддержания разной температуры

Ответ: Б

32. Точка продаж в терминологии мерчандайзинга - это...:

- А. торговый зал в целом
- Б. место, где покупатель видит товар
- В. касса, где покупатель фактически совершает покупку
- Г. географическое расположение торговой организации

Ответ: Б

33. Для удобства своей работы мерчандайзер составляет...:

- А. планограмму расположения товаров
- Б. диаграммы уровня продаж
- В. эскизы
- Г. коммерческое предложение

Ответ: А

34. Статистика утверждает, что:

- А. более 50% решений о покупке принимается непосредственно на месте
- Б. большинство покупателей приходят со списком лекарств и товаров аптечного ассортимента
- В. выкладка товаров не влияет на принятие решения о покупке
- Г. товары, расположенные на верхних полках, продаются значительно лучше, чем товары на уровне глаз

Ответ: А

35. Движение покупателя в аптеке должно осуществляться:

- А. по часовой стрелке
- Б. против часовой стрелки
- В. хаотично
- Г. Напрямую к кассе, минуя витрины с товарами

Ответ: Б

36. «Золотой треугольник» — это:

- А. расстояние между входом, кассой и основной витриной
- Б. расстояние между витринами с наиболее прибыльными товарами
- В. расстояние между входом, рабочим местом фармацевта и шкафом для сумок
- Г. выкладка товаров на полке для привлечения внимания

Ответ: А

37. Коэффициент эффективности использования торговой площади (КЭО) = доля категории в обороте / доля в занимаемой площади.

При каком значении КЭО товарная категория будет признана эффективной?

- А. более 30%
- Б. более 50%
- В. не менее 60%
- Г. только 100%

Ответ: В

38. С какой периодичностью нужно менять выкладку товаров в аптеке, чтобы представить покупателю сезонные товары:

- А. ежемесячно

		Б. ежеквартально В. не реже 2х раз в год Г. один раз в год Ответ: В 39. Гендерные предпочтения визуальных фоновых изображений в торговом зале аптеки: А. мужчины любят цветные снимки, а женщины черно-белые Б. женщины реагируют на цветные снимки, а мужчины на черно-белые В. мужчины и женщины реагируют на цветные снимки и черно-белые Г. мужчины и женщины любят цветные снимки Д. мужчины и женщины любят черно-белые снимки Ответ: Б 40. Правило «первым пришёл-первым ушёл» означает: А. обслуживать в первую очередь нужно покупателя, пришедшего в аптеку раньше Б. впереди на полку выставляется товар, поступивший раньше В. благодарить покупателя, что ушёл Г. товар с самой высокой наценкой должен быть реализован приоритетно, независимо от даты поступления Ответ: Б
И		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 2 УРОВНЯ (НЕСКОЛЬКО ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ)
Т		1. Контрольные точки (показатели процесса), которые рекомендуются использовать при управлении товарными запасами: А. +оборачиваемость товарных запасов Б. +уровень дефектуры В. +рентабельность вложений денежных средств в товарные запасы Г. +доля группы D Ответ: А, Б, В, Г 2. Чем выше оборачиваемость запасов в аптеке: А. тем более эффективной является её деятельность Б. меньше потребность в оборотном капитале В. больше потребность в оборотном капитале Г. устойчивее её финансовое положение Ответ: А, Б, Г 3. К этапам управления товарными запасами относится: А. прогнозирование продаж и планирование закупок Б. формирование заказа и управление поставками В. мониторинг и работа с товарными запасами Г. оценка эффективности управления товарными запасами Ответ: А, Б, В, Г 4. Выберите правильные утверждения: А. Большие запасы не помогут избежать дефектуры, т.к. дефектура зависит не от величины товарных запасов, а от своевременного их пополнения

		Б. Чем выше оборачиваемость товара, тем выше рентабельность вложений денежных средств в этот товар при прочих равных условиях. В. Чем выше оборачиваемость запасов аптеки, тем менее эффективной является её деятельность Г. Чем выше оборачиваемость запасов аптеки, тем более эффективной является её деятельность, тем неустойчивее её финансовое положение Ответ: А, Б
--	--	---

Критерии оценивания:

«Отлично» - более 90% правильных ответов

«Хорошо» - 80-89% правильных ответов

«Удовлетворительно» - 70-79% правильных ответов

«Неудовлетворительно» - менее 70 % правильных ответов

Типовые ситуационные задачи и чек-листы по дисциплине Б1.В 04 Специальные профессиональные умения и навыки Модуль 2

Для текущего контроля, промежуточной аттестации

Ситуационная задача № 1

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	33.08.02	Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации)
К	УК-1	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности
Ф	А/01.7	Планирование деятельности фармацевтической организации
Ф	А/02.7	Трудовая функция (из профессионального стандарта): Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации Трудовые действия (из профессионального стандарта): Анализ текущего ресурсного обеспечения и потребностей фармацевтической организации Оценка потребностей фармацевтической организации в ресурсах Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации Разработка корректирующих мероприятий по результатам анализа Внедрение стандартов качества деятельности фармацевтической организации Организация мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам Сбор и анализ информации по результатам мониторинга Разработка и реализация корректирующих мероприятий по результатам анализа
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

