

**федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М.
Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации
(Сеченовский Университет)**

Институт фармации им. А.П. Нелюбина
Кафедра организации и экономики фармации

Методические материалы по дисциплине:

Управление и экономика фармации
основная профессиональная образовательная программа высшего
образования - программа специалитета
33.05.01 Фармация

1. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ФИЗИЧЕСКОМУ ПЕРЕМЕЩЕНИЮ ТОВАРОВ ОТ МЕСТА ИХ ПРОИЗВОДСТВА К МЕСТУ ИХ ПРОДАЖИ ИЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НУЖД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - ЭТО

****товародвижение на фармацевтическом рынке****

фармацевтическая деятельность

фармацевтический маркетинг

фармацевтическая помощь

2. ТОВАРОДВИЖЕНИЕ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ - ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ФИЗИЧЕСКОМУ ПЕРЕМЕЩЕНИЮ ТОВАРОВ ОТ МЕСТА ИХ ПРОИЗВОДСТВА К МЕСТУ ИХ ПРОДАЖИ ИЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НУЖД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И

****обеспечения рентабельности фармацевтической деятельности****

сокращения рентабельности фармацевтической деятельности

совершенствования каналов системы лекарственного обеспечения

повышения уровня лекарственного обеспечения населения

3. ТОВАРОДВИЖЕНИЕ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ - ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ФИЗИЧЕСКОМУ ПЕРЕМЕЩЕНИЮ ТОВАРОВ ОТ МЕСТА ИХ ПРОИЗВОДСТВА К МЕСТУ ИХ ПРОДАЖИ ИЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И

****удовлетворения нужд потребителей фармацевтических товаров****

сокращения рентабельности фармацевтической деятельности

совершенствования каналов системы лекарственного обеспечения

повышения уровня лекарственного обеспечения населения

4. ТОВАРОДВИЖЕНИЕ - ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С ЦЕЛЬЮ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НУЖД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФИЗИЧЕСКОМУ ПЕРЕМЕЩЕНИЮ ТОВАРОВ ОТ МЕСТА ИХ ПРОИЗВОДСТВА К МЕСТУ ИХ

****продажи или потребления****

хранения или продажи

хранения или потребления

продажи или продвижения

5. ТОВАРОДВИЖЕНИЕ - ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С ЦЕЛЬЮ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НУЖД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФИЗИЧЕСКОМУ ПЕРЕМЕЩЕНИЮ ТОВАРОВ К МЕСТУ ИХ ПРОДАЖИ ИЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОТ МЕСТА ИХ

****производства****

реализации

продвижения

хранения

6. СОВОКУПНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫХ ЛИЦ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФИЗИЧЕСКОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ И ПЕРЕДАЧУ СОБСТВЕННОСТИ НА НИХ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К ПОТРЕБИТЕЛЮ - ЭТО

****канал товародвижения****

фармацевтическая организация

фармацевтическое производство

организация товародвижения

7. КАНАЛ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ - СОВОКУПНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫХ ЛИЦ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФИЗИЧЕСКОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ И ПЕРЕДАЧУ СОБСТВЕННОСТИ НА НИХ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К

****потребителю****

продавцу

месту хранения

месту продвижения

8. КАНАЛ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ - СОВОКУПНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫХ ЛИЦ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФИЗИЧЕСКОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К ПОТРЕБИТЕЛЮ И

****передачу собственности на товар****

сохранность и качество товара

повышение рентабельности фармацевтической организации

сокращение издержек фармацевтической организации

9. КАНАЛ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ - СОВОКУПНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫХ ЛИЦ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПЕРЕДАЧУ СОБСТВЕННОСТИ НА ТОВАР ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К ПОТРЕБИТЕЛЮ И

****физическое перемещение товаров от производителя к потребителю****

физическое перемещение товаров от потребителя к производителю

повышение рентабельности фармацевтической организации

сокращение издержек фармацевтической организации

10. ОБЩЕЕ У ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ КАНАЛОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

****наличие производителя и потребителя****

наличие оптовых и розничных посредников

отсутствие оптовых и розничных посредников

отсутствие посредников

11. ОТЛИЧИЕ ПРЯМЫХ КАНАЛОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ОТ КОСВЕННЫХ

****отсутствие посредников****

наличие посредников

отсутствие производителя и потребителя

наличие производителя и потребителя

12. ОТЛИЧИЕ ПРЯМЫХ КАНАЛОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ОТ КОСВЕННЫХ

****отсутствие оптовых и розничных посредников****

наличие оптовых и розничных посредников

отсутствие производителя и потребителя

наличие производителя и потребителя

13. ОТЛИЧИЕ КОСВЕННЫХ КАНАЛОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ОТ ПРЯМЫХ

****наличие оптовых и розничных посредников****

отсутствие оптовых и розничных посредников

отсутствие производителя и потребителя

наличие производителя и потребителя

14. ОТЛИЧИЕ КОСВЕННЫХ КАНАЛОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ОТ ПРЯМЫХ

****наличие посредников****

отсутствие посредников

отсутствие производителя и потребителя

наличие производителя и потребителя

15. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****организации оптовой торговли ЛС****

производители ЛП и организации оптовой торговли ЛС

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только организации оптовой торговли ЛС

16. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****индивидуальные предприниматели с лицензией на фармацевтическую деятельность****

только аптечные организации и ветеринарные аптечные организации

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только организации розничной торговли ЛС

17. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****ветеринарные аптечные организации****

производители ЛП и организации оптовой торговли ЛС

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только аптечные организации

18. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****аптечные организации****

производители ЛП и организации оптовой торговли ЛС

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только аптечные организации

19. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****ветеринарные организации с лицензией на фармацевтическую деятельность****

только аптечные организации и ветеринарные аптечные организации

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только ветеринарные аптечные организации

20. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****медицинские организации с лицензией на фармацевтическую деятельность****

только аптечные организации и ветеринарные аптечные организации

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только медицинские организации

21. ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ И ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В ЛИЧНЫХ, СЕМЕЙНЫХ, ДОМАШНИХ И ИНЫХ ЦЕЛЯХ, НЕ СВЯЗАННЫХ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - ЭТО

****розничная торговля****

оптовая торговля

продажа товаров дистанционным способом

продвижение товаров

22. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ - ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ И ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В ЛИЧНЫХ, СЕМЕЙНЫХ, ДОМАШНИХ И ИНЫХ ЦЕЛЯХ, НЕ СВЯЗАННЫХ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ

****предпринимательской деятельности****

продвижения товаров

производства товаров

некоммерческой деятельности

23. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ - ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ И ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В

****личных, семейных, домашних целях****

предпринимательской деятельности

производственных целях

деятельности индивидуальных предпринимателей

24. ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ И ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕ СВЯЗАННЫХ С ЛИЧНЫМ, СЕМЕЙНЫМ, ДОМАШНИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ - ЭТО

****оптовая торговля****

продажа товаров дистанционным способом

продвижение товаров

розничная торговля

25. ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ - ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ И ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕ СВЯЗАННЫХ С

****личным, семейным, домашним и подобным использованием****

продвижением товаров

производством и продвижением товаров

производством и реализацией товаров

26. ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ - ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ И ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В

****предпринимательской деятельности****

целях производства товаров

личных, семейных целях

домашних и иных подобных целях

27. ОРГАНИЗАЦИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩАЯ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ, ИХ ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕВОЗКУ, ИЗГОТОВЛЕНИЕ И ОТПУСК - ЭТО

****аптечная организация****

организация оптовой торговли лекарственными препаратами

фармацевтическая организация

структурное подразделение медицинской организации

28. АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ - ОРГАНИЗАЦИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩАЯ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ

****дистанционным способом****

способом самообслуживания

с помощью информационных технологий

методом открытой выкладки товара

29. АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ - ОРГАНИЗАЦИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩАЯ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ, ИХ ХРАНЕНИЕ

****перевозку, изготовление и отпуск****

производство, перевозку, изготовление и отпуск

продвижение, перевозку и отпуск

производство, продвижение, изготовление и отпуск

30. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

****аптечными организациями****

организациями оптовой торговли лекарственными средствами

производителями лекарственных препаратов

производителями и дистрибьюторами лекарственных средств

31. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

****ветеринарными аптечными организациями****

производителями лекарственных препаратов

организациями оптовой торговли лекарственными средствами

производителями и дистрибьюторами лекарственных средств

32. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРИ НАЛИЧИИ ЛИЦЕНЗИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

****индивидуальными предпринимателями****

организациями оптовой торговли лекарственными средствами

производителями и дистрибьюторами лекарственных средств

производителями лекарственных средств

33. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРИ НАЛИЧИИ ЛИЦЕНЗИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

****медицинскими организациями****

производителями и дистрибьюторами лекарственных средств

производителями лекарственных средств

организациями оптовой торговли лекарственными средствами

34. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРИ НАЛИЧИИ ЛИЦЕНЗИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

****ветеринарными организациями****

организациями оптовой торговли лекарственными средствами

производителями и дистрибьюторами лекарственных средств

производителями лекарственных средств

35. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ
ОБОСОБЛЕННЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СЕЛЬСКИХ
НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ, В КОТОРЫХ ОТСУТСТВУЮТ АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ПРИ НАЛИЧИИ
ЛИЦЕНЗИИ НА

****фармацевтическую деятельность****

производство лекарственных средств

оптовую торговлю лекарственными средствами

производство и оптовую торговлю лекарственными средствами

36. К АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ОТНОСИТСЯ

****аптека готовых лекарственных форм****

организация оптовой торговли лекарственными средствами

дистрибьютор

фармацевтическая организация

37. К АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ОТНОСИТСЯ

****аптека производственная****

фармацевтическая организация

организация оптовой торговли лекарственными средствами

дистрибьютор

38. К АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ОТНОСИТСЯ

****аптечный пункт****

фармацевтическая организация

дистрибьютор

организация оптовой торговли лекарственными средствами

39. К АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ОТНОСИТСЯ

****аптечный киоск****

организация оптовой торговли лекарственными средствами

дистрибьютор

фармацевтическая организация

40. ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, МЕДИЦИНСКИХ И ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЗОПАСНЫМИ, ЭФФЕКТИВНЫМИ И КАЧЕСТВЕННЫМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ И ДРУГИМИ ТОВАРАМИ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА - ЭТО

****основная задача (цель) аптечной организации****

фармацевтическая деятельность

фармацевтическая помощь

основная задача (цель) фармацевтического маркетинга

41. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ - ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, МЕДИЦИНСКИХ И ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЗОПАСНЫМИ, ЭФФЕКТИВНЫМИ И КАЧЕСТВЕННЫМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ И

****другими товарами аптечного ассортимента****

их производство, реализация и хранение

их изготовление, отпуск, перевозка и хранение

проведение эффективной маркетинговой деятельности

42. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ - ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, МЕДИЦИНСКИХ И ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ

****безопасными, эффективными и качественными****

и проведение эффективной маркетинговой деятельности

их производство, реализация и хранение

их изготовление, отпуск, перевозка и хранение

43. К ОСНОВНЫМ ФУНКЦИЯМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ _____ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И ТОВАРОВ, РАЗРЕШЕННЫХ К ОТПУСКУ ИЗ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

****реализация****

продвижение

производство

производство и продвижение

44. К ОСНОВНЫМ ФУНКЦИЯМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ _____ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

****изготовление****

продвижение

производство

производство и продвижение

45. К ОСНОВНЫМ ФУНКЦИЯМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ _____ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И ТОВАРОВ, РАЗРЕШЕННЫХ К ОТПУСКУ ИЗ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

****хранение****

продвижение

производство

производство и продвижение

46. К ОСНОВНЫМ ФУНКЦИЯМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ

****отпуск лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой****

производство лекарственных средств

производство и продвижение лекарственных средств

продвижение товаров, разрешенных к отпуску из аптеки

47. К ОСНОВНЫМ ФУНКЦИЯМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ

****предоставление населению информации о лекарственных препаратах****

продвижение товаров, разрешенных к отпуску из аптеки

производство и продвижение лекарственных средств

производство лекарственных средств

48. АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****государственные, муниципальные****

государственные, хозяйственные общества

муниципальные, акционерные общества

муниципальные, хозяйственные общества

49. АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****муниципальные, частные****

государственные, хозяйственные общества

муниципальные, акционерные общества

государственные, акционерные общества

50. К ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫМ ФОРМАМ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТНОСЯТСЯ

****государственные унитарные****

только государственные

только муниципальные

частные, государственные

51. К ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫМ ФОРМАМ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТНОСЯТСЯ

****муниципальные унитарные****

частные, муниципальные

только муниципальные

только государственные

52. К ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫМ ФОРМАМ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТНОСЯТСЯ

****акционерные общества****

частные, государственные

только муниципальные

только государственные

53. ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ БЕЗ РЕЦЕПТА ОСУЩЕСТВЛЯЮТ ТОЛЬКО

****аптеки, аптечные пункты, аптечные киоски****

аптечные пункты и аптечные киоски

государственные и муниципальные аптечные организации

частные аптечные организации

54. ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО РЕЦЕПТАМ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****аптеки и аптечные пункты****

аптечные пункты и аптечные киоски

государственные и муниципальные аптечные киоски

частные аптечные киоски

55. ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО РЕЦЕПТАМ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****аптеки производственные****

частные аптечные киоски

аптеки и муниципальные аптечные киоски

аптечные пункты и аптечные киоски

56. ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО РЕЦЕПТАМ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****аптеки готовых лекарственных форм****

частные аптечные киоски

аптеки и муниципальные аптечные киоски

аптечные пункты и аптечные киоски

57. ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО РЕЦЕПТАМ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****аптечные пункты****

аптечные киоски

аптеки и аптечные киоски

аптечные пункты и аптечные киоски

58. ПО ФОРМЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ МОГУТ БЫТЬ

****с открытой выкладкой товара****

круглосуточные

с ограниченным по времени режимом работы

дежурные

59. ПО ФОРМЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ МОГУТ БЫТЬ

****с витринной организацией торговли****

дежурные

с ограниченным по времени режимом работы

круглосуточные

60. ОБЪЕМ РАБОТЫ АПТЕК ОПРЕДЕЛЯЮТ

****товарооборот и рецептура****

валовый доход и чистая прибыль

численность фармацевтического и вспомогательного персонала

состав и площадь помещений

61. ОБЪЕМ РАБОТЫ АПТЕЧНЫХ ПУНКТОВ ОПРЕДЕЛЯЮТ

****товарооборот и рецептура****

численность фармацевтического и вспомогательного персонала

состав и площадь помещений

валовый доход и чистая прибыль

62. ОБЪЕМ РАБОТЫ АПТЕЧНЫХ КИОСКОВ ОПРЕДЕЛЯЕТ

****товарооборот****

численность фармацевтического персонала

рецептура

валовый доход

63. ОБЪЕМ РАБОТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ АПТЕК ОПРЕДЕЛЯЮТ

****товарооборот и рецептура****

валовый доход и чистая прибыль

состав и площадь помещений

численность фармацевтического и вспомогательного персонала

64. ОБЪЕМ РАБОТЫ АПТЕК ГОТОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ФОРМ ОПРЕДЕЛЯЮТ

****товарооборот и рецептура****

численность фармацевтического и вспомогательного персонала

состав и площадь помещений

валовый доход и чистая прибыль

65. АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО СТЕПЕНИ КООПЕРАЦИИ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****ассоциации, аптечные сети, единичные****

специализированные, единичные, профильные

ассоциации, специализированные, единичные

универсальные, аптечные сети, профильные

66. АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ХАРАКТЕРУ АССОРТИМЕНТА КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****специализированные, профильные, универсальные****

специализированные, единичные, профильные

ассоциации, универсальные, специализированные

универсальные, аптечные сети, профильные

67. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ НА

****аптечные организации****

только аптечные организации

производителей лекарственных препаратов

дистрибьюторов лекарственных препаратов

68. РАЗРЕШЕНА РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ

****зарегистрированными в РФ****

зарегистрированными в стране-производителе

фальсифицированными

контрафактными

69. РАЗРЕШЕНА РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ

****изготовленными аптечными организациями****

организациям оптовой торговли

фальсифицированными

недоброкачественными

70. РАЗРЕШЕНА РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ

****изготовленными ветеринарными аптечными организациями****

контрафактными

организациям оптовой торговли

зарегистрированными в стране-производителе

71. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптеки****

только аптеки

организации оптовой торговли

производители лекарственных средств

72. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптечные пункты****

только аптеки

организации оптовой торговли

производители лекарственных средств

73. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптечные киоски****

только аптеки

организации оптовой торговли

производители лекарственных средств

74. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптечные пункты, аптечные киоски, аптеки****

только аптеки и аптечные пункты

только аптечные пункты и аптечные киоски

только аптеки, аптечные пункты и аптечные киоски

75. В СООТВЕТСТВИИ С ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛС» И РАСПОРЯЖЕНИЕМ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 12.10.2019 N 2406-Р, МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛП ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптеки готовых лекарственных форм****

ветеринарные аптеки

медицинские организации

фармацевтические организации

76. В СООТВЕТСТВИИ С ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛС» И РАСПОРЯЖЕНИЕМ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 12.10.2019 N 2406-Р, МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛП ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптеки производственные с правом изготовления ЛП****

ветеринарные аптеки

медицинские организации

фармацевтические организации

77. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ СУБЪЕКТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РАЗДЕЛЯЕТСЯ НА ПОМЕЩЕНИЯ ИЛИ ЗОНЫ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ

****приемки и хранения ЛП****

комплектования заказа

контроля ЛП

бухгалтерии

78. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ СУБЪЕКТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РАЗДЕЛЯЕТСЯ НА ПОМЕЩЕНИЯ ИЛИ ЗОНЫ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ

****торговли ЛП****

бухгалтерии

контроля ЛП

комплектования заказа

79. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ СУБЪЕКТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РАЗДЕЛЯЕТСЯ НА ПОМЕЩЕНИЯ ИЛИ ЗОНЫ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ

****административно-бытовых функций****

комплектования заказа

контроля ЛП

бухгалтерии

80. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО НАЛИЧИЕ ИНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ИЛИ ЗОН В СОСТАВЕ ПЛОЩАДИ ПОМЕЩЕНИЙ СУБЪЕКТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РУКОВОДИТЕЛЕМ

**** в зависимости от объема выполняемых работ ****

по согласованию с вышестоящей организацией

по согласованию с органами местного самоуправления

в зависимости от местонахождения субъекта розничной торговли

81. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ДОПУСКАЮТ ОТКРЫТУЮ ВЫКЛАДКУ ЛП

**** отпускаемых без рецепта врача ****

отпускаемых по рецепту врача

для повышения доступности лекарственной помощи

для повышения рентабельности фармацевтической деятельности

82. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЛП, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

**** система качества ****

достижение качества

контроль качества

мероприятия качества

83. СИСТЕМА КАЧЕСТВА – ЭТО КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЛП, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ДЛЯ

**** достижения качества фармацевтических услуг ****

повышения рентабельности аптечной организации

формирования благоприятного имиджа аптечной организации

повышения доступности фармацевтической помощи

84. СИСТЕМА КАЧЕСТВА – ЭТО КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ _____ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЛП, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ

**** качества ****

эффективности

прибыли

рентабельности

85. СИСТЕМА КАЧЕСТВА – ЭТО КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЛП, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ _____ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ

****аптечной организацией****

производителем ЛС

дистрибьютором ЛС

фармацевтической организацией

86. ПРОДАЖА ТОВАРОВ СПОСОБАМИ, ИСКЛЮЧАЮЩИМИ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ОЗНАКОМЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ С ТОВАРОМ - ЭТО

****продажа товаров дистанционным способом****

розничная продажа товаров

оптовая продажа товаров

продажа товаров розничными и оптовыми торговцами

87. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ПРИ НАЛИЧИИ ЛИЦЕНЗИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РАЗРЕШЕНИЯ РОСЗДРАВНАДЗОРА

****аптечными организациями****

индивидуальными предпринимателями

ветеринарными организациями

медицинскими организациями

88. ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

****отпускаемых по рецепту, наркотических, психотропных****

отпускаемых по рецепту, наркотических, ядовитых

наркотических, сильнодействующих, ядовитых

наркотических, психотропных, ядовитых, сильнодействующих

89. ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРИ НАЛИЧИИ ЛИЦЕНЗИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

****не менее одного года****

не менее одного месяца

не менее трех месяцев

не менее трех лет

90. РАСЧЕТЫ ПРИ ОПЛАТЕ ЛП И УСЛУГ ПО ИХ ДОСТАВКЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ

****путем предоплаты заказа или его оплаты в месте получения заказа****

только путем предоплаты заказа в наличной или безналичной форме

только с оплатой заказа в месте его получения в безналичной форме

по выбору продавца в наличной или безналичной форме

91. ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРИ НАЛИЧИИ

****оборудованных помещений для хранения сформированных заказов****

оборудованных помещений для продажи сформированных заказов

обязательно собственной курьерской службы

обязательно сайта в сети Интернет

92. ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРИ НАЛИЧИИ КУРЬЕРСКОЙ СЛУЖБЫ,
ИМЕЮЩЕЙ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ

****доставки термолабильных лекарственных препаратов****

доставки наркотических лекарственных препаратов

хранения скоропортящихся лекарственных препаратов

хранения наркотических лекарственных препаратов

93. ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРИ НАЛИЧИИ МОБИЛЬНЫХ ТЕРМИНАЛОВ
ДЛЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В МЕСТЕ

****оказания услуги****

приема заказа

формирования услуги

хранения заказа

94. РАСЧЕТЫ ПРИ ОПЛАТЕ ЛП И УСЛУГ ПО ИХ ДОСТАВКЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ

****по выбору покупателя в наличной или безналичной форме****

только путем предоплаты заказа в наличной или безналичной форме
только с оплатой заказа в месте его получения в безналичной форме
по выбору продавца в наличной или безналичной форме

95. ПОД ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПО ФОРМИРОВАНИЮ, ПОДДЕРЖАНИЮ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПОНИМАЮТ

****управление ассортиментом товаров****

организацию ассортиментом товаров
управление фармацевтическим маркетингом
организацию фармацевтического маркетинга

96. ПОД УПРАВЛЕНИЕМ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО -----
--- АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

****формированию****

производству
изготовлению
продвижению

97. ПОД ОБЪЕКТОМ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫМ ДЛЯ ПРОДАЖИ, ОБМЕНА ИЛИ ИНОГО ВВЕДЕНИЯ В ОБОРОТ ПОНИМАЮТ

****товар****

ассортимент
товарная номенклатура
товарная единица

98. ТОВАР, КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ _____ ОБМЕНА ИЛИ ИНОГО ВВЕДЕНИЯ В ОБОРОТ

****продажи****

продвижения
изготовления
производства

99. ПОД УПРАВЛЕНИЕМ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО -----
--- АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

****совершенствованию****

производству

изготовлению

продвижению

100. ПОД УПРАВЛЕНИЕМ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО -----
----- АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

****поддержанию****

производству

изготовлению

продвижению

101. ТОВАР, КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ПРОДАЖИ _____ ИЛИ
ИНОГО ВВЕДЕНИЯ В ОБОРОТ

****обмена****

продвижения

изготовления

производства

102. ТОВАР, КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ПРОДАЖИ, ОБМЕНА ИЛИ

****иного введения в оборот****

изготовления и продвижения

изготовления и производства

производства и продвижения

103. К ОДНОМУ ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ОТНОСЯТ ПОВЫШЕНИЕ

****конкурентоспособности товара****

конкурентоспособности торговой организации

издержек обращения товаров

торговых наложений на товары

104. К ОДНОМУ ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ОТНОСЯТ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ

****торгового ассортимента****

торговой организации
товарной единицы
торговой деятельности

105. ПОД СПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРА ОБЕСПЕЧИВАТЬ КОММЕРЧЕСКИЙ УСПЕХ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ ПОНИМАЮТ

****конкурентоспособность****

рентабельность
эффективность
удовлетворенность

106. ПОД СПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРА ОТВЕЧАТЬ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГАМИ-КОНКУРЕНТАМИ ПОНИМАЮТ

****конкурентоспособность****

рентабельность
эффективность
удовлетворенность

107. ПОД СОВОКУПНОСТЬЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ ТОВАРА, СООТВЕТСТВУЮЩИХ УСТАНОВЛЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, ПОНИМАЮТ

****качество****

конкурентоспособность
эффективность
рентабельность

108. КАЧЕСТВО - СОВОКУПНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ ТОВАРА, СООТВЕТСТВУЮЩИХ УСТАНОВЛЕННЫМ

****требованиям****

традициям
рекомендациям
пожеланиям

109. ПОД СООТВЕТСТВИЕМ ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА ТРЕБОВАНИЯМ ФАРМАКОПЕЙНОЙ СТАТЬИ ПОНИМАЮТ

****качество****

эффективность

безопасность

доступность

110. КАЧЕСТВО ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА - СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ

****фармакопейной статьи****

организации-продавца

производителя

потребителя

111. К ОДНОМУ ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ОТНОСЯТ АНАЛИЗ

****жизненного цикла товара****

структуры торговой организации

качества товарной единицы

рентабельности торговой деятельности

112. ПОД ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА ЛС НА ВСЕХ ЭТАПАХ ИХ ОБРАЩЕНИЯ ПОНИМАЮТ УПРАВЛЕНИЕ ----- ЛС

****качеством****

эффективностью

безопасностью

доступностью

113. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЛС - ЭТО ОБЕСПЕЧЕНИЕ ----- ЛС НА ВСЕХ ЭТАПАХ ИХ ОБРАЩЕНИЯ

****надлежащего качества****

надлежащей эффективности

надлежащей безопасности

надлежащей доступности

114. ПОД ПЕРИОДОМ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТОВАРА ПОНИМАЮТ

****жизненный цикл****

время использования

срок годности

период действия

115. ПОД ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ТОВАРА ПОНИМАЮТ

****период рыночной устойчивости****

срок полезного использования

установленный срок годности

обозначенный период действия

116. ПОД ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ТОВАРА ПОНИМАЮТ

****время жизни на рынке****

срок полезного использования

установленный срок годности

обозначенный период действия

117. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ВЫСОКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКАЗАТЕЛИ

****цены****

объема продаж

прибыли

числа конкурентов

118. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ВЫСОКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКАЗАТЕЛИ

****маркетинговые затраты****

объема продаж

прибыли

числа конкурентов

119. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ПРИБЫЛЬ

****нулевая****

максимальная

медленно сокращается

быстро возрастает

120. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

****небольшой****

максимальный

медленно сокращается

быстро возрастает

121. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ЦЕНА

****самая высокая****

самая минимальная

медленно сокращается

быстро возрастает

122. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ЧИСЛО КОНКУРЕНТОВ

****небольшое****

максимальное

медленно сокращается

быстро возрастает

123. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ЗАТРАТЫ НА МАРКЕТИНГ

****самые высокие****

самые низкие

быстро сокращаются

быстро возрастают

124. ЦЕНА ЯВЛЯЕТСЯ САМОЙ ВЫСОКОЙ НА СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

****внедрение****

рост

зрелость

спад

125. ЗАТРАТЫ НА МАРКЕТИНГ ЯВЛЯЮТСЯ МАКСИМАЛЬНО ВЫСОКИМИ НА СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

****внедрение****

рост

зрелость

спад

126. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА НИЗКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

****объем продаж, прибыль****

объем продаж, прибыль, цена

объем продаж, прибыль, затраты на маркетинг

затраты на маркетинг, цена

127. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА НИЗКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

****число конкурентов, прибыль****

число конкурентов, прибыль, цена

число конкурентов, прибыль, затраты на маркетинг

затраты на маркетинг, цена

128. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ВЫСОКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

****затраты на маркетинг, цена****

затраты на маркетинг, прибыль

затраты на маркетинг, прибыль

затраты на маркетинг, прибыль

129. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ВЫСОКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

****затраты на маркетинг, цена****

затраты на маркетинг, прибыль

число конкурентов, прибыль, цена

число конкурентов, прибыль, затраты на маркетинг

130. НА СТАДИИ СПАДА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

****падает****

растет

быстро растет

медленно растет

131. ПОД КАЧЕСТВЕННЫМИ И КОЛИЧЕСТВЕННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ СОСТОЯНИЯ НАБОРА ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ

****обновление ассортимента товаров****

управление ассортиментом товаров

удовлетворение запросов потребителей

удовлетворение запросов организаций

132. ПОД ИЗМЕНЕНИЯМИ НАБОРА ТОВАРОВ, ПРОЯВЛЯЮЩИЕСЯ В ПОПОЛНЕНИИ НОВЫМИ И ИСКЛЮЧЕНИИ УСТАРЕВШИХ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ

****обновление ассортимента товаров****

управление ассортиментом товаров

удовлетворение запросов потребителей

удовлетворение запросов организаций

133. ОБНОВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ ПРОЯВЛЯЕТСЯ В

****пополнении новыми товарами имеющегося набора****

пополнении новыми направлениями маркетингового портфеля

удовлетворении запросов потребителей

удовлетворении запросов организаций

134. ОБНОВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ ПРОЯВЛЯЕТСЯ В

****исключении устаревших товаров из имеющегося набора****

пополнении новыми направлениями маркетингового портфеля

удовлетворении запросов потребителей

удовлетворении запросов организаций

135. ПОД ОТНОШЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НОВЫХ ТОВАРНЫХ ЕДИНИЦ К ОБЩЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ТОВАРНЫХ ЕДИНИЦ ПОНИМАЮТ

****показатель обновления****

показатель эффективности

коэффициент эффективности

индекс товарооборачиваемости

136. ПОКАЗАТЕЛЬ ОБНОВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ РАССЧИТЫВАЕТСЯ КАК ОТНОШЕНИЕ

****новых товарных единиц к общему количеству товарных единиц****

общего количества товарных единиц к числу новых товарных единиц

затребованных потребителем товаров к общему количеству товаров

общего количества товаров к числу затребованных товаров

137. УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЕ ВАРИАНТЫ УЖЕ ИЗВЕСТНЫХ ТОВАРОВ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****новым товарам****

оригинальным изделиям

товарам рыночной новизны

товарам критического спроса

138. ОРИГИНАЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****новым товарам****

усовершенствованным вариантам

товарам рыночной новизны

товарам критического спроса

139. ТОВАРЫ НОВОЙ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****новым товарам****

оригинальным изделиям

товарам рыночной новизны

товарам критического спроса

140. ТОВАРЫ РЫНОЧНОЙ НОВИЗНЫ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****новым товарам****

оригинальным изделиям

товарам новой сферы применения

товарам критического спроса

141. ВАРИАБЕЛЬНОСТЬ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****причинам обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

целям обновления ассортимента

142. ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ТОВАРОВ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****причинам обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

целям обновления ассортимента

143. ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****причинам обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

целям обновления ассортимента

144. МАКСИМАЛЬНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЗАПРОСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****целям обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

причинам обновления ассортимента

145. ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****целям обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

причинам обновления ассортимента

146. ИЗ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УПАКОВАННОМ ВИДЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ

****все лекарственные препараты****

только готовые лекарственные препараты

все лекарственные препараты, кроме готовых препаратов

только лекарственные препараты безрецептурного отпуска

147. ИЗ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УПАКОВАННОМ ВИДЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ

****все лекарственные препараты****

только изготовленные в аптеке лекарственные формы

все лекарственные препараты, кроме изготовленных в аптеке

только лекарственные препараты рецептурного отпуска

148. РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРОВ, МАРКИРОВКА КОТОРЫХ ОСУЩЕСТВЛЕНА НЕ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

****запрещена****

разрешена

запрещена, только если ЛП не зарегистрирован в РФ

разрешена, если ЛП зарегистрирован в РФ

149. ВСЕ НАДПИСИ НА УПАКОВКЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ

****хорошо читаемым шрифтом на языке страны покупателя****

хорошо читаемым шрифтом на языке страны производителя

строчными буквами на языке страны покупателя

строчными и прописными буквами на языке страны производителя

150. НАИМЕНОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ СУБСТАНЦИИ, РЕКОМЕНДОВАННОЕ ВСЕМИРНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****международное непатентованное****

химическое

торговое

группировочное

151. ПОД УПРАВЛЕНИЕМ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО -----
----- АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

****совершенствованию****

производству

изготовлению

продвижению

152. ТОВАР, КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ПРОДАЖИ, ОБМЕНА ИЛИ

****иногo введения в оборот****

изготовления и продвижения

изготовления и производства

производства и продвижения

153. ПОД СПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРА ОБЕСПЕЧИВАТЬ КОММЕРЧЕСКИЙ УСПЕХ В УСЛОВИЯХ
КОНКУРЕНЦИИ ПОНИМАЮТ

****конкурентоспособность****

рентабельность

эффективность

удовлетворенность

154. ПОД ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ТОВАРА ПОНИМАЮТ

****период рыночной устойчивости****

срок полезного использования

установленный срок годности

обозначенный период действия

155. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ВЫСОКИМИ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКАЗАТЕЛИ

****маркетинговые затраты****

объема продаж

прибыли

числа конкурентов

156. ПОД КАЧЕСТВЕННЫМИ И КОЛИЧЕСТВЕННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ СОСТОЯНИЯ НАБОРА ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ

****обновление ассортимента товаров****

управление ассортиментом товаров

удовлетворение запросов потребителей

удовлетворение запросов организаций

157. УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЕ ВАРИАНТЫ УЖЕ ИЗВЕСТНЫХ ТОВАРОВ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****новым товарам****

оригинальным изделиям

товарам рыночной новизны

товарам критического спроса

158. ТОВАРЫ РЫНОЧНОЙ НОВИЗНЫ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****новым товарам****

оригинальным изделиям

товарам новой сферы применения

товарам критического спроса

159. ИЗ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УПАКОВАННОМ ВИДЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ

****все лекарственные препараты****

только готовые лекарственные препараты

все лекарственные препараты, кроме готовых препаратов

только лекарственные препараты безрецептурного отпуска

160. ВСЕ НАДПИСИ НА УПАКОВКЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ

****хорошо читаемым шрифтом на языке страны покупателя****

хорошо читаемым шрифтом на языке страны производителя

строчными буквами на языке страны покупателя

строчными и прописными буквами на языке страны производителя

161. НА ПЕРВИЧНОЙ УПАКОВКЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УКАЗАНЫ
НАИМЕНОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА

****номер серии, срок годности, доза****

наименование производителя, срок годности, доза

номер регистрационного удостоверения, срок годности, доза

способ применения, номер серии, срок годности

162. ПОД ТОРГОВЫМ АССОРТИМЕНТОМ ПОНИМАЮТ

****ассортимент товаров, представленный в аптечной организации****

варианты предложений конкретного вида товаров

набор товаров, объединенных по совокупности признаков

варианты предложений конкретной ассортиментной группы

163. КОЛИЧЕСТВО ГРУПП АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК ----- ТОРГОВОГО АССОРТИМЕНТА

****широта****

структура

насыщенность

глубина

164. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ ИМЕЮТ СКОРОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

****малую****

высокую

нулевую

максимальную

165. ТОВАР, НА КОТОРЫЙ УСТАНОВЛЕН СРОК ГОДНОСТИ, ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН ПЕРЕДАТЬ ПОКУПАТЕЛЮ ТАКИМ РАСЧЕТОМ, ЧТОБЫ ТОВАР ДО ИСТЕЧЕНИЯ СРОКА МОГ БЫТЬ

****использован по назначению****

реализован по назначению

использован по необходимости

реализован по необходимости

166. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ СКОРОСТИ РАВЕН 1,0, ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ

****не продается****

продается медленно

имеет среднюю скорость продажи

имеет максимальную скорость продажи

167. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ ПОДЛЕЖИТ СПИСАНИЮ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ СКОРОСТИ

****равен 1,0****

равен 0

больше 0,5

меньше 0,5

168. КАЧЕСТВО СТРУКТУРЫ АССОРТИМЕНТА ПО СКОРОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ УЛУЧШАЕТСЯ, ЕСЛИ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА

****увеличивается****

уменьшается

не увеличивается

не уменьшается

169. ПОД НЕОБХОДИМОСТЬЮ В ЧЕМ-ЛИБО, ТРЕБУЮЩЕЙ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ И ПРИНЯВШЕЙ СПЕЦИФИЧЕСКУЮ ФОРМУ В СООТВЕТСТВИИ С УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ЛИЧНОСТИ ИНДИВИДА ПОНИМАЮТ

****потребность****

потребление

спрос

маркетинг

170. ПРОЦЕСС ПОТРЕБЛЕНИЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

****удовлетворением потребностей****

реализацией маркетинга

продвижением услуг

продвижением товаров

171. К МЕТОДАМ, ИСПОЛЪЗУЕМЫМ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОТРЕБНОСТИ В ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТАХ, ОТНОСЯТСЯ

****нормативные****

специфического действия
нормируемые
широкого спектра действия

172. ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОТРЕБНОСТИ В ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТАХ ВЫДЕЛЯЕТСЯ ГРУППА

****специфического действия****

логи́ко-экономическая
нормативная
экономико-математическая

173. ПОД ГОТОВНОСТЬЮ ПОКУПАТЕЛЯ ПРИОБРЕСТИ ТОВАР ПО ДАННОЙ ЦЕНЕ В ДАННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ПОНИМАЮТ

****спрос****

потребление
потребность
предложение

174. В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ СПРОСА ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ УСЛОВИЯХ СПРОС НАХОДИТСЯ В

****обратной зависимости от цены****

прямой зависимости от цены
прямой зависимости от предложения
обратной зависимости от предложения

175. ПОД ФОРМОЙ ПРОЯВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ ПОНИМАЮТ

****спрос****

потребление
предложение
потребность

176. ИЗ ПРИВЕДЕННЫХ СООТНОШЕНИЙ К ВЕРНОМУ ОТНОСЯТ

****потребность $\geq$ спрос $\geq$ потребление****

потребность $\leq$ спрос $\leq$ потребление
потребность $\leq$ спрос $\geq$ потребление

потребность $\geq$ спрос $\leq$ потребление

177. ПО СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ СПРОС КЛАССИФИЦИРУЕТСЯ НА

****действительный, реализованный, неудовлетворенный****

формируемый врачом, формируемый населением

неудовлетворенный скрытый, неудовлетворенный реальный

стабильный, ажиотажный, потенциальный, угасающий

178. РАВЕН ФАКТИЧЕСКОМУ ПОТРЕБЛЕНИЮ СПРОС

****реализованный****

действительный

неудовлетворенный

скрытый, реальный

179. СКРЫТЫЙ НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЙ СПРОС РАВЕН

****числу замен****

числу отказов

числу потребления

числу обращений в аптеку

180. ВЕЛИЧИНА РЕАЛИЗОВАННОГО СПРОСА

****не может быть больше действительного****

может быть больше действительного

всегда больше действительного

всегда меньше действительного

181. КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ МОЖЕТ ИМЕТЬ

****как отрицательное, так и положительное значение****

только отрицательное значение

только положительное значение

значение больше единицы

182. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ РАВЕН (-0.8), СВЯЗЬ ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК

****тесную****

среднюю

слабую

максимальную

183. ПОД ОТНОШЕНИЕМ ТЕМПА ПРИРОСТА РЕЗУЛЬТАТИВНОГО ПРИЗНАКА К ТЕМПУ ПРИРОСТА ФОРМИРУЮЩЕГО ЕГО ФАКТОРА ПОНИМАЮТ КОЭФФИЦИЕНТ

****эластичности****

корреляции

весомости

значимости

184. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ЯВЛЯЕТСЯ, КАК ПРАВИЛО, ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНОЙ, ПОСКОЛЬКУ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ТОВАРОВ ХАРАКТЕРНО

****снижении спроса при росте цене****

снижении спроса при снижении цене

увеличение спроса при росте цене

увеличение спроса при неизменной цене

185. СИТУАЦИЯ, ПРИ КОТОРОЙ ЛЮБОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ НЕ СКАЗЫВАЕТСЯ НА ИЗМЕНЕНИИ ВЕЛИЧИНЫ СПРОСА, ХАРАКТЕРИЗУЕТ СПРОС

****абсолютно неэластичный****

абсолютно эластичный

неэластичный

эластичный

186. СПРОС ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК ЭЛАСТИЧНЫЙ ОТ ЦЕНЫ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ РАВЕН

**** -2 ****

-0,2

+2,0

0,2

187. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****организации оптовой торговли ЛС****

производители ЛП и организации оптовой торговли ЛС

производители ЛП и организации оптовой и розничной торговли ЛС

только организации оптовой торговли ЛС

188. АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ - ОРГАНИЗАЦИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩАЯ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ, ИХ ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕВОЗКУ, ИЗГОТОВЛЕНИЕ И ОТПУСК - ЭТО

****аптечная организация****

организация оптовой торговли лекарственными препаратами

фармацевтическая организация

структурное подразделение медицинской организации

189. К АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ОТНОСИТСЯ

****аптека готовых лекарственных форм****

организация оптовой торговли лекарственными средствами

дистрибьютор

фармацевтическая организация

190. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ - ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, МЕДИЦИНСКИХ И ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЗОПАСНЫМИ, ЭФФЕКТИВНЫМИ И КАЧЕСТВЕННЫМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ И

****другими товарами аптечного ассортимента****

их производство, реализация и хранение

их изготовление, отпуск, перевозка и хранение

проведение эффективной маркетинговой деятельности

191. К ОСНОВНЫМ ФУНКЦИЯМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ

****отпуск лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой****

производство лекарственных средств

производство и продвижение лекарственных средств

продвижение товаров, разрешенных к отпуску из аптеки

192. АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****государственные, муниципальные****

государственные, хозяйственные общества

муниципальные, акционерные общества

муниципальные, хозяйственные общества

193. ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО РЕЦЕПТАМ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ

****аптеки и аптечные пункты****

аптечные пункты и аптечные киоски

государственные и муниципальные аптечные киоски

частные аптечные киоски

194. ОБЪЕМ РАБОТЫ АПТЕЧНЫХ КИОСКОВ ОПРЕДЕЛЯЕТ

****товарооборот****

численность фармацевтического персонала

рецептура

валовый доход

195. АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО СТЕПЕНИ КООПЕРАЦИИ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****ассоциации, аптечные сети, единичные****

специализированные, единичные, профильные

ассоциации, специализированные, единичные

универсальные, аптечные сети, профильные

196. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ НА

****аптечные организации****

только аптечные организации

производителей лекарственных препаратов

дистрибьюторов лекарственных препаратов

197. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптеки****

только аптеки

организации оптовой торговли

производители лекарственных средств

198. В СООТВЕТСТВИИ С ФЗ «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛС» И РАСПОРЯЖЕНИЕМ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 12.10.2019 N 2406-Р, МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛП ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ

****аптеки готовых лекарственных форм****

ветеринарные аптеки

медицинские организации

фармацевтические организации

199. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ СУБЪЕКТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РАЗДЕЛЯЕТСЯ НА ПОМЕЩЕНИЯ ИЛИ ЗОНЫ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ

****приемки и хранения ЛП****

комплектования заказа

контроля ЛП

бухгалтерии

200. ПРАВИЛА НАДЛЕЖАЩЕЙ АПТЕЧНОЙ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО НАЛИЧИЕ ИНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ИЛИ ЗОН В СОСТАВЕ ПЛОЩАДИ ПОМЕЩЕНИЙ СУБЪЕКТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РУКОВОДИТЕЛЕМ

****в зависимости от объема выполняемых работ****

по согласованию с вышестоящей организацией

по согласованию с органами местного самоуправления

в зависимости от местонахождения субъекта розничной торговли

201. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЛП, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****система качества****

достижение качества

контроль качества

мероприятия качества

202. ПРОДАЖА ТОВАРОВ СПОСОБАМИ, ИСКЛЮЧАЮЩИМИ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ОЗНАКОМЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ С ТОВАРОМ - ЭТО

****продажа товаров дистанционным способом****

розничная продажа товаров

оптовая продажа товаров

продажа товаров розничными и оптовыми торговцами

203. ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

****отпускаемых по рецепту, наркотических, психотропных****

отпускаемых по рецепту, наркотических, ядовитых

наркотических, сильнодействующих, ядовитых

наркотических, психотропных, ядовитых, сильнодействующих

204. РАСЧЕТЫ ПРИ ОПЛАТЕ ЛП И УСЛУГ ПО ИХ ДОСТАВКЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ

****по выбору покупателя в наличной или безналичной форме****

только путем предоплаты заказа в наличной или безналичной форме

только с оплатой заказа в месте его получения в безналичной форме

по выбору продавца в наличной или безналичной форме

205. ПОД ОБЪЕКТОМ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫМ ДЛЯ ПРОДАЖИ, ОБМЕНА ИЛИ ИНОГО ВВЕДЕНИЯ В ОБОРОТ ПОНИМАЮТ

****товар****

ассортимент

товарная номенклатура

товарная единица

206. ПОД УПРАВЛЕНИЕМ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО -----
----- АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

****поддержанию****

производству

изготовлению

продвижению

207. К ОДНОМУ ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ОТНОСЯТ ПОВЫШЕНИЕ

****конкурентоспособности товара****

конкурентоспособности торговой организации

издержек обращения товаров

торговых наложений на товары

208. ПОД СОВОКУПНОСТЬЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ ТОВАРА, СООТВЕТСТВУЮЩИХ
УСТАНОВЛЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, ПОНИМАЮТ

****качество****

конкурентоспособность

эффективность

рентабельность

209. ПОД ПЕРИОДОМ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТОВАРА ПОНИМАЮТ

****жизненный цикл****

время использования

срок годности

период действия

210. НА СТАДИИ ВНЕДРЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА ПРИБЫЛЬ

****нулевая****

максимальная

медленно сокращается

быстро возрастает

211. ЦЕНА ЯВЛЯЕТСЯ САМОЙ ВЫСОКОЙ НА СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

****внедрение****

рост

зрелость

спад

212. ОБНОВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ ПРОЯВЛЯЕТСЯ В

****пополнении новыми товарами имеющегося набора****

пополнении новыми направлениями маркетингового портфеля

удовлетворении запросов потребителей

удовлетворении запросов организаций

213. ПОКАЗАТЕЛЬ ОБНОВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ РАССЧИТЫВАЕТСЯ КАК ОТНОШЕНИЕ

****новых товарных единиц к общему количеству товарных единиц****

общего количества товарных единиц к числу новых товарных единиц

затребованных потребителем товаров к общему количеству товаров

общего количества товаров к числу затребованных товаров

214. ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****причинам обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