У		В аптечной организации для управления товарными запасами использовался метод финансового анализа товарных запасов в виде ABC/XYZ- анализа. В каждой группе товаров аптека разработала и внедрила оптимальные подходы к их управлению.
В	1	Вопрос к задаче: Что такое товарные запасы? Взаимосвязь товарных запасов с розничным товарооборотом
В	2	Вопрос к задаче: Классификация товарных запасов. Страховой запас товаров
В	3	Вопрос к задаче: Подходы к проведению ABC/XYZ- анализа товарных запасов
В	4	Вопрос к задаче: Подходы к управлению товарами группы CX, CY, CZ
В	5	Вопрос к задаче: Подходы к управлению товарами группы AZ и BZ

Для текущего контроля, промежуточной аттестации
Чек-лист к ситуационной задаче № 1

Ви д	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	33.08.02	Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации)
К	УК-1	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности
Ф	A/01.7	Планирование деятельности фармацевтической организации
Ф	A/02.7	Трудовая функция (из профессионального стандарта): Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации Трудовые действия (из профессионального стандарта): Анализ текущего ресурсного обеспечения и потребностей фармацевтической организации Оценка потребностей фармацевтической организации в ресурсах Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации Разработка корректирующих мероприятий по результатам анализа Внедрение стандартов качества деятельности фармацевтической организации Организация мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам Сбор и анализ информации по результатам мониторинга Разработка и реализация корректирующих мероприятий по результатам анализа
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
У		В аптечной организации для управления товарными запасами использовался метод финансового анализа товарных запасов в виде ABC/XYZ- анализа. В каждой группе товаров аптека разработала и внедрила оптимальные подходы к их управлению.

В	1	Вопрос к задаче: Что такое товарные запасы? Взаимосвязь товарных запасов с розничным товарооборотом
Э		Правильный ответ: <i>Товарные запасы</i> – это часть товарного обеспечения, представляющая собой совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства или со склада к потребителю. <i>Товарные запасы</i> – это продукция, находящаяся в сфере обращения (на складах производственных предприятий, торговых и сбытовых организаций, в розничной торговой сети и в пути) и предназначенная для реализации. Под товарными запасами организации розничной торговли, в частности аптеки, понимается «совокупность товаров аптечного ассортимента, поступивших от различных поставщиков, а также находящиеся в пути, и предназначенные для продажи конечному потребителю. <i>Товарные запасы</i> - согласно ГОСТ Р 51303-99 - количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определенную дату. Создание товарных запасов необходимо для обеспечения бесперебойной реализации при минимальных издержках. <i>Товарные запасы</i> – одна из основных частей активов предприятия розничной торговли аптекарской направленности, а «величина необходимых запасов определяет необходимый размер поставок, на основе которого определяется потребность в денежных средствах. В тоже время на величину товарных запасов влияют имеющиеся в наличии складские площади, количество и надежность поставщиков, налаженность транспортной системы, планируемый ассортимент продукции и др.» <i>Товарный запас аптеки</i> – это сумма всех товаров в денежном выражении, которая считается в розничных ценах. Товарные запасы находятся в следующей взаимосвязи с розничным товарооборотом: $TЗ_{нач} + П = ТО + ПрВ + TЗ_{кон},$ где TЗ_{нач} - объем товарных запасов на начало периода, П - поступление товаров за период, ТО - розничный товарооборот за период, ПрВ - прочее выбытие товаров (списание в связи с истечением срока годности и т.п.), TЗ_{кон} - объем товарных запасов на конец периода.
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
P1	Хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
В	2	Вопрос к задаче: Классификация товарных запасов. Страховой запас товаров
Э	-	Правильный ответ: <i>Классификация товарных запасов по назначению:</i> 1) <u>Товарные запасы текущего хранения</u>. Для обеспечения ежедневной реализации товаров населению и медицинским организациям.

		Они регулярно и равномерно пополняются. 2) <u>Сезонные товарные запасы</u>. Создается в течение определенного сезона и обеспечивает деятельность аптечной организации до следующего сезона. 3) <u>Целевые товарные запасы</u>. Для выполнения специфических задач здравоохранения (массовая вакцинация против определенного возбудителя, борьба с эпидемиями и др.). <i>Классификация по месту нахождения:</i> 1) <u>Товарные запасы в розничной сети</u>. 2) <u>Товарные запасы на складах и базах</u>. 3) <u>Товарные запасы в пути</u>. <i>Классификация по срокам:</i> 1) <u>Товарные запасы на отчетную дату</u>. 2) <u>Товарные запасы на начало планируемого периода – начальные, входные, совпадающие с конечным текущим периодом (Он)</u>. 3) <u>Товарные запасы на конец планируемого периода (Ок)</u>. <i>Классификация по величине:</i> 1) <u>Максимальные запасы</u> – это уровень запаса, экономически целесообразный в данной системе управления запасами. 2) <u>Минимальные запасы</u> – наиболее необходимый уровень запаса. 3) <u>Средние</u> – оптимальный уровень запаса (Зср) По показателям товарные запасы измеряются: 1) В натуральных измерителях (ядовитые, наркотические и сильнодействующие лекарственные средства, этиловый спирт). Например, запас наркотических лекарственных препаратов для городских аптек должен быть не более месячной потребности; 2) В стоимостных измерителях – в ценах покупки; 3) В относительных показателях – днях запаса (время обращения товаров). Страховой запас – это часть производственных запасов, формируемых на случай непредвиденных обстоятельств (недопоставок, просроченных поставок) или чрезвычайных положений (аварийные ситуации у поставщика, негативные природные явления) Страховые запасы поддерживаются как защита от потерь запасов на случай пожара и краж; они облагаются налогами по состоянию на день оценки. Этот уровень не всегда отражает действительное содержание запасов.
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
B	3	Вопрос к задаче: Подходы к проведению ABC/XYZ- анализа товарных запасов
Э		Правильный ответ: Среди систем контроля за движением запасов наиболее широкое применение получила Система «ABC/XYZ -анализа», она состоит из двух совмещённых систем: системы «ABC» и системы «XYZ» Суть системы «ABC» заключается в разделении всего объема