целям обновления ассортимента

215. ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ К

****целям обновления ассортимента****

направлениям товарной политики

стадиям жизненного цикла товаров

причинам обновления ассортимента

216. ВСЕ НАДПИСИ НА УПАКОВКЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ

****хорошо читаемым шрифтом на языке страны покупателя****

хорошо читаемым шрифтом на языке страны производителя

строчными буквами на языке страны покупателя

строчными и прописными буквами на языке страны производителя

217. НА ПЕРВИЧНОЙ И ВТОРИЧНОЙ УПАКОВКЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ
УКАЗАНЫ НАИМЕНОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА

****номер серии, срок годности, доза****

наименование производителя, срок годности, доза

номер регистрационного удостоверения, срок годности, доза

способ применения, номер серии, срок годности

218. СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН БЫТЬ УКАЗАН

****на вторичной упаковке****

на первичной упаковке

на вторичной и первичной упаковке

на вторичной, если отсутствует первичная

219. ТОРГОВОЕ НАИМЕНОВАНИЕ, ОТРАЖАЮЩЕЕ ИСЧЕРПЫВАЮЩИЙ ПЕРЕЧЕНЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРИЗНАКОВ, ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****товарная единица****

ассортимент товаров

торговый ассортимент

товарная структура

220. ПОД СТРУКТУРОЙ ТОРГОВОГО АССОРТИМЕНТА ПОНИМАЮТ

****соотношение выделенных совокупностей в наборе товара****

количество групп ассортимента товаров

количество товарных единиц в торговом ассортименте

количество товарных единиц конкретного вида товара

221. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ ИМЕЮТ СКОРОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

****малую****

высокую

нулевую

максимальную

222. СРОК ГОДНОСТИ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПЕРИОДОМ, ИСЧИСЛЯЕМЫМ СО ДНЯ ЕГО

****изготовления****

поступления

продажи

продвижения

223. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ СКОРОСТИ РАВЕН 0,5, ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ

****продается медленно****

не продается

имеет высокую скорость продажи

имеет максимальную скорость продажи

224. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ ПОДВЕРЖЕН РИСКУ СПИСАНИЯ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ СКОРОСТИ РАВЕН

****0,5****

0,4

0,2

0,1

225. КАЧЕСТВО СТРУКТУРЫ АССОРТИМЕНТА ПО СКОРОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАИЛУЧШЕЕ, ЕСЛИ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА РАВЕН

****1****

0,9

0.5

0

226. ПРОЦЕСС ПОТРЕБЛЕНИЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

****удовлетворением потребностей****

реализацией возможностей потребителей

продвижением товаров и услуг

реализацией фармацевтического маркетинга

227. ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОТРЕБНОСТИ В ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТАХ ВЫДЕЛЯЕТСЯ ГРУППА

****широкого спектра действия****

логико-экономическая

нормативная

экономико-математическая

228. СПРОС ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ГОТОВНОСТЬЮ ПОКУПАТЕЛЯ ПРИОБРЕСТИ ТОВАР В ДАННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ

****по данной цене****

в соответствии с предложением продавца

по своим возможностям

на данном региональном рынке

229. В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ СПРОСА ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ УСЛОВИЯХ СПРОС УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ПРИ

****уменьшении цены****

увеличении цене

увеличении предложения

уменьшении предложения

230. ПОД ТРЕБОВАНИЕМ НА ТОВАРЫ СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЯ ПОНИМАЮТ

****спрос****

потребление

предложение

потребность

231. ПОД СПРОСОМ ПОНИМАЮТ

****платежеспособную потребность****

процесс удовлетворения потребностей

процесс потребления товаров

необходимость в чем-либо, требующую удовлетворения

232. ИЗ ПРИВЕДЕННЫХ УТВЕРЖДЕНИЙ К ВЕРНОМУ ОТНОСЯТ

****спрос может превышать потребление****

потребность всегда равна спросу

потребность всегда равна потреблению

спрос всегда равен потреблению

233. НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЙ СПРОС МОЖЕТ КЛАССИФИЦИРОВАТЬСЯ НА

****скрытый и реальный****

стабильный и ажиотажный

потенциальный и угасающий

колеблющийся и негативный

234. РАВЕН ЧИСЛУ ОБРАЩЕНИЙ В АПТЕКУ СПРОС

****действительный****

реализованный

неудовлетворенный

скрытый, реальный

235. РАВЕН ЧИСЛУ ЗАМЕН СПРОС

****скрытый неудовлетворенный****

реализованный

действительный

реальный неудовлетворенный

236. ВЕЛИЧИНА ДЕЙСТВИТЕЛЬНОГО СПРОСА

****может быть больше реализованного****

не может быть больше реализованного

всегда больше реализованного

всегда меньше реализованного

237. ВЕЛИЧИНА НЕУДОВЛЕТВОРЕННОГО СПРОСА

****не может быть больше действительного****

может быть больше действительного

всегда больше действительного

всегда меньше действительного

238. КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ

****больше единицы****

меньше единицы

равным нулю

меньше нуля

239. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ РАВЕН (+0.8), СВЯЗЬ ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК

****тесную****

среднюю

слабую

максимальную

240. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ РАВЕН (-0.5), СВЯЗЬ ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК

****среднюю****

тесную

слабую

максимальную

241. СВЯЗЬ ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК ТЕСНУЮ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ РАВЕН

****0,9****

-0,3

-0,2

-0,1

242. ДЛЯ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА ЭЛАСТИЧНОСТИ ИСПОЛЬЗУЮТ ФОРМУЛУ

**** $E = ((Q_2 - Q_1)/Q_1) / ((P_2 - P_1)/P_1)$ ****

$E = ((Q_1 - Q_2)/Q_2) / ((P_1 - P_2)/P_2)$

$E = ((P_2 - P_1)/P_1) / ((Q_2 - Q_1)/Q_1)$

$E = ((P_1 - P_2)/P_2) / ((Q_1 - Q_2)/Q_2)$

243. НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК СПРОС, КОТОРЫЙ

****существенно не изменяется при значительном изменении фактора****

существенно изменяется при незначительном изменении фактора

существенно не изменяется при незначительном изменении фактора

существенно изменяется при значительном изменении фактора

244. СПРОС ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК НЕЭЛАСТИЧНЫЙ ОТ ЦЕНЫ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ РАВЕН

****0,2****

-2

+2.0

0,2

245. ПРИ ОКАЗАНИИ ПАЦИЕНТАМ, НУЖДАЮЩИМСЯ В ДЛИТЕЛЬНОМ ЛЕЧЕНИИ, ПЕРВИЧНОЙ МЕДИКО-САНИТАРНОЙ ПОМОЩИ И ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ МОЖНО УВЕЛИЧИТЬ НОРМУ ОТПУСКА НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ В 2 РАЗА ПРИ ВЫПИСЫВАНИИ НА 1 РЕЦЕПТ НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ

****содержащие наркотические ЛС и психотропные вещества Списка N2 ФЗ****

отпускаемые бесплатно или на льготных условиях

содержащие ЛС не включенные в списки

обладающие гипотензивным действием

246. ФОРМА РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА №148-1/У-88 ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРОПИСЫВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

****содержащих сильнодействующие и ядовитые вещества (согласно перечню ЛС, подлежащих ПКУ)****

содержащих наркотические ЛС и психотропные вещества Списка N2 ФЗ за исключением ЛП в виде трансдермальных терапевтических систем

отпускаемых бесплатно или на льготных условиях

содержащих ЛС не включенные в списки

247. ФОРМА РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА №148-1/У-88 ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРОПИСЫВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА

****тропикамид****

кетамин

сумамед

бронхолитин

248. К ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ РЕКВИЗИТАМ ДЛЯ РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА Ф. 148-1/У-88 ОТНОСИТСЯ

****печать «Для рецептов»****

круглая печать МО

штамп МО

гербовая печать

249. СРОК ДЕЙСТВИЯ РЕЦЕПТА, ВЫПИСАННОГО НА ФОРМЕ РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА 148-1/У-04 (Л) ГРАЖДАНАМ, ДОСТИГШИМ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА, ИНВАЛИДАМ ПЕРВОЙ ГРУППЫ И ДЕТЯМ-ИНВАЛИДАМ

****90 дней****

15 дней

30 дней

60 дней

250. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ КЛОНИДИН В ТАБЛЕТКАХ 0,075мг ОТПУСКАЕТСЯ ИЗ АПТЕК ПО РЕЦЕПТАМ, ВЫПИСАННЫМ НА РЕЦЕПТУРНОМ БЛАНКЕ

****148-1/У-88****

107/1-У

107/У-НП

148-1/У-04 (Л)

251. К ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ РЕКВИЗИТАМ РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА Ф. 148-1/У-04 (Л) ОТНОСИТСЯ

****N медицинской карты пациента, получающего медицинскую помощь в амбулаторных условиях****

подпись уполномоченного лица медицинской организации

количество лекарственных средств прописью

адрес медицинской организации

252. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ НИТРАЗЕПАМ В ТАБЛЕТКАХ ОТПУСКАЕТСЯ ИЗ АПТЕК ПО РЕЦЕПТАМ, ВЫПИСАННЫМ НА РЕЦЕПТУРНОМ БЛАНКЕ

****148-1/У-88****

107/1-У

107/У-НП

148-1/У-04 (Л)

253. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ ТРОПИКАМИД ГЛАЗНЫЕ КАПЛИ ОТПУСКАЕТСЯ ИЗ АПТЕК ПО РЕЦЕПТАМ, ВЫПИСАННЫМ НА РЕЦЕПТУРНОМ БЛАНКЕ

****148-1/У-88****

107/1-У

107/У-НП

148-1/У-04 (Л)

254. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ БРОНХОЛИТИН В ТАБЛЕТКАХ ОТПУСКАЕТСЯ ИЗ АПТЕК ПО РЕЦЕПТАМ, ВЫПИСАННЫМ НА РЕЦЕПТУРНОМ БЛАНКЕ

****107/1-У****

107/У-НП

148-1/У-88

148-1/У-04 (Л)

255. ПРИ ВЫПИСЫВАНИИ ГОТОВЫХ ЛП И ЛП ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПАЦИЕНТАМ С ХРОНИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ НА РЕЦЕПТУРНЫХ БЛАНКАХ ФОРМЫ 107-1/У РАЗРЕШАЕТСЯ УСТАНОВЛИВАТЬ СРОК ДЕЙСТВИЯ РЕЦЕПТА ДО

****1 года****

6-и месяцев

3-х месяцев

60 дней

256. В СЛУЧАЕ ПРОПИСЫВАНИЯ ВРАЧОМ ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА С ПРЕВЫШЕНИЕМ ВЫСШЕЙ РАЗОВОЙ ДОЗЫ БЕЗ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ОФОРМЛЕНИЯ РЕЦЕПТА ПРОВИЗОР ДОЛЖЕН ОТПУСТИТЬ ЕГО В КОЛИЧЕСТВЕ, РАВНОМ

****1/2 высшей разовой дозы****

1/2 высшей суточной дозы

высшей суточной дозе

высшей разовой дозе

257. ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОЕ КОЛИЧЕСТВО НА ОДИН РЕЦЕПТ МОРФИНА (Р-Р Д/ИН 10 МГ/МЛ) ПРИ ОКАЗАНИИ ПАЦИЕНТАМ, НУЖДАЮЩИМСЯ В ДЛИТЕЛЬНОМ ЛЕЧЕНИИ ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ СОСТАВЛЯЕТ ____ АМПУЛ

****40****

20

60

75

258. ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОЕ КОЛИЧЕСТВО НА ОДИН РЕЦЕПТ ТРИМЕПЕРИДИНА (РАСТВОР Д/ИН 20 МГ/МЛ) ПРИ ОКАЗАНИИ ПАЦИЕНТАМ, НУЖДАЮЩИМСЯ В ДЛИТЕЛЬНОМ ЛЕЧЕНИИ ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ СОСТАВЛЯЕТ ____ АМПУЛ

****40****

20

60

75

259. ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОЕ КОЛИЧЕСТВО НА ОДИН РЕЦЕПТ ФЕНТАНИЛ ТТС 12,5 мкг/час СОСТАВЛЯЕТ ____ ПЛАСТЫРЕЙ

****20****

40

25

60

260. РЕЦЕПТУРНЫЙ БЛАНК Ф. 148-1/У-88 ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ВЫПИСЫВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА

****прегабалин****

тримеперидин

хлорэтил

бронхолитин

261. РЕЦЕПТУРНЫЙ БЛАНК Ф. 107/У-НП ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ВЫПИСЫВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА

****фентанил таблетки подъязычные****

нитразепам таблетки

фенобарбитал таблетки

клонидин таблетки

262. В РЕЦЕПТАХ НА ЛАТИНСКОМ ЯЗЫКЕ ОБОЗНАЧАЕТСЯ

****наименование ЛП****

способ применения

Доза, кратность приема

ФИО врача

263. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ, СОДЕРЖАЩИЕ СИЛЬНОДЕЙСТВУЮЩИЕ ВЕЩЕСТВА В СООТВЕТСТВИИ С ОСНОВНЫМ ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИМ ДЕЙСТВИЕМ ВЫПИСЫВАЮТСЯ НА ФОРМЕ РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА

****148-1/У-88****

107/У-НП

107/1-У

148-1/У-04 (Л)

264. НАРКОТИЧЕСКИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ СПИСКА II ПЕРЕЧНЯ, СОДЕРЖАЩИЕ НАРКОТИЧЕСКОЕ СРЕДСТВО В СОЧЕТАНИИ С АНТАГОНИСТОМ ОПИОИДНЫХ РЕЦЕПТОРОВ ВЫПИСЫВАЮТСЯ НА ФОРМЕ РЕЦЕПТУРНОГО БЛАНКА

****148-1/У-88****

107/У-НП

107/1-У

148-1/У-04 (Л)

265. ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ НЕМЕДЛЕННОГО ОТПУСКА ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА ПАЦИЕНТУ В ВЕРХНЕЙ ЧАСТИ РЕЦЕПТА НА БУМАЖНОМ НОСИТЕЛЕ ПРОСТАВЛЯЮТСЯ ОБОЗНАЧЕНИЯ

****statim****

cito

continuo

confestim

266. ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПОДЛЕЖАТ

****все лекарственные препараты, впервые подлежащие вводу в обращение в Российской Федерации****

лекарственные препараты, изготовленные аптечными организациями

лекарственные препараты, приобретенные физическими лицами за пределами РФ и предназначенные для личного использования

фармацевтические субстанции

267. НЕ ДОПУСКАЕТСЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ

**** лекарственных препаратов, отличающихся друг от друга качественным составом действующих веществ, под одинаковым торговым наименованием****

фармацевтических субстанций

лекарственных препаратов, приобретенных физическими лицами за пределами РФ и предназначенных для личного использования

лекарственных препаратов, производимых для экспорта

268. С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПОСТУПЛЕНИЯ В АПТЕКУ НЕКАЧЕСТВЕННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПРОВОДИТСЯ _____ КОНТРОЛЬ

****приемочный****

физический

химический

органолептический

269. ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОВЕРКЕ СООТВЕТСТВИЯ ТРЕБОВАНИЯМ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ

****маркировка****

цена

подлинность

качество

270. ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ «УПАКОВКА» ВКЛЮЧАЕТ ПРОВЕРКУ

****целостности упаковки****

внешнего вида и запаха ЛС

номера серии

наличия на этикетках названия предприятия-изготовителя

271. ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ «ОПИСАНИЕ» ВКЛЮЧАЕТ ПРОВЕРКУ

****внешнего вида ЛС****

номера серии, номера анализа

срока годности и даты фасовки

наличия на этикетках названия предприятия-изготовителя

272. ПРИ НАРУШЕНИИ ЦЕЛОСТНОСТИ УПАКОВКИ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА ОН ПОМЕЩАЕТСЯ В ЗОНУ

**** карантинную ****

хранения

административную

приемки

273. ПАСПОРТА ПИСЬМЕННОГО КОНТРОЛЯ ХРАНЯТСЯ В АПТЕКЕ

**** 2 месяца ****

1 месяц

10 дней

2 недели

274. ФИЗИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОВЕРКЕ

**** общей массы или объема лекарственного препарата ****

отсутствия механических включений в жидких лек.формах

внешнего вида лекарственных форм

однородности смешения

275. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИЗГОТОВЛЕННЫЕ ПО РЕЦЕПТАМ, ТРЕБОВАНИЯМ, ПОДЛЕЖАТ ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКОМУ КОНТРОЛЮ

**** обязательно ****

выборочно в течение рабочего дня

выборочно не реже 1 раза в неделю

каждые 5 изготовленных лекарственных форм

276. ХИМИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ

**** подлинность лекарственных средств ****

однородности смешения

отсутствие механических включений в жидких лекарственных формах

цвет, запах лекарственного средства

277. ПРИ ХИМИЧЕСКОМ КОНТРОЛЕ ПРОВОДИТСЯ КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ (ПОЛНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ) АНАЛИЗ

****всех растворов для инъекций и инфузий до стерилизации****

очищенной воды и воды для инъекций

расфасованных лекарственных средств промышленного производства

концентрированных растворов в бюреточной установке и в штангласах с пипетками при их заполнении

278. ПРИ ХИМИЧЕСКОМ КОНТРОЛЕ ПРОВОДИТСЯ КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ (ПОЛНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ) АНАЛИЗ

****лекарственных препаратов в виде внутриаптечной заготовки каждой серии****

очищенной воды и воды для инъекций

расфасованных лекарственных средств промышленного производства

концентрированных растворов в бюреточной установке и в штангласах с пипетками при их заполнении

279. НА ШТАНГЛАСАХ С ЯДОВИТЫМИ И СИЛЬНОДЕЙСТВУЮЩИМИ ЛВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УКАЗАНЫ

****высшие разовые и суточные дозы****

предельно допустимое количество

нормы естественной убыли

противоядия

280. СРОК ХРАНЕНИЯ ИЗГОТОВЛЕННЫХ В АПТЕКЕ ГЛАЗНЫХ КАПЕЛЬ СОСТАВЛЯЕТ

****2 суток****

3 суток

5 суток

1 сутки

281. СТЕРИЛИЗАЦИЯ РАСТВОРОВ ДЛЯ ИНЪЕКЦИЙ ДОЛЖНА ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ НЕ ПОЗДНЕЕ _____ ОТ НАЧАЛА ИЗГОТОВЛЕНИЯ

****3 часов****

1 часа

4 часов

5 часов

282. ВОДА ОЧИЩЕННАЯ И ВОДА ДЛЯ ИНЪЕКЦИЙ ДОЛЖНЫ ПОДВЕРГАТЬСЯ ПОЛНОМУ ХИМИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ

****ежеквартально****

еженедельно

ежедневно

ежемесячно

283. НА ВКУС ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ПРОВЕРЯЮТ

****выборочно и только детские лекарственные формы****

обязательно все лекарственные формы

обязательно только детские лекарственные формы

выборочно все лекарственные формы

284. ФИЗИЧЕСКОМУ КОНТРОЛЮ ВЫБОРОЧНО ПОДЛЕЖАТ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИЗГОТОВЛЕННЫЕ В ТЕЧЕНИЕ РАБОЧЕГО ДНЯ, В ОБЪЕМЕ НЕ МЕНЕЕ ____% ОТ ИХ КОЛИЧЕСТВА ЗА ДЕНЬ

****3****

5

1

10

285. ОБОРОТНУЮ СТОРОНУ ПАСПОРТА ПИСЬМЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗАПОЛНЯЮТ

****до изготовления лекарственной формы****

после изготовления лекарственной формы

до и после изготовления

не заполняют

286. УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КОНЦЕНТРАТОВ И ВНУТРИАПТЕЧНОЙ ЗАГОТОВКИ ПРОИЗВОДИТСЯ В ЖУРНАЛЕ

****учета лабораторных и фасовочных работ****

учета рецептуры

учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения

учета препаратов с ограниченным сроком годности

287. НЕ ТРЕБУЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОБЛЮДЕНИЯ АСЕПТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ФОРМ

****с этиловым спиртом****

для нанесения на раны

глазных

для новорожденных детей

288. В «ЖУРНАЛЕ УЧЕТА ЛАБОРАТОРНЫХ И ФАСОВОЧНЫХ РАБОТ» ПРОИЗВОДИТСЯ УЧЕТ

****и контроль изготовления концентратов****

изготовления наркотических средств и психотропных веществ

отпущенного населению по рецептам этилового спирта в чистом виде

изготовленных в аптеке экстенпоральных ЛФ

289. ИЗГОТОВЛЕНИЕ ИНЪЕКЦИОННЫХ РАСТВОРОВ НЕ МОЖЕТ ПРОИЗВОДИТЬСЯ ПРИ ОТСУТСТВИИ ДАННЫХ О

****технологии изготовления****

наличии в структуре помещений аптеки контрольно-аналитического кабинета

наличии в штатном расписании должности провизора-аналитика

методах физического контроля

290. ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННОМУ УЧЕТУ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОДЛЕЖАТ

****наркотические ЛС, психотропные вещества Списка N2 ФЗ****

ЛП, обладающие гипотензивным действием

наркотические ЛС Списка N1 ФЗ

жизненно необходимые и важнейшие ЛП

291. ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕТ ЭТИЛОВОГО СПИРТА В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В ЖУРНАЛЕ

****учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения****

регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств и психотропных веществ

регистрации операций, при которых изменяется количество прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ

учета ядовитых, других медикаментов и этилового спирта

292. ЗАПОЛНЕННЫЕ ЖУРНАЛЫ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ХРАНЯТСЯ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

****5 лет****

3 года

1 год

10 лет

293. КНИЖНЫЙ ОСТАТОК ПО «ЖУРНАЛУ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБРАЩЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ» ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПО ФОРМУЛЕ

**** $O_k = O_n + P - R$ ****

$O_k = O_n + P + R$

$O_k = O_n - P - R$

$O_k = O_n - P + R$

294. ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В «ЖУРНАЛЕ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБРАЩЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ» ПОСЛЕ СВЕРКИ КНИЖНЫХ ОСТАТКОВ И ФАКТИЧЕСКОГО НАЛИЧИЯ ЛС ПОСЛЕДУЮЩИЕ РАСЧЕТЫ ПРОИЗВОДЯТСЯ ОТ

****фактического остатка****

книжного остатка

расхода

поступления

295. ПРОЦЕСС ХРАНЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДО МОМЕНТА ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРЕДЕЛАХ УСТАНОВЛЕННОГО СРОКА ГОДНОСТИ, ЯВЛЯЮЩИЙСЯ СОСТАВНОЙ ЧАСТЬЮ ОБРАЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НАЗЫВАЕТСЯ

****хранением лекарственных средств****

обращением лекарственных средств

фармацевтической деятельностью

холодовой цепью

296. В ПОМЕЩЕНИЯХ ХРАНЕНИЯ ЛС ПОКАЗАТЕЛИ ТЕМПЕРАТУРЫ И ВЛАЖНОСТИ РЕГИСТРИРУЮТСЯ В

****журнале (карте) регистрации параметров воздуха****

стеллажной карте

журнале учета ЛС с ограниченным сроком годности

журнале учета поступивших товаров

297. В ПОМЕЩЕНИЯХ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩАЮТ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ НОРМАТИВНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, УКАЗАННОЙ НА УПАКОВКЕ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА, С УЧЕТОМ

****физико-химических свойств лекарственных средств****

величины ВРД и ВСД

срока годности

лекарственной формы

298. ЛП, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ УНИЧТОЖЕНИЯ ДОЛЖНЫ БЫТЬ

****маркированы и изолированы от ЛП, допущенных к обращению****

помещены в металлические или деревянные шкафы, опечатываемые или пломбируемые в конце рабочего дня

изолированы с применением системы электронной обработки данных

изолированы и размещены в специально выделенном помещении (зоне)

299. НАРКОТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА И ПСИХОТРОПНЫЕ ВЕЩЕСТВА В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ХРАНЯТСЯ В

****сейфе в технически укрепленном помещении****

металлическом шкафу в контрольно-аналитическом кабинете

сейфе в ассистентской комнате

сейфе в кабинете руководителя аптечной организации

300. К ПОМЕЩЕНИЯМ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ 2 КАТЕГОРИИ ОТНОСЯТСЯ ПОМЕЩЕНИЯ

****аптечных организаций, предназначенные для хранения 3-месячного или 6-месячного запаса (для аптечных организаций, расположенных в сельском населенном пункте или населенном пункте в удаленной и труднодоступной местности) НС и ПВ, используемых в медицинских целях****

медицинских организаций, предназначенные для хранения суточного запаса НС и ПВ

оптовых организаций, предназначенные для хранения 10-дневного запаса НС и ПВ

производителей и изготовителей (за исключением аптечных организаций)

301. ДЛЯ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В СЕЛЬСКОМ НАСЕЛЕННОМ ПУНКТЕ ИЛИ НАСЕЛЕННОМ ПУНКТЕ В УДАЛЕННОЙ И ТРУДНОДОСТУПНОЙ МЕСТНОСТИ ЗАПАС НАРКОТИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НЕ ДОЛЖЕН ПРЕВЫШАТЬ ВЕЛИЧИНЫ _____ ПОТРЕБНОСТИ

****6-и месячной****

3-х месячной

4-х месячной

годовой

302. КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННЫХ, САНИТАРНО-ПРОТИВОЭПИДЕМИЧЕСКИХ (ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ), ТЕХНИЧЕСКИХ, КОНТРОЛЬНЫХ И НАДЗОРНЫХ, УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ И ИНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ТРАНСПОРТИРОВАНИЯ И ХРАНЕНИЯ ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ЛП НА ВСЕХ ЭТАПАХ (УРОВНЯХ) ИХ ДВИЖЕНИЯ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ

****холодовая цепь****

оптовое звено

логистический канал товародвижения

сбытовая сеть

303. КО 2-МУ УРОВНЮ ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ ОТНОСЯТСЯ

****республиканские, краевые, областные аптечные склады и склады центров госсанэпиднадзора, а также складов организаций здравоохранения****

предприятие - изготовитель вакцин и других иммунобиологических препаратов

городские и районные (городские и сельские) аптечные склады или склады ЦГСЭН

медицинские организации

304. К ЛС, ОБЛАДАЮЩИМ ЛЕГКОГОРЮЧИМИ СВОЙСТВАМИ ОТНОСЯТ

****Глицерин****

Серебра нитрат

Калия перманганат

Скипидар

305. К ВЗРЫВООПАСНЫМ ЛС ОТНОСЯТ

****Калия перманганат****

Глицерин

Серебра нитрат

Хлорэтил

306. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ ОПТОВУЮ И (ИЛИ) РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ
ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ, ИХ ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕВОЗКУ - ЭТО

****фармацевтическая деятельность****

фармацевтический маркетинг

фармацевтическая услуга

фармацевтическая логистика

307. В СВОЕЙ РАБОТЕ ЗАВЕДУЮЩИЙ АПТЕКОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕПОСРЕДСТВЕННО
ПОДЧИНЯЕТСЯ

****главному врачу медицинской организации****

главному бухгалтеру медицинской организации

начальнику отдела кадров

заведующим отделениями медицинской организации

308. НАРКОТИЧ. СР-ВА И ПСИХОТРОПНЫЕ В-ВА ОТПУСКАЮТСЯ В ОТДЕЛЕНИЯ МО В РАЗМЕРЕ
СЛЕДУЮЩЕЙ ПОТРЕБНОСТИ

****15-и дневной****

5-и дневной

10-и дневной

однодневной

309. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ ИЗ АПТЕКИ МЕДОРГАНИЗАЦИИ ВЫДАЮТСЯ СТАРШИМ МЕД.
СЕСТРАМ

****без оформления доверенности****

по доверенности

по паспорту

по служебному удостоверению

310. ЗАПАС ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В АПТЕКЕ МЕДОРГАНИЗАЦИИ СОСТАВЛЯЕТ

****3 месяца****

2 месяца

2 недели

6 месяцев

311. НАКЛАДНЫЕ-ТРЕБОВАНИЯ НА ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ПКУ ХРАНЯТСЯ В ТЕЧЕНИИ

****3-х лет****

2-х лет

5-и лет

одного года

312. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ VEN- АНАЛИЗА К ЛП ГРУППЫ V ОТНОСЯТСЯ

****ЛП, важные для спасения жизни, имеющие опасный для жизни синдром отмены****

ЛП, эффективные при лечении менее опасных заболеваний

дорогостоящие ЛП

ЛП импортного производства

313. СХЕМА ЛЕЧЕНИЯ, ОСНАЩЕННАЯ РЯДОМ КРИТЕРИЕВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ, ДОСТИЖЕНИЕ КОТОРЫХ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ВРАЧУ

****стандарт лечения****

рецепт

формуляр

сертификат соответствия

314. НАУКА, ОСНОВНОЙ ЗАДАЧЕЙ КОТОРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕКАРСТВЕННОЙ ТЕРАПИИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТЕЙ И МЕТОДОВ НАИБОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

****фармакоэкономика****

управление и экономика фармации

фармацевтический менеджмент

фармацевтическая экономика

315. ВИД ЗАТРАТ, К КОТОРОМУ ОТНОСЯТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕЖДЕВРЕМЕННЫМ НАСТУПЛЕНИЕМ СМЕРТИ НАЗЫВАЮТСЯ

****Косвенные (альтернативные) затраты****

Прямые немедицинские затраты

Прямые медицинские затраты

Нематериальные (неосязаемые) затраты

316. К КРИТЕРИЯМ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ОТНОСЯТСЯ

****твердые точки****

мягкие точки

симптомы заболевания

показатели здоровья

317. ОПОСРЕДОВАННЫЕ КЛИНИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ (НАПРИМЕР, СНИЖЕНИЕ ЧАСТОТЫ ОСЛОЖНЕНИЙ) ОТНОСЯТСЯ К

****суррогатным точкам****

твердым точкам

мягким точкам

альтернативным точкам

318. К ПРЯМЫМ НЕ МЕДИЦИНСКИМ РАСХОДАМ ОТНОСЯТСЯ

****наличные ("карманные") расходы пациентов, не связанные с оплатой****

расходы на содержание пациента в лечебном учреждении или же стоимость оказываемых ему на дому услуг медсестер

стоимость лекарственных препаратов

производственные потери, которые несут, навещающие пациента члены его семьи

319. МЕТОД ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ СРАВНИТЕЛЬНУЮ ОЦЕНКУ ДВУХ И БОЛЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХСЯ ИДЕНТИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ И БЕЗОПАСНОСТЬЮ, НО РАЗНОЙ СТОИМОСТЬЮ НАЗЫВАЕТСЯ

****минимизации затрат****

затраты – эффективность

затраты – полезность

затраты выгода

320. АНАЛИЗ, ПРИ КОТОРОМ РЕЗУЛЬТАТЫ (ЭФФЕКТИВНОСТЬ) ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ СРАВНИВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ НАЗЫВАЕТСЯ

****затраты выгода****

минимизации затрат

затраты – эффективность

затраты – полезность

321. НАУКА УПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЕМ МАТЕРИАЛЬНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ОТ ИХ ПЕРВИЧНОГО ИСТОЧНИКА ДО КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ С МИНИМАЛЬНЫМИ ЗАТРАТАМИ - ЭТО

****логистика****

маркетинг

менеджмент

экономика

322. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ЛОГИСТИКИ - ДОСТАВИТЬ НУЖНЫЙ ТОВАР НЕОБХОДИМОГО КАЧЕСТВА И КОЛИЧЕСТВА С МИНИМАЛЬНЫМИ ЗАТРАТАМИ В НУЖНОЕ ВРЕМЯ И МЕСТО НУЖНОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ С ПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫМ ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЕМ - ЭТО ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА

****логистики****

сбытовой (распределительной) логистики

закупочной логистики

транспортной логистики

323. К ОСНОВНЫМ ВИДАМ (ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ) ЛОГИСТИКИ НЕ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ ЛОГИСТИКУ

****маркетинговую****

сбытовую

транспортную

закупочную

324. ОБЕСПЕЧИТЬ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ В ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ – ЭТО ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА

****сбытовой логистики****

фармацевтического маркетинга

закупочной логистики

аптечной организации

325. ПО ТИПУ СБЫТОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СИСТЕМ РАЗЛИЧАЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ СБЫТА

****традиционный, вертикальный, горизонтальный****

нацеленный не нацеленный

интенсивный, селективный, эксклюзивный

прямой, косвенный

326. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

****реализация, информационная****

производственная, реализация

транспортировка, производственная, информационная, кредитование

кредитование, производственная, информационная, реализация

327. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСТАВЩИКА – ЭТО СОВОКУПНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ЗАКАЗЧИКА, НАЧИНАЯ С _____ ОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПКИ ТОВАРА ДО ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА

****размещения извещения****

осознания необходимости

подготовки документов, содержащих информацию

осознания необходимости и подготовки необходимых документов

328. СКЛАД ЛС – ЭТО КОМПЛЕКС СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, ОБОРУДОВАНИЯ, ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ _____ ЛС

****приемки, хранения и реализации****

приемки, изготовления и реализации

изготовления, хранения и реализации

приемки, хранения и изготовления

329. ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ НАЛИЧИЕ ЛИЦЕНЗИИ

****обязательно****

целесообразно

не обязательно

не целесообразно

330. ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ (ЛС) МОГУТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПРОДАЖУ ЛС

****организациям оптовой торговли ЛС****

покупателям для личного использования

покупателям для семейного использования

для использования, не связанного с предпринимательством

331. ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ (ЛС) НЕ МОГУТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПРОДАЖУ ЛС

****покупателям для личного использования****

медицинским организациям

научно-исследовательским организациям для научных целей

аптечным организациям

332. КОЛИЧЕСТВО КРИТЕРИЕВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОСТАВЩИКА (КРОМЕ АУКЦИОНА)

****не может быть любым****

должно быть равным 100%

может быть любым

должно быть равно 1

333. В ПЛОЩАДИ ПОМЕЩЕНИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ (ЛС), ДОЛЖНА БЫТЬ ВЫДЕЛЕНА ЗОНА

****приемки лекарственных препаратов****

хранения зарегистрированных лекарственных препаратов

хранения рецептурных лекарственных препаратов

отпуска безрецептурных лекарственных препаратов

334. В ПЛОЩАДИ ПОМЕЩЕНИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ (ЛС), НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ВЫДЕЛЕНИЕ ЗОНЫ

****хранения зарегистрированных ЛП****

хранения ЛП, требующих специальных условий

экспедиции

карантинного хранения ЛП

335. ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ЛП ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА И ОБОРУДОВАНИЕ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ СОБЛЮДЕНИЕ ИХ _____

****качества, эффективности и безопасности****

качества, количества и безопасности

количества, эффективности и безопасности

качества, эффективности и количества

336. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ РАЗМЕЩАЮТ В ПОМЕЩЕНИЯХ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ С УЧЕТОМ

****физико-химических свойств****

режима дозирования

страны производителя

средней цены

337. ПОД ДИСТРИБЬЮТОРОМ ПОНИМАЮТ ОРГАНИЗАЦИЮ

****оптовой торговли****

розничной торговли

оптовой торговли и производителя

розничной торговли и производителя

338. ЦЕЛЬ НАДЛЕЖАЩЕЙ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ПРАКТИКИ

****соблюдение условий хранения****

обеспечение централизации связей

ликвидация условий хранения

ликвидация централизации связей

339. ПИСЬМЕННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРОДАВЦА ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****оферты****

тендеры

контракты

аукционы

340. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ЗА СЧЕТ

****снижения объема материальных запасов на складе****

увеличения объема материальных запасов на складе

увеличения времени прохождения товара по логистической цепи

увеличения транспортных расходов

341. К ОСНОВНЫМ УСЛОВИЯМ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ВЫБОР ВИДА ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ АПТЕЧНЫХ ТОВАРОВ, НЕ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ

****протяженность маршрута****

цель доставки товара

вид товара, предназначенного для транспортировки

основные характеристики конкретных видов транспорта

342. ГРУЗООБОРОТ БЕЗРАЗЛИЧИЯ - ЭТО ГРУЗООБОРОТ, ПРИ КОТОРОМ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

****безразлично пользоваться собственным складом или наемным****

не безразлично пользоваться собственным складом или наемным

целесообразно иметь собственный склад

целесообразно пользоваться услугами наемного склада

343. ОТНОШЕНИЕ ПЛОЩАДИ, ЗАНЯТОЙ ПОД ОБОРУДОВАНИЕМ К ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ СКЛАДА ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****коэффициент полезно используемой складской площади****

коэффициент полезно используемой торговой площади

индекс полезно используемого торгового оборудования

индекс полезно используемого складского оборудования

344. ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ПЕРЕВОЗКЕ ЛП ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ СОГЛАСОВАНИЕ С ПОЛУЧАТЕЛЕМ
_____ СРОКОВ ГОДНОСТИ ПОСТАВЛЯЕМЫХ ЛП

****остаточных****

достаточных

минимальных

максимальных

345. К ПРЕИМУЩЕСТВЕННЫМ ПРИНЦИПАМ СКЛАДИРОВАНИЯ НЕ ОТНОСИТСЯ

****максимальная степень использования площади****

обеспечение достаточной насыщенности ассортимента

обеспечение достаточного объема ассортимента

выполнение принципа «ФИФО»

346. К ОСНОВНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТСЯ

****товарооборот, валовый доход, валовая прибыль, чистая прибыль****

валовый доход, товарные запасы, товарные остатки, торговая надбавка

товарооборот, валовый доход, поступление товаров, валовые издержки

товарооборот, поступление, товарные запасы, издержки

347. ТОВАРООБОРОТ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени****

объем продажи товаров (без учета оказания услуг) в денежном выражении за определенный период времени

объем продажи товаров и оказания услуг в натуральном выражении за определенный период времени

объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за неопределенный период времени

348. РАЗДЕЛЫ ТОВАРООБОРОТА

****расход, поступление, товарные запасы****

расход, приход, убытки

поступление, реализация, прибыль

приход и расход

349. ОТ ВЕЛИЧИНЫ ТОВАРООБОРОТА НЕ ЗАВИСЯТ

****условно-постоянные издержки****

объем поступления и товарные запасы

условно-переменные издержки

валовая и чистая прибыль

350. ТОВАРООБОРОТ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МОЖЕТ ВКЛЮЧАТЬ ПРОДАЖУ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА

****населению за наличный расчет и по безналичному расчету****

медицинским организациям и организациям оптовой торговли

льготным группам населения и производителям лекарственных средств

розничным и оптовым торговым организациям

351. ТОВАРООБОРОТ В ЦЕНАХ ТЕКУЩЕГО ГОДА ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ

****фактический****

физический

реальный

сопоставимый

352. ТОВАРООБОРОТ В БАЗИСНЫХ ЦЕНАХ ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ

****физический****

номинальный

фактический

не сопоставимый

353. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ТОВАРООБОРОТА

****увеличение рабочего дня аптеки, расширение ассортимента ЛП****

увеличение численности врачей, отпуск ЛП строго по рецептам

снижение заболеваемости, развитие профилактики

государственное регулирование размеров торговых надбавок на ЛП

354. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ТОВАРООБОРОТА

****увеличение бюджетных ассигнований медицинским организациям на покупку ЛП****

увеличение числа аптек-конкурентов

снижение заболеваемости, развитие профилактики

государственное регулирование размеров торговых надбавок на ЛП

355. ПО ХАРАКТЕРУ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТОВАРООБОРОТ КЛАССИФИЦИРУЕТСЯ НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

****населению, медицинским и другим организациям****

лекарственных препаратов, медицинских изделий, парафармации

товаров с растущим, стабильным и падающим спросом

лекарственных препаратов по рецептам и без рецептов

356. ПО ВЕЛИЧИНЕ СПРОСА ТОВАРООБОРОТ КЛАССИФИЦИРУЕТСЯ НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

****товаров с растущим, стабильным и падающим спросом****

лекарственных препаратов, медицинских изделий, парафармации

лекарственных препаратов по рецептам и без рецептов

населению, медицинским и другим организациям

357. ПО ФАКТУ НАЧИСЛЕНИЯ НДС ТОВАРООБОРОТ КЛАССИФИЦИРУЕТСЯ НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ
ТОВАРОВ

****не облагаемых НДС, облагаемых по ставке 10%, облагаемых по ставке 20%****

не облагаемых НДС, облагаемых по ставке 10%, облагаемых по ставке 22%

не облагаемых НДС, облагаемых по ставке 13%, облагаемых по ставке 18%

не облагаемых НДС, облагаемых по ставке 10%, облагаемых по ставке 18%

358. ФОРМУЛА БАЛАНСОВОЙ УВЯЗКИ РАЗДЕЛОВ ТОВАРООБОРОТА ИМЕЕТ ВИД

**** $O_n + П = Р + O_k$ ****

$O_n + Р = П + O_k$

$П + O_k = Р + O_n$

$П + Р = O_n + O_k$

359. ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ТОВАРООБОРОТА ИСПОЛЬЗУЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВНЕШНИЕ ДАННЫЕ

****данные о численности обслуживаемого населения и динамике доходов населения****

отчеты о рецептуре, ежемесячные отчеты аптеки

ежемесячные отчеты аптеки, бухгалтерский баланс

отчет о прибылях и убытках

360. ПЕРЕД ПРОВЕДЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА НЕОБХОДИМО
ПРОВЕРИТЬ СОПОСТАВИМОСТЬ ДАННЫХ ПО

****ценам, промежуткам времени, в пространстве****

ассортиментной структуре, численности провизоров, темпам инфляции

ценам, промежуткам времени, ассортименту ЛП

в пространстве, во времени, по скорости реализации

361. ЭТАП ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ТОВАРООБОРОТА ВКЛЮЧАЕТ

****сравнение фактических данных за отчетный период с планом товарооборота****

построение динамических рядов и вычисление показателей динамики

анализ соотношения товарных групп и структурных сдвигов в товарообороте

вычисление индексов сезонности

362. ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ В ОДНИ И ТЕ ЖЕ ПЕРИОДЫ ГОДА ПОДЪЕМЫ И СПАДЫ ПРОДАЖИ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ (ГРУПП ТОВАРОВ) В СВЯЗИ С СЕЗОННОСТЬЮ ИХ ПОТРЕБЛЕНИЯ

****сезонные волны****

корреляционные колебания

структурные сдвиги товарооборота

индексы сезонности

363. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ТОВАРООБОРОТА ВКЛЮЧАЕТ

****анализ соотношения товарных групп и структурных сдвигов в товарообороте****

построение динамических рядов и вычисление показателей динамики

сравнение фактических данных за отчетный период с планом товарооборота

вычисление индексов сезонности

364. ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НАСЕЛЕНИЮ ВКЛЮЧАЕТ

****оборот по амбулаторной рецептуре, бесплатному и льготному отпуску, безрецептурному отпуску, по мелкорозничной сети****

оборот по амбулаторной и стационарной рецептуре, безрецептурному и рецептурному отпуску

оборот по стационарной рецептуре, мелкооптовому отпуску и расчетов с покупателями

оборот по мелкорозничной сети, рецептурно-производственному отделу и мелкооптовому отпуску

365. ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРЕДПОЛАГАЕТ

****построение динамических рядов и вычисление показателей динамики****

сравнение фактических данных за отчетный период с планом товарооборота

исследование соотношения товарных групп и структурных сдвигов в товарообороте

вычисление индексов сезонности

366. ДЛЯ РАСЧЕТА СРЕДНЕГОДОВОГО ТЕМПА РОСТА ТОВАРООБОРОТА ЗА 5 ЛЕТ НЕОБХОДИМО

****перемножить ежегодные темпы роста физического товарооборота и извлечь корень 4-й степени****

перемножить ежегодные темпы роста фактического товарооборота и извлечь корень 4-й степени

сложить ежегодные темпы роста физического товарооборота и извлечь корень 4-й степени

сложить ежегодные темпы роста фактического товарооборота и извлечь корень 4-й степени

367. ПРИ ОТСУТСТВИИ ТЕНДЕНЦИИ В ДИНАМИКЕ ЕЖЕГОДНЫХ ТЕМПОВ РОСТА ФИЗИЧЕСКОГО ТОВАРООБОРОТА НЕОБХОДИМО

****рассчитать среднегодовой темп роста товарооборота по формуле средней геометрической****

перенести выявленную тенденцию на планируемый период

рассчитать среднегодовой темп роста товарооборота по формуле средней арифметической

рассчитать среднегодовой темп роста товарооборота по формуле средней хронологической

368. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ТОВАРООБОРОТ ПРЕДПОЛАГАЕТ

****выявление факторов и оценку их влияния на товарооборот посредством расчета индексов****

расчет равномерности выполнения плана

исследование объема и динамики продажи отдельных товаров, соотношения товарных групп

вычисление индексов сезонности

369. ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА

****трудности изучения спроса, индивидуальные особенности больных****

увеличение численности врачей, отпуск ЛП строго по рецептам

рост заболеваемости, расширение ассортимента ЛП

государственное регулирование размеров торговых надбавок на ЛП

370. ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ТОВАРООБОРОТА ПО КВАРТАЛАМ НА ПЛАНИРУЕМЫЙ ПЕРИОД

****можно сохранить удельный вес реализации каждого квартала в общем объеме товарооборота, сложившийся за ряд лет****

учитывают темпы роста товарооборота за 5 лет

нельзя ориентироваться на сложившуюся за несколько лет тенденцию в распределении долей товарооборота по кварталам

план товарооборота необходимо разделить на четыре равные части

371. В РОЗНИЧНЫХ ЦЕНАХ ПЛАНИРУЮТСЯ

****товарооборот населению и медицинским организациям****

валовый доход, объем поступления товаров

товарные запасы, чистая прибыль

товарные запасы, издержки, прибыль

372. ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ТОВАРООБОРОТА ПО ГРУППАМ ТОВАРОВ

****возможно сохранение или изменение групповой структуры с учетом конъюнктуры рынка****

пользуются расчетно-аналитическими методами

используют корреляционно-регрессионный анализ

всегда используется метод динамических показателей

373. ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДА ОЦЕНКИ И ПЕРЕСМОТРА ПЛАНОВ ГРАНИЦЫ ПРОГНОЗА ПОКАЗАТЕЛЯ РАССЧИТЫВАЮТСЯ ПО ФОРМУЛЕ

****Границы прогноза = $(O + 4P + П)/6 \pm 2CO$ ****

Границы прогноза = $(O + P + П)/6 \pm 2CO$

Границы прогноза = $(O + 4P + П) - 2CO$

Границы прогноза = $(O + 4P + П)/4 - CO$

374. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ДИНАМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПОЛАГАЕТ

****расчет ежегодных темпов роста физического товарооборота, выявление тенденции****

решение системы уравнений, расчет коэффициентов уравнения прямой

расчет удельного веса товарооборота каждого квартала в общем объеме товарооборота

расчет ежегодных темпов роста фактического товарооборота, выявление тенденции

375. ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОРИЕНТИРОВОЧНОГО ТОВАРООБОРОТА НОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ЦЕЛЕСООБРАЗНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

****метод пробного маркетинга****

метод оценки и пересмотра планов

корреляционно-регрессионный анализ

метод суживающегося круга

376. ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПЛАНА ТОВАРООБОРОТА МЕДИЦИНСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ УЧИТЫВАЮТ

****коечный фонд, профиль медицинской организации, размер ассигнований на 1 койка/день****

только профиль медицинской организации и ее коечный фонд

только наличие формуляров и их стоимость

численность населения, обслуживаемого аптекой

377. ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРООБОРОТА ДИРЕКТОР АПТЕКИ РАССЧИТАЛА ЕЖЕГОДНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ФАКТИЧЕСКОГО ТОВАРООБОРОТА ЗА 5 ЛЕТ, ВЫЯВИЛА ТЕНДЕНЦИЮ РОСТА И ПЕРЕНЕСЛА ЕЕ НА ПЛАНИРУЕМЫЙ ПЕРИОД. ПРОЦЕДУРА ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОВЕДЕНА

****не верно, поскольку только физические данные по товарообороту являются сопоставимыми, т.к. учитывают инфляцию****

верно, т.к. инфляцией при анализе и планировании товарооборота можно пренебречь

верно, поскольку фактические данные по товарообороту являются сопоставимыми, т.к. учитывают инфляцию

не верно, т.к. проводить экономический анализ товарооборота за 5 лет не целесообразно

378. ПРИЕМ «ВОСХОДЯЩЕГО» ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРООБОРОТА

****рассматривается как предпочтительный, т.к. основан на учете производственных возможностей аптеки****

не учитывает производственные возможности аптеки

исходит из рентабельности инвестиций

это жесткая система планирования

379. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОРИЕНТИРОВОЧНОГО ТОВАРООБОРОТА ВНОВЬ ОТКРЫВАЕМОЙ АПТЕКИ НЕ ОСНОВАН НА

****изучении динамики товарооборота за 3-5 лет****

изучении сегмента рынка, в котором открывается аптека

измерении «параметров местоположения» аптеки

определении типа аптеки

380. ДЛЯ РАСЧЕТА ОЖИДАЕМОГО ТОВАРООБОРОТА НЕОБХОДИМО

****сложить фактические показатели товарооборота I-III кварталов с плановым показателем IV-го квартала текущего года****

сложить фактические показатели товарооборота I и II кварталов с плановыми показателями III и IV кварталов текущего года

сложить плановые показатели товарооборота за 4 квартала текущего года

сложить фактические показатели товарооборота за 4 квартала текущего года

381. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ФАКТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТОВАРООБОРОТА ПРИВЕСТИ В СОПОСТАВИМЫЕ ДАННЫЕ, НЕОБХОДИМО

****разделить их на соответствующие индексы цен****

умножить их на соответствующие темпы роста

умножить их на соответствующие индексы цен

разделить их на соответствующие темпы роста

382. ПРИНЦИП СОПОСТАВИМОСТИ ЦЕН ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ТОВАРООБОРОТА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО

****товарооборот отчетного периода должен быть рассчитан в таких же ценах, что и товарооборот базисного периода****

объемы товарооборота отчетного и базисного периодов должны быть взяты за одинаковые промежутки времени

товарооборот отчетного и базисного периода должен быть рассчитан на одну и ту же торговую площадь

товарная структура товарооборота отчетного и базисного периодов должна быть идентичной

383. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА НЕ ВКЛЮЧАЕТ

****расчет норматива товарных запасов****

изучение факторов, влияющих на товарооборот

выявление и анализ сезонных колебаний товарооборота

анализ товарной структуры товарооборота

384. ПОКАЗАТЕЛЬ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ» АПТЕКИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****доля прохожих, зашедших в аптеку из проходящего потока****

отношение числа покупателей (количества чеков) к числу посетителей

величина средней покупки

количество проходящих непосредственно вблизи от входа в аптеку прохожих в единицу времени

385. В ФОРМУЛУ РАСЧЕТА ОРИЕНТИРОВОЧНОГО ТОВАРООБОРОТА «СПАЛЬНОЙ» АПТЕКИ ВКЛЮЧАЮТ ПОКАЗАТЕЛЬ

****среднее число покупок на одну квартиру в зоне охвата****

трафик

качество пешеходного потока (посещаемость)

конверсия продаж

386. К ВНУТРЕННИМ ПАРАМЕТРАМ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПТЕКИ, ОТНОСЯТ

****формат аптеки****

покупательскую способность населения

степень конкуренции, трафик

эпидемиологическую ситуацию

387. ДЛЯ ПРОГНОЗА ТОВАРООБОРОТА ПО МЕСЯЦАМ С УЧЕТОМ СЕЗОННЫХ КОЛЕБАНИЙ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ МЕТОД

****относительной средней****

корреляционно-регрессионный

пробного маркетинга

нормативный

388. ИНДЕКСЫ СЕЗОННОСТИ

****рассчитывают как отношение товарооборота за конкретный месяц к среднемесячному товарообороту за год (или ряд лет)****

рассчитывают как отношение среднемесячного товарооборота за год (или ряд лет) к товарообороту за конкретный месяц

рассчитывают как отношение товарооборота за конкретный месяц к среднему товарному запасу за год (или ряд лет)

рассчитывают как отношение товарооборота за конкретный месяц к среднемесячной прибыли за год (или ряд лет)

389. МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРООБОРОТА ПО СЕЗОННЫМ КОЛЕБАНИЯМ ОСНОВАНА НА
экстраполяции сезонных колебаний на прогнозируемый период
предположении, что параметры сезонных колебаний не сохраняются на прогнозируемый период
использовании средних по России индексов сезонности
сохранении удельного веса товарооборота каждого квартала за несколько лет

390. СРЕДНЯЯ ВЕЛИЧИНА ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ РАССЧИТЫВАЕТСЯ ПО ФОРМУЛАМ
средней арифметической и средней хронологической
средней геометрической и средней хронологической
относительной средней и Уилсона
средней геометрической и средней хронологической

391. ПОКАЗАТЕЛЬ, КОТОРЫЙ ПОКАЗЫВАЕТ, КАК ДОЛГО ТОВАРЫ ОСТАЮТСЯ В ФОРМЕ ЗАПАСА,
ТРЕБУЮТ ЗАТРАТ НА ХРАНЕНИЕ И НЕ ПРИНОСЯТ ОТДАЧИ
товарооборачиваемость
товарооборот
товарный запас
норматив товарного запаса

392. КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ В ДЕНЕЖНОМ ИЛИ НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, НАХОДЯЩЕЕСЯ В
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, НА СКЛАДАХ, В ПУТИ НА ОПРЕДЕЛЁННУЮ ДАТУ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК
товарный запас
товарооборот
товародвижение
страховой запас

393. РАЗМЕР ОПТИМАЛЬНОГО ЗАКАЗА РАССЧИТЫВАЕТСЯ ПО ФОРМУЛЕ
Уилсона
средней арифметической
средней геометрической
средней хронологической

394. ВКЛЮЧАЕТ ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ЗАПАС И ЗАПАС В РАЗМЕРЕ ОДНОДНЕВНОГО ТОВАРООБОРОТА

****рабочий запас****

оптимальный запас

запас текущего пополнения

страховой запас

395. ЗАПАС, КОТОРЫЙ ХРАНИТСЯ В МАТЕРИАЛЬНОЙ КОМНАТЕ, ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ОЧЕРЕДНЫМИ ЗАВОЗАМИ ТОВАРОВ

****запас текущего пополнения****

страховой запас

рабочий запас

запас в размере однодневного товарооборота

396. ЕСЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ТОВАРОВ УСКОРЯЕТСЯ

****издержки обращения уменьшаются****

издержки обращения не меняются

издержкоотдача падает

издержки обращения увеличиваются

397. РАЗМЕР СТРАХОВОГО ЗАПАСА ПРИ НАЛИЧИИ ПЕРЕБОЕВ В ПОСТАВКАХ ЦЕЛЕСООБРАЗНО РАССЧИТЫВАТЬ С УЧЕТОМ КОЭФФИЦИЕНТА

****уровня обслуживания****

закрепления средств

скорости обращения

себестоимости

398. НА ВЕЛИЧИНУ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ АПТЕКИ НЕ ВЛИЯЕТ

****форма собственности аптеки****

объем товарооборота

товарная структура товарооборота

равномерность производства и поставок

399. ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ ПО МЕСТУ НАХОЖДЕНИЯ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****находящиеся в оптовом звене, розничном звене, в пути****

текущего хранения и целевого назначения

входные и выходные

минимальные и максимальные

400. ПОСЛЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕЙ ПОТРЕБНОСТИ В ТОВАРНЫХ РЕСУРСАХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

****разработка плана поступления товаров (сроки, равномерность)****

расчет необходимого размера страхового запаса на планируемый период

определение общей потребности в фармацевтических кадрах

расчет точки заказа

401. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕДУРА ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ НАЧИНАЕТСЯ
С

****анализа обеспеченности фармацевтической организации товарными ресурсами и
эффективности их использования****

определения сроков и равномерности поставок

расчета необходимого размера товарных запасов на планируемый период

определения общей потребности в товарных ресурсах

402. ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНО

****ускорять****

замедлять

индексировать

не изменять

403. ЗАПАСЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ В АПТЕКЕ МОГУТ ИЗМЕРЯТЬСЯ

****в денежных и натуральных измерителях, днях запаса****

только в денежных измерителях

только в днях запаса

только в натуральных измерителях

404. ФАКТИЧЕСКАЯ ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ В ДНЯХ РАССЧИТЫВАЕТСЯ КАК

****отношение числа дней в исследуемом периоде к коэффициенту скорости обращения****
произведение числа дней в исследуемом периоде на коэффициент скорости обращения
отношение товарооборота к величине среднего товарного запаса
отношение товарооборота за исследуемый период к числу дней в периоде

405. МЕЖДУ СКОРОСТЬЮ ТОВАРООБОРОТА И РАЗМЕРОМ ТОВАРНОГО ЗАПАСА

****существует обратная зависимость****
существует прямая зависимость
зависимость отсутствует
имеется слабая корреляционная зависимость

406. НА ВЕЛИЧИНУ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ АПТЕКИ ВЛИЯЕТ

****объем товарооборота****
организационно-правовая форма аптеки
штатная численность персонала аптеки
форма собственности аптеки

407. НАЛИЧИЕ ТЕКУЩИХ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ НЕОБХОДИМО ДЛЯ

****досрочного завоза их в труднодоступные районы****
изменения цен на лекарственные препараты
формирования красивых витрин в торговом зале
обеспечения равномерности производства и поставок

408. ПРОЦЕДУРА ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ НАЧИНАЕТСЯ С

****анализа обеспеченности фармацевтической организации товарными ресурсами и эффективности их использования в предплановом периоде****
определения общей потребности в товарных ресурсах
разработки плана поступления товаров (сроков, равномерности)
расчета необходимого размера товарных запасов на планируемый период

409. В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ ПОСЛЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕЙ ПОТРЕБНОСТИ В ТОВАРНЫХ РЕСУРСАХ ПРОВОДЯТ

****разработку плана поступления товаров (сроков, равномерности)****

анализ обеспеченности фармацевтической организации товарными ресурсами и эффективности их использования в предплановом периоде

расчет необходимого размера товарных запасов на планируемый период

планирование товарооборота

410. ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ТОВАРООБОРОТА СТРАХОВОЙ ЗАПАС

****возрастает****

снижается

не меняется

не создается

411. ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ТОВАРООБОРОТА СТРАХОВОЙ ЗАПАС

****снижается****

возрастает

не меняется

не создается

412. ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ВРЕМЕНИ МЕЖДУ ПОСТАВКАМИ СТРАХОВОЙ ЗАПАС

****возрастает****

снижается

не меняется

не создается

413. ДЕНЕЖНАЯ ОЦЕНКА ЗАТРАТ, ПРОИЗВЕДЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ К ПОКУПАТЕЛЮ ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ

****издержки обращения****

внереализационные затраты

транзакционные издержки

издержки производства

414. ИЗДЕРЖКИ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ ПРИ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ И НЕ УВЕЛИЧИВАЮТ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ

****чистые****

дополнительные

собственные

косвенные

415. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ НОСЯТ СКРЫТЫЙ ХАРАКТЕР И СВЯЗАНЫ С
УПУЩЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НАИЛУЧШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

****вмененные****

предельные

чистые

дополнительные

416. ЗАТРАТЫ, КОТОРЫЕ НА ОСНОВАНИИ ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ МОГУТ БЫТЬ ОТНЕСЕНЫ НА
КОНКРЕТНЫЙ ТОВАР ИЛИ ТОВАРНУЮ ГРУППУ

****прямые****

косвенные

чистые

дополнительные

417. РАСХОДЫ, РАЗМЕРЫ КОТОРЫХ АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ УСТАНАВЛИВАЕТ С УЧЕТОМ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

****ненормируемые****

прямые

косвенные

чистые

418. ОПТИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА СООТВЕТСТВУЕТ

****минимальным предельным издержкам****

нулевым предельным издержкам

отрицательным предельным издержкам

максимальным предельным издержкам

419. ПОКАЗАТЕЛЬ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

****уровень издержек****

превышение темпа роста издержек обращения над темпом роста товарооборота
отношение суммы издержек обращения к нормативу товарных запасов
отклонение плановой суммы издержек от фактической

420. СУММА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК

****валовые издержки****
предельные издержки
средние издержки
маржинальные издержки

421. ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В РАСЧЕТЕ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

****средние постоянные издержки****
средние переменные издержки
средние валовые издержки
маржинальные издержки

422. ПРИРОСТ ИЗДЕРЖЕК В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОИЗВОДСТВА ИЛИ ПРОДАЖИ ОДНОЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ

****маржинальные издержки****
невозвратные издержки
валовые издержки
единичные издержки

423. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДУКЦИИ, ПОЛУЧАЕМЫЙ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЗАТРАТ ТРУДА НА ОДНУ ЕДИНИЦУ

****предельный продукт труда****
предельная прибыль
предельные издержки
маржинальные издержки

424. В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

****часть издержек – переменные, часть – постоянные****
все издержки постоянные

имеют место только предельные издержки

все издержки переменные

425. УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

****не меняются при изменении товарооборота****

зависят только от численности персонала

меняются с изменением объема выпуска продукции

никогда не меняются

426. ИЗДЕРЖКИ, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТСЯ В ТОМ ЖЕ НАПРАВЛЕНИИ, ЧТО И ТОВАРООБОРОТ, ПРИ ЭТОМ УРОВЕНЬ ИХ ОСТАЕТСЯ БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ

****пропорционально-переменные****

прогрессивно-переменные

регрессивно-переменные

предельные

427. МАРЖИНАЛЬНЫМИ НАЗЫВАЮТ ИЗДЕРЖКИ

****предельные****

валовые

транзакционные

вмененные

428. В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ К УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫМ РАСХОДАМ АПТЕКИ МОЖНО ОТНЕСТИ

****арендную плату****

расходы и потери по таре

расходы по перевозке товаров

расходы на подработку и упаковку товаров

429. ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ТОВАРООБОРОТА УСЛОВНО-ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ В СУММЕ

****увеличиваются****

не меняются

уменьшаются

уменьшаются в геометрической прогрессии

430. ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНО

****снижать****

не изменять

увеличивать

индексировать

431. СУММА СРЕДНИХ ПЕРЕМЕННЫХ И СРЕДНИХ ПОСТОЯННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЗУЕТ ИЗДЕРЖКИ

****средние валовые****

бухгалтерские

маржинальные

предельные

432. ИЗДЕРЖКИ, КОТОРЫЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ОБЪЕМА ВЫПУСКА ПОСТОЯННО СНИЖАЮТСЯ

****средние постоянные****

маржинальные

средние валовые

средние переменные

433. ИЗДЕРЖКИ, КОТОРЫЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ОБЪЕМА ВЫПУСКА ТАКЖЕ ПОСТОЯННО
УВЕЛИЧИВАЮТСЯ

****валовые****

постоянные

средние постоянные

маржинальные

434. ДЛЯ АПТЕКИ ОПТИМАЛЬНОЙ СЧИТАЕТСЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ПРИ КОТОРОЙ

****достигается наибольшая предельная производительность труда****

достигается наименьшая предельная производительность труда

достигается нулевая предельная производительность труда

предельная производительность труда уходит в область отрицательных значений

435. ПОКАЗАТЕЛЬ, РАССЧИТЫВАЕМЫЙ КАК ОТНОШЕНИЕ СУММЫ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ К ТОВАРООБОРОТУ, ВЫРАЖЕННОЕ В ПРОЦЕНТАХ

****уровень издержек обращения****

издержкоемкость товарооборота

рентабельность издержек

торговая маржа

436. ОБЪЕМ ТОВАРООБОРОТА, ПОЛУЧЕННЫЙ ОТ КАЖДОГО РУБЛЯ ЗАТРАТ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****издержкоотдача****

рентабельность издержек

уровень издержек обращения

издержкоемкость товарооборота

437. ПО СТЕПЕНИ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА ИЗДЕРЖКИ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА

****постоянные и переменные****

чистые и дополнительные

прямые и косвенные

производственные и коммерческие

438. ПО УЧАСТИЮ В ОБРАЗОВАНИИ СТОИМОСТИ ИЗДЕРЖКИ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА

****чистые и дополнительные****

прямые и косвенные

производственные и коммерческие

постоянные и переменные

439. В СОСТАВ ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ВХОДЯТ РАСХОДЫ НА

****содержание переданного в аренду имущества****

ремонт основных средств

юридические и аудиторские услуги

канцелярские товары

440. РАСХОДЫ, НЕ УЧИТЫВАЕМЫЕ В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

****оплата путевок на лечение или отдых, экскурсии и путешествия****

расходы на оплату труда

потери в пределах норм естественной убыли

расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, инвентаря

441. ЗАКОН, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ЗАТРАТАМИ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ВЫПУСКОМ ПРОДУКЦИИ – ЭТО ЗАКОН

****убывающей предельной отдачи****

убывающей предельной полезности

возрастающей предельной отдачи

возрастающей предельной полезности

442. ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТАТЕЙ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ, ВЕЛИЧИНА КОТОРЫХ ЗАВИСИТ ОТ ТОВАРООБОРОТА, ИСПОЛЬЗУЕТСЯ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

****по уровню базисного года****

по сумме базисного года

на основе нормативов

на основе темпов прироста

443. ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТАТЕЙ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ, ВЕЛИЧИНА КОТОРЫХ НЕ ЗАВИСИТ ОТ ТОВАРООБОРОТА, ИСПОЛЬЗУЕТСЯ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД – ПЛАНИРОВАНИЕ ПО

****сумме базисного года****

средней хронологической

средней статистической

уровню базисного года

444. ДЛЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЛАНОВОЙ СУММЫ ИЗДЕРЖЕК ПО КВАРТАЛАМ НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

****план товарооборота каждого квартала и плановый уровень издержек обращения на год****

план переменных издержек на каждый квартал и удельный вес товарооборота каждого квартала

план издержек обращения по каждой статье и удельный вес товарооборота каждого квартала

план товарооборота каждого квартала и плановый индекс сезонности на год

445. ЧАСТЬ ПОСТОЯННЫХ ИЗДЕРЖЕК, КОТОРЫЕ ПРОДОЛЖАЕТ НЕСТИ ПРЕДПРИЯТИЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ ОСТАНОВЛЕН

****остаточные****

стартовые

валовые

предельные

446. С УВЕЛИЧЕНИЕМ ТОВАРООБОРОТА УРОВЕНЬ ПОСТОЯННЫХ ИЗДЕРЖЕК

****снижается****

незначительно повышается

остается постоянным

резко возрастает

447. С УВЕЛИЧЕНИЕМ ТОВАРООБОРОТА УРОВЕНЬ ДЕГРЕССИВНО-ПЕРЕМЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК

****снижается****

остается постоянным

незначительно возрастает

быстро растёт

448. С УВЕЛИЧЕНИЕМ ТОВАРООБОРОТА УРОВЕНЬ ПРОГРЕССИВНО-ПЕРЕМЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК

****опережает рост товарооборота****

остаётся постоянным

незначительно снижается

снижается быстрее, чем товарооборот

449. ЗАДАЧА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ ТАКУЮ КОМБИНАЦИЮ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИТ ПРОИЗВОДСТВО НЕОБХОДИМОГО ОБЪЕМА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ С

****наименьшими издержками****

постоянными издержками

предельными издержками

максимальными издержками

450. ВЕЛИЧИНА СРЕДНИХ ИЗДЕРЖЕК ОТРАЖАЕТ, ВО ЧТО ОБХОДИТСЯ ПРЕДПРИЯТИЮ ПРОИЗВОДСТВО

****каждой единицы продукции в среднем****

каждой следующей единицы продукции

продукции в точке безубыточности

продукции в точке максимальной экономической эффективности

451. РАЗНИЦА МЕЖДУ СТОИМОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАННЫХ АПТЕКОЙ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНЫХ И ОПТОВЫХ ЦЕНАХ

****валовый доход****

валовая прибыль

прибыль от реализации

чистая прибыль

452. УРОВЕНЬ ВАЛОВОГО ДОХОДА РАВЕН

****торговой марже****

уровню прибыли

уровню торговой надбавки

уровню рентабельности

453. РАЗНИЦА МЕЖДУ СТОИМОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАННЫХ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА В РОЗНИЧНЫХ И ОПТОВЫХ ЦЕНАХ

****торговая надбавка в сумме****

внереализационный доход

налог на добавленную стоимость

торговая маржа

454. ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК РАЗНИЦА МЕЖДУ

****валовым доходом и валовыми издержками за определенный период времени****

товарооборотом и валовыми издержками за определенный период времени

товарооборотом и валовым доходом за определенный период времени

валовым доходом и постоянными издержками за определенный период времени

455. ЕСЛИ САЛЬДО МЕЖДУ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОТ ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕЛИЧИНА ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ, ТО

****валовая прибыль превышает прибыль от реализации****

валовая прибыль меньше, чем прибыль от реализации

валовая прибыль равна прибыли от реализации

чистая прибыль превышает прибыль от реализации

456. ПОД ЧИСТОЙ ПРИБЫЛЬЮ АПТЕКИ ПОНИМАЮТ

****часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль****

часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет косвенных налогов на бизнес

часть валового дохода, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет косвенных налогов на бизнес

часть выручки от реализации, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль

457. ОТНОШЕНИЕ СУММЫ ПРИБЫЛИ К ТОВАРООБОРОТУ, ВЫРАЖЕННОЕ В ПРОЦЕНТАХ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****рентабельность****

торговая маржа

коэффициент себестоимости

уровень торговой надбавки

458. ТОРГОВАЯ МАРЖА РАССЧИТЫВАЕТСЯ КАК ОТНОШЕНИЕ СУММЫ

****торговой надбавки к розничной цене лекарственного препарата, выраженное в процентах****

торговой надбавки к оптовой цене лекарственного препарата, выраженное в процентах

чистой прибыли к товарообороту, выраженное в процентах

валовой прибыли к товарообороту, выраженное в процентах

459. АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ НЕСЕТ УБЫТКИ, ЕСЛИ

****издержки обращения превышают доходы от реализации****

реализованные торговые наложения превышают издержки обращения

доходы от реализации равны издержкам обращения

валовая прибыль меньше, чем прибыль от реализации

460. В ФОРМУЛЕ РАСЧЕТА ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ $Q = TFC / (P - VC)$ ЧТО ОЗНАЧАЕТ TFC?

****валовые постоянные издержки на производство продукции****

валовые издержки на производство продукции

валовые переменные издержки на производство продукции

валовые предельные издержки на производство продукции

461. В ТОЧКЕ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

****прибыль отсутствует****

доход от продаж отсутствует

издержки минимальны

прибыль максимальна

462. К ДОХОДАМ ОТ ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСЯТ ДОХОДЫ ОТ

****сдачи имущества в аренду****

реализации медицинским и другим организациям

реализации населению

реализации институциональным потребителям

463. В КАЧЕСТВЕ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ДЛЯ РАСЧЕТА СУММЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ВЕЛИЧИНА

****валовой прибыли****

валового дохода

чистой прибыли

выручки от реализации

464. СУММА ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ И В КАССУ АПТЕКИ (ЗА ВЫЧЕТОМ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ – НДС, АКЦИЗОВ)

****выручка от реализации****

валовый доход

товарооборот по отпуску населению

прибыль от реализации

465. ФРОНТ-МАРЖА РАВНА УРОВНЮ

****валового дохода****

валовой прибыли

прибыли от реализации

чистой прибыли

466. ПРИ ОБЪЕМЕ ПРОИЗВОДСТВА (ПРОДАЖ) ВЫШЕ КРИТИЧЕСКОГО ОРГАНИЗАЦИЯ

****получает прибыль****

несет убытки

получает максимальный товарооборот

минимизирует издержки

467. ПОКАЗАТЕЛЬ, КОТОРЫЙ ДЕМОНСТРИРУЕТ РАЗНИЦУ МЕЖДУ ФАКТИЧЕСКИ ИМЕЮЩИМСЯ ОБЪЕМОМ ВЫПУСКАЕМОЙ (РЕАЛИЗУЕМОЙ) ПРОДУКЦИИ И ОБЪЕМОМ ВЫПУСКА, КОТОРЫЙ СООТВЕТСТВУЕТ ТОЧКЕ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

****запас финансовой прочности****

порог рентабельности

операционный рычаг

точка безубыточности

468. ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ БОЛЬШЕ 0,8 СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О(ОБ)

****высокой финансовой устойчивости предприятия****

неустойчивом положении предприятия, наличии риска банкротства

устойчивом финансовом положении и отсутствии риска банкротства

высоких рисках банкротства предприятия

469. ПОД ВЫБРАННОЙ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ СОВОКУПНОСТЬЮ СПОСОБОВ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА – ПЕРВИЧНОГО НАБЛЮДЕНИЯ, СТОИМОСТНОГО ИЗМЕРЕНИЯ, ТЕКУЩЕЙ ГРУППИРОВКИ И ИТОГОВОГО ОБОБЩЕНИЯ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОНИМАЮТ

****учетную политику****

финансовый результат

корреспонденцию счетов

инвентаризацию

470. ПРИКАЗ ОБ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ И УТВЕРЖДАЕТСЯ

****на один год****

на один месяц

на один квартал

на весь период функционирования предприятия

471. В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ОТРАЖАЕТСЯ

****рабочий план счетов****

график работы аптечной организации

организационно-правовая форма

форма собственности

472. ПОД УЧЕТОМ ПОНИМАЮТ ДИНАМИЧЕСКУЮ ОТКРЫТУЮ СИСТЕМУ ПЕРЕРАБОТКИ И ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ДЛЯ

****управления предприятием****

планирования всех экономических показателей деятельности аптечной организации

изучения спроса

ведения добросовестной конкуренции

473. ВИД УЧЕТА, КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ФИНАНСОВОГО ХАРАКТЕРА, А ТАКЖЕ ПОЗВОЛЯЕТ СРАВНИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕСКОЛЬКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

****финансовый****

оперативный

управленческий

налоговый

474. ВНЕШНИМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ЯВЛЯЮТСЯ

****кредиторы****

совет директоров

фасовщики

сотрудники предприятия

475. В СИСТЕМЕ УЧЕТА УНИВЕРСАЛЬНЫМ УЧЕТНЫМ ИЗМЕРИТЕЛЕМ ЯВЛЯЕТСЯ

****денежный****

трудовой

натуральный

материальный

476. В СООТВЕТСТВИИ С ТЕХНОЛОГИЕЙ СБОРА, РЕГИСТРАЦИИ И ОБОБЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ
ВЫДЕЛЯЮТ ВИД УЧЕТА

****бухгалтерский****

финансовый

хозяйственный

аналитический

477. В СООТВЕТСТВИИ С ХАРАКТЕРОМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ВЫДЕЛЯЮТ ВИД
УЧЕТА

****финансовый****

бухгалтерский

статистический

налоговый

478. ВИД УЧЕТА, КОТОРЫЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА МЕСТАХ ПРОИЗВОДСТВА РАБОТ И ВЫПОЛНЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ (УЧАСТОК, ОТДЕЛ), ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО СВЕДЕНИЯ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ РАМКАМИ ОТДЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

****оперативно-технический****

аналитический

хозяйственный

управленческий

479. ДАННЫЕ СЛЕДУЮЩЕГО ВИДА УЧЕТА ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО ПОВСЕДНЕВНОГО
РУКОВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

****оперативно-технический****

аналитический

хозяйственный

статистический

480. ПОД СИСТЕМОЙ ОБОБЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ, СГРУППИРОВАННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С ПОРЯДКОМ, ПРЕДУСМОТРЕННЫМ НК РФ ПОНИМАЮТ ВИД УЧЕТА

****налоговый****

финансовый

хозяйственный

управленческий

481. ПОД БУХГАЛТЕРСКИМ УЧЕТОМ ПОНИМАЮТ УПОРЯДОЧЕННУЮ СИСТЕМУ СБОРА, РЕГИСТРАЦИИ И ОБОБЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ОБ ИМУЩЕСТВЕ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ДВИЖЕНИИ ПУТЕМ

****сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций****

периодической фиксации данных о хозяйственной деятельности предприятия

непрерывного учета данных о функционировании внешней среды

группировки данных первичных документов в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ

482. ПОД ОПЕРАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКИМ УЧЕТОМ ПОНИМАЮТ

****учет, осуществляющийся на местах производства работ и выполнения хозяйственных функций (участок, отдел), использующийся для текущего управления предприятием****

упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении

систему обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов

динамическую открытую систему переработки и передачи информации о функционировании внешней среды для управления предприятием

483. СВЕРШИВШИЙСЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФАКТ, ОФОРМЛЕННЫЙ ДОКУМЕНТАЛЬНО, НАЗЫВАЮТ

****хозяйственную операцию****

бухгалтерскую проводку

хозяйственный процесс

эпизод деятельности организации

484. ОСНОВНОЙ ЗАДАЧЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЯВЛЯЕТСЯ

****формирование полной и достоверной информации о фактах хозяйственной жизни предприятия****

предотвращение потерь и выявление резервов для минимизации издержек обращения

повышение эффективности использования ресурсов организации

контроль за сохранностью имущества организации

485. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ: ОБЪЕКТЫ, ОСТАВЛЯЮЩИЕ ЕЁ - ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБЪЕКТЫ, ЕЁ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ - ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ОПРЕДЕЛЯЕТ

****предмет бухгалтерского учета****

методы бухгалтерского учета

элементы бухгалтерского учета

задачи бухгалтерского учета

486. ПОД СОВОКУПНОСТЬЮ СПОСОБОВ И ПРИЕМОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ПОЛУЧИТЬ ВСЕСТОРОННЮЮ ХАРАКТЕРИСТИКУ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОНИМАЮТ

****метод бухгалтерского учета****

элементы бухгалтерского учета

предмет бухгалтерского учета

задачи бухгалтерского учета

487. ЭЛЕМЕНТОМ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЯВЛЯЕТСЯ

****документация****

контроль

анализ

регулирование

488. ПРИЕМ СПЛОШНОГО И НЕПРЕРЫВНОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, СВИДЕТЕЛЬСТВО О СОВЕРШЁННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЯХ, ПРИДАЮЩЕЕ ЮРИДИЧЕСКУЮ СИЛУ ДАННЫМ БУХУЧЕТА НАЗЫВАЮТ

****документацией****

инвентаризацией

двойной записью

калькуляцией

489. К ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ РЕКВИЗИТАМ ПЕРВИЧНЫХ УЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ ОТНОСЯТ

****наименование документа****

печать организации

виза руководителя

логотип организации

490. ПРИЕМ БУХУЧЕТА, ЗАКЛЮЧАЮЩИЙСЯ В ТОМ, ЧТО ДАННЫЕ О ФАКТАХ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ ВЕЛИЧИНЕ, ВЫРАЖЕННОЙ В ДЕНЕЖНОМ ИЗМЕРИТЕЛЕ ОДНОВРЕМЕННО ПОВТОРЯЮТСЯ В ДВУХ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ СЧЕТАХ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ДЕБЕТОВЫЙ ОБОРОТ БЫЛ РАВЕН КРЕДИТОВОМУ (ДО=КО)

****двойная запись****

документация

калькуляция

оценка

491. БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ НАЗЫВАЮТ ЕДИНУЮ СИСТЕМУ ДАННЫХ ОБ ИМУЩЕСТВЕННОМ И ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ И О РЕЗУЛЬТАТАХ ЕЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОСТАВЛЯЕМУЮ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

****по установленным формам за определенное время****

в произвольной форме на определенную дату

по установленным формам каждую неделю

в произвольной форме каждый месяц

492. СПОСОБ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ПОЛУЧАЮТ ДЕНЕЖНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ПУТЕМ СУММИРОВАНИЯ ФАКТИЧЕСКИ ПРОИЗВЕДЕННЫХ ЗАТРАТ НА ЕГО ПОКУПКУ ИЛИ ИЗГОТОВЛЕНИЕ

****оценка****

инвентаризация

двойная запись

документация

493. БАЛАНС, ОТРАЖАЮЩИЙ МАТЕРИАЛЬНО-ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВПЕРВЫЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НАЗЫВАЮТ

****вступительным****

первоначальным

прогноznым

плановым

494. ПРИЕМ ГРУППИРОВКИ И ОБОБЩЕННОГО ОТРАЖЕНИЯ СОСТАВА И РАЗМЕЩЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, ИСТОЧНИКОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ И В ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКЕ НА ОПРЕДЕЛЕННУЮ ДАТУ

****бухгалтерский баланс****

счет

учетная политика

документация

495. ОПРЕДЕЛИТЕ СТАТЬИ БАЛАНСА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

****нераспределенная прибыль****

нематериальные активы

долгосрочные займы

кредиторская задолженность

496. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ПО СОСТАВУ, РАЗМЕЩЕНИЮ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****внеоборотные****

собственные

привлеченные

заемные

497. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ, И В КАКОЙ ЕГО ЧАСТИ ВЫЗОВЕТ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ: АПТЕКОЙ ПЕРЕВЕДЕНА ВЫРУЧКА ИЗ "КАССЫ" НА "РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ"

**** $A+X-X = П$ ****

$A = П+X-X$

$A-X = П-X$

$A+X = П+X$

498. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ, И В КАКОЙ ЕГО ЧАСТИ ВЫЗОВЕТ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ: ПОЛУЧЕНЫ, НО НЕ ОПЛАЧЕНЫ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

$$**A+X = П+X**$$

$$A = П+X-X$$

$$A-X = П-X$$

$$A+X-X = П$$

499. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ, И В КАКОЙ ЕГО ЧАСТИ ВЫЗОВЕТ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ: ПОЛУЧЕН КРАТКОСРОЧНЫЙ КРЕДИТ БАНКА (ДЕНЬГИ ПОСТУПИЛИ НА РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ)

$$**A+X = П+X**$$

$$A = П+X-X$$

$$A-X = П-X$$

$$A+X-X = П$$

500. АКТИВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ХОДЕ ОБЫЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ, ПРОДАЖЕ, ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТ, ОКАЗАНИИ УСЛУГ, А ТАКЖЕ ДЛЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗА ПЛАТУ ВО ВРЕМЕННОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ, ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НУЖД, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

****основные средства****

нематериальные активы

материально-производственные запасы

денежные средства

501. ПЕРИОД ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ НУЖД ОРГАНИЗАЦИИ СОСТАВЛЯЕТ

****не менее 12 месяцев****

не более 12 месяцев

не менее 6 месяцев

не более 6 месяцев

502. ПЕРИОД, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРИНОСИТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ (ДОХОД) ОРГАНИЗАЦИИ, НАЗЫВАЕТСЯ

****срок полезного использования****

срок годности

срок эксплуатации

гарантийный срок

503. ПОТЕРЯ ОБЪЕКТАМИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ ИЛИ УТРАТА ИМИ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВОЙСТВ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****износ****

убыток

расход

недостача

504. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОТРАЖАЮТСЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ

****в активе, по остаточной стоимости****

в пассиве, по остаточной стоимости

в активе, по первоначальной стоимости

в пассиве, по первоначальной стоимости

505. ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ НЕ ИМЕЮТ МАТЕРИАЛЬНОЙ ФОРМЫ, НЕ ОБЛАДАЮТ ФИЗИЧЕСКИМИ СВОЙСТВАМИ, НО ОБЕСПЕЧИВАЮТ ПРЕДПРИЯТИЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА В ТЕЧЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОГО ВРЕМЕНИ, В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОТНОСЯТСЯ К

****нематериальным активам****

основным средствам

денежным средствам

вспомогательным материалам

506. ДЕБЕТОВОЕ САЛЬДО ПО СЧЕТУ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» ПОКАЗЫВАЕТ

****наличие основных средств в организации****

списание основных средств из организации

продажу основных средств организацией

отсутствие основных средств в организации

507. ПОД ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТЬЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПОНИМАЮТ

****первоначальную стоимость за вычетом амортизации****

задолженность поставщику за поставленные, но не оплаченные основные средства

величину амортизации основного средства

стоимость списанных основных средств

508. КОРРЕСПОНДЕНЦИЯ СЧЕТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОПЕРАЦИИ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ» ПОКАЗАНА В

****Д 01 «Основные средства» - К 08 «Вложения во внеоборотные активы»****

Д 08 «Вложения во внеоборотные активы» - К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Д 01 «Основные средства» - К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Д 44 «Расходы на продажу» - К 01 «Основные средства»

509. ВЫБЫТИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАЖАЕТСЯ

****по кредиту счета 01 «Основные средства»****

по дебету счета 01 «Основные средства»

по дебету счета 02 «Амортизация основных средств»

по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств»

510. ПЕРЕНОС СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, ПО МЕРЕ ИХ ФИЗИЧЕСКОГО ИЛИ МОРАЛЬНОГО ИЗНОСА, НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****амортизацию основных средств****

списание основных средств

расходы на продажу

вложения во внеоборотные активы

511. НАЧИСЛЕНИЕ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОТРАЖАЕТСЯ

****по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств»****

по дебету счета 01 «Основные средства»

по кредиту счета 01 «Основные средства»

по дебету счета 02 «Амортизация основных средств»

512. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОТРАЖАЮТСЯ

****в активе баланса, в составе внеоборотных активов****

в активе баланса, в составе оборотных активов

в пассиве баланса, в составе капитала и резервов

в пассиве баланса, в составе долгосрочных обязательств

513. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА НА СЧЕТЕ 01 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» ОТРАЖАЮТСЯ

****по первоначальной стоимости****

по остаточной стоимости

по розничной цене

по розничной цене

514. В ОСНОВУ КЛАССИФИКАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ЗДАНИЯ, СООРУЖЕНИЯ, ПЕРЕДАТОЧНЫЕ УСТРОЙСТВА, МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ, ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА И Т.П. ПОЛОЖЕН КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПРИЗНАК

****вид основного средства****

назначение основного средства

имущественно-правовая принадлежность

эксплуатационный срок

515. В ОСНОВУ КЛАССИФИКАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА НАХОДЯЩИЕСЯ В ЗАПАСЕ, В ЭКСПЛУАТАЦИИ, НА КОНСЕРВАЦИИ, В АРЕНДЕ ПОЛОЖЕН КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПРИЗНАК

****степень использования в производственной деятельности****

назначение основного средства

вид основного средства

имущественно-правовая принадлежность

516. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ ОТВЕЧАЮТ ВСЕМ УСЛОВИЯМ, НО СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 20 000 РУБ. ИЛИ ИНОГО ЛИМИТА, УСТАНОВЛЕННОГО В ПРИКАЗЕ ОБ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ, МОЖНО УЧЕСТЬ В СОСТАВЕ

****материально-производственных запасов****

нематериальных активов

оборотных активов

амортизационных отчислений

517. ОПЕРАТИВНЫЙ УЧЕТ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ ВСЕХ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ДОКУМЕНТОВ, КРОМЕ

****приказа (распоряжения) руководителя****

акта приема-передачи основных средств

инвентарной карточки по учету основных средств

инвентарной книги учета основных средств

518. ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТЕ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ОЦЕНКИ (СТОИМОСТИ)

****первоначальная; переоцененная; остаточная****

первоначальная; остаточная; рыночная

покупная; восстановительная; остаточная

рыночная; восстановительная; инвестиционная

519. СТОИМОСТЬ, СКЛАДЫВАЮЩАЯСЯ В МОМЕНТ ВВЕДЕНИЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОСНОВНОГО СРЕДСТВА И РАВНАЯ ФАКТИЧЕСКИМ ЗАТРАТАМ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ (ИЗГОТОВЛЕНИЕ, СООРУЖЕНИЕ) ВКЛЮЧАЯ ЗАТРАТЫ ПО ДОСТАВКЕ, МОНТАЖУ И УСТАНОВКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, НАЗЫВАЕТСЯ

****первоначальная****

остаточная

переоцененная

инвестиционная

520. СТОИМОСТЬ, ОПРЕДЕЛЯЕМАЯ КАК РАЗНОСТЬ МЕЖДУ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТЬЮ ОБЪЕКТА ОСНОВНОГО СРЕДСТВА, А В СЛУЧАЕ ПЕРЕОЦЕНКИ ЕГО ПЕРЕОЦЕНЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ, И СУММОЙ НАЧИСЛЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****остаточная****

рыночная

переоцененная

инвестиционная

521. ФАКТИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ, ВКЛЮЧАЯ ЗАТРАТЫ ПО ДОСТАВКЕ, МОНТАЖУ И УСТАНОВКЕ, СОСТАВЛЯЮТ

****первоначальную стоимость основного средства****

фактическую стоимость основного средства

остаточную стоимость основного средства

фактическую стоимость основного средства, включая стоимость доставки

522. ПРОЦЕСС ПОТЕРИ ОБЪЕКТОМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СВОИХ ХАРАКТЕРИСТИК И ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ, ИЛИ УТРАТЫ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВОЙСТВ, РЕЗУЛЬТАТОМ ЧЕГО ЯВЛЯЕТСЯ СНИЖЕНИЕ ЕГО СТОИМОСТИ, НАЗЫВАЕТСЯ

****износ****

амортизация

обесценивание

уценка

523. ПРОЦЕСС ПОСТЕПЕННОГО ПЕРЕНОСА СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОИЗВОДИМУЮ ПРОДУКЦИЮ (РАБОТЫ, УСЛУГИ) ПУТЕМ ВКЛЮЧЕНИЯ В РАСХОДЫ СУММ ОТЧИСЛЕНИЙ НАЗЫВАЕТСЯ

****амортизация****

обесценивание

износ

изнашивание

524. НАЧИСЛЕНИЕ АМОРТИЗАЦИИ МОЖЕТ НАЧИНАТЬСЯ

****с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию****

с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был приобретен

с даты ввода в эксплуатацию объекта

с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был оплачен

525. ОДНИМ ИЗ СПОСОБОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ЯВЛЯЕТСЯ

****линейный способ****

способ списания стоимости в зависимости от вида продукции, работ (услуг)

способ увеличивающегося остатка

способ списания стоимости по разности чисел срока полезного использования

526. ОДНИМ ИЗ СПОСОБОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ЯВЛЯЕТСЯ

****способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)****

способ списания стоимости по разности чисел срока полезного использования

способ списания стоимости по сумме чисел срока полезного использования

способ списания стоимости в зависимости от вида продукции, работ (услуг)

527. СРОК ХРАНЕНИЯ ИНВЕНТАРНЫХ КАРТОЧЕК ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПОСЛЕ ИХ ВЫБЫТИЯ СОСТАВЛЯЕТ

****5 лет****

3 года

1 год

6 месяцев

528. ЕСЛИ ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПЕРСОНАЛЬНОГО КОМПЬЮТЕРА - 48 ТЫС. РУБ. СРОК ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ - 4 ГОДА И В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ЗАФИКСИРОВАН ЛИНЕЙНЫЙ СПОСОБ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ, ТО СУММА АМОРТИЗАЦИИ ЗА ПЕРВЫЙ ГОД ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОСТАВИТ

****12 000 рублей****

48 000 рублей

19 200 рублей

24 000 рублей

529. ОБОБЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ АМОРТИЗАЦИИ, НАКОПЛЕННОЙ ЗА ВРЕМЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ПРОВОДЯТ

****на синтетическом пассивном счете 02 «Амортизация основных средств»****

на аналитическом пассивном счете 02 «Амортизация основных средств»

на синтетическом активном счете 02 «Амортизация основных средств»

на субсчете активного счета 01 «Основные средства»

530. ДЕБЕТОВЫЙ ОБОРОТ СЧЕТА 02 ПОКАЗЫВАЕТ

****списание сумм накопленной амортизации выбывших объектов****

сумму накопленной амортизации на основные средства, находящиеся в запасе

сумму списанной амортизации на основные средства, находящиеся в аренде

сумму накопленной амортизации на основные средства, находящиеся в эксплуатации

531. КРЕДИТОВЫЙ ОБОРОТ СЧЕТА 01 ПОКАЗЫВАЕТ

****сумму выбывших объектов основных средств по разным причинам****

сумму накопленной амортизации на основные средства, находящиеся в запасе

сумму списанной амортизации на основные средства, находящиеся в аренде

сумму введенных в эксплуатацию основных средств

532. ОДНОЙ ИЗ ХАРАКТЕРИСТИК СЧЕТА 04 «НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ» ЯВЛЯЕТСЯ ТО, ЧТО ОН

****имеет дебетовое сальдо****

имеет кредитовое сальдо

предназначен для отражения движения амортизационных отчислений нематериальных активов