		товарных запасов на три категории исходя из их стоимости, объема и частоты выбытия и т. п. <table><tr><th>Категория товарных запасов</th><th>Сущность категории</th><th>Объем ассортимента</th><th>Объем продаж</th></tr><tr><td>A</td><td>наиболее дорогостоящие виды запасов с продолжительным циклом заказа</td><td>20 %</td><td>80 %</td></tr><tr><td>B</td><td>меньшую значимость в обеспечении бесперебойного операционного процесса и формировании конечных результатов финансовой деятельности</td><td>30 %</td><td>15 %</td></tr><tr><td>C</td><td>все остальные товарно-материальные ценности с низкой стоимостью, не играющие значимой роли в формировании конечных финансовых результатов.</td><td>50 %</td><td>50 %</td></tr></table> Основной контроль запасов по Системе «ABC» концентрируется на наиболее важной их категории с позиций обеспечения бесперебойности операционной деятельности предприятия и формирования конечных финансовых результатов. В процессе разработки политики управления запасами должны быть заранее предусмотрены меры по ускорению вовлечения в оборот сверхнормативных запасов. Это обеспечивает высвобождение части финансовых ресурсов, а также снижение размера потерь товарных запасов в процессе их хранения. XYZ-анализ позволяет произвести классификацию ресурсов компании в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений в их потребности в течение определенного временного цикла <table><tr><th>Категория товарных запасов</th><th>Сущность категории</th><th>Коэффициент вариации</th></tr><tr><td>X</td><td>характеризуются стабильной величиной потребления, незначительными колебаниями в их расходе и высокой точностью прогноза</td><td>0 - 10 %.</td></tr><tr><td>Y</td><td>характеризуются известными тенденциями определения потребности в них (например, сезонными колебаниями) и средними возможностями их прогнозирования</td><td>10-25 %</td></tr><tr><td>Z</td><td>потребление ресурсов нерегулярно, какие-либо тенденции отсутствуют, точность прогнозирования невысокая.</td><td>свыше 25 %</td></tr></table> В результате данного совмещения по двум показателям – степень влияния на конечный результат (ABC) и стабильность/прогнозируемость этого результата (XYZ) – получаем 9 групп объектов анализа <table><tr><td colspan="2"></td><th colspan="3">Группы XYZ-анализа</th></tr><tr><td colspan="2"></td><th>X</th><th>Y</th><th>Z</th></tr><tr><th rowspan="3">Группы ABC анализа</th><th>A</th><td>AX</td><td>AY</td><td>AZ</td></tr><tr><th>B</th><td>BX</td><td>BY</td><td>BZ</td></tr><tr><th>C</th><td>CX</td><td>CY</td><td>CZ</td></tr></table>	Категория товарных запасов	Сущность категории	Объем ассортимента	Объем продаж	A	наиболее дорогостоящие виды запасов с продолжительным циклом заказа	20 %	80 %	B	меньшую значимость в обеспечении бесперебойного операционного процесса и формировании конечных результатов финансовой деятельности	30 %	15 %	C	все остальные товарно-материальные ценности с низкой стоимостью, не играющие значимой роли в формировании конечных финансовых результатов.	50 %	50 %	Категория товарных запасов	Сущность категории	Коэффициент вариации	X	характеризуются стабильной величиной потребления, незначительными колебаниями в их расходе и высокой точностью прогноза	0 - 10 %.	Y	характеризуются известными тенденциями определения потребности в них (например, сезонными колебаниями) и средними возможностями их прогнозирования	10-25 %	Z	потребление ресурсов нерегулярно, какие-либо тенденции отсутствуют, точность прогнозирования невысокая.	свыше 25 %			Группы XYZ-анализа					X	Y	Z	Группы ABC анализа	A	AX	AY	AZ	B	BX	BY	BZ	C	CX	CY	CZ
Категория товарных запасов	Сущность категории	Объем ассортимента	Объем продаж																																																		
A	наиболее дорогостоящие виды запасов с продолжительным циклом заказа	20 %	80 %																																																		
B	меньшую значимость в обеспечении бесперебойного операционного процесса и формировании конечных результатов финансовой деятельности	30 %	15 %																																																		
C	все остальные товарно-материальные ценности с низкой стоимостью, не играющие значимой роли в формировании конечных финансовых результатов.	50 %	50 %																																																		
Категория товарных запасов	Сущность категории	Коэффициент вариации																																																			
X	характеризуются стабильной величиной потребления, незначительными колебаниями в их расходе и высокой точностью прогноза	0 - 10 %.																																																			
Y	характеризуются известными тенденциями определения потребности в них (например, сезонными колебаниями) и средними возможностями их прогнозирования	10-25 %																																																			
Z	потребление ресурсов нерегулярно, какие-либо тенденции отсутствуют, точность прогнозирования невысокая.	свыше 25 %																																																			
		Группы XYZ-анализа																																																			
		X	Y	Z																																																	
Группы ABC анализа	A	AX	AY	AZ																																																	
	B	BX	BY	BZ																																																	
	C	CX	CY	CZ																																																	
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает																																																			
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает																																																			
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует																																																			
B	4	Вопрос к задаче: Подходы к управлению товарами группы CX, CY, CZ																																																			
Э		Правильный ответ: По товарам группы CX можно использовать систему заказов с																																																			

		постоянной периодичностью и снизить страховой товарный запас. По товарам группы СУ можно перейти на систему с постоянной суммой (объемом) заказа, но при этом формировать страховой запас, исходя из имеющихся у компании возможностей. В группу товаров CZ попадают все новые товары, товары спонтанного спроса, поставляемые под заказ и т. п. Часть этих товаров можно безболезненно выводить из ассортимента, а другую часть нужно регулярно контролировать, так как именно из товаров этой группы возникают неликвидные или труднореализуемые товарные запасы, от которых компания несет убытки. Выводить из ассортимента необходимо остатки товаров, взятых под заказ или уже не выпускающихся.
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
V	5	Вопрос к задаче: Подходы к управлению товарами группы AZ и BZ
Э		Правильный ответ: Товары группы AZ и BZ при высоком товарообороте отличаются низкой прогнозируемостью продаж. Попытка обеспечить гарантированное наличие по всем товарам данной группы только за счет избыточного страхового товарного запаса приведет к тому, что средний товарный запас компании значительно увеличится. По товарам данной группы следует пересмотреть систему заказов. Часть товаров нужно перевести на систему заказов с постоянной суммой (объемом) заказа, по части товаров необходимо обеспечить более частые поставки, выбрать поставщиков, расположенных близко к вашему складу (и снизить тем самым сумму страхового товарного запаса), повысить периодичность контроля, поручить работу с данной группой товаров самому опытному менеджеру компании, перевести на систему индивидуального заказа и т. п.
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
О	Итоговая оценка	
А	Ф.И.О. автора-составителя	Логунова Л.Н.

Для текущего контроля, промежуточной аттестации
Ситуационная задача № 2

Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
-----	--

С	33.08.02	Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации)
К	УК-1	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности
Ф	А/01.7	Планирование деятельности фармацевтической организации
Ф	А/02.7	Трудовая функция (из профессионального стандарта): Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации Трудовые действия (из профессионального стандарта): Анализ текущего ресурсного обеспечения и потребностей фармацевтической организации Оценка потребностей фармацевтической организации в ресурсах Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации Разработка корректирующих мероприятий по результатам анализа Внедрение стандартов качества деятельности фармацевтической организации Организация мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам Сбор и анализ информации по результатам мониторинга Разработка и реализация корректирующих мероприятий по результатам анализа
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
У		В аптечной сети для управления товарными запасами решено внедрить метод финансового анализа товарных запасов в виде ABCD- анализа. Для этих целей проведено обучение, где менеджеры отдела закупа изучили: этапы управление товарными запасами; подходы к проведению ABCD-анализа товарных запасов; структуру ABCD – матрицы и подходы к управлению группами товаров; подходы к управлению товарами группы D; контрольные точки управления товарными запасами
В	1	Вопрос к задаче: Этапы управление товарными запасами
В	2	Вопрос к задаче: Подходы к проведению ABCD- анализа товарных запасов
В	3	Вопрос к задаче: ABCD – матрица. Содержание и подходы к управлению группами товаров
В	4	Вопрос к задаче: Подходы к управлению товарами группы D
В	5	Вопрос к задаче: Контрольные точки управления товарными запасами

Для текущего контроля, промежуточной аттестации
Чек-лист к ситуационной задаче № 2

Ви д	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	33.08.02	Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации)

К	УК-1	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности
Ф	А/01.7	Планирование деятельности фармацевтической организации
Ф	А/02.7	Трудовая функция (из профессионального стандарта): Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации Трудовые действия (из профессионального стандарта): Анализ текущего ресурсного обеспечения и потребностей фармацевтической организации Оценка потребностей фармацевтической организации в ресурсах Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации Разработка корректирующих мероприятий по результатам анализа Внедрение стандартов качества деятельности фармацевтической организации Организация мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам Сбор и анализ информации по результатам мониторинга Разработка и реализация корректирующих мероприятий по результатам анализа
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
У		В аптечной сети для управления товарными запасами было решено внедрить метод финансового анализа товарных запасов в виде ABCD-анализа. Для этих целей проведено обучение, где менеджеры отдела закупа изучили: этапы управления товарными запасами; подходы к проведению ABCD- анализа товарных запасов; структуру ABCD – матрицы и подходы к управлению группами товаров; подходы к управлению товарами группы D; контрольные точки управления товарными запасами
В	1	Вопрос к задаче: Этапы управление товарными запасами
Э		Правильный ответ: Этапы управления товарными запасами: 1. Прогнозирование продаж 2. Планирование закупа 3. Формирование заказа и управление поставками 4. Мониторинг и работа с ТЗ 5. Оценка эффективности управления ТЗ 6. Внесение корректировок в систему
Р2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
Р1	Хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
Р0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует

В	2	Вопрос к задаче: Подходы к проведению ABCD- анализа товарных запасов																			
Э	-	Правильный ответ: Основным инструментом оценки эффективности управления товарным запасом на предприятии является ABCDE-анализ. ABCDE-анализ - метод, позволяющий классифицировать ресурсы предприятия по степени их важности. В его основе лежит принцип Парето. Сосредоточьтесь на тех 20%, которые действительно важны. Они дают 80% будущих результатов. По отношению к ABCDE-анализу правило Парето может прозвучать так: надёжный контроль 20% позиций товарных запасов позволяет на 80% контролировать систему. Порядок проведения ABCDE - анализа товарных запасов: 1. Шаг 1. Определение цели анализа. Зачем нужен этот анализ? Одно и то же множество объектов анализа будет разделено на группы по-разному, в зависимости от цели анализа и стратегии предприятия. 2. Шаг 2-3: Определение объектов анализа и факторов их дифференциации <table><tr><th>№ Объекта анализа</th><th>Факторы дифференциации объектов анализа</th></tr><tr><td rowspan="4">1 Поставщики компании</td><td>величина текущих товарных запасов в разрезе поставщиков</td></tr><tr><td>сумма закупленных за период товаров в разрезе поставщиков</td></tr><tr><td>размер кредита, предоставляемый поставщиком</td></tr><tr><td>доход от средств, вложенных в работу с поставщиком</td></tr><tr><td rowspan="3">2 Покупатели компании</td><td>объём продаж в разрезе покупателей</td></tr><tr><td>доход по каждому покупателю</td></tr><tr><td>объём дебиторской задолженности (оптовых покупателей)</td></tr><tr><td rowspan="5">3 Ассортимент компании</td><td>объём продаж в денежном выражении или натуральных показателях</td></tr><tr><td>доход от ассортиментной позиции</td></tr><tr><td>объём, занимаемый на складе</td></tr><tr><td>количество продаж</td></tr><tr><td>запас на складе в денежном выражении</td></tr><tr><td></td><td>запас на складе в натуральных показателях</td></tr></table> 3. Шаг 4: Подготовка и формирование информационного массива для анализа Требования к исходным данным: Взаимозаменяемые с точки зрения потребителя товары должны быть объединены в аналоги. Анализ нужно делать по одной конкретной точке продаж. При наличии в торговой точке и розничных и оптовых продаж, анализ необходимо делать отдельно по опту и по рознице. Информационный массив должен включать абсолютно все товары, включая: - находящиеся даже 1 день в наличии за анализируемый период - товары, по которым не было ни одной продажи Временной интервал данных: месяц, квартал (сезон), полугодие, год. Исходные данные для ABCDE-анализа: • объём продаж в розничных ценах • объём продаж в закупочных ценах • объём продаж в упаковках • текущий товарный запас в закупочных ценах • текущий товарных запас в упаковках • количество дней, которые товар присутствовал в запасах • Анализируемый период- 90 дней статистики Выделение групп D и E. Группа E - товары, присутствующие в товарных запасах менее 50% анализируемого периода - «товары неопределённого спроса»	№ Объекта анализа	Факторы дифференциации объектов анализа	1 Поставщики компании	величина текущих товарных запасов в разрезе поставщиков	сумма закупленных за период товаров в разрезе поставщиков	размер кредита, предоставляемый поставщиком	доход от средств, вложенных в работу с поставщиком	2 Покупатели компании	объём продаж в разрезе покупателей	доход по каждому покупателю	объём дебиторской задолженности (оптовых покупателей)	3 Ассортимент компании	объём продаж в денежном выражении или натуральных показателях	доход от ассортиментной позиции	объём, занимаемый на складе	количество продаж	запас на складе в денежном выражении		запас на складе в натуральных показателях
№ Объекта анализа	Факторы дифференциации объектов анализа																				
1 Поставщики компании	величина текущих товарных запасов в разрезе поставщиков																				
	сумма закупленных за период товаров в разрезе поставщиков																				
	размер кредита, предоставляемый поставщиком																				
	доход от средств, вложенных в работу с поставщиком																				
2 Покупатели компании	объём продаж в разрезе покупателей																				
	доход по каждому покупателю																				
	объём дебиторской задолженности (оптовых покупателей)																				
3 Ассортимент компании	объём продаж в денежном выражении или натуральных показателях																				
	доход от ассортиментной позиции																				
	объём, занимаемый на складе																				
	количество продаж																				
	запас на складе в денежном выражении																				
	запас на складе в натуральных показателях																				