пассивный синтетический счет

533. В БАЛАНСЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПОКАЗЫВАЮТСЯ ПО СТОИМОСТИ

****остаточной****

первоначальной

восстановительной

инвестиционной

534. КОНЕЧНЫЙ ОСТАТОК СЧЕТА 02 «АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ» ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПО ФОРМУЛЕ

**** $C_k = C_n + KO - ДО$ ****

$C_k = C_n + ДО + КО$

$C_k = C_n - ДО - КО$

$C_k = C_n + ДО - КО$

535. ПОД ГРУППОЙ АКТИВОВ, ИМЕЮЩИХ СТОИМОСТЬ, НО НЕ ИМЕЮЩИХ ФИЗИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ, ПОНИМАЮТ

****нематериальные активы****

оборотные активы

основные средства

материально-производственные запасы

536. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА МОГУТ БЫТЬ ПЕРЕОЦЕНЕНЫ ПО ТЕКУЩЕЙ (ПЕРЕОЦЕНЕННОЙ) СТОИМОСТИ

****не чаще 1 раза в год****

не реже 1 раза в год

не чаще 2 раз в год

не реже 1 раза в месяц

537. ОДНИМ ИЗ ПАРАМЕТРОВ, ПО КОТОРЫМ ЧАСТЬ ИМУЩЕСТВА ОТНОСЯТ К ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ, ЯВЛЯЕТСЯ

****использование в производстве свыше 12 месяцев****

стоимость

размеры

использование в качестве объектов продажи

538. ПРИ ПЕРЕОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ПОСЛЕДУЮЩИХ РАСЧЕТАХ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ БУДЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ

****переоцененная стоимость****

первоначальная стоимость

остаточная стоимость

добавочная стоимость

539. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ СПИСАНИЯ ОБЪЕКТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЯВЛЯЕТСЯ

****акт на списание ОС****

акт приема-передачи ОС

инвентарная карточка по учету ОС

накладная на внутренне перемещение объектов ОС

540. ДЛЯ УЧЕТА ЗАТРАТ В ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ ВПОСЛЕДСТВИИ БУДУТ ПРИНЯТЫ К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ПРЕДНАЗНАЧЕН СЧЕТ

****Вложения во внеоборотные активы****

Амортизация основных средств

Основные средства

Материально-производственные запасы

541. ПОД НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПОНИМАЮТ

****группу активов, имеющих стоимость, но не имеющих физического содержания****

группу активов, не имеющих стоимости, но имеющие физическое содержание

группу активов, не имеющих стоимости и не имеющих физического содержания
материально-производственные запасы

542. СПИСАНИЕ СУММ НАКОПЛЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ ВЫБЫВШИХ ОБЪЕКТОВ НМА ОТРАЖАЕТСЯ

****ПО ДЕБЕТОВОМУ ОБОРОТУ СЧЕТА 05 "АМОРТИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВНОВ"****

ПО КРЕДИТОВОМУ ОБОРОТУ СЧЕТА 05 "АМОРТИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВНОВ"

ПО ДЕБЕТОВОМУ ОБОРОТУ СЧЕТА 04 "НМА"

ПО КРЕДИТОВОМУ ОБОРОТУ СЧЕТА 04 "НМА"

543. МЕНЯТЬ ВЫБРАННЫЙ СПОСОБ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ РАЗРЕШАЕТСЯ

****не чаще, чем 1 раз в 5 лет****

не реже, чем 1 раз в 5 лет

не чаще, чем 1 раз в год

не чаще, чем 1 раз в 3 года

544. К НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВАМ ОТНОСЯТСЯ

****товарные знаки и знаки обслуживания****

не законченные или не оформленные в установленном порядке научные разработки

финансовые вложения

организационные расходы, связанные с образованием юридического лица

545. ПЕРИОД, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО ОБЪЕКТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И (ИЛИ) ОБЪЕКТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ БУДЕТ ПРИМЕНЯТЬСЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ВЫГОДЫ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****срок полезного использования****

срок эксплуатации

срок годности

срок хранения

546. В СОСТАВ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ВХОДЯТ

****товары****

денежные средства

нематериальные активы

задолженности дебиторов

547. МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ ОТНОСЯТСЯ К ОБОРОТНЫМ СРЕДСТВАМ И ОТРАЖАЮТСЯ

****в активе баланса****

в пассиве баланса

за балансом

в оборотной ведомости по лицевым счетам

548. В ВАЛЮТУ БАЛАНСА ТОВАРЫ ВКЛЮЧАЮТСЯ ПО ЦЕНАМ

****покупки****

продажи

средним

договорным

549. ПОД ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ДРУГИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЗАКУПЛЕННОЙ ДАННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ДЛЯ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПОНИМАЮТ

****товары****

сырье

материалы

основные средства

550. К ПРИХОДНЫМ ТОВАРНЫМ ОПЕРАЦИЯМ ОТНОСИТСЯ

****поступление товаров от поставщика****

поступление денег для выплаты заработной платы

выручка от реализации

уценка по лабораторно-фасовочным работам

551. НА СЧЕТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА №41 «ТОВАРЫ» ПО ЦЕНАМ ПРОДАЖИ ОТРАЖАЕТСЯ

****стоимость товаров в аптеке****

остаток товаров в аптеке

выручка от реализации

возврат товаров поставщику

552. ПЕРВИЧНОЕ ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ОТКЛОНЕНИЙ В КОЛИЧЕСТВЕ И КАЧЕСТВЕ ПРИ ПОСТУПЛЕНИИ ТОВАРОВ В АПТЕКУ ОТРАЖАЕТСЯ В

****акте об установленном расхождении в количестве и качестве при приемке товара****

приемочном акте

акте о приемке товара, поступившего без счета поставщика

карточке учета претензий и недостат

553. В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПРИХОДНЫЕ ТОВАРНЫЕ ОПЕРАЦИИ ОТРАЖАЮТСЯ НА

****дебете счета «Товары»****

кредите счета «Товары»

дебете счета «Касса»

кредите счета «Касса»

554. САЛЬДО КОНЕЧНОЕ СЧЕТА №41 «ТОВАРЫ» НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛИТЬ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДАННЫХ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ИХ ВКЛЮЧЕНИЯ В

****раздел «Оборотные активы» бухгалтерского баланса****

товарный отчет материально-ответственного лица

раздел «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса

инвентаризационную опись

555. ПЕРЕДАЧА ТОВАРОВ ИЗ АПТЕКИ В МЕЛКОРОЗНИЧНУЮ СЕТЬ ПРОИЗВОДИТСЯ ПО

****требованию-накладной****

накладной на внутреннее перемещение материалов

рецептам

акту списания

556. К ПРОЧЕМУ ДОКУМЕНТИРОВАННОМУ РАСХОДУ ТОВАРОВ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСИТСЯ

****расход товаров на оказание первой медицинской помощи****

дооценка по лабораторно-фасовочным работам

реализация товаров медицинским организациям

реализация товаров институциональным потребителям

557. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ «СПИСАНИЕ ТОВАРОВ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ ДОВРАЧЕБНОЙ ПОМОЩИ» ПО ОПТОВЫМ ЦЕНАМ ОТРАЖАЕТСЯ НА СЧЕТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

****дебет счета №44 «Расходы на продажу», кредит счета №41 «Товары»****

дебет счета №41 «Товары», кредит счета №44 «Расходы на продажу»

дебет счета №10 «Материалы», кредит счета №60 «Расчеты с поставщиками»

дебет счета №01 «Основные средства», кредит счета №60 «Расчеты с поставщиками»

558. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАТИВНЫЙ УЧЕТ УЦЕНКИ И ДООЦЕНКИ ПО ЛАБОРАТОРНО-ФАСОВОЧНЫМ РАБОТАМ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ВЕДЕТСЯ В

****журнале учета лабораторных и фасовочных работ****

журнале учета рецептуры

оборотной ведомости

кассовой книге

559. СТОИМОСТЬ ДООЦЕНКИ ПО ЛАБОРАТОРНЫМ И ФАСОВОЧНЫМ РАБОТАМ В КОНЦЕ МЕСЯЦА ОТРАЖАЕТСЯ В

****приходной части «товарного отчета»****

расходной части «товарного отчета»

журнале учета рецептуры

кассовой книге

560. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАСХОД ТОВАРОВ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ОТНОСИТСЯ

****к прочему документированному расходу товаров****

к расходу товаров на хозяйственные нужды

к товарным потерям

к реализации товаров институциональным потребителям

561. САЛЬДО КОНЕЧНОЕ СЧЕТА №41 «ТОВАРЫ» ОПРЕДЕЛЯЮТ ПО ФОРМУЛЕ

**** $S_k = C_n + ДО - КО$ ****

$S_k = C_n + КО - ДО$

$O_k = O_n + П - Р$

$O_k = O_n + Р - П$

562. ДЕБЕТОВЫЙ ОБОРОТ СЧЕТА №41 "ТОВАРЫ" ОПРЕДЕЛЯЮТ ПО ФОРМУЛЕ

****ДО = С_к-С_н+КО****

ДО = С_к - КО + С_н

ДО = О_н + П - С_н

ДО = О_н + КО - П

563. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАТИВНЫЙ УЧЕТ РАСХОДА ТОВАРОВ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НУЖДЫ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ВЕДЕТСЯ В

****журнале учета расхода медицинских товаров на хозяйственные нужды****

инвентарной книге

рецептурном журнале

кассовой книге

564. ЕЖЕМЕСЯЧНО ТОВАРЫ, ИЗРАСХОДОВАННЫЕ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НУЖДЫ, СПИСЫВАЮТСЯ ПО

****Акту****

Описи

Справке

Ведомости

565. СУММЫ, СПИСАННЫЕ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НУЖДЫ В АПТЕКЕ, ОТНОСЯТ НА

****издержки обращения (расходы на продажу)****

товарные потери

убытки

реализацию

566. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ В АПТЕКЕ «СПИСАНИЕ ТОВАРОВ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НУЖДЫ» ПО ОПТОВЫМ ЦЕНАМ ОТРАЖАЕТСЯ НА СЧЕТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

****дебет счета №44 «Расходы на продажу», кредит счета №41 «Товары»****

дебет счета №41 «Товары», кредит счета №44 «Расходы на продажу»

дебет счета №10 «Материалы», кредит счета №60 «Расчеты с поставщиками»

дебет счета №01 «Основные средства», кредит счета №60 «Расчеты с поставщиками»

567. ОПРЕДЕЛЕНИЮ «ТОВАРЫ» СООТВЕТСТВУЕТ СЛЕДУЮЩЕЕ УТВЕРЖДЕНИЕ

****отражаются в активе баланса****

являются источником собственных средств предприятия

отражаются в пассиве баланса

включаются в итог баланса по продажным ценам

568. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ «ВОЗВРАТ ТОВАРА ПОСТАВЩИКУ» ВЫЗЫВАЕТ ТАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ, КАК

****уменьшение актива, уменьшение пассива****

уменьшение актива, увеличение пассива

увеличение актива, увеличение пассива

увеличение актива, уменьшение пассива

569. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАТИВНЫЙ УЧЕТ РАСХОДА ТОВАРОВ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ВЕДЕТСЯ В

****журнале учета медицинских товаров, израсходованных на оказание первой медицинской помощи****

инвентарной книге

кассовой книге

рецептурном журнале

570. ТОВАРЫ, ИЗРАСХОДОВАННЫЕ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ЕЖЕМЕСЯЧНО СПИСЫВАЮТСЯ ПО

****Справке****

Акту

Реестру

Ведомости

571. СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ, СПИСАННЫХ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В АПТЕКЕ, В КОНЦЕ МЕСЯЦА ОТРАЖАЕТСЯ В

****расходной части «Товарного отчета»****

приходной части «Товарного отчета»

кассовой книге

инвентарной книге

572. СУММЫ, СПИСАННЫЕ В АПТЕКЕ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОТНОСЯТ НА

****издержки обращения****

Убытки

товарные потери

Реализацию

573. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ, ИЗРАСХОДОВАННЫХ НА ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, ОТНОСЯТ К

****прочему документированному расходу****

недостаче

мелкооптовому отпуску

розничной реализации

574. СПИСАНИЕ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ (ЕСТЕСТВЕННОЙ УБЫЛИ, БОЯ, ПОРЧИ И ПР.) В АПТЕКЕ ПРОИЗВОДИТСЯ НА ОСНОВАНИИ

****Акта****

Описи

Справки

Реестра

575. СТОИМОСТЬ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ (ЕСТЕСТВЕННОЙ УБЫЛИ, БОЯ, ПОРЧИ И ПР.) В АПТЕКЕ В КОНЦЕ МЕСЯЦА ОТРАЖАЕТСЯ В

****расходной части «Товарного отчета»****

приходной части «Товарного отчета»

кассовой книге

инвентарной книге

576. В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРНЫЕ ПОТЕРИ (ЕСТЕСТВЕННУЮ УБЫЛЬ, БОЙ, ПОРЧУ И ПР.) ОТНОСЯТ К

****прочему документированному расходу****

оптовой реализации

розничной реализации

недостаче

577. СПИСАНИЕ ТОВАРОВ В СВЯЗИ С БОЕМ, ПОРЧЕЙ, ЕСТЕСТВЕННОЙ УБЫЛЬЮ И Т.П. В АПТЕКЕ ПРОИЗВОДИТСЯ

****во время инвентаризации****

ежемесячно

1 раз в квартал

в момент установления факта боя, порчи

578. СТОИМОСТЬ ЛЕКАРСТВ, ИЗЪЯТЫХ ИЗ АПТЕКИ НА АНАЛИЗ В КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКУЮ ЛАБОРАТОРИЮ, В КОНЦЕ МЕСЯЦА ОТРАЖАЕТСЯ В

****расходной части «Товарного отчета»****

приходной части «Товарного отчета»

кассовой книге

инвентарной книге

579. СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ, ИМЕЮЩИХСЯ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ОТРАЖАЕТСЯ

****в активе бухгалтерского баланса****

в пассиве бухгалтерского баланса

в разделе «Внеоборотные активы» бухгалтерского баланса

в бухгалтерском балансе по продажным ценам

580. ПЕРЕДАЧА ТОВАРОВ ИЗ АПТЕКИ В МЕЛКОРОЗНИЧНУЮ СЕТЬ ПРОИЗВОДИТСЯ ПО

****требованию-накладной****

накладной на внутреннее перемещение материалов

рецептам

акту списания

581. ОПЛАТА ТОВАРА, РАНЕЕ ПОСТУПИВШЕГО ОТ ПОСТАВЩИКА, ВЫЗОВЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ

****актив уменьшается, пассив уменьшается****

актив увеличивается, пассив увеличивается

актив уменьшается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив уменьшается

582. ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ФАКТА СПИСАНИЯ СПЕЦОДЕЖДЫ (ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА НОСКИ) ЗАПОЛНЯЕТСЯ

****акт на списание малоценных и быстроизнашивающихся предметов****

ведомость учета выдачи спецодежды, спецобуви и предохранительных приспособлений

акт о порче товарно-материальных ценностей

акт о расходе товаров на хозяйственные нужды

583. КРЕДИТОВЫЙ ОБОРОТ ПАССИВНОГО СИНТЕТИЧЕСКОГО СЧЕТА 42 «ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА» ПОКАЗЫВАЕТ

****торговую наценку на поступившие товары****

торговую наценку на выбывшие товары

сумму торговой наценки на товарные запасы

сумму торговой наценки на выбывшие товары

584. СУММА ТОВАРА, ПОСТУПИВШЕГО В АПТЕКУ, НА СЧЕТЕ 60 «РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ» ОТРАЖАЕТСЯ

****в кредите, по покупной цене****

в дебете, по продажной цене

в кредите, по продажной цене

в дебете, по покупной цене

585. ПРИ ОПРИХОДОВАНИИ ЭКСТЕМПОРАЛЬНЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ФОРМ, СНЯТЫХ С ВЕРТУШКИ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ХРАНЕНИЯ И ГОДНЫХ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ, ОФОРМЛЯЕТСЯ

****акт приемки товара, поступившего без счета поставщика****

акт о переоценке

акт о переводе в товар лекарственного растительного сырья

акт об установлении расхождений в количестве и качестве при приемке товаров

586. ПРИ ПОСТУПЛЕНИИ ТОВАРА ОТ ПОСТАВЩИКА В АПТЕКЕ ОФОРМЛЯЕТСЯ

****оборотная ведомость****

сопроводительный лист

счет-фактура

товарная накладная

587. ПРОДАЖА ТОВАРОВ НАСЕЛЕНИЮ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ЗА НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ, А ТАКЖЕ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИМ УЧРЕЖДЕНИЯМ И ДРУГИМ УЧРЕЖДЕНИЯМ, КАК ПРАВИЛО, ПО БЕЗНАЛИЧНОМУ РАСЧЕТУ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****реализация****

инвентаризация

оптовая продажа

розничная реализация

588. МЕТОД БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ИСПОЛЬЗУЮЩИЙСЯ ДЛЯ ИСПРАВЛЕНИЯ ОШИБОК ИЛИ ОТРАЖЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ НА СЧЕТАХ, КОГДА ВЫДЕЛЕННЫЕ СУММЫ ВЫЧИТАЮТСЯ ИЗ ОБОРОТА ТОЙ СТОРОНЫ СЧЕТА, ГДЕ ОНИ ЗАПИСАНЫ (ТЕМ САМЫМ КОРРЕКТИРУЮТ ОБОРОТ ПО СЧЕТУ), ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****метод «красное сторно»****

условно-расчетный метод

линейный способ

способ увеличивающегося остатка

589. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПЕРЕОЦЕНКИ ТОВАРОВ В СТОРОНУ УМЕНЬШЕНИЯ ЦЕН АПТЕКОЙ ОФОРМЛЯЕТСЯ

****акт о переоценке товаров****

акт результатов инвентаризации

справка о дооценке и уценке по лабораторно-фасовочным работам

акт о расходе товаров на хозяйственные нужды

590. ЕСЛИ, ПО ДАННЫМ ТОВАРНОГО ОТЧЕТА, ТОВАРНЫЙ ОСТАТОК НА НАЧАЛО ПЕРИОДА СОСТАВИЛ 1 250 ТЫС. РУБЛЕЙ, ПРИХОДНЫЕ ТОВАРНЫЕ ОПЕРАЦИИ ЗА ПЕРИОД СОСТАВИЛИ 560 ТЫС. РУБЛЕЙ, ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ – 360 ТЫС.РУБЛЕЙ, ВОЗВРАЩЕНО ПОСТАВЩИКАМ ТОВАРОВ НА 3 ТЫС. РУБЛЕЙ, ТО ОСТАТОК ТОВАРОВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА СОСТАВИТ

****1447 тыс.руб.****

1450 тыс. рублей

1807 тыс. рублей

1253 тыс. рублей

591. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРИЕМОЧНОГО КОНТРОЛЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ "УПАКОВКА" ПРОВЕРЯЕТСЯ

****целостность упаковки и ее соответствие физико-химическим свойствам лекарственных средств****

соответствие оформления лекарственных средств действующим требованиям

внешний вид, цвет, запах лекарственного средства

количество упаковок лекарственных средств

592. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРИЕМОЧНОГО КОНТРОЛЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ "ОПИСАНИЕ" ПРОВЕРЯЕТСЯ

****внешний вид, цвет, запах лекарственного средства****

соответствие оформления лекарственных средств действующим требованиям

соответствие маркировки первичной, вторичной и групповой упаковки

наличие листовки-вкладыша на русском языке в упаковке

593. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРИЕМОЧНОГО КОНТРОЛЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ "МАРКИРОВКА" ПРОВЕРЯЕТСЯ

****соответствие оформления лекарственных средств действующим требованиям****

целостность упаковки и ее соответствие физико-химическим свойствам лекарственных средств

количество упаковок лекарственного средства

наличие листовки-вкладыша на русском языке в упаковке

594. НА ВТОРИЧНУЮ УПАКОВКУ ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТИТЕЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОЛЖНО ОБЯЗАТЕЛЬНО НАНОСИТЬСЯ

****надпись "Продукция прошла радиационный контроль"*****

надпись "Гомеопатическое"

надпись "Для ветеринарного применения"

знак радиационной опасности

595. ОПЛАТА ТОВАРА, РАНЕЕ ПОСТУПИВШЕГО ОТ ПОСТАВЩИКА, ВЫЗОВЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ

****актив уменьшается, пассив уменьшается****

актив уменьшается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив уменьшается

актив увеличивается, пассив увеличивается

596. ПРОВЕРКА ПОСТУПАЮЩИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ: "ОПИСАНИЕ", "УПАКОВКА", "МАРКИРОВКА", А ТАКЖЕ ПРОВЕРКА ПРАВИЛЬНОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ СОПРОВОДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****приемочный контроль****

инспекция

инвентаризация

бухгалтерский учет

597. ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ В АПТЕКЕ ПРОВОДИТСЯ

****для всех поступающих лекарственных средств****

только для сильнодействующих препаратов

только для лекарственных средств сомнительного качества

только для парафармацевтических товаров

598. ПРОВЕРКА НАЛИЧИЯ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И СОСТОЯНИЯ ЕЁ ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ОПРЕДЕЛЁННУЮ ДАТУ ПУТЁМ СЛИЧЕНИЯ ФАКТИЧЕСКИХ ДАННЫХ С ДАННЫМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****инвентаризация****

инспекция

бухгалтерский учет

приемка товара

599. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОСНОВАНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫДЕЛЯЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

****плановая и внеплановая****

полная и частичная

длительная и кратковременная

большая и малая

600. ПРИЕМОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ОРГАНИЗУЕТСЯ С ЦЕЛЮ

****предупреждения поступления в аптечную организацию фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных препаратов и лекарственных средств, используемых для изготовления лекарственных препаратов, а также некачественных упаковочных материалов****

составления товарного отчета

подведения итогов инвентаризации

заключения договоров на поставку

601. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ОБЪЕКТОМ УЧЕТА В ЛЮБОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, МОГУТ НАХОДИТЬСЯ В ВИДЕ

****наличных денежных в кассе****

товаров

материалов

запасов

602. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ ДВИЖЕНИЯ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЮТ ПРИХОДНЫЕ И РАСХОДНЫЕ КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

****кассовые операции****

товарные операции

финансовые операции

экономические операции

603. КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ВЫБЫТИЕМ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ОТНОСЯТ К ГРУППЕ

****расходных кассовых операций****

расходных товарных операций

приходных товарных операций

приходных кассовых операций

604. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРАВИЛЬНОСТЬ ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ВОЗЛАГАЕТСЯ НА

****руководителя организации****

заместителя руководителя организации по финансам

провизора, осуществляющего отпуск ЛП и ИМН

фасовщика

605. К ПРИХОДНЫМ КАССОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ МОЖНО ОТНЕСТИ

****возврат неиспользованных подотчетных сумм****

поступление выручки от реализации аптекой товаров МО по безналичному расчету

выдача денег на командировочные расходы

передача выручки аптеки через инкассатора в банк

606. К РАСХОДНЫМ КАССОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ МОЖНО ОТНЕСТИ

****передача выручки аптеки через инкассатора в банк****

возврат неиспользованных подотчетных сумм

сдача в аптеку выручки заведующим аптечным киоском

поступление выручки от реализации товаров населению за наличный расчет

607. ЗА СОХРАННОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ ОТВЕЧАЕТ

****кассир****

руководитель организации

главный бухгалтер

заместитель руководителя организации по финансам

608. ПРИХОДНЫЕ И РАСХОДНЫЕ КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ РЕГИСТРИРУЮТСЯ В

****кассовой книге****

журнале учета рецептуры

ведомости выписанных покупателям счетов

оборотной ведомости по лицевым счетам покупателей

609. БУХГАЛТЕРСКИЙ СЧЕТ №50 «КАССА»

****активный синтетический****

пассивный синтетический

калькуляционный

забалансовый

610. ПРИХОДНЫЕ КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ ОТРАЖАЮТСЯ НА

****дебете счета «касса»****

кредите счета «касса»

кредите счета «товары»

дебете счета «расчетный счет»

611. ОПРЕДЕЛИТЬ САЛЬДО КОНЕЧНОЕ СЧЕТА №50 "КАССА" ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО САЛЬДО НАЧАЛЬНОЕ РАВНО = 80 000 РУБ, ДЕБЕТОВЫЙ ОБОРОТ = 50 000 РУБ, КРЕДИТОВЫЙ ОБОРОТ = 10 000 РУБ. САЛЬДО КОНЕЧНОЕ ПОЛУЧИТСЯ РАВНЫМ

****120 000 РУБ****

20 000 РУБ

70 000 РУБ

140 000 РУБ

612. В КАССЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВМЕСТЕ С ДЕНЕЖНОЙ НАЛИЧНОСТЬЮ МОГУТ ХРАНИТЬСЯ

****бланки строгой отчетности****

приходные и расходные кассовые ордера

товарные накладные

функционально-должностные инструкции

613. К ДЕНЕЖНЫМ ДОКУМЕНТАМ ОТНОСЯТСЯ

****единые и проездные билеты****

трудовые книжки

вкладные листы к трудовым книжкам

облигации

614. К БЛАНКАМ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОТНОСЯТСЯ

****трудовые книжки****

единые и проездные билеты

марки госпошлины

путевки в дома отдыха и санатории

615. НАЛИЧНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В КАССУ ПОСТУПАЮТ С РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ

****выдачи заработной платы сотрудникам****

оплаты поставщикам с расчетного счета

перечислений в фонды государственного социального страхования

оплаты за электроэнергию

616. ВЫРУЧКА МЕЛКО-РОЗНИЧНОЙ СЕТИ ЕЖЕДНЕВНО СДАЕТСЯ В КАССУ АПТЕКИ, ЧТО ОТРАЖАЕТСЯ В

****кассовой книге****

расходной части «товарного отчета»

рецептурном журнале

приходной части «товарного отчета»

617. ЮРИДИЧЕСКИМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОПЕРАЦИИ «ВЫПЛАТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ», КОТОРУЮ ОТНОСЯТ К РАСХОДНЫМ КАССОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ, ЯВЛЯЕТСЯ

****расчетно-платежная ведомость****

заявление о выдаче наличных денег

комплект документов для инкассации

объявление на взнос наличными

618. РЕВИЗИИ КАССЫ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МОГУТ БЫТЬ

****плановые****

входящие

первичные

итоговые

619. КНИГА КАССИРА-ОПЕРАЦИОНИСТА

****регистрируется в Налоговой инспекции при постановке на учет кассового аппарата****

заполняется в двух экземплярах

подписывается кассиром и бухгалтером

регистрирует только приходные кассовые операции

620. КАССОВАЯ КНИГА

****регистрирует приходные и расходные кассовые операции****

заполняется в одном экземпляре

подписывается кассиром и главным бухгалтером

необходима для регистрации выручки по каждому отдельному кассовому аппарату

621. ПРИХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР

****регистрирует приходные кассовые операции****

действителен в течение месяца

заполняется в двух экземплярах

необходима подпись руководителя

622. РАСХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР

****регистрирует расходные кассовые операции****

действителен в течение месяца

заполняется в двух экземплярах

подпись руководителя не требуется

623. В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ АПТЕКИ ОТРАЖАЮТ

****на счете «расчетный счет»****

на счете «касса»

в кассовой книге

в авансовом отчете

624. БУХГАЛТЕРСКИЙ СЧЕТ №51 «РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ»:

****активный синтетический****

пассивный синтетический

калькуляционный

забалансовый

625. САЛЬДО КОНЕЧНОЕ СЧЕТА №51 «РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ» ОПРЕДЕЛЯЮТ ПО ФОРМУЛЕ

**** $C_k = C_n + ДО - КО$ ****

$C_k = C_n + КО - ДО$

$O_k = O_n + П - Р$

$O_k = O_n + Р - П$

626. ОПРЕДЕЛИТЬ САЛЬДО КОНЕЧНОЕ СЧЕТА №51 «РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ» ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО САЛЬДО НАЧАЛЬНОЕ РАВНО = 600 000 РУБ, ДЕБЕТОВЫЙ ОБОРОТ = 300 000 РУБ, КРЕДИТОВЫЙ ОБОРОТ = 200 000 РУБ. САЛЬДО КОНЕЧНОЕ ПОЛУЧИТСЯ РАВНЫМ

****700 000 РУБ****

500 000 РУБ

400 000 РУБ

100 000 РУБ

627. СУММА ОБОРОТА ПО БЕЗРЕЦЕПТУРНОМУ ОТПУСКУ, ОПРЕДЕЛЯЕМАЯ ПО ДАННЫМ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ЛЕНТЫ КАК ВЫРУЧКА ОТДЕЛА ОТПУСКА ЛЕКАРСТВ БЕЗ РЕЦЕПТОВ, ФИКСИРУЕТСЯ ЕЖЕДНЕВНО В

****кассовой книге****

журнале учета рецептуры

приходной части «товарного отчета»

рецептурном журнале

628. СДАЧА ВЫРУЧКИ В БАНК ЧЕРЕЗ ИНКАССАТОРА ОТНОСИТСЯ К РАСХОДНОЙ КАССОВОЙ ОПЕРАЦИИ, ЮРИДИЧЕСКИМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ КОТОРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ

****комплект документов для инкассации****

приемная квитанция

расчетно-платежная ведомость

заявление о выдаче наличных денег

629. ВЫДАЧА ДЕНЕГ ПОД ОТЧЕТ СОТРУДНИКАМ АПТЕКИ ОТНОСИТСЯ К РАСХОДНОЙ КАССОВОЙ ОПЕРАЦИИ, ЮРИДИЧЕСКИМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ КОТОРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ

****заявление о выдаче наличных денег****

комплект документов для инкассации

приемная квитанция

расчетно-платежная ведомость

630. ДЛЯ ОТКРЫТИЯ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА АПТЕЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ В БАНК

****заявление на открытие счета****

бухгалтерский баланс

лицензию на фармацевтическую деятельность

кассовую книгу

631. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ ВЫЗОВЕТ СЛЕДУЮЩАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ:
ПОЛУЧЕНИЕ ДЕНЕГ ИЗ БАНКА В КАССУ

****внутри Актива****

внутри Пассива

Актив увеличивается, Пассив увеличивается

Актив уменьшается, Пассив уменьшается

632. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ ВЫЗОВЕТ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ: ОПЛАТА ЗА ТОВАР
НАЛИЧНЫМИ

****Актив уменьшается, Пассив уменьшается****

внутри Актива

внутри Пассива

Актив увеличивается, Пассив увеличивается

633. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ В АПТЕКЕ "ИНКАССАЦИЯ ВЫРУЧКИ СОГЛАСНО ГРАФИКУ
ИНКАССАЦИИ" ПРИВОДИТ К ИЗМЕНЕНИЯМ В БАЛАНСЕ

****внутри Актива****

внутри Пассива

Актив увеличивается, Пассив увеличивается

Актив уменьшается, Пассив уменьшается

634. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ В АПТЕКЕ «ОПЛАЧЕНО ПОСТАВЩИКУ ПО СЧЕТУ ЗА ТОВАР»
ОТРАЖАЕТСЯ НА СЧЕТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

****дебет счета №60 «Расчеты с поставщиками», кредит счета №51 «Расчетный счет»****

дебет счета №60 «Расчеты с поставщиками», кредит счета №41 «Товары»

дебет счета №41 «Товары», кредит счета №44 «Расходы на продажу»

дебет счета №41 «Товары», кредит счета №60 «Расчеты с поставщиками»

635. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ В АПТЕКЕ «ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ НАЛИЧНЫМИ»
ОТРАЖАЕТСЯ НА СЧЕТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

****дебет счета №70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», кредит счета №50 «Касса»****

дебет счета №70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», кредит счета №51 «Расчетный счет»

дебет счета №60 «Расчеты с поставщиками», кредит счета №50 «Касса»

дебет счета №51 «Расчетный счет», кредит счета №50 «Касса»

636. ПРИЕМ (ПОЛУЧЕНИЕ) И ВЫПЛАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАЛИЧНЫМИ ДЕНЬГАМИ И (ИЛИ) В БЕЗНАЛИЧНОМ ПОРЯДКЕ ЗА ТОВАРЫ, РАБОТЫ, УСЛУГИ - ЭТО:

****расчеты****

эквайринг

товарные операции

кассовые операции

637. КРАТКОСРОЧНЫЕ ВЫСОКОЛИКВИДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ЛЕГКО ОБРАТИМЫЕ В ИЗВЕСТНЫЕ СУММЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ПОДВЕРЖЕННЫЕ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОМУ РИСКУ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ — ЭТО:

****эквиваленты денежных средств****

ценные бумаги

денежные документы

учетные документы

638. ПЕРВИЧНЫЙ ДОКУМЕНТ БУХУЧЕТА, КОТОРЫЙ НЕОБХОДИМ ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССУ, И СОСТОИТ ИЗ ДВУХ ЧАСТЕЙ: ПРИХОДНОГО ОРДЕРА И КВИТАНЦИИ К НЕМУ

****Приходный кассовый ордер****

Расходный кассовый ордер

Книга учета денежных средств

Расчетно-платежная ведомость

639. ВЫРУЧКА МЕЛКОРОЗНИЧНОЙ СЕТИ ЕЖЕДНЕВНО СДАЕТСЯ В КАССУ АПТЕКИ, ЧТО ЕЖЕДНЕВНО ОТРАЖАЕТСЯ В

****Кассовой книге****

Расчетно-платежной ведомости

Авансовом отчете

приходной части «Товарного отчета»

640. ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ КАССЫ С ПОЛНЫМ ПОЛИСТНЫМ ПЕРЕСЧЕТОМ ДЕНЕЖНОЙ НАЛИЧНОСТИ И ПРОВЕРКОЙ ВСЕХ ДРУГИХ ЦЕННОСТЕЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В КАССЕ – ЭТО:

****ревизия кассы****

денежные документы

эквайринг

фискальные данные

641. К ПЕРВИЧНЫМ ДОКУМЕНТАМ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ВЫДАЧИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ОТНОСИТСЯ

****платежная ведомость****

личная карточка

табель учета рабочего времени

расчетно-платежная ведомость

642. К ПЕРВИЧНЫМ ДОКУМЕНТАМ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ, ОТНОСИТСЯ

****табель учета рабочего времени****

расчетно-платежная ведомость

платежная ведомость

личная карточка

643. К ФОРМАМ ОПЛАТЫ ТРУДА ОТНОСИТСЯ

****повременно-премиальная****

сдельно-премиальная

сдельно-прогрессивная

простая повременная

644. К ОСНОВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ОТНОСЯТ ОПЛАТУ

****проработанного времени по тарифным ставкам****

по среднему заработку

отпусков

лиستков нетрудоспособности

645. РАЗМЕР ПОСОБИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ ЗАВИСИТ ОТ

****стажа работы и среднего заработка****

периода работы по специальности

периода работы на занимаемой должности

периода работы в данной организации

646. ПРИ ПЕРЕВОДЕ РАБОТНИКА ИЗ ОДНОГО СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ В ДРУГОЕ
ОФОРМЛЯЕТСЯ

приказ (распоряжение) о переводе сотрудника на другую работу (ф. № Т-5)

лицевой счет (ф.№ Т-54)

расчетно-платежная ведомость (ф. № Т-49)

трудовой договор

647. СТАВКА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ РФ ПРИ ДОХОДЕ ДО 2,4
МЛН РУБ. В ГОД, СОСТАВЛЯЕТ

0,13

0,2

0,22

0,3

648. ВЕЛИЧИНА ЕДИНОГО ТАРИФА ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ НА ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ,
ПЕНСИОННОЕ И МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ РАВНА

0,3

0,22

0,2

0,13

649. ЕСЛИ ФАРМАЦЕВТУ УСТАНОВЛЕН ОКЛАД 70 000 РУБ., НА ИЖДИВЕНИИ ИМЕЕТСЯ ТРОЕ
НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ, ТО НАЛОГООБЛАГАЕМАЯ БАЗА СОСТАВИТ

67200

64400

67000

68600

650. НОМЕРОМ СЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА КОТОРОМ ОТРАЖАЮТСЯ РАСЧЕТЫ С
ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА ЯВЛЯЕТСЯ

****70****

80

90

41

651. НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОФОРМЛЯЮЩИЙ СТРУКТУРУ, ШТАТНЫЙ СОСТАВ И ЧИСЛЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ С УКАЗАНИЕМ РАЗМЕРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ (ОКЛАДЫ, НАДБАВКИ) В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****штатное расписание****

трудовой договор

коллективный договор

трудовые отношения

652. ПРАВОВОЙ АКТ, РЕГУЛИРУЮЩИЙ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ЗАКЛЮЧАЕМЫЙ КОЛЛЕКТИВОМ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ С РАБОТОДАТЕЛЕМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****коллективный договор****

индивидуальный договор

штатное расписание

должностные обязанности

653. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ТРУД РАБОТНИКА, КОТОРОЕ ЗАВИСИТ ОТ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКА, СЛОЖНОСТИ, КОЛИЧЕСТВА, КАЧЕСТВА И УСЛОВИЙ ВЫПОЛНЯЕМОЙ РАБОТЫ (А ТАКЖЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНО УСТАНОВЛЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ КОМПЕНСАЦИОННОГО И СТИМУЛИРУЮЩЕГО ХАРАКТЕРА) ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****заработная плата****

премия по результатам работы

стимулирующие выплаты

удержания из заработной платы

654. ФУНКЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, КОТОРАЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТ МЕРУ УЧАСТИЯ ЖИВОГО ТРУДА В ПРОЦЕССЕ ОБРАЗОВАНИЯ ЦЕНЫ ПРОДУКТА, ЕГО ДОЛЮ В СОВОКУПНЫХ ИЗДЕРЖКАХ ПРОИЗВОДСТВА, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****Учетная****

Социальная

Стимулирующая

Воспроизводственная

655. ДЛЯ ОТРАЖЕНИЯ НАЧИСЛЕНИЙ И ВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ

****расчетно-платежная ведомость****

личная карточка

лицевой счет

штатное расписание

656. ЕСЛИ ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ НЕ МОГУТ БЫТЬ УСТАНОВЛЕНЫ НА НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ СРОК С УЧЕТОМ ХАРАКТЕРА ПРЕДСТОЯЩЕЙ РАБОТЫ ИЛИ УСЛОВИЙ ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ, ТО ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКЛЮЧАЕТ С СОТРУДНИКОМ

****срочный трудовой договор****

бессрочный трудовой договор

индивидуальное соглашение

устную договоренность

657. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩАЯ ОПЛАТУ ЗА ЕДИНИЦУ СВЕРХ УСТАНОВЛЕННЫХ НОРМ - ПО БОЛЕЕ ВЫСОКИМ РАСЦЕНКАМ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****сдельно-прогрессивная****

сдельно-премиальная

повременно-премиальная

простая повременная

658. ОПЛАТА РАБОТЫ В ВЫХОДНОЙ ИЛИ НЕРАБОЧИЙ ПРАЗДНИЧНЫЙ ДЕНЬ ОПЛАЧИВАЕТСЯ

****не менее, чем в двойном размере****

не менее, чем в полуторном размере

не более, чем в двойном размере

не более, чем в полуторном размере

659. МИНИМАЛЬНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЕЖЕГОДНОГО ОПЛАЧИВАЕМОГО ОТПУСКА УСТАНОВЛЕНА

****не менее, чем 28 календарных дней****

не более, чем 28 календарных дней

не менее, чем 28 рабочих дней

не более, чем 28 рабочих дней

660. САЛЬДО КРЕДИТОВОЕ ПАССИВНОГО СИНТЕТИЧЕСКОГО СЧЕТА 70 «РАСЧЕТЫ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА» ОТРАЖАЕТ

****сумму задолженности предприятия по заработной плате****

сумму начисленных пособий по социальному страхованию

суммы, выплаченные из кассы по всем видам оплаты труда

суммы начисленных налогов

661. ПРАВО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА НА УМЕНЬШЕНИЕ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО СУММАМ, ИЗРАСХОДОВАННЫМ НА НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЛИБО ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ ИЛИ ЖИЛОГО ДОМА НА ТЕРРИТОРИИ РФ ОБЕСПЕЧИВАЮТ

****имущественные вычеты****

социальные вычеты

стандартные вычеты

профессиональные вычеты

662. ЕСЛИ ПРОВИЗОРОМ С ОКЛАДОМ 80 000 РУБ. ОТРАБОТАНО ЗА МЕСЯЦ В НОЧНОЕ ВРЕМЯ 48 ЧАСОВ (ОБЩАЯ НОРМА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ЗА МЕСЯЦ СОСТАВИЛА 160 ЧАСОВ), А КОЛЛЕКТИВНЫМ ДОГОВОРом ПРЕДУСМОТРЕНА ДОПЛАТА ЗА РАБОТУ В НОЧНОЕ ВРЕМЯ 30% ОТ ОКЛАДА, ТО НАЧИСЛЕННАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА СОСТАВИТ

****87 200 руб.****

100 400 руб.

70 280 руб.

80 900 руб.

663. К ВСПОМОГАТЕЛЬНОМУ ПЕРСОНАЛУ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСИТСЯ

****фасовщица****

бухгалтер

юрист

фармацевт

664. СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ СОТРУДНИКОМ И РАБОТОДАТЕЛЕМ, КОТОРОЕ ПРИЗВАНО УТОЧНИТЬ ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ ТРУДОВЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ОПЛАТЫ ЗА НИХ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****трудовой договор****

штатное расписание

должностные обязанности

предварительная договоренность

665. ЕСЛИ ПРОВИЗОРУ УСТАНОВЛЕН ОКЛАД 100 000 РУБ., ПРЕДУСМОТРЕНА ВЫПЛАТА ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ ПРЕМИИ В РАЗМЕРЕ 40% ОТ ОКЛАДА, ИЗ 25 РАБОЧИХ ДНЕЙ ПРОВИЗОР ОТРАБОТАЛ 20 (5 ДНЕЙ – ОТПУСК БЕЗ СОХРАНЕНИЯ ЗАПЛАТЫ), ТО НАЧИСЛЕННАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА СОСТАВИТ

****110 200 руб.****

130 200 руб.

140 000 руб.

120 000 руб.

666. ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТНИКОМ НА ОДНОМ И ТОМ ЖЕ ПРЕДПРИЯТИИ В ОДНО И ТО ЖЕ ВРЕМЯ НАРЯДУ СО СВОЕЙ ОСНОВНОЙ РАБОТОЙ, ОГОВОРЕННОЙ В ТРУДОВОМ ДОГОВОРЕ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДРУГОЙ ДОЛЖНОСТИ ПРОИЗВОДИТСЯ ДОПЛАТА В РАЗМЕРЕ

****установленном администрацией, по согласованию сторон****

50% от основной заработной платы

100% от заработной платы

ежемесячной премии

667. ПРАВО НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТПУСКА ЗА 1-Й ГОД РАБОТЫ ВОЗНИКАЕТ

****по истечении 6 мес. непрерывной работы в данной организации****

по истечении 1 мес. непрерывной работы в данной организации

по истечении 1 года непрерывной работы в данной организации

по истечении 3 мес. непрерывной работы в данной организации

668. ЕСЛИ СТАЖ РАБОТЫ МЕНЕЕ ПОЛУГОДА, ТО СУММА ПОСОБИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ ЗА МЕСЯЦ

****не превышает МРОТ****

выплачивается в размере 60% заработка

не превышает 80% заработка

выплачивается в размере 50% заработка

669. ВЗАИМНЫЕ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЯ И РАБОТНИКА ПРОПИСЫВАЮТСЯ

****в трудовом договоре****

в штатном расписании

в личной карточке

в таблице учета рабочего времени

670. ОСНОВНЫМ ДОКУМЕНТОМ О ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТРУДОВОМ СТАЖЕ РАБОТНИКА ЯВЛЯЕТСЯ

****трудовая книжка****

трудовой договор

штатное расписание

расчетно-платежная ведомость

671. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ ВЫЗОВЕТ ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ НАЛИЧНЫМИ

****актив уменьшается, пассив уменьшается****

актив уменьшается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив уменьшается

672. ЮРИДИЧЕСКИМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОПЕРАЦИИ «ВЫПЛАТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ», КОТОРУЮ ОТНОСЯТ К РАСХОДНЫМ КАССОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ, ЯВЛЯЕТСЯ

****расчетно-платежная ведомость****

заявление о выдаче наличных денег

приходной кассовый ордер

комплект документов для инкассации

673. К ОСНОВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ОТНОСЯТ ОПЛАТУ

****проработанного времени по тарифным ставкам****

отпусков

выходного пособия при увольнении

льготных часов у подростков

674. К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ОТНОСЯТ ОПЛАТУ

****отпусков****

проработанного времени по тарифным ставкам

по должностным окладам

работы в ночное время

675. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ЯВЛЯЕТСЯ

****табель рабочего времени****

личная карточка

расчетная ведомость

налоговая декларация

676. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ВЫДАЧИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ЯВЛЯЕТСЯ

****расчетно-платежная ведомость****

табель рабочего времени

личная карточка

налоговая декларация

677. К УДЕРЖАНИЯМ ИЗ СУММЫ НАЧИСЛЕННОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОТНОСИТСЯ

****возвращение аванса, выданного в счет заработной платы****

премии по результатам работы

возврат ссуды

оплата за работу в праздничный день

678. ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ ОФОРМЛЯЕТСЯ ПРИ НАЧИСЛЕНИИ И ВЫПЛАТЕ ЧЕРЕЗ КАССУ ЗАРПЛАТЫ, НА ОСНОВАНИИ ТАБЕЛЯ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ, НАЗЫВАЕТСЯ

****расчетно-платежная ведомость****

табель рабочего времени

личная карточка

налоговая декларация

679. ДОКУМЕНТАЛЬНО ОФОРМЛЕННАЯ ИНСТРУКЦИЯ О ТОМ, КАК НАЧИСЛЯТЬ ЗАРАБОТНУЮ ЗАРПЛАТУ СОТРУДНИКУ ЗА КОНКРЕТНО ОТРАБОТАННЫЙ ПЕРИОД, СОДЕРЖАЩАЯ ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ПАРАМЕТРОВ НАЧИСЛЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****система оплаты труда****

форма оплаты труда

расчетно-платежная ведомость

вознаграждение за труд

680. ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОРГАНОМ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ ФУНКЦИИ ПО ВЫРАБОТКЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ В СФЕРЕ ТРУДА, ЯВЛЯЕТСЯ

****Министерство труда и социальной защиты РФ****

Министерство здравоохранения РФ

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии

Министерство внутренних дел РФ

681. ВРЕМЯ, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО РАБОТНИК В СООТВЕТСТВИИ С ПРАВИЛАМИ ВНУТРЕННЕГО ТРУДОВОГО РАСПОРЯДКА И УСЛОВИЯМИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ДОЛЖЕН ИСПОЛНЯТЬ ТРУДОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****рабочее время****

отработанное время

календарный период

рабочий график

682. ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ НОРМЫ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЕ КАЛЕНДАРНЫЕ ПЕРИОДЫ (МЕСЯЦ, КВАРТАЛ, ГОД) В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УСТАНОВЛЕННОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В НЕДЕЛЮ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ

****Министерством труда и социальной защиты РФ****

руководством компании

сотрудниками компании

главным бухгалтером

683. РАБОТА, ВЫПОЛНЯЕМАЯ РАБОТНИКОМ ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ УСТАНОВЛЕННОЙ ДЛЯ РАБОТНИКА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****сверхурочная работа****

ненормированный рабочий день

гибкий рабочий график

сменная работа

684. К ФОРМАМ ОПЛАТЫ ТРУДА ОТНОСИТСЯ

****повременная****

основная

дополнительная

простая прогрессивная

685. К СИСТЕМАМ ОПЛАТЫ ТРУДА ОТНОСИТСЯ

****простая повременная****

основная

дополнительная

простая прогрессивная

686. К ВИДАМ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОТНОСИТСЯ

****дополнительная****

простая повременная

повременно-премиальная

премиальная

687. К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ОТНОСЯТ ОПЛАТУ

****выходного пособия при увольнении****

проработанного времени по тарифным ставкам

по должностным окладам

работы в ночное время

688. К УДЕРЖАНИЯМ ИЗ СУММЫ НАЧИСЛЕННОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОТНОСИТСЯ

****налог на доходы физических лиц****

премия по результатам работы

доплата за переработанные часы при нормированном рабочем дне

возврат ссуды

689. К УДЕРЖАНИЯМ ПРИ РАСЧЕТЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОТНОСЯТСЯ

****возврат сумм, излишне выплаченных вследствие счетных ошибок****

премия по результатам работы

доплата за переработанные часы при нормированном рабочем дне

возврат ссуды

690. ЕСЛИ ПРОВИЗОРУ УСТАНОВЛЕН ОКЛАД 85 000 РУБ., НА ИЖДИВЕНИИ ИМЕЕТСЯ ДВОЕ
НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ, ТО СУММА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВИТ

****10686****

9450

6700

6860

691. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ ВЫЗОВЕТ ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ
БЕЗНАЛИЧНЫМ ПУТЕМ

****актив уменьшается, пассив уменьшается****

актив уменьшается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив уменьшается

692. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РАБОТНИКОМ И РАБОТОДАТЕЛЕМ РЕГУЛИРУЮТСЯ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ АКТОМ

****Конституцией РФ****

Налоговым кодексом РФ

договором о поставке

трудовым договором

693. ПЕРВИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ УЧЕТА ЧИСЛЕННОСТИ
СОТРУДНИКОВ И ИХ ДВИЖЕНИЯ

****штатное расписание****

личная карточка

налоговая декларация

приказ (распоряжение) о переводе сотрудника на другую работу (ф. № Т-5)

694. РАСЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ВЕДЕТСЯ ПО СХЕМЕ

****начислено, удержано, к выдаче****

основная зарплата, дополнительная, выдать

за отработанное время, премия, к выдаче

начислено, удержано

695. СУММЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ОПЛАЧИВАЮТСЯ В

****социальный фонд****

фонд помощи детям-инвалидам

фонд занятости

фонд обязательного медицинского страхования

696. СУММА УПЛАЧЕННЫХ ПО ЕДИНОМУ ТАРИФУ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

****распределяется казначейством в установленной пропорции по видам страхования****

распределяется казначейством по своему усмотрению, в зависимости от текущей потребности

не распределяется по внебюджетным фондам

распределяется плательщиком отдельно в каждый из внебюджетных фондов

697. ВЗНОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ТРАВМАТИЗМ СОСТАВЛЯЮТ

****0,002****

0,02

0,01

0,05

698. КОРРЕСПОНДИРУЮЩИМИ СЧЕТАМИ, ОТРАЖАЮЩИМИ ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ОПЕРАЦИЮ ПО УДЕРЖАНИЮ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЯВЛЯЮТСЯ

****Д 44 К68****

Д 01 К60

Д 41 К 60

Д 04 К 60

699. НОМЕРОМ СЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА КОТОРОМ ОТРАЖЕТСЯ УДЕРЖАНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЯВЛЯЕТСЯ

****68****

80

90

41

700. ФУНКЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, КОТОРАЯ СПОСОБСТВУЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****социальная****

учетная

стимулирующая

воспроизводственная

701. ФУНКЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****воспроизводственная****

учетная

стимулирующая

социальная

702. ФУНКЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, КОТОРАЯ НАПРАВЛЕНА НА ПОВЫШЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТНИКОВ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВА, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****стимулирующая****

учетная

воспроизводственная

социальная

703. ОПЛАТА ЗА НЕОТРАБОТАННОЕ ВРЕМЯ ВКЛЮЧАЕТ

****оплату отпусков****

зарплату по тарифным ставкам и окладам

доплаты (ночное время, сверхурочные, работа в выходные, совместительство, временное замещение)

премии

704. ОПЛАТА ЗА ОТРАБОТАННОЕ ВРЕМЯ ВКЛЮЧАЕТ

****зарплату по тарифным ставкам и окладам****

оплату пособия по временной нетрудоспособности

оплату ежегодных отпусков

оплату учебных отпусков

705. ПЕРВЫЕ ДВА ЧАСА СВЕРХУРОЧНОЙ РАБОТЫ ОПЛАЧИВАЮТСЯ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ В

****1,5 размере****

двойном размере

в тройном размере

1,2 размере

706. ЕСЛИ СТРАХОВОЙ СТАЖ РАБОТНИКА СОСТАВЛЯЕТ МЕНЕЕ 5 ЛЕТ, ТО ПОСОБИЕ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ ОПЛАЧИВАЕТСЯ В РАЗМЕРЕ

****60 % заработка****

50 % заработка

80 % заработка

100 % заработка

707. ЕСЛИ СТРАХОВОЙ СТАЖ РАБОТНИКА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 8 ЛЕТ, ТО ПОСОБИЕ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ ОПЛАЧИВАЕТСЯ В РАЗМЕРЕ

****100 % заработка****

60 % заработка

50 % заработка

80 % заработка

708. ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕКИ НЕОБХОДИМО

****Из суммы валового дохода вычесть величину издержек****

Найти сумму валового дохода и выручки

Определить разницу между продажной ценой товара и реализованной торговой наценкой

Определить сумму издержек и валового дохода

709. К ДОХОДАМ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСИТСЯ

****Увеличение экономических выгод в результате поступления активов****

Уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов

Поступление сумм в порядке предварительной оплаты товаров

Суммы начисленной амортизации

710. К ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫМ РАСХОДАМ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСИТСЯ

****Штрафы, пени, неустойки за нарушение организацией условий договоров****

Суммы дооценки активов

Расходы на оплату труда

Затраты на приобретение сырья и материалов

711. НЕДОСТАЧИ В ПРЕДЕЛАХ НОРМ ЕСТЕСТВЕННОЙ УБЫЛИ

****Включаются в состав издержек обращения****

Относятся к недостаткам и потерям от порчи ценностей

Включаются в состав прочих недостач и потерь

Включаются в состав недостач от внереализационной деятельности

712. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

****составляется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам****

является промежуточным этапом учетного процесса

представляется в орган Государственной налоговой инспекции не позднее 6 месяцев после окончания отчетного периода

составляется на основе данных бухгалтерского учета по произвольным формам

713. К РАСХОДАМ ПО ОБЫЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТСЯ

****расходы на оплату труда****

суммы дооценки активов

поступления в возмещение убытков, причиненных организации

поступления от продажи своего имущества и имущественных прав

714. КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

****Позволяет определить способность аптеки оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода****

Позволяет дать анализ эффективности использования своих средств аптекой

Показывает, сколько дополнительных денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов

Показывает, сколько раз дебиторская задолженность превращались в денежные средства в течение отчетного периода

715. КОЭФФИЦИЕНТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОБСТВЕННЫМИ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ

****Отражает долю собственных оборотных средств во всех оборотных активах предприятия****

Показывает, насколько общее значение суммы оборотных активов больше суммы краткосрочных обязательств

Позволяет определить способность аптеки оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода

Показывает, сколько дополнительных денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов

716. КОЭФФИЦИЕНТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ

****Отражает способность активов компании приносить прибыль****

Позволяет определить способность аптеки оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода

Отражает долю собственных оборотных средств во всех оборотных активах предприятия

Показывает, насколько общее значение суммы оборотных активов больше суммы краткосрочных обязательств

717. КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

****у финансово устойчивого предприятия на конец отчетного периода должен быть не менее 1****

у финансово устойчивого предприятия на конец отчетного периода должен быть не менее 0,1

показывает обеспеченность организации собственными оборотными средствами

показывает неспособность организации своевременно оплатить свои срочные обязательства

718. В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ХФД ИСПОЛЬЗУЮТСЯ

****Документы бухгалтерской отчетности****

Первичные документы регистрации хозяйственных операций

Статистические отчеты спроса на отдельные лекарственные препараты

Товарные отчеты

719. КОНЕЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ

****Финансовый результат от реализации товаров и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям****

Разницу от сравнения сумм доходов и расходов по основной деятельности организации

Результат сопоставления ежемесячных доходов и расходов

Разницу между выручкой от продажи и себестоимостью проданной продукции

720. К ЦЕЛИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСИТСЯ

****Прогнозирование ХФД организации****

Составление формы бух. отчетности, согласно директивным документам

Составление баланса

Составление отчета о прибылях и убытках

721. КРЕДИТОВОЕ САЛЬДО ПО СЧЕТУ 99«ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ»

****соответствует величине балансовой прибыли****

не соответствует величине балансовой прибыли

соответствует величине убытков

представляет разницу между прибылью и убытками

722. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ

****в течение одного производственного цикла или оборота полностью теряют свою стоимость****

участвуют в производственном цикле или обороте многократно, теряя свою стоимость постепенно в течение длительного срока

участвуют в производственном цикле или обороте многократно, не теряя свою стоимость

участвуют в производственном цикле или обороте однократно, без потери стоимости

723. ЗНАЧЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ МЕНЕЕ 1

****Показывает низкую финансовую устойчивость предприятия****

Показывает высокую финансовую устойчивость предприятия

Показывает, что общее значение суммы оборотных активов больше суммы краткосрочных обязательств

Свидетельствует о возможности предприятия стабильно оплачивать текущие счета

724. ЗНАЧЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ-ДИСТРИБЬЮТОРА НА УРОВНЕ 4-5 %

****Свидетельствует о том, что активы компании приносят недостаточную прибыль****

Свидетельствует о невозможности компании стабильно оплачивать текущие счета

Свидетельствует о том, что активы компании приносят достаточную прибыль

Показывает, что общее значение суммы оборотных активов больше суммы краткосрочных обязательств

725. ЗНАЧЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОБСТВЕННЫМИ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ «-1»

****Свидетельствует о невозможности предприятия осуществлять финансирование текущей деятельности только собственными оборотными средствами****

Свидетельствует о наличии необходимого количества собственных оборотных средств

Свидетельствует о рациональной структуре размещения капитала

Показывает, что общее значение суммы оборотных активов меньше суммы краткосрочных обязательств

726. НЕДОСТАЧИ СВЕРХ НОРМ УБЫЛИ, ВИНОВНЫЕ ПО КОТОРЫМ НЕ УСТАНОВЛЕНЫ

****относится на убыток, счет 99 «Прибыли и убытки»****

относятся к «Недостачам и потерям от порчи ценностей», счет 94

включаются в состав издержек обращения

подлежат возмещению со стороны виновных лиц

727. НЕДОСТАЧИ СВЕРХ НОРМ УБЫЛИ, ВИНОВНЫЕ ПО КОТОРЫМ УСТАНОВЛЕНЫ

****подлежат возмещению со стороны виновных лиц и относятся к «Недостачам и потерям от порчи ценностей», счет 94****

относится на убыток, счет 99 «Прибыли и убытки»

включаются в состав издержек обращения

относятся к внереализационным расходам и отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы»

728. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОМПАНИИ ЗА ПРОШЕДШИЙ ПЕРИОД ОЦЕНИВАЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ

****коэффициента рентабельности активов****

коэффициента текущей ликвидности

коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

коэффициента рентабельности продаж

729. РАССЧИТАЙТЕ КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ЕСЛИ СОГЛАСНО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ СОСТАВЛЯЮТ 2 500 Т. РУБ, КРАТКОСРОЧНАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ 2 000 Т. РУБ., ДРУГИХ СРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НЕТ

****1,25****

0,8

0,5

500

730. К ОСНОВНЫМ ФОРМАМ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕ ОТНОСИТСЯ

****товарный отчет****

отчет о движении денежных средств

отчет о финансовых результатах

бухгалтерский баланс

731. КОЭФФИЦИЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ОПРЕДЕЛИТЬ СПОСОБНОСТЬ АПТЕКИ ОПЛАТИТЬ СВОИ КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В ТЕЧЕНИЕ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

****коэффициент текущей ликвидности****

коэффициент рентабельности активов

коэффициент рентабельности капитала

коэффициент обеспеченности собственными средствами

732. КОЭФФИЦИЕНТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОБСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА СОСТАВЛЯЛ 0,8, А В КОНЦЕ ПЕРИОДА 1,1. ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ СВИДЕТЕЛЬСТВОМ ТОГО, ЧТО

****компания является финансово устойчивой****

структура размещения капитала нерациональна

активы компании приносят недостаточную прибыль

компания стабильно оплачивает текущие счета

733. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, НАХОДЯЩИХСЯ НА ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

****0,25****

0,1

0,3

0,18

734. ИСТОЧНИКАМИ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ХФД ЯВЛЯЮТСЯ

****Документы бухгалтерской отчетности****

Первичные документы регистрации хозяйственных операций

Статистические отчеты спроса на отдельные лекарственные препараты

Товарные отчеты

735. ВИДЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В АНАЛИЗЕ ХФД ОРГАНИЗАЦИИ

****абсолютные и относительные****

оборотные и внеоборотные

активные и пассивные

обязательные и необязательные

736. КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАЛАНСЕ ВЫЗЫВАЕТ ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ НАЛИЧНЫМИ

****актив уменьшается, пассив уменьшается****

актив уменьшается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив увеличивается

актив увеличивается, пассив уменьшается

737. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ СОСТАЯЕТСЯ

****на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам****

на основе данных статистического учета

органом Государственной налоговой инспекции, после окончания отчетного периода

на основе данных бухгалтерского учета по произвольным формам

738. В ТЕЧЕНИЕ ОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ

****полностью теряют свою стоимость****

теряют свою стоимость частично в течение длительного срока

не теряют свою стоимость

повышают свою стоимость

739. ЦЕЛЮ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ

****Прогнозирование ХФД организации****

Составление формы бух. отчетности, согласно директивным документам

Составление бухгалтерского баланса

Составление отчета о прибылях и убытках

740. К ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ, ОТРАЖАЮЩИМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХФД ОРГАНИЗАЦИИ, ОТНОСЯТСЯ

****Доходность, прибыльность, уровень рентабельности****

Доходность, прибыльность, платежеспособность

Прибыльность, платежеспособность, уровень рентабельности

Уровень рентабельности, платежеспособность, доходность

741. КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

****показывает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов****

показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена

показывает долю текущей задолженности, которую компания может погасить за счет собственного имущества за непродолжительный период времени

показывает способность активов компании приносить прибыль

742. КОЭФФИЦИЕНТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

****отражает эффективность их применения в процессе изготовления продукции****

отражает отношение чистой прибыли к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период

отражает способность активов компании приносить прибыль

показывает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов

743. ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КОЭФФИЦИЕНТОВ, ДАЮЩИХ ОБЪЕКТИВНУЮ ОЦЕНКУ ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ С ЦЕЛЬЮ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, ЭТО

****финансовый анализ деятельности организации****

бухгалтерский баланс организации

хозяйственная деятельность организации

регистрация хозяйственных операций организации

744. К ОСНОВНЫМ ФОРМАМ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОТНОСЯТСЯ

****бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств, отчет о финансовых результатах****

отчет о движении денежных средств, товарный отчет, бухгалтерский баланс

отчет о финансовых результатах, товарный отчет, бухгалтерский баланс

бухгалтерский баланс, товарный отчет, отчет о движении денежных средств

745. АВТОРОМ-РАЗРАБОТЧИКОМ 14 ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА ЯВЛЯЕТСЯ

****А. Файоль****

Э. Мейо

М. Вебер

Ф. Гилбрет

746. ОСНОВАТЕЛЕМ ШКОЛЫ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ

****Ф. Тейлор****

Э. Мейо

А. Файоль

А. Маслоу

747. ВПЕРВЫЕ СТАЛА ОФИЦИАЛЬНО УЧИТЫВАТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР ШКОЛА

****человеческих отношений****

административная (классическая)

научного менеджмента

человеческих резервов

748. ФОРМАЛЬНЫМИ ГРУППЫ НАЗЫВАЮТСЯ

****созданные администрацией предприятия****

созданные работниками организации

образовавшиеся в экстремальных условиях

профсоюзные комитеты организации

749. НАИВЫСШЕЙ В ПИРАМИДЕ А. МАСЛОУ ЯВЛЯЕТСЯ ГРУППА ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА

****самовыражения****

причастности

самоутверждения

принадлежности

750. ПОЛНОМОЧИЯ, СВЯЗАННЫЕ НАПРЯМУЮ С ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, НАЗЫВАЮТСЯ

****линейными****

штабными

матричными

функциональными

901. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ПРАВДИВОСТИ ОТВЕТОВ РЕСПОНДЕНТА, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****ловушки****

буферные

основные

контактные

902. ОТНОШЕНИЕ СУММАРНОЙ ОЦЕНКИ КОНКРЕТНОГО ВОПРОСА К ОЦЕНКЕ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМОГО ВОПРОСА, ВЫРАЖЕННОЕ В ПРОЦЕНТАХ - ЭТО

****относительный уровень значимости****

полнота использования

частота назначения

относительная ошибка выборки

903. ПОЛНОТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА - ОТНОШЕНИЕ АРСЕНАЛА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ (ЛП), ИСПОЛЬЗУЕМОГО ВРАЧОМ К

****существующему ассортименту****

общему числу назначений ЛП

числу назначений конкретного ЛП

существующему стандарту лечения

904. ЕСЛИ ВРАЧ НАЗНАЧИЛ 100 ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ (ЛП) ИЗ 200 ИМЕЮЩИХСЯ В АПТЕКЕ, ТО ПОЛНОТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ЛП (В%) СОСТАВИТ

****50****

20

10

5

905. ЧАСТОТА НАЗНАЧЕНИЙ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ (ЛП) - ОТНОШЕНИЕ ЧИСЛА НАЗНАЧЕНИЙ ВРАЧОМ КОНКРЕТНОГО ЛП К

****общему числу назначений ЛП****

существующему ассортименту

числу ЛП в протоколе лечения

существующему стандарту лечения

906. ЕСЛИ ВРАЧ НАЗНАЧИЛ 10 РАЗ КОНКРЕТНЫЙ ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ (ЛП) ПРИ ОБЩЕМ ЧИСЛЕ НАЗНАЧЕНИЙ ЛП – 100, ТО ЧАСТОТА НАЗНАЧЕНИЙ ЛП (В%) СОСТАВИТ

****10****

20

50

5

907. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ – ЭТО ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ

****внимания респондента****

внимания интервьюера

вопросов анкеты

вопросов интервьюеру

908. НА ВОПРОС АНКЕТЫ РЕСПОНДЕНТУ ПРЕДЛОЖЕНЫ НА ВЫБОР ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ «ДА» ИЛИ «НЕТ». ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****альтернативный****

качественный

количественный

буферный

909. РЕСПОНДЕНТУ В АНКЕТЕ ПРЕДЛОЖЕНО ОЦЕНИТЬ ПО 10-ТИ БАЛЬНОЙ ШКАЛЕ СТЕПЕНЬ ЕГО ЗНАКОМСТВА С ИЗУЧАЕМОЙ ПРОБЛЕМОЙ. ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****количественный****

качественный

альтернативный

буферный

910. АНКЕТЕ СФОРМУЛИРОВАН ВОПРОС: УКАЖИТЕ ВАШ ВОЗРАСТ (ПОЛНЫХ ЛЕТ). ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****количественный****

качественный

альтернативный

буферный

911. РЕСПОНДЕНТУ В АНКЕТЕ ПРЕДЛОЖЕНО ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ЕГО ЗНАКОМСТВА С ИЗУЧАЕМОЙ ПРОБЛЕМОЙ: ВЫСОКАЯ, СРЕДНЯЯ, НИЗКАЯ. ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****с вербальной градацией****

качественный

альтернативный

буферный

912. СИСТЕМА МЕР ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА, СОЗДАННАЯ В ЦЕЛЯХ УСПЕШНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ – ЭТО

****коммуникационная политика****

товарный знак

торговая марка

реклама

913. К МЕРОПРИЯТИЯМ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СПРОСА ОТНОСЯТ

****рекламу****

финансовые скидки

товарные скидки

бонусные программы

914. К МЕРОПРИЯТИЯМ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА ОТНОСЯТ

****финансовые скидки****

рекламу

фирменный стиль

презентацию

915. БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОощРЕНИЯ ОТНОСЯТ К МЕРОПРИЯТИЯМ ПО

****стимулированию сбыта****

формированию спроса

имиджа фармацевтической организации

организационной структуры организации

916. ОСНОВОПОЛАГАЮЩИМ ДОКУМЕНТОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕКЛАМЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

****«О рекламе» N 38-ФЗ от 13.03.2006 (совр. ред.)****

«Об обращении лекарственных средств» N 61-ФЗ от 12.04.2010 (совр. ред.)

«Об основах охраны здоровья граждан в РФ» N 323-ФЗ от 21.11.2011 (совр. ред.)

«О наркотических средствах и психотропных веществах» N 3-ФЗ от 08.01.1998 (совр. ред.)

917. ОБОЗНАЧЕНИЯ, СЛУЖАЩИЕ ДЛЯ ВЫДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ КОНКРЕТНОГО ПРОДАВЦА ОТ ТОВАРОВ КОНКУРЕНТОВ - ЭТО:

****торговая марка****

товарный знак

марочное имя

марочный знак

918. ПОД РЕКЛАМОЙ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ ПОНИМАЮТ

****недостоверную рекламу****

социальную рекламу

спонсорскую рекламу

достоверную рекламу

919. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О РЕКЛАМЕ» ПРИМЕНЯЕТСЯ К ОТНОШЕНИЯМ В СФЕРЕ РЕКЛАМЫ, ЕСЛИ РЕКЛАМА

****распространяется в РФ, независимо от места ее производства****

не распространяется в РФ, независимо от места ее производства

распространяется в РФ и местом ее производства является РФ

не распространяется в РФ и местом ее производства является РФ

920. ПОД ИНФОРМАЦИЕЙ, РАСПРОСТРАНЯЕМОЙ ЛЮБЫМ СПОСОБОМ, АДРЕСОВАННОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОМУ КРУГУ ЛИЦ И НАПРАВЛЕННОЙ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ К ОБЪЕКТУ РЕКЛАМИРОВАНИЯ, ПОНИМАЮТ

****рекламу****

потребителей рекламы

объект рекламирования

социальную рекламу

921. НЕДОСТОВЕРНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****содержит не соответствующие действительности сведения о продавце рекламируемого товара****

осуществляется под видом рекламы другого товара

порочит деловую репутацию другого лица

НЕДОСТОВЕРНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

922. ЦЕЛЬЮ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О РЕКЛАМЕ» ЯВЛЯЕТСЯ

****предупреждение нарушения законодательства РФ о рекламе****

совершенствование маркетинговых исследований

предупреждение несанкционированных действий на рынке товаров

совершенствование рыночных отношений

923. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О РЕКЛАМЕ» РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА

****социальную рекламу****

политическую рекламу

объявления частных лиц

информацию, размещённую на товаре

924. К ОБЩИМ ТРЕБОВАНИЯМ К РЕКЛАМЕ ОТНОСЯТ: РЕКЛАМА

****недобросовестная не допускается****

должна осуждать лиц, не пользующимся рекламируемыми товарами

может осуждать лиц, не пользующимся рекламируемыми товарами

спонсорская не допускается

925. НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****осуществляется под видом рекламы другого товара****

содержит недостоверные сведения о преимуществах товара

содержит недостоверные сведения о цене рекламируемого товара

предоставляет завышенные данные о спросе на товар

926. В РЕКЛАМЕ ДОПУСКАЕТСЯ

****использование иностранных слов без искажения смысла****

демонстрация процессов курения

демонстрация потребления алкогольной продукции

использование оскорбительных образов

927. В РЕКЛАМЕ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБРАЗОВ МЕДИЦИНСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ТАКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕКЛАМЕ

****средств личной гигиены****

лекарственных препаратов, разрешенных к отпуску по рецепту врача

лекарственных препаратов, разрешенных к отпуску без рецепта врача

средств личной гигиены и всех лекарственных препаратов

928. В РЕКЛАМЕ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ УКАЗАНИЕ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ТЕЧЕНИЕ БОЛЕЗНИ ОБЪЕКТА РЕКЛАМИРОВАНИЯ

****за исключением ЛС и медицинских услуг****

в том числе ЛС и медицинских услуг

за исключением только ЛС

за исключением только медицинских услуг

929. НЕ ДОПУСКАЕТСЯ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В

****школьных дневниках и школьных тетрадях****

учебной литературе по программам среднего профессионального образования

учебной литературе по программам высшего профессионального образования

учебной литературе по программам среднего и высшего профессионального образования

930. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМЫ В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

****маркировке не подлежит социальная реклама****

маркировке подлежит социальная реклама

маркировке не подлежит спонсорская и социальная реклама

маркировке подлежит спонсорская и социальная реклама

931. ТРЕБОВАНИЯ К РЕКЛАМЕ, РАЗМЕЩАЕМОЙ В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

****маркировке не подлежит реклама, размещаемая в теле- и радиопрограммах, распространяемых в сети «Интернет» без изменения****

маркировке подлежит реклама, размещаемая в теле- и радиопрограммах, распространяемых в сети «Интернет» без изменения

маркировке не подлежит реклама, которая размещается только в телепрограммах, распространяемых в сети «Интернет» без изменения

маркировке подлежит любая реклама, которая размещается в сети «Интернет» без исключения

932. ДОПУСКАЕТСЯ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОГРАММАМ

****высшего профессионального образования****

начального общего образования

основного общего образования и высшего профессионального образования

среднего общего образования и высшего профессионального образования

933. ПОД РЕКЛАМОЙ ПОНИМАЮТ ИНФОРМАЦИЮ, РАСПРОСТРАНЯЕМУЮ ЛЮБЫМ СПОСОБОМ, АДРЕСОВАННОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОМУ КРУГУ ЛИЦ И НАПРАВЛЕННОЙ НА

****привлечение внимания к объекту рекламирования****

совершенствование организационной структуры компании

удовлетворение информационных потребностей специалистов

совершенствование товаропроводящей системы

934. ПОД ВИДАМИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ СИСТЕМУ МЕР ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И

****стимулирования сбыта****

методов изучения спроса

маркетингового анализа

стимулирования предложения

935. РЕКЛАМУ, РАСПРОСТРАНЯЕМУЮ НА УСЛОВИИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО УПОМИНАНИЯ В НЕЙ ОБ ОПРЕДЕЛЕННОМ ЛИЦЕ КАК О СПОНСОРЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****спонсорская****

фирменная

социальная

престижная

936. ИНФОРМАЦИЯ, РАСПРОСТРАНЕННАЯ ЛЮБЫМ СПОСОБОМ, АДРЕСОВАННАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОМУ КРУГУ ЛИЦ И НАПРАВЛЕННАЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННО ПОЛЕЗНЫХ ЦЕЛЕЙ – ЭТО РЕКЛАМА

****социальная****

фирменная

социальная

престижная

937. ОХРАНА ТОВАРНОГО ЗНАКА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

****государством в течение 5 лет с момента его регистрации****

государством постоянно с момента его регистрации

фирмой в течение 5 лет с момента его регистрации

фирмой постоянно с момента его регистрации

938. НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****содержит некорректные сравнения рекламируемого товара с товарами других продавцов****

содержит достоверные сведения о любых характеристиках товара

предоставляет не достоверные сведения о сотрудниках компании

предоставляет заниженные данные о предложении товара

939. УКАЗАНИЕ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ТЕЧЕНИЕ БОЛЕЗНИ ОБЪЕКТА РЕКЛАМИРОВАНИЯ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ЛС И МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ, В РЕКЛАМЕ

****не допускается****

допускается

допускается, если это достоверная реклама

не допускается, если это не достоверная реклама

940. ОРИГИНАЛЬНОЕ НАПИСАНИЕ НАИМЕНОВАНИЯ ФИРМЫ ИЛИ ЕЕ ТОВАРОВ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННОЕ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ, ЗАКОНОДАТЕЛЬНО ЗАЩИЩЕННОЕ – ЭТО

****логотип****

слоган

товарный знак

фирменный стиль

941. СЛОГАН В КАЧЕСТВЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА

****как правило, не регистрируется****

как правило, регистрируется

обязательно регистрируется

регистрировать запрещено

942. ДЕВИЗ (ЛОЗУНГ) ФИРМЫ ИЛИ КОНКРЕТНОГО ТОВАРА – ЭТО

****слоган****

сувенир

товарный знак

фирменный стиль

943. СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА НАПРАВЛЕННАЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ И ИНЫХ ОБЩЕСТВЕННО ПОЛЕЗНЫХ ЦЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ

****обеспечение интересов государства****

повышение конкурентоспособности объекта рекламирования

защиту интересов фармацевтических компаний

уменьшение затрат при продвижении объекта рекламирования

944. РЕКЛАМА, РАСПРОСТРАНЯЕМАЯ НА УСЛОВИИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО УПОМИНАНИЯ В НЕЙ ОБ ОПРЕДЕЛЕННОМ ЛИЦЕ КАК О СПОНСОРЕ – ЭТО РЕКЛАМА:

****спонсорская****

социальная

политическая

коммуникационная

945. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ МЕЖДУ КОМПАНИЕЙ И ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОБРАЗА КОМПАНИИ И/ИЛИ ЕЕ ПРОДУКТА - ЭТО

****паблик рилейшнз****

фирменный стиль

спонсорская реклама

фирменная реклама

946. ЧАСТЬ ТОРГОВОЙ МАРКИ, КОТОРУЮ МОЖНО ПРОИЗНЕСТИ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****марочное имя****

товарный знак

фирменный стиль

марочный знак

947. ЧАСТЬ ТОРГОВОЙ МАРКИ, КОТОРУЮ МОЖНО ОПОЗНАТЬ, НЕВОЗМОЖНО ПРОИЗНЕСТИ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****марочный знак****

товарный знак

фирменный стиль

марочное имя

948. МАРОЧНОЕ НАЗВАНИЕ (МАРОЧНОЕ ИМЯ) ВКЛЮЧАЕТ

****логотип****

товарный знак

фирменный стиль

шрифты

949. МАРОЧНЫЙ ЗНАК ВКЛЮЧАЕТ

****символы****

логотип

фирменный стиль

слоган

950. ТОРГОВАЯ МАРКА ИЛИ ЕЕ ЧАСТЬ, ОБЕСПЕЧЕННАЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТОЙ - ЭТО

****товарный знак****

логотип

фирменный стиль

слоган

951. ДОЛЖЕН БЫТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАРЕГИСТРИРОВАН ДО ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЯЕТСЯ ГОСУДАРСТВОМ

****товарный знак****

логотип

фирменный стиль

слоган

952. ПРИ ПЛАНЕ ТОВАРООБОРОТА 400 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ И СОХРАНЕНИИ УРОВНЯ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ ТЕКУЩЕГО ГОДА В 2%, ОБЩАЯ СМЕТА РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ В ПЛАНИРУЕМОМ ГОДУ СОСТАВИТ (ТЫС.РУБ.)

****8****

2

20

80

953. ПРИ ОБЩЕМ РАСХОДЕ НА РЕКЛАМУ В ПЛАНИРУЕМОМ ГОДУ 100 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ И СОХРАНЕНИИ УРОВНЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА В 50% РАСХОДОВ В ТЕЛЕПРОГРАММАХ, РАСХОДЫ ПО ЭТОМУ КАНАЛУ В ПЛАНИРУЕМОМ ГОДУ СОСТАВЯТ (ТЫС.РУБ.)

****50****

20

150

5

954. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПРАВО НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК МОЖЕТ БЫТЬ ПРОДЛЕНО НА (СКОЛЬКО?) НЕОГРАНИЧЕННОЕ ЧИСЛО РАЗ

****10 лет****

5 лет

1 год

6 месяцев

955. ПРАВООБЛАДАТЕЛЬ ДЛЯ ОПОВЕЩЕНИЯ О СВОЕМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК ВПРАВЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗНАК ОХРАНЫ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ СОСТОЯТЬ ИЗ

****латинской буквы "R" или латинской буквы "R" в окружности****

русской буквы "Р" или русской буквы "Р" в окружности

латинской буквы "R" или латинских букв "TM" в окружности

русских букв "TM" или латинской буквы "R" в окружности

956. СФОРМИРОВАННЫЙ В СОЗНАНИИ ОБЩЕСТВЕННОСТИ ОБРАЗ КОМПАНИИ, КОТОРЫЙ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ НЕ ТОЛЬКО ЭЛЕМЕНТЫ ТОРГОВОЙ МАРКИ, НО И ОТНОШЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ К КОМПАНИИ И/ИЛИ ЕЕ ПРОДУКТУ – ЭТО:

****бренд****

торговая марка

товарный знак

марочное имя

957. ИЗ СЛЕДУЮЩИХ УТВЕРЖДЕНИЙ: 1. ФУНКЦИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ – ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТОВАРОВ; 2. ФУНКЦИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА – ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА; 2. ФУНКЦИЯ БРЕНДА – ФОРМИРОВАНИЕ ИНДЕКСА ДОВЕРИЯ, ВЕРНЫМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****все****

только первое

только второе

только третье

958. К МЕРОПРИЯТИЯМ ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ ОТНОСЯТ:

****благотворительность****

торговую марку

товарные знак

бренд

959. К МЕРОПРИЯТИЯМ ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ НЕ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ:

****бренд****

спонсорство

благотворительность

проведение специальных событий (дни открытий дверей и др.)

960. ЦЕЛЮ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О РЕКЛАМЕ» ЯВЛЯЕТСЯ

****реализация права потребителей на получение достоверной рекламы****

совершенствование маркетинговых исследований

предупреждение несанкционированных действий на рынке товаров

совершенствование рыночных отношений

961. РЕКЛАМА, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****ненадлежащая****

спонсорская

политическая

социальная

962. НЕДОСТОВЕРНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****содержит не соответствующие действительности сведения о любых характеристиках товара****

осуществляется под видом рекламы другого товара

порочит честь или достоинство другого лица

содержит некорректные сравнения с другим товаром

963. ТОВАРНЫЙ ЗНАК ЗАЩИЩАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПРАВА ПРОДАВЦА НА ПОЛЬЗОВАНИЕ

****марочным названием и/или марочным знаком****

произведенным товаром

фирменным стилем

реализуемым товаром

964. НЕДОСТОВЕРНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****содержит не соответствующие действительности сведения о преимуществах рекламируемого товара****

осуществляется под видом рекламы другого товара

порочит честь или достоинство другого лица

содержит некорректные сравнения с другим товаром

965. ПОД РЕКЛАМОЙ ПОНИМАЮТ ИНФОРМАЦИЮ, РАСПРОСТРАНЯЕМУЮ _____ И
НАПРАВЛЕННОЙ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ К ОБЪЕКТУ РЕКЛАМИРОВАНИЯ

****любым способом****

в средствах массовой информации

в специализированных изданиях

на электронных носителях

966. ПОД РЕКЛАМОЙ ПОНИМАЮТ ИНФОРМАЦИЮ, РАСПРОСТРАНЯЕМУЮ ЛЮБЫМ СПОСОБОМ,
АДРЕСОВАННОЙ _____ И НАПРАВЛЕННОЙ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ К
ОБЪЕКТУ РЕКЛАМИРОВАНИЯ

****неопределенному кругу лиц****

определенному кругу лиц

производителям и розничным торговцам

производителям и дистрибьютерам

967. ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ ФАРМАЦИИ КАК НАУКИ - ИЗЫСКАНИЕ НАИБОЛЕЕ
ЭФФЕКТИВНЫХ, ЭКОНОМИЧНЫХ, РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ, ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ

****способов и приемов оказания фармацевтической помощи****

способов и приемов маркетинговых исследований

инструментов и методов изучения потребительского поведения

инструментов и методов определения потребительского спроса

968. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ТОВАРАМИ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА И ОКАЗАНИЕ НАУЧНО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ПО ВОПРОСАМ ВЫБОРА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПОНИМАЮТ

****фармацевтическую помощь****

фармацевтический маркетинг

фармацевтическую деятельность

обращение лекарственных средств

969. ПОД ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫМ ВОЗДЕЙСТВИЕМ ГОСУДАРСТВА ПУТЕМ ИЗДАНИЯ ЗАКОНОВ И ДРУГИХ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ГОСУДАРСТВОМ ПРАВИЛА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПОНИМАЮТ

****государственное регулирование****

фармацевтический маркетинг

фармацевтическую деятельность

обращение лекарственных средств

970. ЗАКОНЫ И ИНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ В РФ, НЕ ДОЛЖНЫ ПРОТИВОРЕЧИТЬ ДОКУМЕНТУ, КОТОРЫЙ НАЗЫВАЕТСЯ

****конституция РФ****

декларация прав человека

федеральный закон

стратегия лекарственного обеспечения

971. ИМЕЕТ ВЫСШУЮ ЮРИДИЧЕСКУЮ СИЛУ, ПРЯМОЕ ДЕЙСТВИЕ И ПРИМЕНЯЕТСЯ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РФ

****конституция РФ****

декларация прав человека

федеральный закон

стратегия лекарственного обеспечения

972. СИСТЕМА МЕР ПОЛИТИЧЕСКОГО, ПРАВОВОГО, НАУЧНОГО, МЕДИЦИНСКОГО ХАРАКТЕРА, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ЦЕЛЯХ СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА - ЭТО

****охрана здоровья****

фармацевтическая деятельность

фармацевтическая помощь

медицинская помощь

973. К ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ ОРГАНИЗАЦИИ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН ОТНОСЯТСЯ

****соблюдение прав человека в области охраны здоровья****

приоритет охраны здоровья лиц пожилого возраста

приоритет выбора пациентом лекарственных препаратов

допустимость отказа в медицинской помощи в исключительном случае

974. К ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ ОРГАНИЗАЦИИ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН ОТНОСЯТСЯ

****приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи****

допустимость отказа в медицинской помощи в исключительном случае

приоритет выбора пациентом лекарственных препаратов

приоритет охраны здоровья лиц пожилого возраста

975. К ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ ОРГАНИЗАЦИИ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН ОТНОСЯТСЯ

****доступность и качество медицинской помощи****

приоритет охраны здоровья лиц пожилого возраста

допустимость отказа в медицинской помощи в исключительном случае

приоритет выбора пациентом лекарственных препаратов

976. РАЗРАБОТКА, ДОКЛИНИЧЕСКИЕ И КЛИНИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, ЭКСПЕРТИЗА, ГОСРЕГИСТРАЦИЯ, СТАНДАРТИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА, ПРОИЗВОДСТВО, ИЗГОТОВЛЕНИЕ, ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕВОЗКА, ВВОЗ В РФ, ВЫВОЗ ИЗ РФ, РЕКЛАМА, ОТПУСК, РЕАЛИЗАЦИЯ, ПЕРЕДАЧА, ПРИМЕНЕНИЕ И УНИЧТОЖЕНИЕ ЛС - ЭТО:

****обращение лекарственных средств****

фармацевтическая деятельность

фармацевтическая помощь

фармацевтический маркетинг

977. ОБРАЩЕНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ВКЛЮЧАЕТ

****разработку, доклинические и клинические исследования ЛС****

разработку, доклинические и клинические исследования ЛС, а также фармацевтическую деятельность

фармацевтическую помощь и фармацевтический маркетинг

только разработку, доклинические и клинические исследования ЛС

978. ОБРАЩЕНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ВКЛЮЧАЕТ

****контроль качества, производство, изготовление ЛС****

контроль качества, производство, изготовление ЛС, а также фармацевтическую деятельность

фармацевтическую помощь и фармацевтический маркетинг

только контроль качества, производство, изготовление ЛС

979. ОБРАЩЕНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ВКЛЮЧАЕТ

****уничтожение ЛС****

уничтожение ЛС, а также фармацевтическую деятельность

только фармацевтическую помощь

весь фармацевтический маркетинг

980. МИНИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

****является обязательным для всех аптечных организаций****

устанавливается для лечения больных редкими заболеваниями

устанавливается для лечения больных дорогостоящими заболеваниями

является обязательным для всех медицинских организаций

981. ПЕРЕЧЕНЬ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫХ И ВАЖНЕЙШИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ УСТАНОВЛИВАЕТСЯ С ЦЕЛЬЮ

****обеспечения государственного регулирования цен на ЛП****

повышения рентабельности фармацевтических организаций

повышения доступности ЛП для всех групп населения

лекарственного обеспечения населения РФ

982. ПОД ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩЬЮ МАЛОИМУЩИМ СЕМЬЯМ В ВИДЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПОСОБИЙ ПОНИМАЮТ

****предоставление денежной суммы****

денежные выплаты до величины прожиточного минимума

бытовые, медицинские, психологические услуги

оплата социальных услуг

983. К ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВАМ ОТНОСЯТ

****фармацевтические субстанции и лекарственные препараты****

лекарственные формы и лекарственные препараты

фармацевтические субстанции и лекарственные формы

только парентеральные лекарственные формы

984. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА В ВИДЕ ОБЛАДАЮЩИХ ФАРМАКОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ ДЕЙСТВУЮЩИХ ВЕЩЕСТВ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И ОПРЕДЕЛЯЮТ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ - ЭТО

****фармацевтические субстанции****

лекарственные препараты

лекарственные формы

фармацевтические препараты

985. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ С НОВЫМ ДЕЙСТВУЮЩИМ ВЕЩЕСТВОМ, КОТОРЫЙ ПЕРВЫМ ЗАРЕГИСТРИРОВАН НА ОСНОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДОКЛИНИЧЕСКИХ И КЛИНИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ – ЭТО ПРЕПАРАТ

****оригинальный****

референтный

воспроизведенный

взаимозаменяемый

986. РЕФЕРЕНТНЫЙ ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ БИОЭКВИВАЛЕНТНОСТИ ИЛИ ТЕРАПЕВТИЧЕСКОЙ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ, КАЧЕСТВА, ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ _____ ПРЕПАРАТА

****воспроизведенного****

взаимозаменяемого

оригинального

нового

987. УСТАНОВЛИВАЕТ ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ, КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛС, ПРИМЕНЯЕТСЯ К ОТНОШЕНИЯМ, ВОЗНИКАЮЩИМ ПРИ ОБРАЩЕНИИ ЛС НА ТЕРРИТОРИИ РФ

****ФЗ «Об обращении ЛС» N 61-ФЗ от 12.04.2010 г. (совр. ред.)****

ФЗ «О государственной социальной помощи» N 178-ФЗ от 17.07.1999 г. (совр. ред.)

ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» N 323-ФЗ от 21.11.2011 г. (совр. ред.)

ФЗ «Об обращении ЛС» N 61-ФЗ от 12.04.2010 г. (совр. ред.) и ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» N 323-ФЗ от 21.11.2011 г. (совр. ред.)

988. НАИМЕНОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ВЕЩЕСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ СУБСТАНЦИИ, РЕКОМЕНДОВАННОЕ ВСЕМИРНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – ЭТО НАИМЕНОВАНИЕ

****международное непатентованное****

торговое

группировочное

оригинальное

989. НАИМЕНОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА, ПРИСВОЕННОЕ ЕГО РАЗРАБОТЧИКОМ, ДЕРЖАТЕЛЕМ ИЛИ ВЛАДЕЛЬЦЕМ РЕГИСТРАЦИОННОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА – ЭТО НАИМЕНОВАНИЕ

****торговое****

группировочное

оригинальное

международное непатентованное

990. ГРУППИРОВОЧНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В ЦЕЛЯХ ОБЪЕДИНЕНИЯ ИХ В ГРУППУ ИСХОДЯ ИЗ

****одинакового состава действующих веществ****

необходимости повышения рентабельности

принципа целесообразности

объективно сложившейся ситуации

991. В КАЧЕСТВЕ РЕФЕРЕНТНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ

****оригинальный ЛП или воспроизведенный ЛП****

только воспроизведенный ЛП

только оригинальный ЛП

не зарегистрированный, но обязательно оригинальный

992. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ В СЕБЯ ОПТОВУЮ И РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ, ИХ ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕВОЗКУ И ОТПУСК ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****фармацевтическая деятельность****

фармацевтическая помощь

обращение лекарственных средств

фармацевтический маркетинг

993. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ПРИ НАЛИЧИИ

****высшего или среднего фармацевтического образования и сертификата специалиста****

трудовой книжки

сертификата о прохождении курсов по технике безопасности

высшего или среднего медицинского образования

994. К ОСОБЕННОСТЯМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСЯТ

****сочетание экономической эффективности и социальной справедливости****

наличие товаропроводящей системы, продавцов и покупателей

необходимость получения прибыли от экономической деятельности

наличие на рынке фармацевтических товаров продавцов и покупателей

995. К ОСОБЕННОСТЯМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСЯТ

****специфику фармацевтической продукции (лекарственных препаратов)****

наличие товаропроводящей системы, продавцов и покупателей

необходимость получения прибыли от экономической деятельности

возможности организаций в реализации коммуникационной политики

996. ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО НЕЗАВИСИМО ОТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - ЭТО

****фармацевтическая организация****

фармацевтическая помощь

фармацевтический маркетинг

фармацевтический работник

997. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ

****дистанционным способом****

способом самообслуживания

с помощью информационных технологий

методом открытой выкладки товара

998. ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ ФАРМАЦИИ КАК НАУКИ - ИЗЫСКАНИЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ, ЭКОНОМИЧНЫХ, РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИХ, ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ СПОСОБОВ И ПРИЕМОВ

****оказания фармацевтической помощи****

реализации фармацевтического маркетинга

повышения производительности труда

повышения рентабельности фармацевтической организации

999. КОНСТИТУЦИЯ РФ МЕЕТ ВЫСШУЮ ЮРИДИЧЕСКУЮ СИЛУ, ПРЯМОЕ ДЕЙСТВИЕ И ПРИМЕНЯЕТСЯ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РФ, ЗАКОНЫ И ИНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ В РФ

****не должны противоречить****

могут не противоречить

не должны противоречить на уровне отдельного субъекта

могут не противоречить на уровне отдельного субъекта

1000. К ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ ОРГАНИЗАЦИИ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН НЕ СЛЕДУЕТ ОТНОСИТЬ

****приоритет охраны здоровья лиц пожилого возраста****

доступность и качество медицинской помощи

социальная защищенность граждан в случае утраты здоровья

приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи

1051. РАЗРАБОТКА, ПРОИЗВОДСТВО, ИЗГОТОВЛЕНИЕ, ПЕРЕРАБОТКА, ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕВОЗКА, ПЕРЕСЫЛКА, ОТПУСК, РЕАЛИЗАЦИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ, ПРИОБРЕТЕНИЕ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ, ВВОЗ НА ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВЫВОЗ С ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, УНИЧТОЖЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, РАЗРЕШЕННЫЕ И КОНТРОЛИРУЕМЫЕ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НАЗЫВАЕТСЯ

****оборот****

обращение

реализация

распределение

1052. ДОКУМЕНТОМ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИМ СООТВЕТСТВИЕ УСТАНОВЛЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ПО ТЕХНИЧЕСКОЙ УКРЕПЛЕННОСТИ ПОМЕЩЕНИЯ, ГДЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СВЯЗАННАЯ С ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ЯВЛЯЕТСЯ

****заключение органов внутренних дел Российской Федерации****

акт проверки органов вневедомственной охраны

выписка из реестра к лицензии

технический паспорт

1053. ПРАВИЛА ДОПУСКА ЛИЦ К РАБОТЕ С НС И ПВ УТВЕРЖДЕНЫ

****Постановлением Правительства РФ № 911 от 20.05.22.****

Постановлением Правительства РФ № 648 от 04.11.06

Приказом Госнарконоконтроля № 276

Постановлением Правительства РФ № 1148 от 31.12.09

1054. ДОПУСК ЛИЦ К РАБОТЕ С НАРКОТИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ И ПСИХОТРОПНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

****руководителями организаций, учреждений и предприятий, независимо от организационно-правовой формы****

лицензирующим органом

органом исполнительной власти в области здравоохранения субъекта РФ

органами по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ по субъекту РФ

1055. ЗАКЛЮЧЕНИЕ НА РАБОТНИКОВ, КОТОРЫЕ В СИЛУ СВОИХ СЛУЖЕБНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПОЛУЧАТ ДОСТУП НЕПОСРЕДСТВЕННО К НАРКОТИЧЕСКИМ СРЕДСТВАМ И ПСИХОТРОПНЫМ ВЕЩЕСТВАМ, ВЫДАЕТ

****органы внутренних дел****

Федеральная служба по контролю за оборотом наркотиков

Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения

постоянный комитет по контролю наркотиков

1056. ВНУТРЕННЯЯ УПАКОВКА НС И ПВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ В МЕДИЦИНСКИХ ЦЕЛЯХ, ДОЛЖНА БЫТЬ

****помечена двойной красной полосой****

помечена одинарной красной полосой

не иметь ни каких пометок

помечена двойной черной полосой

1057. НАРКОТИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ НАЗЫВАЮТСЯ

****вещества синтетического или естественного происхождения, препараты, включенные в Перечень НС, ПВ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ, в соответствии с законодательством РФ****

лекарственные средства, зарегистрированные в Гос.реестре ЛС

средства, контролируемые в рамках Конвенции ООН 1971 года

внесенные в списки МЗ РФ

1058. ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ПРОИЗВОДИТСЯ

****ежемесячно****

еженедельно

в период плановой инвентаризации

ежедекадно

1059. ПРАВО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ОТПУСК, РЕАЛИЗАЦИЮ И ХРАНЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ИМЕЮТ

****организации независимо от форм собственности****

только государственные унитарные предприятия

только муниципальные унитарные предприятия

только индивидуальные предприниматели без образования юридического лица

1060. ДОПУСК ЛИЦ К РАБОТЕ С НАРКОТИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ, ПСИХОТРОПНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ И ПРЕКУРСОРАМИ СПИСКА IV ПЕРЕЧНЯ НС, ПВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РФ, ПРЕДУСМАТРИВАЕТ

****ознакомление лиц с законодательством РФ о наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах****

прохождение аттестации о знании законодательства РФ о наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах

проведение психиатрического освидетельствования

получение лицензии

1061. ЖУРНАЛ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ДОЛЖЕН БЫТЬ

****пронумерован****

заверен руководителем Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков

скреплен печатью органа внутренних дел

проштампован

1062. НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЙ ПРАВИЛА ХРАНЕНИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ

****Постановление Правительства РФ № 809 от 30.04.22****

Приказ МЗСР РФ № 706н от 23.09.10

Приказ МЗ РФ № 127 от 28.03.03

Приказом Госнарконоконтроля № 277

1063. К ПЕРЕЧНЮ ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ И УСЛУГ, СОСТАВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБОРОТУ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ОТНОСИТСЯ

****изготовление НС и ПВ, внесенных в список II перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ****

отпуск физическим лицам наркотических средств и психотропных веществ, внесенных в список I перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ

разработка новых НС и ПВ, внесенных в список I перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ

изготовление НС и ПВ, внесенных в список I перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ

1064. К ПЕРЕЧНЮ ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ И УСЛУГ, СОСТАВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБОРОТУ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ОТНОСИТСЯ

****хранение НС и ПВ, внесенных в список II перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ****

отпуск физическим лицам наркотических средств и психотропных веществ, внесенных в список I перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ

разработка новых НС и ПВ, внесенных в список I перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ

изготовление НС и ПВ, внесенных в список I перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в РФ

1065. В ПОМЕЩЕНИИ, ОТНОСЯЩЕМСЯ КО 2-Й КАТЕГОРИИ, НАРКОТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА И ПСИХОТРОПНЫЕ ВЕЩЕСТВА ХРАНЯТСЯ

****в запирающемся сейфе или металлическом шкафу****

в опечатанной таре

в деревянном шкафу

на стеллажах

1066. ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕТ НАРКОТИЧЕСКИХ ЛС В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В

****журнале регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств и психотропных веществ****

журнале учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения

журнале регистрации операций, при которых изменяется количество прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ

книге учета наркотических лекарственных средств

1067. УЧЕТ ПО КАЖДОМУ НАИМЕНОВАНИЮ НС ИЛИ ПВ ВЕДЕТСЯ

****на отдельном листе журнала****

в разных разделах журнала

ведется по группам НС и ПВ

в отдельном журнале

1068. НУМЕРАЦИЯ В ЖУРНАЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ВЕДЕТСЯ В ХРОНОЛОГИЧЕСКОМ ПОРЯДКЕ

**** в течение календарного года ****

до инвентаризации

продолжая нумерацию прошлого года

до окончания журнала

1069. ЖУРНАЛЫ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ХРАНЯТСЯ В

**** в запирающемся сейфе или металлическом шкафу ****

в опечатанной таре

в деревянном шкафу

на стеллажах

1070. ПРЕКУРСОРАМИ НАЗЫВАЮТСЯ

**** вещества, часто используемые при производстве, изготовлении, переработке наркотических средств и психотропных веществ ****

аналоги наркотических средств

приравненные к наркотическим средствам вещества

вещества, оборот которых запрещен

1071. ЖУРНАЛ РЕГИСТРАЦИИ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБОРОТОМ НС И ПВ ВЕДЕТСЯ

**** каждым подразделением (филиалом) юридического лица ****

только аптечной организацией

только медицинской организацией

только производителем НС

1072. КАКИМ НОРМАТИВНЫМ ДОКУМЕНТОМ УТВЕРЖДЕН ПЕРЕЧЕНЬ ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ СПИСКА III

**** Постановлением Правительства РФ №681 от 30.06.98 г. ****

ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах» № 3-ФЗ от 30.06.98 г.

списками ПККН

Постановлением Правительства РФ №1148 от 31.12.09

1073. В СПИСОК 1 ПЕРЕЧНЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВКЛЮЧЕНЫ

****НС, ПВ и их прекурсоры, оборот которых в РФ запрещен****

НС и ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля

ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых допускается исключение некоторых мер контроля

прекурсоры, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля

1074. УНИЧТОЖЕНИЕ НС И ПВ МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ В СЛУЧАЯХ, КОГДА

****истек срок годности****

НС или ПВ подверглось химическому или физическому воздействию, следствием которого стала его непригодность, исключающая возможность восстановления или переработки

неиспользованные НС принимаются от родственников умерших больных

трудно определить, является препарат НС или ПВ

1075. В СПИСОК 2 ПЕРЕЧНЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВКЛЮЧЕНЫ

****НС и ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля****

НС, ПВ и их прекурсоры, оборот которых в РФ запрещен

ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых допускается исключение некоторых мер контроля

прекурсоры, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля

1076. ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СВЯЗАННУЮ С ОБОРОТОМ НС И ПВ, ПРИ НАЛИЧИИ

****сертификата специалиста, подтверждающий соответствующую профессиональную подготовку руководителя юридического лица или руководителя соответствующего подразделения юридического лица****

заклЮчения пожарной инспекции о соответствии объектов и помещений

заклЮчения органов по контролю за оборотом НС и ПВ

удостоверение об окончании ординатуры

1077. ПЕРСОНАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ПОЛОЖЕНИЙ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ФЗ «О НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВАХ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВАХ» НЕСЕТ

****руководитель юридического лица****

материально ответственное лицо

провизор

врач

1078. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СВЯЗАННУЮ С ОБОРОТОМ НС И ПВ, МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ

****юридическое лицо, в состав руководителей которого входит специалист, имеющий соответствующую профессиональную подготовку****

юридическое лицо, в состав которого входит специалист, имеющий соответствующую профессиональную подготовку

любое юридическое лицо

любое юридическое лицо, в состав которого входит провизор-технолог

1079. НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К РАБОТЕ С НС И ПВ ЛИЦА

****не достигшие 18-летнего возраста****

достигшие пенсионного возраста

инвалиды 2 и 3 групп

имеющие хронические заболевания

1080. В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОБОРОТ НС И ПВ РЕГУЛИРУЕТСЯ

****ФЗ №3 от 22 июня 1998 г. ****

ПП № 681 от 30 июня 1998 г.

ПП № 964 от 29 декабря 2007 г.

ПП № 76 от 2 февраля 2006 г.

1081. В СПИСОК 3 ПЕРЕЧНЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВКЛЮЧЕНЫ

****ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых допускается исключение некоторых мер контроля****

НС, ПВ и их прекурсоры, оборот которых в РФ запрещен

НС и ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля

прекурсоры, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля

1082. ПРАВО ПОЛУЧЕНИЯ ЛИЦЕНЗИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБОРОТУ НС И ПВ СПИСКОВ II И ИМЕЮТ

****только юридические лица****

юридические лица и индивидуальные предприниматели

провизор-аналитик

заведующий отделом запасов

1083. НА ВНУТРЕННЕЙ СТОРОНЕ ДВЕРКИ СЕЙФА ДОЛЖЕН НАХОДИТЬСЯ ПЕРЕЧЕНЬ НС И ПВ С УКАЗАНИЕМ

****высших разовых доз****

высших суточных доз

норм отпуска на один рецепт

дневных доз

1084. В СПИСОК 4 ПЕРЕЧНЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ИХ ПРЕКУРСОРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ КОНТРОЛЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВКЛЮЧЕНЫ

****прекурсоры, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля****

НС, ПВ и их прекурсоры, оборот которых в РФ запрещен

НС и ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых устанавливаются меры контроля

ПВ, оборот которых в РФ ограничен и в отношении которых допускается исключение некоторых мер контроля

1085. ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СВЯЗАННУЮ С ОБОРОТОМ НС И ПВ ПРИ НАЛИЧИИ

****заключения органов внутренних дел РФ о соответствии объектов и помещений, в которых осуществляются деятельность, связанная с оборотом НС, ПВ****

справки, выданной учреждениями системы здравоохранения

заклучения органов по контролю за оборотом НС и ПВ

удостоверение об окончании ординатуры

1086. ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СВЯЗАННУЮ С ОБОРОТОМ НС И ПВ ПРИ НАЛИЧИИ

****справки об отсутствии у работников, которые в соответствии со своими трудовыми обязанностями должны иметь доступ к НС и ПВ заболеваний наркоманией, токсикоманией,**

хроническим алкоголизмом, выданной медицинскими организациями государственной или муниципальной системы здравоохранения**

заклучения пожарной инспекции о соответствии объектов и помещений

заклучения органов по контролю за оборотом НС и ПВ

удостоверение об окончании ординатуры

1087. НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К РАБОТЕ С НС И ПВ ЛИЦА

имеющие непогашенную или неснятую судимость за преступление средней тяжести, тяжкое преступление, особо тяжкое преступление

достигшие пенсионного возраста

инвалиды 2 и 3 групп

имеющие хронические заболевания

1088. НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К РАБОТЕ С НС И ПВ ЛИЦА

больные наркоманией, токсикоманией и хроническим алкоголизмом

достигшие пенсионного возраста

инвалиды 2 и 3 групп

имеющие хронические заболевания

1089. НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К РАБОТЕ С НС И ПВ ЛИЦА

имеющие непогашенную или неснятую судимость за преступление, связанное с незаконным оборотом НС и ПВ, в том числе совершенное за пределами РФ

достигшие пенсионного возраста

инвалиды 2 и 3 групп

имеющие хронические заболевания

1090. НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К РАБОТЕ С НС И ПВ ЛИЦА

признанные в установленном порядке непригодными к выполнению работ, связанных с оборотом НС и ПВ

достигшие пенсионного возраста

инвалиды 2 и 3 групп

имеющие хронические заболевания

1091. ОПРЕДЕЛЯЕТ ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ, ПРОГНОЗИРУЕТ НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ И ВНОСИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

****Министерство финансов РФ****

Министерство налоговой политики РФ

Федеральная антимонопольная служба РФ

Федеральная налоговая служба РФ

1092. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ, НАХОДЯЩИЙСЯ В ВЕДОМСТВЕ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РФ

****Федеральная налоговая служба РФ****

Министерство налоговой политики РФ

Министерство финансов РФ

Федеральная антимонопольная служба РФ

1093. ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА РФ ВЫПОЛНЯЕТ ВСЕ ФУНКЦИИ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ

****Определения главных направлений налоговой политики****

Учета плательщиков налогов и сборов

Контроля за выполнением требований налогового законодательства

Налогового мониторинга

1094. КОДИФИЦИРОВАННЫЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЙ АКТ, УСТАНОВЛИВАЮЩИЙ СИСТЕМУ НАЛОГОВ И СБОРОВ, СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ И ПРИНЦИПЫ ОБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫМИ ВЗНОСАМИ, А ТАКЖЕ ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И СБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

****Налоговый кодекс РФ****

Конституция РФ

Гражданский кодекс РФ

Бюджетный кодекс РФ

1095. СОВОКУПНОСТЬ ВСЕХ НАЛОГОВ И СБОРОВ, ПРИНЯТЫХ В РОССИИ, А ТАКЖЕ АДМИНИСТРАТОРОВ НАЛОГОВ И СБОРОВ (ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ) И ИХ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ

****Налоговая система РФ****

Финансовая система РФ

Кредитная система РФ

Денежная система РФ

1096. К СИСТЕМЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ОТНОСЯТСЯ

****Министерство финансов РФ, Федеральная налоговая служба РФ****

Федеральная антимонопольная служба, Государственная Дума

Министерство финансов РФ, Федеральная антимонопольная служба

Федеральная налоговая служба, Прокуратура РФ

1097. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ, ИНДИВИДУАЛЬНО БЕЗВОЗМЕЗДНЫЙ ПЛАТЕЖ, ВЗИМАЕМЫЙ С ОРГАНИЗАЦИЙ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМЕ ОТЧУЖДЕНИЯ ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ИМ НА ПРАВЕ СОБСТВЕННОСТИ, ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ ИЛИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ЦЕЛЯХ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА И (ИЛИ) СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВА, И (ИЛИ) МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ГОСУДАРСТВА

****Налог****

Сбор

Пошлина

Комиссия

1098. ОДИН ИЗ ВИДОВ СБОРА, УТВЕРЖДАЕМЫЙ ТОЛЬКО НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ И ПРИМЕНЯЕМЫЙ ИМЕННО ЗА СОВЕРШЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ ОТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

****Пошлина****

Налог

Акциз

Оферта

1099. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И ИНЫХ ПРОГРАММ, ДЛЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ, ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСРАСХОДОВ - СУТЬ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

****Фискальной****

Регулирующей

Распределительной

Контролирующей

1100. СТИМУЛЯЦИЯ, ОГРАНИЧЕНИЕ ИЛИ КОНТРОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ, ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОБЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ - СУТЬ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

****Регулирующей****

Фискальной

Распределительной

Контролирующей

1101. ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩИХ ДОХОДОВ, ПОДДЕРЖКА НЕЗАЩИЩЁННЫХ СЛОЁВ НАСЕЛЕНИЯ ЗА СЧЁТ БОЛЕЕ ОБЕСПЕЧЕННЫХ ЛЮДЕЙ, ПОДДЕРЖАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ - СУТЬ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

****Распределительной****

Регулирующей

Фискальной

Контролирующей

1102. ПОЗВОЛЯЮТ ГОСУДАРСТВУ ОТСЛЕЖИВАТЬ СВОЕВРЕМЕННОСТЬ И ПОЛНОТУ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И СОПОСТАВЛЯТЬ ВЕЛИЧИНУ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ - СУТЬ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

****Контролирующей****

Распределительной

Регулирующей

Фискальной

1103. НАЛОГИ, УСТАНОВЛЕННЫЕ НАЛОГОВЫМ КОДЕКСОМ РФ НАПРЯМУЮ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ К УПЛАТЕ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РФ, ЧАСТЬ ДОХОДОВ ОТ НИХ ИДЁТ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ, А ЧАСТЬ – В РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ

****Федеральные****

Региональные

Местные

Территориальные

1104. НАЛОГИ, КОТОРЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫ К УПЛАТЕ НА ТЕРРИТОРИЯХ СООТВЕТСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ, ДОХОДЫ ОТ ЭТИХ НАЛОГОВ ИДУТ ЧАСТИЧНО В РЕГИОНАЛЬНЫЕ, ЧАСТИЧНО В МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ

****Региональные****

Федеральные

Территориальные

Местные

1105. НАЛОГИ, КОТОРЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫ К УПЛАТЕ НА СООТВЕТСТВУЮЩИХ ТЕРРИТОРИЯХ, ДОХОДЫ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ ПОСТУПАЮТ В МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ

****Местные****

Федеральные

Региональные

Территориальные

1106. ЛИЦА, НА КОТОРЫХ В СООТВЕТСТВИИ С НАЛОГОВЫМ КОДЕКСОМ РФ ВОЗЛОЖЕНЫ ОБЯЗАННОСТИ ПО ИСЧИСЛЕНИЮ, УДЕРЖАНИЮ У НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА И ПЕРЕЧИСЛЕНИЮ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ

****Налоговые агенты****

Налогоплательщики

Налоговые органы

Налоговые исполнители

1107. ЦИФРОВОЙ КОД, УПОРЯДОЧИВАЮЩИЙ УЧЁТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РФ, КОТОРЫЙ ПРИСВАИВАЕТСЯ НАЛОГОВОЙ ЗАПИСИ КАК ЮРИДИЧЕСКИХ, ТАК И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ФНС РОССИИ

****Идентификационный номер налогоплательщика****

Индивидуальный номер налогоплательщика

Страховой номер индивидуального лицевого счёта

Номер полиса обязательного страхования

1108. РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ), ИМУЩЕСТВО, ПРИБЫЛЬ, ДОХОД, РАСХОД ИЛИ ИНОЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВО, ИМЕЮЩЕЕ СТОИМОСТНУЮ, КОЛИЧЕСТВЕННУЮ ИЛИ ФИЗИЧЕСКУЮ ХАРАКТЕРИСТИКУ ЯВЛЯЮТСЯ

****Объектами налогообложения****

Объектами учета

Субъектами налогообложения

Субъектами собственности

1109. СТОИМОСТНАЯ ИЛИ КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ИСХОДЯ ИЗ РАЗМЕРА КОТОРОЙ РАССЧИТЫВАЕТСЯ СУММА НАЛОГА

****Налоговая база****

Налоговая ставка

Объект налогообложения

Субъект налогообложения

1110. ВЕЛИЧИНА НАЛОГОВЫХ НАЧИСЛЕНИЙ НА ЕДИНИЦУ ИЗМЕРЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ

****Ставка налога****

Налоговая база

Объект налогообложения

Субъект налогообложения

1111. НАЛОГИ, КОТОРЫЕ ВЗИМАЮТСЯ С КОНКРЕТНОГО ФИЗИЧЕСКОГО ИЛИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, БАЗОЙ ДЛЯ НИХ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЪЕКТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ПРИНАДЛЕЖАЩИЙ САМОМУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКУ

****Прямые****

Косвенные

Чистые

Дополнительные

1112. НАЛОГИ, КОТОРЫЕ ЧАСТИЧНО ИЛИ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕНОСЯТСЯ НА ЦЕНУ ТОВАРОВ И УСЛУГ, ФОРМИРУЮТСЯ В ВИДЕ НАДБАВКИ К ЦЕНЕ ЛИБО ТАРИФУ

****Косвенные****

Прямые

Дополнительные

Внутренние

1113. НАЛОГИ, КОТОРЫЕ ВЗИМАЮТСЯ КАК ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ОТ ДОХОДА, СТАВКА ОДИНАКОВА ДЛЯ ВСЕХ И НЕ ЗАВИСИТ ОТ РАЗМЕРА ДОХОДА КОНКРЕТНОГО ПЛАТЕЛЬЩИКА

****Пропорциональные****

Прогрессивные

Регрессивные

Постоянные

1114. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ПРИ КОТОРОЙ ПРОИСХОДИТ УВЕЛИЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТАВКИ НАЛОГА С РОСТОМ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ, С БОЛЕЕ ВЫСОКИХ ДОХОДОВ ВЗИМАЕТСЯ БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ НАЛОГ

****Прогрессивная****

Регрессивная

Пропорциональная

Переменная

1115. НАЛОГ, СРЕДНЯЯ СТАВКА КОТОРОГО ПОНИЖАЕТСЯ С РОСТОМ ДОХОДА

****Регрессивный****

Прогрессивный

Пропорциональный

Переменный

1116. НДС - ЭТО

****Налог на добавленную стоимость, федеральный, косвенный****

Налог на добавленную стоимость, региональный, прямой

Налог на добавочную стоимость, федеральный, прямой

Налог на дополнительную стоимость, региональный, косвенный

1117. НДФЛ - ЭТО

****Прямой федеральный налог, налогоплательщиками которого являются физические лица – резиденты и нерезиденты РФ****

Прямой региональный налог, налогоплательщиками которого являются физические лица – только резиденты РФ

Косвенный местный налог, налогоплательщиками которого являются только физические лица – нерезиденты РФ

Косвенный федеральный налог, налогоплательщиками которого являются резиденты и нерезиденты РФ

1118. КОСВЕННЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАЛОГ, НАЛАГАЕМЫЙ В МОМЕНТ ПРОИЗВОДСТВА НА ТОВАРЫ МАССОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ (ТАБАК, АЛКОГОЛЬ И ДР.) ВНУТРИ СТРАНЫ, ВКЛЮЧАЕТСЯ В ЦЕНУ ТОВАРОВ ИЛИ ТАРИФ ЗА УСЛУГИ И ФАКТИЧЕСКИ УПЛАЧИВАЕТСЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ

****Акциз****

Пошлина

НДС

Комиссия

1119. СУММА, НА КОТОРУЮ УМЕНЬШАЕТСЯ НАЛОГОВАЯ БАЗА ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НДФЛ, ЛИБО ВОЗВРАТ ЧАСТИ РАНЕЕ УПЛАЧЕННОГО НДФЛ В УСТАНОВЛЕННЫХ ЗАКОНОМ СЛУЧАЯХ

****Налоговый вычет****

Налоговое бремя

Налоговая база

Налоговая ставка

1120. СТАВКА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В РФ СОСТАВЛЯЕТ

****25%****

20%

13%

10%

1121. К РЕГИОНАЛЬНЫМ НАЛОГАМ ОТНОСИТСЯ НАЛОГ

****Транспортный****

Земельный

Водный

Туристический

1122. К ФЕДЕРАЛЬНЫМ НАЛОГАМ ОТНОСИТСЯ НАЛОГ

****На прибыль организаций****

На имущество физических лиц

На имущество организаций

На игорный бизнес

1123. ПО СВОЕМУ СТАТУСУ РАЗЛИЧАЮТ НАЛОГИ

****федеральные, региональные, местные****

прямые, косвенные, временные

абсолютные, относительные, средние

пропорциональные, прогрессивные, регрессивные

1124. ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА УПЛАЧИВАЮТ НАЛОГИ

****НДФЛ, на имущество физических лиц, транспортный, земельный****

НДС, НДФЛ, транспортный, на имущество физических лиц

НДФЛ, на прибыль, акциз, земельный

НДФЛ, туристический, торговый сбор, акциз

1125. ОРГАНИЗАЦИИ (ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА) УПЛАЧИВАЮТ НАЛОГИ

****НДС, на прибыль, акциз, на имущество организаций****

НДС, НДФЛ, транспортный, на имущество физических лиц

НДФЛ, на имущество организаций, транспортный, земельный

НДФЛ, акциз, водный, земельный

1126. НАЛОГОВЫМИ РЕЗИДЕНТАМИ РФ ЯВЛЯЮТСЯ ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ПЕРИОД НАХОЖДЕНИЯ КОТОРЫХ НА ТЕРРИТОРИИ РФ СОСТАВЛЯЕТ

****более 183 календарных дней в течение 12 месяцев подряд****

менее 183 календарных дней в течение 12 месяцев подряд

более 183 календарных дней в течение любых 12 месяцев за два года

более 183 календарных дней в течение любых 12 месяцев за три года

1127. ПРАВИЛА НАЧИСЛЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, КОТОРЫЕ ГОСУДАРСТВО ВЗИМАЕТ С БИЗНЕСА

****Налоговый режим****

Налоговая система

Налоговое бремя

Налоговое поле

1128. ВЫБОР НАЛОГОВОГО РЕЖИМА НЕ ЗАВИСИТ ОТ

****Формы собственности****

Вида деятельности

Величины дохода

Численности персонала

1129. БАЗОВЫЙ ОБЩЕДОСТУПНЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ИП И ОРГАНИЗАЦИЙ, КОТОРЫЙ ПРИСВАИВАЮТ КАЖДОМУ БИЗНЕСУ ПО УМОЛЧАНИЮ

****Общая система налогообложения****

Упрощенная система налогообложения

Единая система налогообложения

Автоматизированная система налогообложения

1130. ЛЬГОТНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, ПОДРАЗУМЕВАЮЩИЙ ОСОБЫЙ ПОРЯДОК УПЛАТЫ НАЛОГОВ

****Упрощенная система налогообложения****

Общая система налогообложения

Двойная система налогообложения

Патентная система налогообложения

1131. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЯВЛЯЕТСЯ НАЛОГОМ

****Местным, прямым****

Федеральным, косвенным

Региональным, прямым

Федеральным, прямым

1132. ДОЛЯ НАЛОГОВЫХ ИЗЪЯТИЙ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ГОСУДАРСТВА

****Налоговое бремя****

Налоговая ставка

Налоговый режим

Налоговая система

1133. СОВОКУПНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА, НАЛОГОВОГО ОРГАНА ИЛИ НАЛОГОВОГО АГЕНТА, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРЫХ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ СУММЫ НАЛОГА, ПОДЛЕЖАЩИЕ УПЛАТЕ В БЮДЖЕТ

****Порядок исчисления налога****

Порядок уплаты налога

Налоговый период

Срок уплаты налога

1134. ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЛИ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТ

****Порядок уплаты налога****

Порядок исчисления налога

Срок уплаты налога

Налоговый период

1135. ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОРГАНА ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ, УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО КОНТРОЛЮ И НАДЗОРУ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВ И СБОРОВ, В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

****Личный кабинет налогоплательщика-физического лица****

Личный кабинет налогоплательщика-юридического лица

Личный кабинет налогового агента

Личный кабинет налогоплательщика-ИП

1136. СЕРВИС, РАСПОЛОЖЕННЫЙ НА САЙТЕ ФНС РОССИИ, ЧЕРЕЗ КОТОРЫЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК МОЖЕТ ОПЕРАТИВНО ОБМЕНИВАТЬСЯ ИНФОРМАЦИЕЙ С НАЛОГОВЫМ ОРГАНом, ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН

****Личный кабинет налогоплательщика-юридического лица****

Личный кабинет налогоплательщика-физического лица

Личный кабинет налогового агента

Личный кабинет налогоплательщика-налогового резидента

1137. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, ВКЛЮЧАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ СУБСТАНЦИИ, ОБЛАГАЮТСЯ НДС ПО СТАВКЕ

****10%****

13%

20%

0%

1138. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, ИЗГОТОВЛЕННЫЕ АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ОБЛАГАЮТСЯ НДС ПО СТАВКЕ

****10%****

13%

20%

0%

1139. ПАРАФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ТОВАРЫ ОБЛАГАЮТСЯ НДС ПО СТАВКЕ

****22%****

13%

10%

0%

1140. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КЛИНИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ОБЛАГАЮТСЯ НДС ПО СТАВКЕ

****10%****

13%

20%

0%

1141. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УРОВНЕ

****Федеральном****

Исполнительных органов субъектов РФ

Руководства предприятий-производителей ЛП

Ассоциаций фарм. производителей РФ

1142. ВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УРОВНЕ

****Федеральном****

Исполнительных органов субъектов РФ

Руководства предприятий-производителей ЛП

Ассоциаций фарм. производителей РФ

1143. УСТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОПТОВЫХ И ПРЕДЕЛЬНЫХ РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ФАКТИЧЕСКИМ ОТПУСКНЫМ ЦЕНАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УРОВНЕ

****Исполнительных органов субъектов РФ****

Федеральном

Руководства предприятий-производителей ЛП

Ассоциаций фармацевтических производителей РФ

1144. РЕГИСТРАЦИЮ И ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЮ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТ

****Министерство здравоохранения РФ****

Федеральная антимонопольная служба РФ

Исполнительный орган субъекта РФ

Росздравнадзор

1145. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О СОГЛАСОВАНИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Федеральной антимонопольной службы РФ****

Исполнительных органов субъектов РФ

Министерства здравоохранения РФ

Росздравнадзора

1146. УТВЕРЖДЕНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПРЕДЕЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ФАКТИЧЕСКИМ ОТПУСКНЫМ ЦЕНАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП, КОНТРОЛЬ ЗА ЕЕ СОБЛЮДЕНИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Федеральной антимонопольной службы РФ****

Исполнительных органов субъектов РФ

Министерства здравоохранения РФ

Росздравнадзора

1147. МОНИТОРИНГ АССОРТИМЕНТА И ЦЕН НА ЖНВЛП, ВЕДЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ БАЗЫ ДАННЫХ АССОРТИМЕНТА И ЦЕН НА ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Росздравнадзора****

Министерства здравоохранения РФ

Предприятий – производителей ЛП

Федеральной антимонопольной службы РФ

1148. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ И ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В

****рублях****

долларах

евро

валюте государства – производителя

1149. ЛП, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ БИОЭКВИВАЛЕНТНОСТИ ИЛИ ТЕРАПЕВТИЧЕСКОЙ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ, КАЧЕСТВА, ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ВОСПРОИЗВЕДЕННОГО ЛП ИЛИ БИОАНАЛОГОВОГО (БИОПОДОБНОГО) ЛП (БИОАНАЛОГА)

****референтный****

дженерик

воспроизведенный

биоаналоговый

1150. БИОЛОГИЧЕСКИЙ ЛП, СХОЖИЙ ПО ПАРАМЕТРАМ КАЧЕСТВА, ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ С РЕФЕРЕНТНЫМ БИОЛОГИЧЕСКИМ ЛП В ТАКОЙ ЖЕ ЛЕКАРСТВЕННОЙ ФОРМЕ И ИМЕЮЩИЙ ИДЕНТИЧНЫЙ СПОСОБ ВВЕДЕНИЯ

****биоаналоговый****

референтный

воспроизведенный

дженерик

1151. ЛП С НОВЫМ ДЕЙСТВУЮЩИМ ВЕЩЕСТВОМ, КОТОРЫЙ ПЕРВЫМ ЗАРЕГИСТРИРОВАН В РФ ИЛИ В ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВАХ НА ОСНОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДОКЛИНИЧЕСКИХ И КЛИНИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЛП, ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ЕГО КАЧЕСТВО, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

****оригинальный****

воспроизведенный

биоаналоговый

биоподобный

1152. ЛП ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЙ ИМЕТ ЭКВИВАЛЕНТНЫЙ РЕФЕРЕНТНОМУ ЛП КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ СОСТАВ ДЕЙСТВУЮЩИХ ВЕЩЕСТВ В ЭКВИВАЛЕНТНОЙ ЛЕКАРСТВЕННОЙ ФОРМЕ, БИОЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ ИЛИ ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ КОТОРОГО РЕФЕРЕНТНОМУ ЛП ПОДТВЕРЖДЕНА ИССЛЕДОВАНИЯМИ

****воспроизведенный****

биоаналоговый

биоподобный

референтный

1153. ЗАРЕГИСТРИРОВАННАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЖНВЛП МОЖЕТ БЫТЬ ПЕРЕРЕГИСТРИРОВАНА В СТОРОНУ УВЕЛИЧЕНИЯ

****до 1 октября каждого года (не чаще одного раза в календарном году)****

не чаще 2-х раз в календарном году

в течение того же календарного года, в котором она была перерегистрирована в сторону снижения

до 1 января каждого года

1154. ЗАРЕГИСТРИРОВАННАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЖНВЛП МОЖЕТ БЫТЬ ПЕРЕРЕГИСТРИРОВАНА В СТОРОНУ СНИЖЕНИЯ

****в случае снижения цены в иностранной валюте на ЛП в иностранных государствах****

на основании заявления в Минздрав РФ до 1 октября каждого года (не чаще одного раза в календарном году)

не ранее, чем через 5 лет

в случае повышения цен на референтный ЛП для соответствующих воспроизведенных, биоаналоговых (биоподобных) ЛП

1155. ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВ - ЧЛЕНОВ ЕАЭС ДОКУМЕНТЫ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ

****в электронном виде с заверенным в установленном порядке переводом на русский язык.****

дополнительно на бумажном носителе с заверенным в установленном порядке переводом на русский язык

в электронном виде и на бумажном носителе без перевода

на любом носителе на языке страны-производителя ЖНВЛП

1156. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ СУБЪЕКТОВ РФ ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ ОБ УСТАНОВЛЕНИИ ПРЕДЕЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ФАКТИЧЕСКИМ ОТПУСКНЫМ ЦЕНАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ПОСЛЕ СОГЛАСОВАНИЯ С

****Федеральной антимонопольной службой России****

Министерством здравоохранения Российской Федерации

Государственной Думой Российской Федерации

Росздравнадзором

1157. УТВЕРЖДЕНИЕ МЕТОДИКИ УСТАНОВЛЕНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ СУБЪЕКТОВ РФ ПРЕДЕЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ФОЦ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Федеральной антимонопольной службы России****

Министерства здравоохранения Российской Федерации

Роспотребнадзора

Росздравнадзора

1158. ЦЕНА (БЕЗ НДС), УКАЗЫВАЕМАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ В СОПРОВОДИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА ТОВАР И НЕ ПРЕВЫШАЮЩАЯ ЗАРЕГИСТРИРОВАННУЮ (ИЛИ ПЕРЕРЕГИСТРИРОВАННУЮ) ПРЕДЕЛЬНУЮ ОТПУСКНУЮ ЦЕНУ ЖНВЛП НА ДАТУ ПЕРЕДАЧИ РОССИЙСКОМУ ПОКУПАТЕЛЮ

****фактическая отпускная цена производителя****

средневзвешенная фактическая отпускная цена производителя

фактическая отпускная цена организации оптовой торговли

зарегистрированная предельная отпускная цена производителя

1159. ПРЕДЕЛЬНАЯ ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЛП, ВНЕСЕННАЯ В «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП»

****зарегистрированная предельная отпускная цена производителя ЖНВЛП****

средневзвешенная фактическая отпускная цена производителя ЖНВЛП

средневзвешенная отпускная цена референтного ЛП

фактическая отпускная цена производителя ЖНВЛП

1160. ФАКТИЧЕСКАЯ ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЖНВЛП НЕ ДОЛЖНА ПРЕВЫШАТЬ

****зарегистрированную предельную отпускную цену производителя ЛП****

средневзвешенную фактическую отпускную цену производителя ЛП

средневзвешенную отпускную цену референтного ЛП

фактическую отпускную цену организации оптовой торговли

1161. СУММА ОПТОВЫХ НАДБАВОК К ФАКТИЧЕСКОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЖНВЛП, ПРИМЕНЯЕМЫХ ВСЕМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, УЧАСТВУЮЩИМИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЭТОГО ЛП НА ТЕРРИТОРИИ СУБЪЕКТА РФ, НЕ ДОЛЖНА ПРЕВЫШАТЬ

****предельный размер оптовой надбавки, установленный исполнительным органом субъекта РФ, на территорию которого осуществляется поставка ЛП****

соответствующий предельный размер оптовой надбавки, установленный по России

предельный размер розничной надбавки, установленный исполнительным органом субъекта РФ, на территорию которого осуществляется поставка ЛП

удвоенный предельный размер оптовой надбавки, установленный исполнительным органом субъекта РФ, на территорию которого осуществляется поставка ЛП

1162. ПРЕДЕЛЬНЫЕ ОПТОВЫЕ НАДБАВКИ НА ЖНВЛП УСТАНОВЛИВАЮТСЯ

****к фактическим отпускным ценам производителя (без НДС)****

к зарегистрированным предельным отпускным ценам производителя

к фактическим отпускным ценам производителя (с НДС)

к зарегистрированным предельным ценам организации оптовой торговли

1163. ПРЕДЕЛЬНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ НАДБАВКИ НА ЖНВЛП УСТАНОВЛИВАЮТСЯ К

****фактическим отпускным ценам производителя (без НДС)****

зарегистрированным предельным отпускным ценам производителя

фактическим отпускным ценам организации оптовой торговли (без НДС)

зарегистрированным предельным отпускным ценам организации оптовой торговли

1164. РЕАЛИЗАЦИЯ ЖНВЛП ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И МЕДИЦИНСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

****при наличии протокола согласования цен, который может быть создан в виде электронного документа****

без обязательного оформления протокола согласования цен

при наличии протокола согласования цен исключительно на бумажном носителе

при наличии протокола согласования цен, составленного в произвольной форме

1165. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЕКТА ПЕРЕЧНЯ ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Министерства здравоохранения РФ****

Исполнительных органов субъектов РФ

Федеральной антимонопольной службы РФ

Росздравнадзора

1166. УТВЕРЖДЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТ

****Правительство РФ****

Исполнительные органы каждого субъекта РФ

Министерство здравоохранения РФ

Росздравнадзор

1167. УТВЕРЖДЕНИЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ЛП ПРЕДЕЛЬНЫХ
ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УРОВНЕ

****Федеральном****

Исполнительных органов каждого субъекта РФ

Руководства предприятий-производителей ЛП

Ассоциаций фармацевтических производителей РФ

1168. УТВЕРЖДЕНИЕ ПОРЯДКА ПРИМЕНЕНИЯ НДС К ЦЕНАМ НА ЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УРОВНЕ

****Федеральном****

Исполнительных органов субъектов РФ

Руководства предприятий-производителей ЛП

Министерства здравоохранения РФ

1169. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ЛП ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА
ЖНВЛП УТВЕРЖДАЕТСЯ

****Правительством РФ****

Исполнительным органом каждого субъекта РФ

Руководством предприятий-производителей ЛП

Министерством здравоохранения РФ

1170. ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ НДС К ЦЕНАМ НА ЛП УТВЕРЖДАЕТСЯ

****Правительством РФ****

Исполнительным органом каждого субъекта РФ

Руководством предприятий-производителей ЛП

Министерством здравоохранения РФ

1171. МОНИТОРИНГ АССОРТИМЕНТА И ЦЕН НА ЖНВЛП ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УРОВНЕ

****Федеральном и исполнительных органов субъектов РФ****

Только федеральном

Только исполнительных органов субъектов РФ

Каждой аптечной организации

1172. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ НА РЕГИСТРАЦИЮ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Федеральной антимонопольной службы РФ****

Исполнительных органов субъектов РФ

Министерства здравоохранения РФ

Росздравнадзора

1173. МОНИТОРИНГ ДЕФЕКТУРЫ И РИСКОВ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ИЛИ ОТСУТСТВИЯ В ОБРАЩЕНИИ ЛП В СВЯЗИ С ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НА НИХ ЯВЛЯЕТСЯ ФУНКЦИЕЙ

****Росздравнадзора****

Роспотребнадзора

Министерства здравоохранения РФ

Правительства РФ

1174. ЧЛЕНАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС) ЯВЛЯЮТСЯ ГОСУДАРСТВА

****Россия, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия****

Россия, Армения, Казахстан, Туркмения, Украина

Россия, Молдавия, Армения, Белоруссия, Киргизия

Россия, Белоруссия, Украина, Казахстан, Грузия

1175. ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ (ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ) ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЖНВЛП ПОДАЕТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ (ДЕРЖАТЕЛЕМ) РЕГИСТРАЦИОННОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ НА ЛП В

****Министерство здравоохранения РФ****

Росздравнадзор

Федеральную антимонопольную службу

Исполнительный орган субъекта РФ

1176. ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ (ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ) ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЖНВЛП ПОДАЕТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ (ДЕРЖАТЕЛЕМ) РЕГИСТРАЦИОННОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ НА ЛП

****в форме электронных документов, подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью держателя или владельца РУ ЛП****

на бумажном носителе в 2-х экземплярах

на бумажном носителе в одном экземпляре и в электронном виде

на бумажном носителе заказным письмом 1 категории

1177. ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ПОДАЮТСЯ

****через личный кабинет Минздрава РФ в Единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения****

в письме на адрес электронной почты Минздрава РФ

через личный кабинет заявителя на сайте Федеральной налоговой службы

через личный кабинет заявителя в ЕМИАС

1178. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЛП, ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП ВЕДЕТСЯ

****Минздравом России в электронном виде****

Минздравом России на бумажном носителе и в электронном виде

Росздравнадзором в электронном виде

Росздравнадзором на бумажном носителе и в электронном виде

1179. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЛП, ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП ОБНОВЛЯЕТСЯ

****ежедневно с сохранением на сайте всех предыдущих редакций реестра****

ежемесячно с сохранением на сайте всех предыдущих редакций реестра

ежегодно

ежеквартально с сохранением на сайте всех предыдущих редакций реестра

1180. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ СУБЪЕКТОВ РФ УСТАНОВЛИВАЮТ ПРЕДЕЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ФАКТИЧЕСКИМ ОТПУСКНЫМ ЦЕНАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП, НЕ УЧИТЫВАЯ

****расходов, связанных с риском снижения производительности труда****

размера прибыли, необходимой для обеспечения организаций оптовой торговли, аптечных организаций, индивидуальных предпринимателей и медицинских организаций средствами на обслуживание привлеченного капитала

в структуре надбавок всех налогов и иных обязательных платежей в соответствии с законодательством РФ

экономически обоснованных затрат, связанных с закупкой, хранением и реализацией лекарственных препаратов

1181. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП УЧИТЫВАЕТ ВСЕ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ

****фактической отпускной цены организации оптовой торговли на ЛП в РФ****

фактической отпускной цены на ЛП в РФ, цены ввоза ЛП в РФ, а также цен на аналогичные ЛП, находящиеся в обращении в РФ

затрат производителя ЛП на производство и реализацию ЛП

соблюдения баланса интересов потребителей и производителей ЛП, включенных в перечень ЖНВЛП

1182. ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЖНВЛП ВЛАДЕЛЕЦ (ДЕРЖАТЕЛЬ) РЕГИСТРАЦИОННОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ НА ЛП ОБЯЗАН ПОДАТЬ В МИНЗДРАВ РОССИИ

****заявление о регистрации и документы с учетом требований методики расчета предельных отпускных цен производителей на ЖНВЛП для медицинского применения****

заявление о регистрации или перерегистрации предельной отпускной цены на ЛП и копию лицензии на производство ЛП

заявление о регистрации или перерегистрации предельной отпускной цены на ЛП и копию регистрационного удостоверения на ЛП

заявление о регистрации или перерегистрации предельной отпускной цены на ЛП, копию лицензии на производство ЛП, копию регистрационного удостоверения на ЛП, другие документы в соответствии с требованиями методики

1183. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОТКАЗА МИНЗДРАВА РФ В РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ

****превышение заявленной для регистрации предельной отпускной цены над ранее исключенной Минздравом из реестра до истечения 3-х лет****

не превышение заявленной для регистрации предельной отпускной цены над ранее исключенной Минздравом из реестра до истечения 3-х лет