		Группа D – товары, присутствующие в товарных запасах весь анализируемый период, но не имеющие продаж – «неликвиды» Шаг 5: Оценка объектов анализа по выделенным факторам Шаг 6: Ранжирование объектов анализа в порядке убывания выделенного фактора Шаг 7: Разделение объектов анализа на ABC-группы по выделенному фактору Шаг 8: Интерпретация результатов анализа																																			
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает																																			
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает																																			
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует																																			
B	3	Вопрос к задаче: ABCD – матрица. Содержание и подходы к управлению группами товаров																																			
Э		Правильный ответ: ABCD - матрица <table><tr><td>AA</td><td>AB</td><td>AC</td><td></td></tr><tr><td>BA</td><td>BB</td><td>BC</td><td></td></tr><tr><td>CA</td><td>CB</td><td>CC</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td>D</td></tr></table> Выручка, руб. Объем продаж в упаковках, ед. <table><tr><td rowspan="4">Оборот в розничных ценах, руб</td><td rowspan="4">A (VIP)</td><td colspan="3">Оборот в упаковках</td></tr><tr><td>A (VIP)</td><td>B</td><td>C</td></tr><tr><td>Самые важные товары – дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей. Необходимо обеспечивать постоянное наличие и тщательно отслеживать колебания спроса. Даже незначительная дефектура по такому товару приведет к большим потерям выручки и покупателей. AA</td><td>Приоритетные товары – обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей. Необходимо постоянно поддерживать ассортимент и наличие. AB</td><td>Товары с низким спросом, но обеспечивающие высокую выручку. Это дорогостоящие товары, поэтому излишние запасы очень дорого обходятся с точки зрения «замораживания» денежных средств. Необходимо держать минимальный запас, либо работать «под заказ». AC</td></tr><tr><td>Приоритетные товары - обеспечивают поток клиентов и средний уровень выручки. Необходимо постоянно поддерживать ассортимент и наличие. BA</td><td>Товары – устойчивые середняки. Необходим периодический контроль наличия запаса. BB</td><td>Товары дающие среднюю выручку, но имеющие низкий спрос. По таким товарам не должно быть излишних запасов. Контроль наличия – периодический. Доставка под заказ. BC</td></tr><tr><td></td><td>C</td><td>Товары с низкой выручкой, но с высоким спросом покупателей - это «генераторы потока». Необходимо: постоянное наличие товара. Его отсутствие особо не повлияет на выручку, но приведет к большой потере покупателей. CA</td><td>Товары со средним спросом и приносящие незначительную выручку. Такие товары нужно иметь в наличии, чтобы не терять покупателей. Необходим периодический контроль наличия запаса. CB</td><td>Товар непопулярный, не несущий существенного вклада в результаты работы. Работа над оптимизацией ассортимента и сокращением запаса до минимального. Контроль периодический. CC</td></tr></table>	AA	AB	AC		BA	BB	BC		CA	CB	CC					D	Оборот в розничных ценах, руб	A (VIP)	Оборот в упаковках			A (VIP)	B	C	Самые важные товары – дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей. Необходимо обеспечивать постоянное наличие и тщательно отслеживать колебания спроса. Даже незначительная дефектура по такому товару приведет к большим потерям выручки и покупателей. AA	Приоритетные товары – обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей. Необходимо постоянно поддерживать ассортимент и наличие. AB	Товары с низким спросом, но обеспечивающие высокую выручку. Это дорогостоящие товары, поэтому излишние запасы очень дорого обходятся с точки зрения «замораживания» денежных средств. Необходимо держать минимальный запас, либо работать «под заказ». AC	Приоритетные товары - обеспечивают поток клиентов и средний уровень выручки. Необходимо постоянно поддерживать ассортимент и наличие. BA	Товары – устойчивые середняки. Необходим периодический контроль наличия запаса. BB	Товары дающие среднюю выручку, но имеющие низкий спрос. По таким товарам не должно быть излишних запасов. Контроль наличия – периодический. Доставка под заказ. BC		C	Товары с низкой выручкой, но с высоким спросом покупателей - это «генераторы потока». Необходимо: постоянное наличие товара. Его отсутствие особо не повлияет на выручку, но приведет к большой потере покупателей. CA	Товары со средним спросом и приносящие незначительную выручку. Такие товары нужно иметь в наличии, чтобы не терять покупателей. Необходим периодический контроль наличия запаса. CB	Товар непопулярный, не несущий существенного вклада в результаты работы. Работа над оптимизацией ассортимента и сокращением запаса до минимального. Контроль периодический. CC
AA	AB	AC																																			
BA	BB	BC																																			
CA	CB	CC																																			
			D																																		
Оборот в розничных ценах, руб	A (VIP)	Оборот в упаковках																																			
		A (VIP)	B	C																																	
		Самые важные товары – дают основную выручку и пользуются высоким спросом покупателей. Необходимо обеспечивать постоянное наличие и тщательно отслеживать колебания спроса. Даже незначительная дефектура по такому товару приведет к большим потерям выручки и покупателей. AA	Приоритетные товары – обеспечивают высокую выручку и пользуются средним спросом покупателей. Необходимо постоянно поддерживать ассортимент и наличие. AB	Товары с низким спросом, но обеспечивающие высокую выручку. Это дорогостоящие товары, поэтому излишние запасы очень дорого обходятся с точки зрения «замораживания» денежных средств. Необходимо держать минимальный запас, либо работать «под заказ». AC																																	
		Приоритетные товары - обеспечивают поток клиентов и средний уровень выручки. Необходимо постоянно поддерживать ассортимент и наличие. BA	Товары – устойчивые середняки. Необходим периодический контроль наличия запаса. BB	Товары дающие среднюю выручку, но имеющие низкий спрос. По таким товарам не должно быть излишних запасов. Контроль наличия – периодический. Доставка под заказ. BC																																	
	C	Товары с низкой выручкой, но с высоким спросом покупателей - это «генераторы потока». Необходимо: постоянное наличие товара. Его отсутствие особо не повлияет на выручку, но приведет к большой потере покупателей. CA	Товары со средним спросом и приносящие незначительную выручку. Такие товары нужно иметь в наличии, чтобы не терять покупателей. Необходим периодический контроль наличия запаса. CB	Товар непопулярный, не несущий существенного вклада в результаты работы. Работа над оптимизацией ассортимента и сокращением запаса до минимального. Контроль периодический. CC																																	
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает																																			
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает																																			
P0	неудовлетворит	Ответ неправильный или отсутствует																																			

	ельно	
В	4	Вопрос к задаче: Подходы к управлению товарами группы D
Э		Правильный ответ: Работа с товарами группы D: 1. Проанализировать ассортимент группы D: (сезонные товары; товары, фактически отсутствующие; товары-неликвиды и т.д.) 2. Принять решение о дальнейшей необходимости присутствия товара в ассортименте. 3. Организовать продвижение товаров-неликвидов через: работников первого стола перераспределение внутри сети медицинских представителей поиск новых каналов сбыта и т.д.
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
В	5	Вопрос к задаче: Контрольные точки управления товарными запасами
Э		Правильный ответ: Контрольные точки управления товарными запасами: 1. <u>Оборачиваемость товарных запасов</u> <u>А. Оборачиваемость в днях</u> – число дней, требующихся для продажи средних запасов (средний срок хранения товара в днях) = $\text{средний товарный запас} * \text{количество дней} / \text{объем продаж за этот же период}$ <u>Б. Оборачиваемость в разгах</u> – сколько оборотов делает товар за период = $\text{объем продаж за период} / \text{средний товарный запас}$ <u>В. Уровень товарных запасов</u> – показатель, характеризующий обеспеченность предприятия запасами на определенную дату, т.е на сколько дней торговли, при сложившемся товарообороте, хватит этого запаса. $= TЗз / (ОПз / Дф)$ где ОПз – объем продаж в закупочных ценах TЗз - текущий товарный запас в закупочных ценах Дф - количество дней, которые товар присутствовал в запасах Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем: более эффективной является её деятельность меньше потребность в оборотном капитале устойчивее её финансовое положение при прочих равных условиях 2. <u>Уровень дефектуры</u> <u>Дефектура</u> – это отсутствие в запасах предприятия товаров, входящих в его ассортиментную матрицу. <u>Обоснованная дефектура</u> – отсутствие товаров в запасах предприятия по причине отсутствия их на оптовом рынке (городе, регионе, стране). <u>Необоснованная дефектура</u> – отсутствие товаров в запасах предприятия, при их наличии на оптовом рынке. Крайности в управлении ТЗ: 1. Погоня за оборачиваемостью, что часто приводит к росту

		дефектуры. 2. Стремление побольше закупить, чтобы избежать дефектуры, что приводит к «замораживанию» денег. Большие запасы не помогут избежать дефектуры, т. к. она зависит не от величины товарных запасов, а от своевременного их пополнения 3. <u>Рентабельность вложений денежных средств в товарные запасы</u> <u>Рентабельность вложений</u> – показывает доходность денежных средств, вложенных в товарный запас. Чем выше оборачиваемость товара, тем выше рентабельность вложений денежных средств в этот товар при прочих равных условиях 4. <u>Доля группы D</u> Доля группы D – показывает какая часть товарных запасов не «работает». $= T_{3zD} / T_{3z} * 100$ где T_{3zD} - запас товаров группы D в закупочных ценах T_{3z} - текущий товарный запас в закупочных ценах
P2	отлично	Ответ полный, на дополнительные вопросы отвечает
P1	хорошо/удовлетворительно	Для оценки «хорошо»: Ответ полный, на дополнительные вопросы не отвечает Для оценки «удовлетворительно»: Ответ неполный, на дополнительные вопросы не отвечает
P0	неудовлетворительно	Ответ неправильный или отсутствует
O	Итоговая оценка	
A	Ф.И.О. автора-составителя	Логунова Л.Н.