превышение заявленной для регистрации предельной отпускной цены над ранее исключенной Минздравом из реестра по истечении 3-х лет

подача документов на регистрацию предельной отпускной цены производителя через Единый портал Госуслуг

1184. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОТКАЗА ФАС РОССИИ В СОГЛАСОВАНИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЖНВЛП ЯВЛЯЕТСЯ

****превышение представленной для государственной регистрации предельной отпускной цены на ЛП над ценой, рассчитанной в соответствии с правилами и методикой****

решение Минздрава РФ об отказе в согласовании предельной отпускной цены

представление для государственной регистрации предельной отпускной цены на ЛП ниже цены, рассчитанной в соответствии с методикой

представление по требованию ФАС сведений и дополнительной информации для устранения выявленной неполноты информации, содержащейся в документах

1185. МИНЗДРАВ РОССИИ ОТМЕНЯЕТ ПРИНЯТОЕ РЕШЕНИЕ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЛП, ЕСЛИ

****держателем или владельцем РУ ЛП были представлены недостоверные сведения, повлиявшие на результат принятого Минздравом решения о регистрации предельной отпускной цены****

держателем или владельцем РУ ЛП была дополнительно подана копия лицензии на производство ЛП

держателем или владельцем РУ ЛП было дополнительно подано регистрационное удостоверение на ЛП

ФАС не отменяет свое решение о согласовании предельной отпускной цены

1186. ФАС РОССИИ ОТМЕНЯЕТ ПРИНЯТОЕ РЕШЕНИЕ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА ЛП, ЕСЛИ

****заявителем зарегистрированной ПОЦ не представлено мотивированное документальное подтверждение расчета указанной цены в течение одного месяца со дня получения уведомления ФАС****

держателем или владельцем РУ ЛП была дополнительно подана копия лицензии на производство ЛП

держателем или владельцем РУ ЛП было дополнительно подано регистрационное удостоверение на ЛП

заявителем зарегистрированной ПОЦ не представлено мотивированное документальное подтверждение расчета указанной цены в течение десяти дней со дня получения уведомления ФАС

1187. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЛП, ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП, УТВЕРЖДЕНА

****для производителей государств - членов Евразийского экономического союза и иностранных государств****

только для российских производителей

только для производителей государств - членов Евразийского экономического союза

только для производителей иностранных государств

1188. В РФ ЗАПРЕЩАЕТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ И ОТПУСК ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

****ЖНВЛП по ценам, превышающим зарегистрированные предельные отпускные цены на данные ЛП****

ЖНВЛП, на которые производителями ЛП зарегистрирована предельная отпускная цена

ЖНВЛП по ценам ниже зарегистрированных предельных отпускных цен на данные ЛП

ЛП в случае исключения его из перечня ЖНВЛП

1189. В РФ ДОПУСКАЕТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ И ОТПУСК ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

****ЖНВЛП по ценам ниже зарегистрированных предельных отпускных цен на данные ЛП****

ЖНВЛП по ценам, превышающим зарегистрированные предельные отпускные цены на данные ЛП

ЖНВЛП, на которые производителями ЛП не зарегистрирована предельная отпускная цена

ЛП в случае исключения его из Государственного реестра лекарственных средств для медицинского применения

1190. В ФУНКЦИИ РОСЗДРАВНАДЗОРА ВХОДИТ

****ведение электронной базы данных ассортимента и цен на ЖНВЛП****

разработка и утверждение перечня ЖНВЛП

экономический анализ представляемых на регистрацию предельных отпускных цен производителей на ЖНВЛП

принятие решения о согласовании предельной отпускной цены

1191. ЗАРЕГИСТРИРОВАННАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ЖНВЛП МОЖЕТ БЫТЬ ПЕРЕРЕГИСТРИРОВАНА В СТОРОНУ СНИЖЕНИЯ

****в случае снижения цен на референтный ЛП для соответствующих воспроизведенных, биоаналоговых (биоподобных) ЛП****

в случае повышения цены в иностранной валюте на ЛП в иностранных государствах

на основании заявления в Минздрав РФ до 1 октября каждого года (не чаще одного раза в календарном году)

не ранее, чем через 5 лет

1192. НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ УТВЕРДИЛ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

****Постановление Правительства РФ от 30.05.2025 №805****

Постановление Правительства РФ от 08.04.2025 №462

Федеральный закон РФ «Об обращении лекарственных средств» № 61-ФЗ

Постановление Правительства РФ от 29.12.2007 №964

1193. НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ УТВЕРДИЛ ПРАВИЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

****Постановление Правительства РФ от 08.04.2025 №462****

Постановление Правительства РФ от 30.05.2025 №805

Федеральный закон РФ от 24.03.2010 № 61-ФЗ

Постановление Правительства РФ от 29.12.2007 №964

1194. ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ВПРАВЕ УСТАНОВИТЬ ПРЕДЕЛЬНЫЕ ОТПУСКНЫЕ ЦЕНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЛП, НЕ ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП

****в условиях чрезвычайной ситуации и (или) при возникновении угрозы распространения заболевания, представляющего опасность для окружающих****

в случае если в течение 90 календарных дней проведения мониторинга розничных цен на ЛП, не включенные в перечень ЖНВЛП, на территориях субъектов РФ выявлен рост розничных цен на ЛП на 20% и более

в случае если в течение 30-ти календарных дней проведения мониторинга розничных цен на ЛП, не включенные в перечень ЖНВЛП, на территориях субъектов РФ выявлено снижение розничных цен на указанные ЛП на 30% и более

в условиях распространения заболевания, не представляющего опасность для окружающих

1195. ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ВПРАВЕ УСТАНОВИТЬ ПРЕДЕЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ НАДБАВОК К ФОЦ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЛП, НЕ ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП

****в случае если в течение 30-ти календарных дней проведения мониторинга розничных цен на ЛП, не включенные в перечень ЖНВЛП, на территориях субъектов РФ выявлен рост розничных цен на указанные ЛП на 30% и более****

в случае если в течение 90 календарных дней проведения мониторинга розничных цен на ЛП, не включенные в перечень ЖНВЛП, на территориях субъектов РФ выявлен рост розничных цен на ЛП на 20% и более

в случае если в течение 30-ти календарных дней проведения мониторинга розничных цен на ЛП, не включенные в перечень ЖНВЛП, на территориях субъектов РФ выявлено снижение розничных цен на указанные ЛП на 30% и более

в условиях распространения заболевания, не представляющего опасность для окружающих

1196. ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ УТВЕРЖДЕНЫ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ЖНВЛП ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

****референтные, воспроизведенные, биоаналоговые****

оригинальные, воспроизведенные, биоаналоговые

референтные, оригинальные, биоаналоговые

референтные, воспроизведенные, оригинальные

1197. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ПОЦ НА ЛП, ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП

****ведется в Единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)****

ведется в Единой медицинской информационно-аналитической системе (ЕМИАС)

ведется в Федеральной государственной информационной системе «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)»

ведется в Единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС)

1198. ГОСУДАРСТВЕННАЯ УСЛУГА ПО РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЖНВЛП

****является бесплатной****

является платной и осуществляется за счет заявителя по тарифам, утвержденным Минздравом России

является бесплатной, но внесение предельной отпускной цены в Государственный реестр предельных отпускных цен на ЖНВЛП облагается пошлиной

является бесплатной, а услуга по перерегистрации предельных отпускных цен на ЖНВЛП - платная

1199. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕНАХ НА ЖНВЛП

****размещается в аптечных организациях в доступной форме с учетом группировки по МНН****

размещается в аптечных организациях в доступной форме с учетом группировки по АТХ-классификации

размещается в аптечных организациях в доступной форме с учетом группировки по торговым наименованиям

предоставляется фармацевтическим работником за плату в порядке общей очереди

1200. СВЕДЕНИЯ, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕЕСТРЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЖНВЛП

****открыты для всеобщего ознакомления на официальном сайте Минздрава РФ****

предоставляются только зарегистрированным пользователям

предоставляются только медицинским и фармацевтическим специалистам по специально оформленному доступу

открыты для всеобщего ознакомления на официальном сайте Федеральной антимонопольной службы

1351. РЕКВИЗИТ ДОКУМЕНТА, СОГЛАСНО НОРМАТИВНОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ, ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****структурную часть и элемент оформления документа, служащий для идентификации документа и содержащейся в нем информации****

основную содержательную часть документа схему размещения всех элементов документа

перечень приложений к документу

схему размещения всех элементов документа

1352. ФОРМУЛЯР ДОКУМЕНТА, СОГЛАСНО НОРМАТИВНОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ, ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****схему (план) размещения реквизитов документа****

структурную часть и элемент оформления документа, служащий для идентификации документа и содержащейся в нем информации

основную содержательную часть документа схему размещения всех элементов документа

перечень приложений к документу

1353. БЛАНК ДОКУМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК:

****лист бумаги или электронный шаблон с реквизитами, идентифицирующими автора документа, расположенными в определенном порядке****

схема размещения реквизитов документа

первый или единственный экземпляр документа

чистый лист бумаги формата А4

1354. ОФИЦИАЛЬНЫМ ДОКУМЕНТОМ В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМ СТАНДАРТОМ ПРИЗНАЕТСЯ ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ:

****создается, заверяется, выдается в установленном законом порядке органом государственной власти, органом местного самоуправления и удостоверяет юридически значимые факты****

подлежит хранению в течение сроков, установленных нормативно

опубликован в открытых источниках

содержит гриф «Для служебного пользования»

1355. ПОДЛИННИКОМ ДОКУМЕНТА В СООТВЕТСТВИИ С ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИМ СТАНДАРТОМ ЯВЛЯЕТСЯ:

****первый или единственный экземпляр документа****

повторный экземпляр подлинника документа

копия части документа, заверенная в установленном порядке

документ, полностью воспроизводящий информацию оригинального документа

1356. ДУБЛИКАТ ДОКУМЕНТА — ЭТО

****повторный экземпляр подлинника документа****

первый экземпляр документа

копия части документа

документ с измененным содержанием

1357. ЮРИДИЧЕСКАЯ СИЛА ДОКУМЕНТА — ЭТО СВОЙСТВО ОФИЦИАЛЬНОГО ДОКУМЕНТА:

****устанавливать и подтверждать правовые отношения, формировать правовые последствия****

заключаться в соответствии его реквизитов фактическому авторству, месту и времени составления

заключаться в соответствии содержащейся в нем информации фактическим действиям и событиям

иметь подпись руководителя и печать

1358. АУТЕНТИЧНОСТЬ ДОКУМЕНТА ХАРАКТЕРИЗУЕТ:

****свойство документа, заключающееся в соответствии его реквизитов и метаданных фактическому авторству, месту и времени его составления****

свойство документа, заключающееся в соответствии содержащейся в нем информации фактическим действиям и событиям

свойство официального документа устанавливать правовые последствия

наличие на документе всех необходимых подписей

1359. ДОСТОВЕРНОСТЬ ДОКУМЕНТА ХАРАКТЕРИЗУЕТ:

****свойство документа, заключающееся в соответствии содержащейся в нем информации фактическим действиям и событиям****

свойство официального документа устанавливать правовые последствия

наличие на документе всех необходимых подписей

свойство документа, заключающееся в соответствии его реквизитов и метаданных фактическому авторству, месту и времени его составления

1360. УТВЕРЖДЕНИЕ ДОКУМЕНТА КАК СПОСОБ ПРИДАНИЯ ЕМУ НОРМАТИВНОГО СТАТУСА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОСРЕДСТВОМ

****проставления грифа утверждения****

проставления визы согласования

собственноручной подписи исполнителя

регистрации документа в журнале исходящих

1361. РЕКВИЗИТ ДОКУМЕНТА, ПОДТВЕРЖДАЮЩИЙ СОГЛАСОВАНИЕ ДОКУМЕНТА ИЛИ ОЗНАКОМЛЕНИЕ С НИМ ДОЛЖНОСТНЫМ ЛИЦОМ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****виза****

гриф согласования

гриф утверждения

гриф (пометка) об ограничении доступа к документу

1362. РЕКВИЗИТ ДОКУМЕНТА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ДОКУМЕНТА КОЛЛЕГИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ, ДРУГОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ИЛИ ЕЕ УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ – ЭТО:

****гриф согласования****

виза

гриф утверждения

гриф (пометка) об ограничении доступа к документу

1363. УКАЖИТЕ МЕСТО РАЗМЕЩЕНИЯ И ЦЕЛЕВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ РЕКВИЗИТА QR-КОД:

****размещается в правом нижнем углу первого листа документа (или в правом верхнем / ином месте) и предназначен для автоматизации идентификации, поиска документа и обеспечения его подлинности в информационных системах****

размещается в левом верхнем углу документа и служит для визуального подтверждения согласования документа с вышестоящей организацией

размещается вместо подписи руководителя в электронных документах и выполняет функцию усиленной квалифицированной электронной подписи

размещается на оборотной стороне последнего листа документа и содержит только информацию о месте хранения бумажного оригинала

1364. ДАТОЙ ДОКУМЕНТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕГО ВИДА МОЖЕТ ЯВЛЯТЬСЯ ДАТА ПОДПИСАНИЯ, ДАТА УТВЕРЖДЕНИЯ ИЛИ:

****дата события, зафиксированного в документе****

дата уничтожения документа

дата первого согласования

дата регистрации документа в архиве

1365. ПРИ ЦИФРОВОМ СПОСОБЕ ОФОРМЛЕНИЯ ДАТЫ В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМ ГОСТ Р 7.0.97-2025 ЭЛЕМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОФОРМЛЕНЫ АРАБСКИМИ ЦИФРАМИ В ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ: ДЕНЬ МЕСЯЦА, МЕСЯЦ, ГОД, ПРИ ЭТОМ:

****день месяца и месяц содержат два знака, год — четыре знака, элементы разделены точкой, после года точка не ставится****

день месяца и месяц содержат один знак, год — два знака, разделены точкой

день месяца и месяц содержат два знака, год — два знака, после года ставится точка

день месяца и месяц содержат один знак, год — четыре знака

1366. ПРИ СЛОВЕСНО-ЦИФРОВОМ СПОСОБЕ ОФОРМЛЕНИЯ ДАТЫ СОГЛАСНО НОВОВВЕДЕНИЮ ГОСТ Р 7.0.97-2025:

****обязательно указывать ноль в дне месяца****

ноль в дне месяца не указывается

после цифр года буква «г» не ставится

день месяца указывается прописью

1367. ПРАВИЛЬНЫМ ВАРИАНТОМ НАПИСАНИЯ РЕКВИЗИТА «ДАТА» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО СТАНДАРТА ЯВЛЯЕТСЯ:

****01.02.2026****

1.02.2026

01.02.2026 г.

1.02.2026 г.

1368. ПРАВИЛЬНЫМ ВАРИАНТОМ НАПИСАНИЯ РЕКВИЗИТА «ДАТА» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО СТАНДАРТА ЯВЛЯЕТСЯ:

****01 февраля 2026 г.****

1 февраля 2026 г.

01 февраля 2026

1 февраля 2026

1369. ПРИ ЦИФРОВОМ СПОСОБЕ ОФОРМЛЕНИЯ ДАТЫ ВСЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОТДЕЛЯЮТСЯ ТОЧКОЙ, ПРИ ЭТОМ ПОСЛЕ ГОДА

****точка не ставится****

точка ставится обязательно

ставится буква «г» с точкой

ставится буква «г» без точки

1370. ПРИ СЛОВЕСНО-ЦИФРОВОМ СПОСОБЕ ОФОРМЛЕНИЯ ДАТЫ ПОСЛЕ ЦИФР, ОБОЗНАЧАЮЩИХ ГОД, ОБЯЗАТЕЛЬНО СТАВИТСЯ:

****буква «г» с точкой****

буква «г» без точки

двоеточие и слово «год»

слово «год» полностью

1371. РЕКВИЗИТ «МЕСТО СОСТАВЛЕНИЯ (ИЗДАНИЯ) ДОКУМЕНТА» НЕ УКАЗЫВАЕТСЯ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ:

****оно включено в состав наименования организации****

документ имеет гриф «Для служебного пользования»

это город Москва или Санкт-Петербург

документ является внутренним

1372. ПРИ АДРЕСОВАНИИ ДОКУМЕНТА НА ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ:

****входит в состав наименования должности и указывается в дательном падеже****

указывается в именительном падеже отдельно

не указывается вовсе

указывается в родительном падеже

1373. РЕКВИЗИТ «АДРЕСАТ» ПРИ АДРЕСОВАНИИ ДОКУМЕНТА КОНКРЕТНОМУ ДОЛЖНОСТНОМУ ЛИЦУ ВКЛЮЧАЕТ ДОЛЖНОСТЬ И ФАМИЛИЮ С ИНИЦИАЛАМИ, КОТОРЫЕ УКАЗЫВАЮТСЯ В:

****дательном падеже****

именительном падеже

родительном падеже

творительном падеже

1374. ПРИ УТВЕРЖДЕНИИ ДОКУМЕНТА ДОЛЖНОСТНЫМ ЛИЦОМ, В СОСТАВ ГРИФА ВХОДИТ СЛОВО «УТВЕРЖДАЮ» И:

****наименование должности, подпись, расшифровка подписи, дата утверждения****

наименование должности, подпись, расшифровка подписи, номер приказа об утверждении

наименование должности, подпись, печать организации

наименование организации, номер и дата приказа

1375. ПРИ УТВЕРЖДЕНИИ ДОКУМЕНТА ДРУГИМ, СПЕЦИАЛЬНО ИЗДАВАЕМЫМ РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫМ ДОКУМЕНТОМ, ГРИФ УТВЕРЖДЕНИЯ СОСТОИТ ИЗ СЛОВА «УТВЕРЖДЕНО» И:

****наименования утверждающего документа в творительном падеже, его даты и номера****

наименования утверждающего документа в именительном падеже, его даты и номера

наименование должности, подпись, расшифровка подписи, дата утверждения

наименование должности, подпись, расшифровка подписи, номер приказа об утверждении

1376. ПРИ УТВЕРЖДЕНИИ ДОКУМЕНТА КОЛЛЕГИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ (НАПРИМЕР, ОБЩИМ СОБРАНИЕМ) В ГРИФЕ УТВЕРЖДЕНИЯ УКАЗЫВАЮТ:

****наименование коллегиального органа, дату и номер протокола****

только слово «УТВЕРЖДЕНО»

фамилию председателя коллегиального органа

наименование должности руководителя, подпись, расшифровка подписи, дата утверждения

1377. ЗАГОЛОВОК ДОКУМЕНТА В ДЕЛОПРОИЗВОДСТВЕ СОСТАВЛЯЮТ:

****в предложном падеже с предлогом «О» («Об»), отвечающем на вопрос «о чем?»****

в дательном падеже, отвечающем на вопрос «кому? чему?»

в именительном падеже, отвечающем на вопрос «кто? что?»

только в форме краткого прилагательного

1378. ЕСЛИ ДОКУМЕНТ ИМЕЕТ НЕСКОЛЬКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ, ОТМЕТКА О ПРИЛОЖЕНИИ ОФОРМЛЯЕТСЯ

****с перечислением всех приложений с указанием количества листов и экземпляров****

без перечисления, общим количеством

только для первого приложения

на оборотной стороне последнего листа документа

1379. В СОСТАВ РЕКВИЗИТА ПОДПИСЬ ВХОДИТ НАИМЕНОВАНИЕ ДОЛЖНОСТИ ЛИЦА, СОБСТВЕННОРУЧНАЯ ПОДПИСЬ, А ТАКЖЕ:

****расшифровка подписи: сначала инициалы, потом фамилия****

расшифровка подписи: сначала фамилия, потом инициалы

расшифровка подписи: полностью имя и фамилия

расшифровка подписи: сначала фамилия, потом инициалы, дата и место подписания

1380. ПРИ ПОДПИСАНИИ ДОКУМЕНТА НЕСКОЛЬКИМИ РАВНЫМИ ПО ДОЛЖНОСТИ ЛИЦАМИ ИХ ПОДПИСИ:

****размещают на одном уровне****

располагают одну под другой в алфавитном порядке

располагают одну под другой по старшинству возраста

размещают на оборотной стороне документа

1381. ПРИ ПОДПИСАНИИ ДОКУМЕНТА НЕСКОЛЬКИМИ ДОЛЖНОСТНЫМИ ЛИЦАМИ, ЗАНИМАЮЩИМИ РАЗНЫЕ ДОЛЖНОСТИ, ИХ ПОДПИСИ РАСПОЛАГАЮТ:

****одну под другой в последовательности, соответствующей иерархии занимаемых должностей****

одну под другой в алфавитном порядке фамилий

одну под другой в хронологическом порядке подписания

на одном уровне в строку

1382. ВИЗИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТА ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СОГЛАСОВАНИЯ ТЕМ, ЧТО ВИЗА, КАК ПРАВИЛО, ПРОСТАВЛЯЕТСЯ

****внутри организации должностными лицами данной организации****

другими организациями (внешними контрагентами)

исключительно на распорядительных документах

на подлиннике документа, хранящемся в архиве

1383. ЗАЯВЛЕНИЕ КАК ВИД ДОКУМЕНТА ОБЯЗАТЕЛЬНО СОДЕРЖИТ ТЕКСТ, НАЧИНАЮЩИЙСЯ СО СЛОВА:

****«Прошу...»****

«Слушали...»

«Утверждаю...»

«Приказываю...»

1384. ПО СПОСОБУ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКВИЗИТОВ ЗАГЛОВОЧНОЙ ЧАСТИ ДОКУМЕНТА ВОЗМОЖНЫ ВАРИАНТЫ:

****продольный и угловой****

продольный, диагональный и квадратный

продольный и центральный

зеркальный и обратный

1385. К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ДОКУМЕНТАМ, ОТНОСЯТСЯ:

****инструкции****

приказы

протоколы

распоряжения

1386. К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ДОКУМЕНТАМ, ОТНОСЯТСЯ:

****правила****

приказы

акты

справки

1387. К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ДОКУМЕНТАМ, ОТНОСЯТСЯ:

****положения****

протоколы

акты

служебные записки

1388. К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ДОКУМЕНТАМ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТСЯ ПОЛОЖЕНИЯ О ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ, ПРАВИЛА ВНУТРЕННЕГО ТРУДОВОГО РАСПОРЯДКА, ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ, А ТАКЖЕ

****штатное расписание****

приказы по личному составу

акты приема-передачи

платежные поручения

1389. РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****приказы****

положения

докладные записки

заявления

1390. РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****решения****

докладные записки

инструкции

акты

1391. СЛУЖЕБНОЕ (ДЕЛОВОЕ) ПИСЬМО ОТНОСИТСЯ К КАТЕГОРИИ ДОКУМЕНТОВ:

****информационно-справочных****

организационных

распорядительных

финансовых

1392. ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****акты****

инструкции

решения

положения

1393. ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****протоколы****

приказы

правила

положения

1394. ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****заявления****

решения

инструкции

приказы

1395. ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****докладные записки****

приказы

правила

положения

1396. ДОКУМЕНТ, СОДЕРЖАЩИЙ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ПРОСЬБУ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАКОГО-ЛИБО ЛИЦА И АДРЕСОВАННЫЙ ДОЛЖНОСТНОМУ ЛИЦУ, — ЭТО:

****заявление****

акт

протокол

докладная записка

1397. НАИМЕНОВАНИЕ ВИДА ДОКУМЕНТА УКАЗЫВАЮТ НИЖЕ РЕКВИЗИТОВ СОСТАВИТЕЛЯ ОТДЕЛЬНОЙ СТРОКОЙ ПРОПИСНЫМИ БУКВАМИ НА ВСЕХ СЛУЖЕБНЫХ ДОКУМЕНТАХ, КРОМЕ:

****письма****

приказа

акта

положения

1398. В ПРИКАЗЕ ПО ЛИЧНОМУ СОСТАВУ В ОТЛИЧИЕ ОТ ПРИКАЗА ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

**** констатирующая часть опускается, распорядительная часть начинается глаголом, обозначающим действие, и в конце содержится раздел «Основание»****

текст всегда состоит из двух частей: констатирующей и распорядительной

распорядительная часть отделяется словом «ПОСТАНОВЛЯЮ»

констатирующая часть обязательно содержит ссылки на федеральные законы

1399. ПРИКАЗ ПО ЛИЧНОМУ СОСТАВУ (КАДРОВЫМ ВОПРОСАМ) ДОВОДИТСЯ ДО СВЕДЕНИЯ РАБОТНИКА:

**** путем визирования сотрудником 1 экземпляра приказа****

в личной устной беседе с руководителем

путем направления письма по почте

по телефону

1400. ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ПОДПИСИ В ДОКУМЕНТАХ, СОСТАВЛЕННЫХ КОМИССИЕЙ, УКАЗЫВАЮТ:

**** обязанности в составе комиссии в соответствии с их распределением (председатель, члены)****

административные должности лиц, входящих в комиссию

полное наименование должности руководителя организации

ФИО членов комиссии и даты их назначения

1401. ТЕКСТ ПРОТОКОЛА ПО КАЖДОМУ ВОПРОСУ ПОВЕСТКИ ДНЯ СТРОИТСЯ ПО СХЕМЕ: СЛУШАЛИ — ВЫСТУПИЛИ —

**** постановили (решили)****

утвердили

приняли к сведению

запросили дополнительную информацию

1402. ПРОТОКОЛ ЗАСЕДАНИЯ КОЛЛЕГИАЛЬНОГО ОРГАНА ПОДПИСЫВАЮТ:

**** председатель и секретарь****

все члены коллегиального органа

только председатель

только секретарь

1403. РЕГИСТРАЦИЯ ДОКУМЕНТОВ КАК ЗАПИСЬ МЕТАДАННЫХ О ДОКУМЕНТЕ ПО УСТАНОВЛЕННОЙ ФОРМЕ ФИКСИРУЕТ ФАКТ ЕГО СОЗДАНИЯ, ОТПРАВЛЕНИЯ ИЛИ ПОЛУЧЕНИЯ И ПРЕДПОЛАГАЕТ ПРИСВОЕНИЕ ЕМУ:

****регистрационного номера и даты****

инвентарного номера

архивационного шифра

номера дела по номенклатуре

1404. ДОКУМЕНТОПОТОК АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ВКЛЮЧАЮЩИЙ ДОКУМЕНТЫ, ПОСТУПАЮЩИЕ ОТ ВНЕШНИХ ОРГАНОВ И КОНТРАГЕНТОВ, НАЗЫВАЕТСЯ:

****входящие документы****

исходящие документы

внутренние документы

нормативные документы

1405. ИСПОЛНЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ — ЭТО ПРОЦЕДУРА, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩАЯ:

****выполнение действий для достижения результата, предусмотренного в документе, содержащем поручение****

запись учетных данных о документе по установленной форме

присвоение документу регистрационного номера

уничтожение документа после истечения срока хранения

1406. ОСНОВНЫМИ ПРИНЦИПАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА ЯВЛЯЮТСЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И

****однократность регистрации****

полная открытость всех документов

двойная регистрация каждого документа

обязательное дублирование на двух носителях

1407. СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА (СЭД) ПРЕДНАЗНАЧЕНА ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ДЛЯ:

****управления внутренним документооборотом в цифровом формате: создания, согласования, подписания документов внутри единой рабочей системы****

обмена электронными документами только с контрагентами

хранения исключительно кадровых документов

ведения бухгалтерского учета

1408. ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ (ЭДО) В УЗКОМ СМЫСЛЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СЭД ТЕМ, ЧТО ЭДО — ЭТО:

****безбумажный обмен документами с контрагентами организации через интернет****

программное обеспечение для внутренней работы с документами

способ создания электронной подписи

форма статистической отчетности

1409. ДЕЛО — ЕДИНИЦА КЛАССИФИКАЦИИ В ДОКУМЕНТАЛЬНОМ ФОНДЕ, ФИЗИЧЕСКИ ИЛИ ЛОГИЧЕСКИ ОБОСОБЛЕННАЯ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ ДОКУМЕНТЫ ПО ОДНОМУ ВОПРОСУ ИЛИ УЧАСТКУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ,

****имеющих одинаковый срок хранения****

подписанных одним должностным лицом

созданных в одном календарном году

подготовленных в одном структурном подразделении

1410. СРОК ХРАНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ — ЭТО ПЕРИОД, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ХРАНЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ, УСТАНОВЛЕННЫЙ НОРМАТИВНЫМИ ПРАВОВЫМИ АКТАМИ И

****по результатам экспертизы ценности документов****

по устному распоряжению руководителя

исходя из технических возможностей организации

на основании международных стандартов

1411. ЭКСПЕРТИЗА ЦЕННОСТИ ДОКУМЕНТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ:

****постоянно действующей экспертной комиссией (ЭК)****

руководителем организации единолично

только внешними аудиторами

юридическим отделом

1412. ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТИЗЫ ЦЕННОСТИ ДОКУМЕНТОВ ДЕЛА ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ (СРОКОМ ДО 10 ЛЕТ ВКЛЮЧИТЕЛЬНО) ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ХРАНЕНИЯ:

****уничтожаются в установленном порядке****

передаются в государственный архив по описям

переоформляются в электронный вид и уничтожаются

передаются в другую организацию на ответственное хранение

1413. ДОКУМЕНТЫ ПОСТОЯННОГО ХРАНЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТИЗЫ ЦЕННОСТИ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКОВ ИХ ХРАНЕНИЯ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ:

****передаются в государственный архив по утвержденным экспертно-проверочной комиссией архивного учреждения описям дел****

уничтожаются с составлением акта

хранятся в организации бессрочно без передачи в архив

передаются в вышестоящую организацию на ответственное хранение

1414. В ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЯ - ЭТО

****группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели****

юридическое лицо, которое имеет обособленное имущество

нравственно-этическое качество личности или коллектива

субъект хозяйствования, обладающий правами юридического лица

1415. В ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЯ - ЭТО

****совокупность людей, групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решения какой-либо задачи на основе принципов разделения труда, разделения обязанностей и иерархической структуры****

нравственно-этическое качество личности или коллектива, выражающее их способность жить и действовать упорядоченно, по плану, ответственно

юридическое лицо, которое имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам

субъект хозяйствования, обладающий правами юридического лица, который производит продукцию или оказывает услуги с целью получения прибыли

1416. НАЛИЧИЕ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ЗВЕНЬЕВ, РАСПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФУНКЦИИ ПО УРОВНЯМ И НАПРАВЛЕНИЯМ - ЭТО ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

****подразделения****

ресурсы

необходимость управления

вертикальное и горизонтальное разделение труда

1417. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ПОЛИТИЧЕСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ - ЭТО ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

****взаимосвязь с внешней средой****

ресурсы

необходимость управления

вертикальное и горизонтальное разделение труда

1418. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ ПО УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУ ОДНОРОДНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ - ЭТО ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

****вертикальное и горизонтальное разделение труда****

ресурсы

необходимость управления

подразделения

1419. НАЛИЧИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ, ФИНАНСОВЫХ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СРЕДСТВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ - ЭТО ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

****ресурсы****

вертикальное и горизонтальное разделение труда

необходимость управления

подразделения

1420. ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ, ОРГАНИЗАЦИИ, КООРДИНАЦИИ, МОТИВАЦИИ И КОНТРОЛЯ - ЭТО ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

****необходимость управления****

вертикальное и горизонтальное разделение труда

взаимосвязь с внешней средой

подразделения

1421. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ "РЕСУРСЫ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В НАЛИЧИИ

****материальных, финансовых, человеческих и информационных средств, необходимых для достижения целей****

социальных, экономических, политических и технологических факторов

планирования, организации, координации, мотивации и контроля

структурированных звеньев, распределяющих функции по уровням и направлениям

1422. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ "ВЗАИМОСВЯЗЬ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ВО ВЛИЯНИИ

****социальных, экономических, политических и технологических факторов****

материальных, финансовых, человеческих и информационных средств, необходимых для достижения целей

планирования, организации, координации, мотивации и контроля

структурированных звеньев, распределяющих функции по уровням и направлениям

1423. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ "ВЕРТИКАЛЬНОЕ И ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****распределении функций по уровням управления и между однородными подразделениями****

влиянии социальных, экономических, политических и технологических факторов

наличии планирования, организации, координации, мотивации и контроля

наличии структурированных звеньев, распределяющих функции по уровням и направлениям

1424. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ "ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В НАЛИЧИИ

****структурированных звеньев, распределяющих функции по уровням и направлениям****

социальных, экономических, политических и технологических факторов

планирования, организации, координации, мотивации и контроля

материальных, финансовых, человеческих и информационных средств, необходимых для достижения целей

1425. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ "НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ" - ЭТО

****интегрированный процесс планирования, организации, координации, мотивации и контроля****

распределение функций по уровням управления и между однородными подразделениями

влияние социальных, экономических, политических и технологических факторов

материальные, финансовые, человеческие и информационные средства, необходимые для достижения цели

1426. РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ И ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАЦИЙ - ЭТО _____ ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****технологический****

социальный

политический

экономический

1427. ИЗМЕНЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ: РОСТ ДОЛИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ - ЭТО _____ ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****социальный****

технологический

политический

экономический

1428. НОВЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ПАТЕНТНОЙ ЗАЩИТЕ - ЭТО _____ ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****политический****

технологический

социальный

экономический

1429. КОЛЕБАНИЯ КУРСА ДОЛЛАРА, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ ИМПОРТНОГО СЫРЬЯ ЭТО _____ ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****экономический****

технологический

социальный

политический

1430. ВНЕДРЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ АНАЛИЗА КЛИНИЧЕСКИХ ДАННЫХ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ - ЭТО _____ ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****технологический****

социальный

политический

экономический

1431. ВЫБЕРИТЕ ФАКТОРЫ ПРЯМОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****Дистрибьютер, являющийся ключевым каналом сбыта****

Общий рост благосостояния населения

Новый ФЗ о патентной защите

пространственную коммуникацию

1432. ВЫБЕРИТЕ ФАКТОРЫ ПРЯМОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения****

Общий рост благосостояния населения

Новый ФЗ о патентной защите

пространственную коммуникацию

1433. ВЫБЕРИТЕ ФАКТОРЫ ПРЯМОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

****Общественное движение «За доступные лекарства»****

Общий рост благосостояния населения

Новый ФЗ о патентной защите

пространственную коммуникацию

1434. ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК ЕДИНОГО ЦЕЛОГО, ПРЕВЫШАЮТ СУММУ ПОТЕНЦИАЛА И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЕЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ – ЭТО ЗАКОН

****синергии****

композиции

пропорциональности

онтогенеза

1435. ЛЮБАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, РАВНО КАК И ЕЕ ОТДЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ, СТРЕМИТСЯ СОХРАНИТЬ СЕБЯ КАК ЦЕЛОСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – ЭТО ЗАКОН

****самосохранения****

композиции

пропорциональности

онтогенеза

1436. КАЖДАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ СВОЕГО РАЗВИТИЯ СТРЕМИТСЯ ДОСТИЧЬ
НАИБОЛЬШЕГО СУММАРНОГО ПОТЕНЦИАЛА – ЭТО ЗАКОН

**** онтогенеза ****

композиции

пропорциональности

наименьших

1437. ЧЕМ БОЛЬШЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ РАСПОЛАГАЕТ ОРГАНИЗАЦИЯ О ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ
СРЕДЕ, ТЕМ ОНА ИМЕЕТ БОЛЬШУЮ ВЕРОЯТНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ – ЭТО
ЗАКОН

**** информированности ****

композиции

пропорциональности

наименьших

1438. СТРУКТУРНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ЦЕЛОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ЕЁ
НАИБОЛЕЕ СЛАБОГО ЭЛЕМЕНТА – ЭТО ЗАКОН

**** наименьших ****

композиции

пропорциональности

синергии

1439. КАЖДАЯ СИСТЕМА СТРЕМИТСЯ НАСТРОИТЬСЯ НА НАИБОЛЕЕ ЭКОНОМИЧНЫЙ РЕЖИМ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ ПОСТОЯННОГО АНАЛИЗА СВОЕЙ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СТРУКТУРЫ И СИНТЕЗА
НОВОЙ СТРУКТУРЫ – ЭТО ЗАКОН

**** единства анализа и синтеза ****

композиции и пропорциональности

пропорциональности

синергии

1440. КАЖДАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СТРЕМИТСЯ СОХРАНИТЬ В СВОЕЙ СТРУКТУРЕ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ
ЭЛЕМЕНТЫ, НАХОДЯЩИЕСЯ В ЗАДАННОМ ПОДЧИНЕНИИ – ЭТО ЗАКОН

**** композиции и пропорциональности ****

единства анализа и синтеза

онтогенеза

синергии

1441. ВЫБЕРИТЕ ПРИЗНАК, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ ФОРМАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

****возникают в результате осознанного планирования****

требуют поведенческих способов управленческих воздействий

статус участника определяется личными качествами и репутацией

не поддаются прямому управлению и координации деятельности

1442. ВЫБЕРИТЕ ПРИЗНАК, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ ФОРМАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

****основанием власти лидера являются должностные полномочия****

требуют поведенческих способов управленческих воздействий

статус участника определяется личными качествами и репутацией

не поддаются прямому управлению и координации деятельности

1443. ВЫБЕРИТЕ ПРИЗНАК, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ ФОРМАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

****осуществляют функции выработки целей и задач, принятия и координации решений****

требуют поведенческих способов управленческих воздействий

статус участника определяется личными качествами и репутацией

не поддаются прямому управлению и координации деятельности

1444. ВЫБЕРИТЕ ПРИЗНАК, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

****статус участника определяется личными качествами и репутацией****

основанием власти лидера являются должностные полномочия

осуществляют функции выработки целей и задач, принятия и координации решений

поддаются прямому управлению и координации деятельности

1445. ВЫБЕРИТЕ ПРИЗНАК, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

****требуют поведенческих способов управленческих воздействий****

основанием власти лидера являются должностные полномочия

осуществляют функции выработки целей и задач, принятия и координации решений

поддаются прямому управлению и координации деятельности

1446. ОТНОШЕНИЯ, В КОТОРЫХ РУКОВОДИТЕЛЬ РЕАЛИЗУЕТ СВОИ ВЛАСТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ И ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ПРЯМОЕ РУКОВОДСТВО ПОДЧИНЁННЫМИ В ФОРМЕ ПРИКАЗА, РАСПОРЯЖЕНИЯ, КОМАНДЫ, УКАЗАНИЯ И Т.П. – ЭТО СВЯЗИ

****Линейные****

Функциональные

Вертикальные

Матричные

1447. ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ МЕЖДУ РАЗНЫМИ УРОВНЯМИ УПРАВЛЕНИЯ (ОТ РУКОВОДСТВА К СОТРУДНИКАМ И ОБРАТНО)– ЭТО СВЯЗИ

****Вертикальные****

Функциональные

Горизонтальные

Матричные

1448. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ И ОТДЕЛАМИ ОДНОГО ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ– ЭТО СВЯЗИ

****Горизонтальные****

Функциональные

Вертикальные

Матричные

1449. СВЯЗИ СОВЕЩАТЕЛЬНОГО ХАРАКТЕРА, ПОСРЕДСТВОМ КОТОРЫХ РЕАЛИЗУЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КООРДИНАЦИИ – ЭТО СВЯЗИ

****Функциональные****

Вертикальные

Горизонтальные

Матричные

1450. СВЯЗИ, ПРИ КОТОРЫХ СОТРУДНИКИ ПОДЧИНЯЮТСЯ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИМ РУКОВОДИТЕЛЯМ - ЭТО СВЯЗИ

****Матричные****

Вертикальные

Горизонтальные

Функциональные

1451. ОФИЦИАЛЬНЫЕ КАНАЛЫ ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ С ЧЁТКИМИ ПРОЦЕДУРАМИ И ДОКУМЕНТООБОРОТОМ (ПРИКАЗЫ, РЕГЛАМЕНТЫ, ОФИЦИАЛЬНЫЕ УВЕДОМЛЕНИЯ)- ЭТО СВЯЗИ

****Формальные****

Вертикальные

Неформальные

Функциональные

1452. НЕОФИЦИАЛЬНЫЕ КАНАЛЫ ОБЩЕНИЯ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ (ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЧАТЫ, КЛУБЫ ПО ИНТЕРЕСАМ, НЕФОРМАЛЬНЫЕ ВСТРЕЧИ)- ЭТО СВЯЗИ

****Неформальные****

Вертикальные

Формальные

Функциональные

1453. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ РОЛЬ

****отражает совокупность ожидаемых поведенческих паттернов, связанных с позицией человека в организации****

представляет собой набор обязанностей, закреплённых в функционально-должностной инструкции

закljučается в определённом поведении сотрудников при совместной работе

не может сочетать разные бизнес-функции

1454. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ РОЛЬ

****определяет содержательную и организационную сторону деятельности сотрудника****

представляет собой набор обязанностей, закреплённых в функционально-должностной инструкции

закljučается в определённом поведении сотрудников при совместной работе

не может сочетать разные бизнес-функции

1455. ОТРАЖАЕТ СОВОКУПНОСТЬ ОЖИДАЕМЫХ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ПАТТЕРНОВ, СВЯЗАННЫХ С ПОЗИЦИЕЙ ЧЕЛОВЕКА В ОРГАНИЗАЦИИ

****организационная роль****

функционально-должностная инструкция

командная роль

организационная структура

1456. ОПРЕДЕЛЯЕТ СОДЕРЖАТЕЛЬНУЮ И ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТОРОНУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКА

****организационная роль****

функционально-должностная инструкция

командная роль

организационная структура

1457. КОМПОНЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ, КОТОРЫЙ ОПРЕДЕЛЯЕТ СТЕПЕНЬ СВОБОДЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ ПРИ РЕШЕНИИ О ВРЕМЕНИ И МЕСТЕ РАБОТЫ - ЭТО

****пространственно-временная ориентация****

технология исполнения

условия исполнения роли

содержание деятельности

1458. КОМПОНЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ, КОТОРЫЙ ОПРЕДЕЛЯЕТ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОМФОРТНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ФИЗИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ДР.)- ЭТО

****условия исполнения роли****

технология исполнения

пространственно-временная ориентация

содержание деятельности

1459. КОМПОНЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ, КОТОРЫЙ ОПРЕДЕЛЯЕТ СТЕПЕНЬ СВОБОДЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ ОТНОСИТЕЛЬНО СРЕДСТВ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОЛУЧЕН ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ- ЭТО

****технология исполнения****

условия исполнения роли

пространственно-временная ориентация

содержание деятельности

1460. КОМПОНЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ, КОТОРЫЙ ОПРЕДЕЛЯЕТ СПОСОБНОСТИ, ОБРАЗОВАНИЕ, НАВЫКИ, ОПЫТ, ЗДОРОВЬЕ, ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА И ДРУГИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА СОТРУДНИКА- ЭТО

****требования к исполнителю****

условия исполнения роли

пространственно-временная ориентация

содержание деятельности

1461. ПАРАМЕТР ВОСПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ ИСПОЛНИТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ВО ВЛИЯНИИ РАБОТЫ НА САМОЧУВСТВИЕ, БЛАГОСОСТОЯНИЕ, УБЕЖДЕНИЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ- ЭТО

****значимость****

результативность

законченность

общительность

1462. ПАРАМЕТР ВОСПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ ИСПОЛНИТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ОПРЕДЕЛЯЕТ УРОВЕНЬ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ РАБОТЫ И ВЫБОРЕ СРЕДСТВ ЕЁ ВЫПОЛНЕНИЯ- ЭТО

****автономность****

результативность

законченность

общительность

1463. ПАРАМЕТР ВОСПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ ИСПОЛНИТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТЫ В РАМКАХ РОЛИ- ЭТО

****законченность****

результативность

значимость

общительность

1464. ПАРАМЕТР ВОСПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ ИСПОЛНИТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В РАЗНООБРАЗИИ В НАБОРЕ ВЫПОЛНЯЕМЫХ ОПЕРАЦИЙ И ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ОРУДИЙ ТРУДА - ЭТО

****разнообразие****

результативность

значимость

общительность

1465. ПАРАМЕТР ВОСПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ ИСПОЛНИТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ВОЗМОЖНОСТИ УСТАНОВЛИВАТЬ НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТЫ - ЭТО

****общительность****

результативность

значимость

разнообразие

1466. ПАРАМЕТР ВОСПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РОЛИ ИСПОЛНИТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ОТРАЖАЕТ УРОВЕНЬ ИНФОРМИРОВАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ О РЕЗУЛЬТАТАХ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - ЭТО

****результативность****

разнообразие

значимость

общительность

1467. МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОДЧИНЁННЫХ, КОТОРЫМИ РУКОВОДИТЕЛЬ МОЖЕТ ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ БЕЗ ПОТЕРИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ - ЭТО

****нормы управляемости****

делегирование полномочий

принципы управления

методы управления

1468. ПЕРЕДАЧА ЗАДАЧ ОТ РУКОВОДИТЕЛЯ ПОДЧИНЁННЫМ ПРИ СОХРАНЕНИИ ОБЩЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РЕЗУЛЬТАТ У УПРАВЛЕНЦА - ЭТО

****делегирование полномочий****

нормы управляемости

принципы управления

методы управления

1469. ПО ПРАВИЛАМ НОРМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ

****удаленная работа команды требует больше внимания руководителя****

чем сложнее работа подчинённых, тем выше норма управляемости

чем выше уровень управления, тем выше норма управляемости

опытная команда требует больше внимания руководителя

1470. ПО ПРАВИЛАМ НОРМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ

****чем выше уровень управления, тем ниже норма управляемости****

чем сложнее работа подчинённых, тем выше норма управляемости

удаленная работа команды требует меньше внимания руководителя

опытная команда требует больше внимания руководителя

1471. ПО ПРАВИЛАМ НОРМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ

****чем сложнее работа подчинённых, тем ниже норма управляемости****

удаленная работа команды требует меньше внимания руководителя

чем выше уровень управления, тем выше норма управляемости

опытная команда требует больше внимания руководителя

1472. ПО ПРАВИЛАМ НОРМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ

****опытная команда требует меньше внимания руководителя****

чем сложнее работа подчинённых, тем выше норма управляемости

чем выше уровень управления, тем выше норма управляемости

удаленная работа команды требует меньше внимания руководителя

1473. РУКОВОДИТЕЛЮ НЕ СТОИТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ИСПОЛНИТЕЛЯМ