Вопросы для собеседования для текущего контроля и промежуточной аттестации

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст
С	33.08.02	Управление и экономика фармации (уровень подготовки кадров высшей квалификации)
К	УК-1	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности
Ф	A/01.7	Планирование деятельности фармацевтической организации
Ф	A/02.7	Трудовая функция (из профессионального стандарта): Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации Трудовые действия (из профессионального стандарта): Анализ текущего ресурсного обеспечения и потребностей фармацевтической организации Оценка потребностей фармацевтической организации в ресурсах Исследование рынка поставщиков товаров, работ и услуг Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации

		Разработка корректирующих мероприятий по результатам анализа Внедрение стандартов качества деятельности фармацевтической организации Организация мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам Сбор и анализ информации по результатам мониторинга Разработка и реализация корректирующих мероприятий по результатам анализа
И		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ 1. Сущность и цель ABCDE-анализа/ 2. По каким ключевым показателям товарные запасы делятся на пять групп (А, В, С, D, Е)? Экономический смысл каждой группы в контексте аптечного бизнеса. 3. Процентное распределение товаров и их вклада в общий результат (например, в объем продаж или прибыль) для каждой из пяти групп (А, В, С, D, Е)? 4. Сравнение ABC и ABCDE: сравните управленческие решения, которые можно принять на основе классического ABC-анализа (3 группы) и расширенного ABCDE-анализа (5 групп). 5. Стратегия управления товарами группы А. Как часто должен проводиться контроль остатков? Какова должна быть модель заказа (например, модель с фиксированным размером заказа)? Какова роль этих товаров в ценообразовании? 6. Какие управленческие подходы применяются к разным группам товаров 7. Каковы основные стратегии работы с товарами групп D и Е? Какие действия должен предпринять заведующий аптекой в отношении этих товаров 8. Как использование ABCDE-анализа помогает целенаправленно управлять показателем оборачиваемости товарных запасов? Приведите пример, как работа с группой Е влияет на общую оборачиваемость. 9. Как информация из ABCDE-анализа используется для оптимизации выкладки товаров в торговом зале? Где должны располагаться товары группы А по сравнению с товарами группы Е? Как это влияет на путь покупателя? 10. Как ABCDE-анализ помогает выстраивать отношения с поставщиками и вести переговоры об условиях поставок (сроки, скидки, условия возврата) для разных групп товаров? 11. Дайте определение мерчандайзинга в контексте аптечной организации. 12. Перечислите основные цели и задачи мерчандайзинга в аптеке. 13. Опишите типовую структуру торгового зала аптеки. 14. Объясните принцип "золотого треугольника" в мерчандайзинге. 15. Что такое кросс-мерчандайзинг (перекрестная выкладка)? 16. Как психология восприятия (цвет, освещение, планировка) используется для управления поведением покупателей в аптеке? 17. Что такое "холодная зона" в торговом зале? 18. Каковы этические границы применения инструментов мерчандайзинга в фармации? 19. Как физическое расположение консультанта в зале (за кассой, в открытой зоне) влияет на маршрут покупателя и вероятность совершения дополнительных покупок?

--	--	--

Критерии оценивания:

«Отлично» - более 90% правильных ответов

«Хорошо» - 80-89% правильных ответов

«Удовлетворительно» - 70-79% правильных ответов

«Неудовлетворительно» - менее 70 % правильных ответов

4. Критерии оценивания результатов обучения

«Зачтено» выставляется обучающемуся, если он показал достаточно прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты.

«Не зачтено» выставляется обучающемуся, если при ответе выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

Чек-лист оценки практических навыков

Название практического навыка **Порядок проведения ABCDE - анализа товарных запасов**

К	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности	
Ф	A/02.7	Организация ресурсного обеспечения фармацевтической организации	
ТД	Трудовые действия, предусмотренные функцией: Определение оптимальных поставщиков, организация процесса закупок. Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг. Оценка эффективности ресурсного обеспечения фармацевтической организации		
	Действие	Проведено	Не проведено
1.	Определены цели ABCDE - анализа товарных запасов	1 балл	-1 балла
2.	Определены объекты анализа и факторы их дифференциации	1 балл	-1 балл
3.	Сформирован информационный массив для анализа. Выбраны исходные данные для ABCDE–анализа: объем продаж в розничных ценах, объем продаж в закупочных ценах, объем продаж в упаковках, текущий товарный запас в закупочных ценах, текущий товарный запас в упаковках, количество дней, которые товар присутствовал в запасах, анализируемый период.	1 балл	-1 балл
4.	Выделены товары группы D и E	1 балл	-1 балл
5.	Проведена оценка объектов анализа по выделенным факторам (по объему продаж в рублях)	1 балл	-1 балл
6.	Осуществлено ранжирование объектов анализа в порядке убывания выделенного фактора	1 балл	-1 балл
7.	Разделены объекты анализа на ABC-группы по выделенному фактору	1 балл	-1 балл
8.	Проведена оценка объектов анализа по выделенным факторам (по объему продаж в упаковках)	1 балл	-1 балл
9.	Осуществлено ранжирование объектов анализа в порядке убывания выделенного фактора	1 балл	-1 балл
10.	Разделены объекты анализа на ABC-группы по выделенному фактору	1 балл	-1 балл
11.	Объединены полученные в результате ABCDE-анализа группы по объему продаж в розничных ценах и объему продаж в упаковках	1 балл	-1 балл
12.	Разработаны мероприятия с товарами группы D	1 балл	-1 балл
13.	Рассчитаны контрольные точки управления товарными запасами	1 балл	-1 балл
14.	Проведен анализ результатов и разработаны действия, направленные на решение поставленной на первом этапе задач	1 балл	-1 балл
	Итого	14 баллов	

Общая оценка: 14 баллов

«Зачтено» не менее 75% выполнения

«Не зачтено» 74 и менее% выполнения