****кризисное управление****

рутинные операции

административные функции

специализированные задачи

1474. РУКОВОДИТЕЛЮ НЕ СТОИТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ИСПОЛНИТЕЛЯМ

****стратегическое планирование****

рутинные операции

административные функции
специализированные задачи

1475. РУКОВОДИТЕЛЮ СТОИТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ИСПОЛНИТЕЛЯМ

****специализированные задачи****

стратегическое планирование
кризисное управление
конфиденциальные вопросы

1476. РУКОВОДИТЕЛЮ СТОИТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ИСПОЛНИТЕЛЯМ

****административные функции****

стратегическое планирование
кризисное управление
конфиденциальные вопросы

1477. РУКОВОДИТЕЛЮ СТОИТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ИСПОЛНИТЕЛЯМ

****рутинные операции****

стратегическое планирование
кризисное управление
конфиденциальные вопросы

1478. СОВОКУПНОСТЬ ПРИЕМОВ И СПОСОБОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ НА ПОДЧИНЕННЫХ
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО

****методы управления****

нормы управляемости
принципы управления
функции управления

1479. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СОТРУДНИКОВ С ПОМОЩЬЮ МАТЕРИАЛЬНЫХ СТИМУЛОВ ПРОИСХОДИТ
ПРИ _____ МЕТОДЕ УПРАВЛЕНИЯ

****экономическом****

административном
социальном

организационном

1480. ПРЯМОЕ ДИРЕКТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СОТРУДНИКОВ НА ОСНОВЕ ВЛАСТИ, ДИСЦИПЛИНЫ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОИСХОДИТ ПРИ _____ МЕТОДЕ УПРАВЛЕНИЯ

****административном****

экономическом

социальном

психологическом

1481. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СОТРУДНИКА ЧЕРЕЗ МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ПРОИСХОДИТ ПРИ _____ МЕТОДЕ УПРАВЛЕНИЯ

****социально-психологическом****

экономическом

административном

организационном

1482. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ: РАБОТНИК КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА УЗКОМ КРУГЕ ЗАДАЧ - ЭТО ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ

****разделение труда****

единство действий

централизация

порядок

1483. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ РАБОТНИКА ДОЛЖНО БЫТЬ СПРАВЕДЛИВЫМ, МОТИВИРУЮЩИМ И ПРОЗРАЧНЫМ - ЭТО ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ

****оплата труда****

равенство

стабильность кадров

порядок

1484. ПОЛНОМОЧИЯ ДОЛЖНЫ ДЕЛЕГИРОВАТЬСЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОСТИ - ЭТО ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ

****централизация****

единоначалие

власть и ответственность

иерархия

1485. ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РОЛЕЙ И ОБЯЗАННОСТЕЙ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ - ЭТО

****организационное проектирование****

организационная структура управления

управление организацией

управленческое решение

1486. ПРОЦЕСС ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ НА ОСНОВЕ КЛЮЧЕВЫХ СИСТЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ТРЕБОВАНИЙ К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ ЭЛЕМЕНТОВ - ЭТО

****организационное проектирование****

организационная структура управления

управление организацией

управленческое решение

1487. ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР И МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОПРАВДАЛИ СЕБЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СО СХОДНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ - ЭТО МЕТОД ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

****анalogии****

экспертно-аналитический

структуризации целей

организационного моделирования

1488. ИЗУЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ КВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ И ПРОБЛЕМ В РАБОТЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ - ЭТО МЕТОД ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

****экспертно-аналитический****

анalogии

структуризации целей

организационного моделирования

1489. ВЫРАБОТКА СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ ИХ КОЛИЧЕСТВЕННУЮ И КАЧЕСТВЕННУЮ ФОРМУЛИРОВКУ, И ПОСЛЕДУЮЩИЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР С

ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ СООТВЕТСТВИЯ СИСТЕМЕ ЦЕЛЕЙ И СТРАТЕГИИ - ЭТО МЕТОД ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

****структуризации целей****

анalogии

экспертно-аналитический

организационного моделирования

1490. РАЗРАБОТКА ФОРМАЛИЗОВАННЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ, ГРАФИЧЕСКИХ И ДРУГИХ МОДЕЛЕЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАДАЧ, ПОЛНОМОЧИЙ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ - ЭТО МЕТОД ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

****организационного моделирования****

анalogии

структуризации целей

экспертно-аналитический

1491. ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ

****ключевые показатели эффективности****

анализы производительности

методы сравнения с конкурентами

методы управления

1492. ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ

****обратная связь от сотрудников****

частота изменений организационной структуры

сравнение с конкурентами

обратная связь от генерального директора

1493. ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ

****анализ производительности****

частота изменений организационной структуры

сравнение с конкурентами

обратная связь от генерального директора

1494. ОТРАЖАЕТ ИЕРАРХИЮ И СОСТАВ ОРГАНИЗАЦИИ, А ТАКЖЕ ФУНКЦИИ, ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ДРУГИХ РАБОТНИКОВ

****организационная структура управления****

система управления

организационная роль

организационное проектирование

1495. ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ СХЕМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, ОТДЕЛОВ И СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

****организационная структура управления****

система управления

организационная роль

организационное проектирование

1496. НАПРАВЛЕНА НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ, ПОЛНОМОЧИЙ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАЖДОГО РАБОТНИКА И ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ

****организационная структура управления****

система управления

организационная роль

организационное проектирование

1497. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ, ПРИ КОТОРОЙ СОТРУДНИКИ ПОДЧИНЯЮТСЯ ОДНОВРЕМЕННО ДВУМ РУКОВОДИТЕЛЯМ: ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ И РУКОВОДИТЕЛЮ ПРОЕКТА – ЭТО

****матричная****

линейно- функциональная

функциональная

дивизиональная

1498. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ, ПРИ КОТОРОЙ ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ ДЕЛЯТ НА ПОДГРУППЫ, КАЖДАЯ ИЗ КОТОРЫХ ВЫПОЛНЯЕТ ОДНУ ИЗ ЗАДАЧ КОМПАНИИ – ЭТО

****функциональная****

линейная

матричная

дивизиональная

1499. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ, ПРИ КОТОРОЙ КОМПАНИЯ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ОРГАНИЗОВАНЫ ПО ПРОДУКТАМ, РЕГИОНАМ ИЛИ РЫНКАМ – ЭТО

****дивизиональная****

линейно- функциональная

функциональная

матричная

1500. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ, ПРИ КОТОРОЙ ВСЕ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ОДИН РУКОВОДИТЕЛЬ – ЭТО

****линейная****

матричная

функциональная

дивизиональная

1501. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ, БАЗИРУЮЩАЯСЯ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРИНЦИПА ЕДИНСТВА РАСПОРЯДИТЕЛЬСТВА И ФУНКЦИОНАЛЬНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА – ЭТО

****линейно-функциональная****

матричная

функциональная

дивизиональная

1502. ЭТАП ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ "АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****оценке существующей структуры организации****

мониторинге результатов внедрения

создании новой структуры организации

определении цели и задач организации

1503. ЭТАП ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ "РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****определении цели и задач организации****

мониторинге результатов внедрения
создании новой структуры организации
оценке существующей структуры организации

1504. ЭТАП ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ "ПРОЕКТИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****создании новой структуры организации****

мониторинге результатов внедрения
определении цели и задач организации
оценке существующей структуры организации

1505. ЭТАП ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ "КОНТРОЛЬ И КОРРЕКТИРОВКА" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****мониторинге результатов внедрения****

создании новой структуры организации
внедрении новых решений в работу организации
оценке существующей структуры организации

1506. ЭТАП ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ "ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ" ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****применении новых решений в работе организации****

мониторинге результатов внедрения
определении цели и задач организации
оценке существующей структуры организации

1507. МОНИТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕДРЕНИЯ, ВНЕСЕНИЕ НЕОБХОДИМЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОИСХОДИТ НА ЭТАПЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

****контроль и корректировка****

разработка стратегии
внедрение изменений
анализ текущего состояния

1508. ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ, ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ И СЛАБЫХ МЕСТ ПРОИСХОДИТ НА ЭТАПЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

****анализ текущего состояния****

разработка стратегии

внедрение изменений

контроль и корректировка

1509. СОЗДАНИЕ НОВОЙ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ И ОБЯЗАННОСТЕЙ ПРОИСХОДИТ НА ЭТАПЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

****проектирование структуры****

разработка стратегии

контроль и корректировка

анализ текущего состояния

1510. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧ ОРГАНИЗАЦИИ, РАЗРАБОТКА ПЛАНОВ ПО ДОСТИЖЕНИЮ ЭТИХ ЦЕЛЕЙ ПРОИСХОДИТ НА ЭТАПЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

****разработка стратегии****

контроль и корректировка

проектирование структуры

анализ текущего состояния

1511. ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ РЕШЕНИЙ В РАБОТУ ОРГАНИЗАЦИИ, ПРОВЕДЕНИЕ НЕОБХОДИМЫХ ТРЕНИНГОВ И КОНСУЛЬТАЦИЙ ПРОИСХОДИТ НА ЭТАПЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

****внедрение изменений****

разработка стратегии

контроль и корректировка

анализ текущего состояния

1512. К ПРЕИМУЩЕСТВУ ЛИНЕЙНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОСИТСЯ

****простота и понятность структуры для всех сотрудников****

развитие управленческих навыков руководителей дивизионов

высокое качество управленческих решений в функциональных областях

возможность привлечения экспертов в узких областях

1513. К ПРЕИМУЩЕСТВУ МАТРИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОСИТСЯ

****эффективное управление проектами****

развитие управленческих навыков руководителей дивизионов

высокое качество управленческих решений в функциональных областях

улучшение координации в пределах дивизиона

1514. КОМПОНЕНТАМИ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯВЛЯЮТСЯ:

****методология, система, технология****

методология, система, кадровая политика

методология, кадровая политика, бухгалтерский учет

система, кадровая политика, технология

1515. К ОСНОВНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОТНОСЯТ:

****цель, границы системы, компоненты внешней и внутренней среды, «вход», «выход»****

миссия, стратегия, структура, культура

планирование, организация, мотивация, контроль

подбор, адаптация, обучение, оценка, оплата труда

1516. К ФУНКЦИЯМ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ОТНОСЯТ:

****бухгалтерский учёт и финансовый анализ****

обеспечение кадрами и повышение квалификации

оформление трудовых отношений и адаптация

поддержание трудовой дисциплины и охрана труда

1517. К ФУНКЦИЯМ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ОТНОСЯТ:

****проведение маркетинговых исследований рынка ЛС****

оценка труда и аттестация специалистов

мотивация и стимулирование эффективной деятельности

обеспечение охраны труда

1518. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ ОПИРАЕТСЯ НА:

****результаты стратегического анализа среды и прогнозы развития организации****

соблюдение дисциплины и охраны труда

правила внутреннего распорядка и должностные инструкции

систему оплаты труда и премирования

1519. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****формирование стратегии и тактики кадровой работы, установление её целей, задач, принципов, форм и методов****

совокупность правил внутреннего трудового распорядка и должностных инструкций

система материального стимулирования и премирования сотрудников за результаты труда

процесс подбора персонала на вакантные должности в соответствии с квалификационными требованиями

1520. АЛГОРИТМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ ВКЛЮЧАЕТ:

****оценку трудовых ресурсов, расчёт штатной численности сотрудников, разработку программы удовлетворения потребности в персонале****

заключение трудового договора, оценку трудовых ресурсов, расчёт штатной численности сотрудников

расчёт штатной численности сотрудников, оценку трудовых ресурсов, заключение трудового договора

заключение трудового договора, разработку программы удовлетворения потребности в персонале, создание безопасных условий труда

1521. ОСНОВНЫМИ СОСТАВЛЯЮЩИМИ ПРОФИЛЯ СПЕЦИАЛИСТА ЯВЛЯЮТСЯ:

****образование, компетенции, профессиональные качества, личностные качества****

должностная инструкция, штатное расписание, график работы

стаж работы, возраст, пол, семейное положение

должностная инструкция, штатное расписание, водительские права, хобби

1522. ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ВНУТРЕННЕГО ИСТОЧНИКА НАБОРА КАДРОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

****низкие издержки по поиску, мотивация сотрудников, карьерный рост, короткая адаптация****

привнесение предыдущего опыта, снижение издержек на обучение, отсутствие неформальных отношений

вероятность снижения потенциала, проблемы с другими сотрудниками, нежелательные неформальные отношения

длительный период адаптации, высокая вероятность несовместимости, моральные проблемы для работающих претендентов

1523. ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ВНЕШНЕГО ИСТОЧНИКА НАБОРА КАДРОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

****привнесение предыдущего опыта, снижение издержек на обучение, отсутствие неформальных отношений****

низкие издержки по поиску, мотивация сотрудников, карьерный рост, короткая адаптация

вероятность снижения потенциала, проблемы с другими сотрудниками, нежелательные неформальные отношения

длительный период адаптации, высокая вероятность несовместимости, моральные проблемы для работающих претендентов

1524. НЕДОСТАТКАМИ ВНУТРЕННЕГО ИСТОЧНИКА НАБОРА КАДРОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

****вероятность снижения потенциала, проблемы с другими сотрудниками, нежелательные неформальные отношения****

длительный период адаптации, высокая вероятность несовместимости, моральные проблемы для работающих претендентов

привнесение предыдущего опыта, снижение издержек на обучение, отсутствие неформальных отношений

низкие издержки по поиску, мотивация сотрудников, карьерный рост, короткая адаптация

1525. НЕДОСТАТКАМИ ВНЕШНЕГО ИСТОЧНИКА НАБОРА КАДРОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

****длительный период адаптации, высокая вероятность несовместимости, моральные проблемы для работающих претендентов****

вероятность снижения потенциала, проблемы с другими сотрудниками, нежелательные неформальные отношения

привнесение предыдущего опыта, снижение издержек на обучение, отсутствие неформальных отношений

низкие издержки по поиску, мотивация сотрудников, карьерный рост, короткая адаптация

1526. К ФАКТОРАМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИМ НА НАБОР СПЕЦИАЛИСТОВ, ОТНОСЯТСЯ:

****законодательные ограничения****

корпоративная культура

лояльность сотрудников

привлекательность имиджа организации

1527. К ФАКТОРАМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИМ НА НАБОР СПЕЦИАЛИСТОВ, ОТНОСЯТСЯ:

****конкурентоспособность специалистов****

привлекательность имиджа организации

кадровая политика

корпоративная культура

1528. К ФАКТОРАМ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИМ НА НАБОР СПЕЦИАЛИСТОВ, ОТНОСЯТСЯ:

****привлекательность имиджа организации****

законодательные ограничения

конкурентоспособность специалистов

ситуация на рынке труда

1529. К ФАКТОРАМ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИМ НА НАБОР СПЕЦИАЛИСТОВ, ОТНОСЯТСЯ:

****кадровая политика****

законодательные ограничения

конкурентоспособность специалистов

ситуация на рынке труда

1530. ЭТАПАМИ СОБЕСЕДОВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ:

****предварительный, основной, заключительный****

предварительный, аналитический, протокольный

предварительный, основной, аналитический

ознакомительный, оценочный, резюмирующий

1531. СОГЛАСНО ТК РФ ПРИ НАЙМЕ РАБОТНИКОВ В 2-Х ЭКЗЕМПЛЯРАХ В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ:

****трудовой договор****

приказ о приеме на работе

трудовая книжка работника с внесённой записью о приёме

гражданско-правовой договор

1532. ОСНОВНЫМ ДОКУМЕНТОМ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮЩИМ О ВОЗНИКНОВЕНИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РАБОТНИКОМ И РАБОТОДАТЕЛЕМ СОГЛАСНО ТРУДОВОМУ КОДЕКСУ РФ, ЯВЛЯЕТСЯ:

****трудовой договор, заключённый в письменной форме в 2 экз.****

трудовой договор, заключённый в письменной форме в 1 экз.

приказ (распоряжение) работодателя о приёме на работу в 1 экз.

приказ (распоряжение) работодателя о приёме на работу в 2 экз.

1533. ТРУДОВАЯ КНИЖКА — ЭТО:

****основной документ о трудовой деятельности и стаже****

соглашение между работодателем и работником о возникновении трудовых отношений

совокупность документов, содержащих сведения о работнике

основной документ, определяющий правовой статус работника

1534. ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ЯВЛЯЮТСЯ:

****место работы, трудовая функция, дата начала работы, условия оплаты, компенсации, соцстрахование****

испытание, неразглашение тайны, улучшение бытовых условий

испытание, уточнение места работы, неразглашение тайны

уточнение места работы, виды страхования, улучшение бытовых условий

1535. ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ЯВЛЯЮТСЯ:

****дата начала и окончания работы****

об испытании

о неразглашении охраняемой законом тайны

о видах и об условиях дополнительного страхования работника

1536. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ЯВЛЯЮТСЯ:

****испытание, неразглашение тайны, улучшение бытовых условий****

место работы, трудовая функция

условия оплаты труда, компенсации, соцстрахование

дата начала и окончания работы, режим рабочего времени и времени отдыха

1537. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ЯВЛЯЮТСЯ:

****об испытании****

дата начала и окончания работы

трудовая функция

условие об обязательном социальном страховании работника

1538. ТРУДОВЫЕ ДОГОВОРЫ МОГУТ ЗАКЛЮЧАТЬСЯ НА:

****неопределённый срок или на срок до 5 лет****

только на неопределённый срок

только на срок до 3 лет

на срок до 5 лет или до 10 лет

1539. ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА СОГЛАСНО ТК РФ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ:

****паспорт, трудовая книжка (сведения о трудовой деятельности) при наличии, СНИЛС, документы воинского учета, документ об образовании, медицинская книжка****

ИНН, характеристика, автобиография, рекомендации

паспорт, ИНН, СНИЛС, медкнижка, характеристика

паспорт, автобиография, характеристика, ИНН

1540. НЕ ТРЕБУЕТСЯ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА:

****ИНН****

паспорт

СНИЛС

документ об образовании, о квалификации

1541. ЛИЧНОЕ ДЕЛО — ЭТО:

****совокупность документов, содержащих сведения о работнике****

основной документ о трудовой деятельности и стаже

соглашение между работодателем и работником

основной документ для расчётов по зарплате

1542. ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ТРУДОВОЙ КНИЖКИ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ СРОК ЗАВЕДЕНИЯ:

****не более 5 дней после зачисления****

не более 10 дней после зачисления

не более 1 месяца

по истечении испытательного срока

1543. ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ТРУДОВОЙ КНИЖКИ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ:

****выдачу трудовой книжки в день увольнения****

выдачу трудовой книжки в течение недели после издания приказа об увольнении сотрудника

внесение сведений о всех взысканиях

срок оформления не превышает 10 дней после даты зачисления на работу

1544. В ТРУДОВУЮ КНИЖКУ НЕ ВНОСЯТСЯ СВЕДЕНИЯ О:

****взыскания (исключение – увольнения)****

награждениях

выполняемой работе

переводах на другую работу

1545. В ТРУДОВУЮ КНИЖКУ ВНОСЯТСЯ СВЕДЕНИЯ:

****все награждения вносятся, взыскания не вносятся (кроме увольнения)****

награждения не вносятся, все взыскания вносятся, в том числе и увольнение

вносятся и награждения, и все взыскания

вносятся только взыскания, кроме увольнения

1546. ЭЛЕКТРОННАЯ ТРУДОВАЯ КНИЖКА ВЕДЕТСЯ ПО ПРАВИЛАМ:

****введена с 2020 года, переход добровольный, для впервые устраивающихся на работу заводится только электронная ТК****

введена с 2021 года, переход обязательный, бумажная ТК сохраняется

введена с 2022 года, применяется по желанию работника

введена с 2020 года, переход на электронную ТК обязательный для всех работников

1547. ОБЩИМИ ОСНОВАНИЯМИ ПРЕКРАЩЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА НЕ ЯВЛЯЮТСЯ:

****требование профсоюзного органа****

инициатива работника

инициатива работодателя

истечение срока трудового договора

1548. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ ЯВЛЯЕТСЯ:

****однократное грубое нарушение работником трудовых обязанностей****

расторжение трудового договора по соглашению сторон

расторжение трудового договора по собственному желанию работника

истечение срока трудового договора

1549. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ ЯВЛЯЕТСЯ:

****неоднократное неисполнение работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание****

расторжение трудового договора по соглашению сторон

выход работника на пенсию по старости

истечение срока трудового договора

1550. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****расторжение трудового договора по соглашению сторон****

сокращения численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя

несоответствие работника занимаемой должности вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации

представление работником работодателю подложных документов при заключении трудового договора

1551. ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТНИКА В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ ЯВЛЯЕТСЯ:

****расторжение трудового договора по собственному желанию****

представления работником работодателю подложных документов при заключении трудового договора

несоответствие работника занимаемой должности вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации

сокращения численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя

1552. ДИСЦИПЛИНАРНЫМ ВЗЫСКАНИЕМ В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ ЯВЛЯЕТСЯ:

****замечание****

депремирование

строгий выговор

понижение в должности

1553. ДИСЦИПЛИНАРНЫМ ВЗЫСКАНИЕМ В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****строгий выговор****

замечание

выговор

увольнение

1554. ДИСЦИПЛИНАРНЫМ ВЗЫСКАНИЕМ В СООТВЕТСТВИИ С ТК РФ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****депремирование****

замечание

выговор

увольнение

1555. СВЕДЕНИЯ О ДИСЦИПЛИНАРНЫХ ВЗЫСКАНИЯХ В ТРУДОВУЮ КНИЖКУ:

****не вносятся, за исключением увольнения за дисциплинарный проступок****

вносятся только по решению суда

вносятся с указанием даты и номера приказа

вносятся только за грубые проступки

1556. ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА ЕГО ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ НЕ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ (ЕСЛИ ИНОЕ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ)

****трёх месяцев****

одного месяца

шести месяцев

одного года

1557. ПРИ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОМ РЕЗУЛЬТАТЕ ИСПЫТАНИЯ РАБОТОДАТЕЛЬ МОЖЕТ РАСТОРГНУТЬ ТРУДОВОЙ ДОГОВОР, ПРЕДУПРЕДИВ РАБОТНИКА В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ НЕ ПОЗДНЕЕ ЧЕМ ЗА

****три календарных дня****

три рабочих дня

две недели

один рабочий день

1558. СРОК, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО РАБОТОДАТЕЛЬ МОЖЕТ ПРИМЕНИТЬ ДИСЦИПЛИНАРНОЕ ВЗЫСКАНИЕ СО ДНЯ ОБНАРУЖЕНИЯ ПРОСТУПКА, СОСТАВЛЯЕТ:

****один месяц****

две недели

шесть месяцев

два месяца

1559. ДИСЦИПЛИНАРНОЕ ВЗЫСКАНИЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИМЕНЕНО ПОЗДНЕЕ:

****1 месяца со дня обнаружения проступка****

6 месяцев со дня обнаружения проступка

1 месяца со дня совершения проступка

2 месяцев со дня совершения проступка

1560. ДИСЦИПЛИНАРНОЕ ВЗЫСКАНИЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИМЕНЕНО ПОЗДНЕЕ:

****6 месяцев со дня совершения проступка****

2 недель со дня обнаружения проступка

3 месяцев со дня совершения проступка

6 месяцев со дня обнаружения проступка

1561. ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ ДИСЦИПЛИНАРНОГО ВЗЫСКАНИЯ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ:

****истребование письменного объяснения от работника****

устное предупреждение

согласование с профсоюзом

видеозапись факта нарушения

1562. ОТКАЗ РАБОТНИКА ОТ ДАЧИ ПИСЬМЕННОГО ОБЪЯСНЕНИЯ ПО ФАКТУ НАРУШЕНИЯ:

****не является препятствием для применения дисциплинарного взыскания, но составляется соответствующий акт****

делает невозможным применение взыскания

автоматически влечёт увольнение

является основанием для уголовной ответственности

1563. ЗА ОДИН ДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПРОСТУПОК МОЖЕТ БЫТЬ ПРИМЕНЕНО:

****только одно дисциплинарное взыскание****

два взыскания — замечание и выговор

взыскание и одновременно лишение премии

не более трех взысканий

1564. РАБОТОДАТЕЛЬ ОБЯЗАН ОТСТРАНИТЬ РАБОТНИКА ОТ РАБОТЫ В СЛУЧАЕ:

****появления на работе в состоянии алкогольного опьянения****

опоздания на работу на 10 минут

несогласия с изменением графика работы

подачи заявления об увольнении

1565. ВРЕМЯ ПРОСТОЯ ПО ВИНЕ РАБОТОДАТЕЛЯ ОПЛАЧИВАЕТСЯ В РАЗМЕРЕ НЕ МЕНЕЕ:

****2/3 средней заработной платы****

1/2 средней заработной платы

1/3 средней заработной платы

минимального размера оплаты труда

1566. ПРИ РАСТОРЖЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА В СВЯЗИ С СОКРАЩЕНИЕМ ШТАТА РАБОТОДАТЕЛЬ ОБЯЗАН ПРЕДУПРЕДИТЬ РАБОТНИКА ПЕРСОНАЛЬНО И ПОД РОСПИСЬ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА:

****два месяца до увольнения****

один месяц до увольнения

две недели до увольнения

три месяца до увольнения

1567. РАБОТНИК ИМЕЕТ ПРАВО РАСТОРГНУТЬ ТРУДОВОЙ ДОГОВОР ПО СОБСТВЕННОЙ ИНИЦИАТИВЕ, ПРЕДУПРЕДИВ РАБОТОДАТЕЛЯ В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ НЕ ПОЗДНЕЕ ЧЕМ ЗА:

****две недели****

один месяц

три дня

два месяца

1568. ПРИ ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКА В ДЕНЬ УВОЛЬНЕНИЯ:

****увольнение не допускается, дата увольнения переносится на первый рабочий день после закрытия больничного****

увольнение производится в тот же день

увольнение производится, но больничный не оплачивается

увольнение производится через суд

1569. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТТЕСТАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ СОСТАВЛЯЕТ НЕ РЕЖЕ:

****одного раза в пять лет****

одного раза в три года

одного раза в год

одного раза в десять лет

1570. В СОСТАВ ЛИЧНОГО ДЕЛА ВХОДЯТ:

****внутренняя опись документов, имеющихся в личном деле, резюме, копии документов об образовании, трудовой договор, копии приказов****

оригинал паспорта, оригинал диплома, трудовая книжка

трудовая книжка, СНИЛС

трудовая книжка, оригинал паспорта, военный билет, медицинская книжка

1571. В СОСТАВ ЛИЧНОГО ДЕЛА НЕ ВХОДИТ:

****трудовая книжка****

трудовой договор

копии документов об образовании

копии приказов о назначении, перемещении, увольнении

1572. К АДАПТАЦИОННЫМ МЕРОПРИЯТИЯМ ДЛЯ НОВОГО СОТРУДНИКА АПТЕКИ ОТНОСЯТСЯ:

****вводный инструктаж, инструктаж на рабочем месте, обучение СОПам, наставничество****

подписание трудового договора

разовое собеседование с руководителем

оформление пропуска

1573. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ:

****освоение функциональных обязанностей и работы в профильных программных продуктах****

ориентирование в структуре компании и субординационных связях

интеграцию в неформальную структуру коллектива

привыкание к режиму труда и отдыха

1574. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ:

****ориентирование в структуре компании и субординационных связях****

интеграцию в неформальную структуру коллектива

привыкание к режиму труда и отдыха

освоение функциональных обязанностей и работы в профильных программных продуктах

1575. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ:

****интеграцию в неформальную структуру коллектива****

привыкание к режиму труда и отдыха

освоение функциональных обязанностей и работы в профильных программных продуктах

ориентирование в структуре компании и субординационных связях

1576. ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ:

****привыкание к режиму труда и отдыха****

освоение функциональных обязанностей и работы в профильных программных продуктах

ориентирование в структуре компании и субординационных связях

интеграцию в неформальную структуру коллектива

1577. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ:

****понимание механизмов материального стимулирования, системы оплаты труда, критериев премирования****

изучение корпоративной культуры

ориентирование в структуре компании и субординационных связях

интеграцию в неформальную структуру коллектива

1578. К МЕТОДАМ ОБУЧЕНИЯ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ, ИСПОЛЬЗУЕМЫМ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ, ОТНОСИТСЯ МЕТОД «БЛИЗНЕЦОВ» (ДУБЛИРОВАНИЯ), ПРИ КОТОРОМ:

****новый сотрудник выполняет операцию, а наставник перепроверяет****

сотрудник работает с документами и СОПами самостоятельно

сотрудник временно переводится на другой участок работы

сотрудник делегирует свои полномочия другому

1579. К МЕТОДАМ ОБУЧЕНИЯ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ ОТНОСИТСЯ МЕТОД УЧЕБНОГО РУКОВОДСТВА, КОТОРЫЙ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ:

****изучение инструкций, нормативных документов, СОПов перед работой****

выполнение операции вместе с наставником, который перепроверяет

временный перевод на другой вид работы

самостоятельное выполнение задачи с правом на ошибку

1580. К МЕТОДАМ ОБУЧЕНИЯ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ ОТНОСИТСЯ МЕТОД РОТАЦИИ, КОТОРЫЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В:

****временном переводе сотрудника на другой участок работы****

совместном выполнении операции с наставником

изучении инструкций и СОПов

самостоятельном выполнении задачи с правом на ошибку

1581. К МЕТОДАМ ОБУЧЕНИЯ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ ОТНОСИТСЯ МЕТОД ОПЫТНОГО ОБУЧЕНИЯ, КОТОРЫЙ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ:

****самостоятельное выполнение задачи с правом на ошибку под присмотром****

временный перевод сотрудника на другой участок работы

делегирование задач

выполнение операции вместе с наставником

1582. К МЕТОДАМ ОБУЧЕНИЯ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ ОТНОСИТСЯ МЕТОД ИНСТРУКТАЖА, КОТОРЫЙ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ:

****краткую устную или письменную памятку перед выполнением задания****

совместное выполнение операции с наставником

изучение инструкций и СОПов

делегирование полномочий

1583. К МЕТОДАМ ОБУЧЕНИЯ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ ОТНОСИТСЯ МЕТОД ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ, КОТОРЫЙ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ:

****передачу сотруднику права самостоятельно принимать решения в рамках его компетенции****

совместное выполнение операции с наставником

изучение инструкций и СОПов

временный перевод на другой участок

1584. КОММУНИКАЦИЯ – ЭТО:

****процесс, посредством которого люди создают общие значения и социальную реальность через взаимодействие****

процесс записи информации на любой носитель (бумагу, флешку, жёсткий диск)

набор технических устройств для передачи данных (телефон, интернет, радио)

это одностороннее воздействие на аудиторию через рекламу или пропаганду без обратной связи

1585. КОММУНИКАЦИЯ – ЭТО:

****это процесс передачи сообщений от источника информации (смыслового или технического) через канал передачи к приемнику, где эти сообщения могут быть искажены шумами или потерями****

физическое перемещение людей или предметов из одной точки в другую (например, доставка письма курьером)

процесс записи информации на любой носитель (бумагу, флешку, жёсткий диск)

набор технических устройств для передачи данных (телефон, интернет, радио)

1586. ПЕРЕДАЧА СВЕДЕНИЙ – ЭТО ФУНКЦИЯ КОММУНИКАЦИЙ:

****Информативная****

Интерактивная

Перцептивная

Экспрессивная

1587. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПУТЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ, СОГЛАСОВАНИЯ ДЕЙСТВИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ВОЗДЕЙСТВИЯ– ЭТО ФУНКЦИЯ КОММУНИКАЦИЙ:

****Интерактивная****

Информативная

Перцептивная

Экспрессивная

1588. ВЗАИМНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ПАРТНЕРОВ ПО ОБЩЕНИЮ И УСТАНОВЛЕНИЕ НА ЭТОЙ ОСНОВЕ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ– ЭТО ФУНКЦИЯ КОММУНИКАЦИЙ:

****Перцептивная****

Информативная

Интерактивная

Экспрессивная

1589. ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕЖИВАНИЙ– ЭТО ФУНКЦИЯ КОММУНИКАЦИЙ:

****Экспрессивная****

Информативная

Интерактивная

Перцептивная

1590. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ:

****сотрудник организации****

отправитель

сообщение (информация)

каналы передачи информации

1591. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ:

****менеджер****

сообщение (информация)

каналы передачи информации

получатель

1592. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ:

****обратная связь****

отправитель

получатель

каналы передачи информации

1593. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****переданная в сообщении информация, это то, что понял получатель****

коммуникация состоялась, если сообщение отправлено получателю

в коммуникациях участвуют максимум два человека - отправитель и получатель

эффективная коммуникация возможна только при использовании сложных технических терминов

1594. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****в коммуникациях участвуют минимум два человека - отправитель и получатель****

обратная связь в коммуникации всегда должна быть положительной, критика разрушает взаимопонимание

в коммуникации важно только содержание сообщения, контекст и ситуация не имеют никакого влияния на его понимание

чем больше слов в сообщении, тем оно понятнее и эффективнее

1595. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****коммуникация состоялась, если получатель получил и точно понял отправленное сообщение****

коммуникация — это всегда осознанный и намеренный процесс, случайные встречи и невербальные сигналы не считаются общением

в коммуникациях участвуют максимум два человека - отправитель и получатель

обратная связь в коммуникации всегда должна быть положительной, критика разрушает взаимопонимание

1596. КРИТЕРИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ:

****оперативность реакции****

отсутствие обратной связи

возможность использования любого канала передачи информации

наличие дополнительных коммуникантов, кроме отправителя и получателя сообщения

1597. КРИТЕРИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ:

****точность коммуникации****

отсутствие обратной связи

возможность использования любого канала передачи информации

наличие дополнительных коммуникантов, кроме отправителя и получателя сообщения

1598. ВИДЫ КОММУНИКАЦИЙ ПО НАПРАВЛЕННОСТИ:

****прямая и косвенная****

вербальная и невербальная

монолог, диалог и полилог

формальная и неформальная

1599. ВИДЫ КОММУНИКАЦИЙ ПО СРЕДСТВАМ:

****вербальная и невербальная****

прямая и косвенная

монолог, диалог и полилог

формальная и неформальная

1600. ИНФОРМАЦИЯ ДОСТИГАЕТ ПОЛУЧАТЕЛЯ НЕ НАПРЯМУЮ, А ЧЕРЕЗ ДЕЙСТВИЯ, НАПРАВЛЯВШИЕСЯ НА ПРЕДМЕТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ИЛИ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ – ЭТО КОММУНИКАЦИЯ:

****косвенная****

прямая

вербальная

невербальная

1601. КОММУНИКАНТЫ НАПРАВЛЯЮТ СВОИ ДЕЙСТВИЯ КОНКРЕТНО ДРУГ НА ДРУГА, ВОСПРИНИМАЯ ИНФОРМАЦИЮ «ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА» – ЭТО КОММУНИКАЦИЯ:

****прямая****

вербальная

невербальная

косвенная

1602. ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ СЛОВЕСНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ (УСТНАЯ И ПИСЬМЕННАЯ РЕЧЬ):

****вербальная****

невербальная

косвенная

прямая

1603. ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЛОВ: ЧЕРЕЗ ЖЕСТЫ, МИМИКУ, ИНТОНАЦИЮ, ПОЗЫ, ВЗГЛЯД И ДРУГИЕ НЕСЛОВЕСНЫЕ СИГНАЛЫ:

****невербальная****

косвенная

прямая

вербальная

1604. КИНЕСИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****мимика, жесты и позы****

громкость голоса и интонации

пауза и смех

рукопожатие и поцелуй

1605. ПРОСОДИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****громкость голоса и интонации****

угол общения собеседников и дистанция между общающимися

рукопожатие и поцелуй

мимика, жесты и позы

1606. ЭКСТРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****пауза и смех****

мимика, жесты и позы

угол общения собеседников и дистанция между общающимися

громкость голоса и интонации

1607. ТАКЕСИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****рукопожатие и поцелуй****

пауза и смех

угол общения собеседников и дистанция между общающимися

громкость голоса и интонации

1608. ПРОКСЕМИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****угол общения собеседников и дистанция между общающимися****

пауза и смех

рукопожатие и поцелуй

мимика, жесты и позы

1609. ОТКРЫТЫЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ:

****свидетельствуют о том, собеседник искренен, добродушно настроен, стремится говорить откровенно****

создают физический и психологический барьер между партнёрами,

гарантируют, что собеседник полностью понимает и принимает сказанное.

всегда делают коммуникацию эффективной

1610. ЗАКРЫТЫЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ:

****создают физический и психологический барьер между партнёрами,****

свидетельствуют о том, собеседник искренен, добродушно настроен, стремится говорить откровенно

закрытая поза блокирует передачу любых невербальных сигналов: собеседник в такой позе не может выразить эмоции или намерения

всегда делают коммуникацию неэффективной

1611. РАЗЛИЧНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ, МЕШАЮЩИЕ ВЗАИМОПОНИМАНИЮ УЧАСТВУЮЩИХ В КОММУНИКАЦИИ СТОРОН – ЭТО:

****коммуникативные барьеры****

закрытые средства невербальной коммуникации

невербальная коммуникация

неформальная коммуникация

1612. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****Проблема, которую создают коммуникативные барьеры, заключается в том, что она может быть принята или интерпретирована неправильно.****

Наличие обратной связи затрудняет выявление и устранение коммуникационных проблем.

В односторонней коммуникации эффективность выше, так как отправитель не тратит время на получение ответа.

Устранить все коммуникационные барьеры невозможно, но их можно игнорировать.

1613. ЧТО ДЕЛАЕТ ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ ДВУСТОРОННИМ:

****обратная связь****

наличие отправителя и передача сообщения

декодирование сообщения

наличие получателя и отправителя сообщения

1614. КАК СКАЗЫВАЕТСЯ НА СОТРУДНИКАХ НЕОБХОДИМОСТЬ ДАВАТЬ РЕГУЛЯРНУЮ «ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ» РУКОВОДИТЕЛЮ, КОТОРЫЙ ИЗУЧАЕТ И АНАЛИЗИРУЕТ МНЕНИЕ КАЖДОГО СОТРУДНИКА, ВНОСИТ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ КОРРЕКТИВЫ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ОПЕРАТИВНЫХ ЗАДАЧ?

****подчиненные будут удовлетворены работой, повысят производительность труда и качество выполнения заданий****

подчиненные «погрязнут» в обсуждении заданий и затянут их выполнение

подчиненные будут работать продуктивно, но не получают удовлетворения от работы

подчиненные будут удовлетворены работой, но будут работать «спустя рукава»

1615. СОВОКУПНОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ (ИЛИ СОТРУДНИКАМИ И СУБЪЕКТАМИ «ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ»), ОПОСРЕДОВАННЫХ ИНФОРМАЦИЕЙ О САМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ЕЕ ЦЕЛЯХ, ЗАДАЧАХ И Т.Д., ВКЛЮЧАЮЩАЯ В СЕБЯ ЧАСТЬ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ – ЭТО:

****организационные коммуникации****

вербальные коммуникации

неформальные коммуникации

вертикальные коммуникации

1616. ЦЕЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ:

****обеспечение эффективного обмена информацией между субъектами и объектами управления, а также между организацией и ее окружением («внешней средой»)****

увеличение количества совещаний, переговоров и деловых бесед для наполнения рабочего времени сотрудников.

устранение неформальных каналов связи и запрет на личное общение между сотрудниками в рабочее время

формализация всех видов общения до строгих шаблонов, исключая любую гибкость и адаптацию к конкретной ситуации

1617. ЦЕЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ:

****создание информационных каналов для обмена информацией между отдельными сотрудниками и группами, а также для координации их задач и действий****

сокращение количества коммуникационных каналов для минимизации затрат на их поддержку
увеличение количества совещаний, переговоров и деловых бесед для наполнения рабочего времени сотрудников.

формализация всех видов общения до строгих шаблонов, исключая любую гибкость и адаптацию к конкретной ситуации

1618. ЦЕЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ:

****регулирование и рационализация информационных потоков****

сокращение количества коммуникационных каналов для минимизации затрат на их поддержку
устранение неформальных каналов связи и запрет на личное общение между сотрудниками в рабочее время

формализация всех видов общения до строгих шаблонов, исключая любую гибкость и адаптацию к конкретной ситуации

1619. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ОТРАЖАЮТ СВЯЗИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТАЮЩИМИ ФУНКЦИЙ И ПОЛНОМОЧИЙ И ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ – ЭТО:

****формальные****

неформальные

вербальные

невербальные

1620. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА ВЕРТИКАЛЬНЫЕ, ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ И ДИАГОНАЛЬНЫЕ – ЭТО:

****формальные****

неформальные

вербальные

невербальные

1621. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ ПО РАЗЛИЧНЫМ ИНТЕРЕСАМ, И ОНИ НЕ ЗАФИКСИРОВАНЫ В КАКИХ-ЛИБО ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ДОКУМЕНТАХ – ЭТО:

****неформальные****

формальные

вербальные

невербальные

1622. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ СВЯЗЫВАЮТ ИЕРАРХИЧЕСКИЕ УРОВНИ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****вертикальные****

горизонтальные

диагональные

неупорядоченные

1623. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ НИСХОДЯЩИМИ И ВОСХОДЯЩИМИ – ЭТО:

****вертикальные****

горизонтальные

диагональные

неупорядоченные

1624. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ В ПРЕДЕЛАХ ОДНОГО ИЕРАРХИЧЕСКОГО УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****горизонтальные****

диагональные

неупорядоченные

вертикальные

1625. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, ГДЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННЫМ ПОДЧИНЕНИЕМ – ЭТО:

****горизонтальные****

формальные

неупорядоченные

вертикальные

1626. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ МЕЖДУ РАЗНЫМИ УРОВНЯМИ ИЕРАРХИИ И РАЗНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ОДНОВРЕМЕННО – ЭТО:

****диагональные****

горизонтальные

неупорядоченные

вертикальные

1627. ПРОГРАММНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****системы управления бизнес-процессами****

деловая беседа

цифровая коммуникация

переговоры

1628. ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ СТОРОН С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОГО РЕШЕНИЯ ИЛИ КОМПРОМИССА – ЭТО:

****переговоры****

цифровая коммуникация

системы управления бизнес-процессами

совещание

1629. ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ, ДАННЫМИ, ФАЙЛАМИ И СООБЩЕНИЯМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ И ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ – ЭТО:

****цифровая коммуникация****

системы управления бизнес-процессами

переговоры

деловая беседа

1630. ФОРМА ОРГАНИЗОВАННОГО ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (ОБЩЕНИЯ) РУКОВОДИТЕЛЯ С КОЛЛЕКТИВОМ ПОСРЕДСТВОМ ОБМЕНА МНЕНИЯМИ – ЭТО:

****совещание****

переговоры

цифровая коммуникация

системы управления бизнес-процессами

1631. РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ МЕЖДУ СОБЕСЕДНИКАМИ, ИМЕЮЩИМИ НЕОБХОДИМЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПРОБЛЕМ ИЛИ ВЫРАБОТКИ КОНСТРУКТИВНОГО ПОДХОДА К ИХ РЕШЕНИЮ – ЭТО:

****деловая беседа****

цифровая коммуникация

системы управления бизнес-процессами

совещание

1632. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****проблемная беседа ставит своей целью разрешения конкретной проблемы****

целью проблемной беседы является определение у претендента необходимых знаний, навыков, умений, личностных качеств, соответствующих вакантной должности

целью дисциплинарной беседы является формирование негативного поведения сотрудника

целью собеседования при приеме на работу является разрешение конкретной проблемы

1633. РАЗРЕШЕНИЕ КОНКРЕТНОЙ ПРОБЛЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО ЦЕЛЬ БЕСЕДЫ:

****проблемной****

кадровой

дисциплинарной

творческой

1634. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКА – ЭТО ЦЕЛЬ БЕСЕДЫ:

****дисциплинарной****

проблемной

кадровой

творческой

1635. ОПРЕДЕЛЕНИЕ У ПРЕТЕНДЕНТА НЕОБХОДИМЫХ ЗНАНИЙ, НАВЫКОВ, УМЕНИЙ, ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ, СООТВЕТСТВУЮЩИХ ВАКАНТНОЙ ДОЛЖНОСТИ – ЭТО ЦЕЛЬ БЕСЕДЫ:

****кадровой****

дисциплинарной

проблемной

творческой

1636. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ СБОР ИНФОРМАЦИИ О ПАРТНЕРЕ, АНАЛИЗ СИТУАЦИИ, ОЦЕНКА СОБСТВЕННОЙ ПОЗИЦИИ И СИЛЫ ОППОНЕНТА.

****информационное****

психологическое

тактическое

организационное

1637. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ ВЫБОР МЕСТА И ВРЕМЕНИ, ФОРМИРОВАНИЕ ДЕЛЕГАЦИИ, ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТОВ.

****организационное****

информационное

психологическое

тактическое

1638. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ, ПОДБОР АРГУМЕНТОВ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕАКЦИИ, РАБОТУ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ.

****тактическое****

организационное

информационное

психологическое

1639. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ФОРМИРУЮТ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ И КОНТРОЛЬ ЭМОЦИЙ, СОЗДАЮТ ДОВЕРИТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ, ПЕРСОНАЛИЗИРУЮТ ОБЩЕНИЕ.

****психологическое****

тактическое

организационное

информационное

1640. НАЛИЧИЕ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОГО АЛЬТЕРНАТИВНОГО ВАРИАНТА, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТНИК ПЕРЕГОВОРОВ, ЕСЛИ ПЕРЕГОВОРЫ НЕ УВЕНЧАЛИСЬ УСПЕХОМ И СОГЛАШЕНИЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТИГНУТО.

****методология BATNA****

стратегия переговоров Win—Win

стратегия переговоров Win—Lose

стратегия переговоров Lose—Lose

1641. МЕТОДОЛОГИЯ BATNA В ПЕРЕГОВОРАХ:

****позволяет оценить исход переговоров относительно запасного варианта****

это наличие наименее выгодного альтернативного варианта, который может принять участник переговоров, если переговоры не увенчались успехом и соглашение не может быть достигнуто

прорабатывается при фиксации договорённостей, достигнутых в переговорах

аббревиатура от английского Business Analysis and Technology Network Alliance — «Альянс анализа бизнеса и технологических сетей».

1642. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, КОТОРАЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО СТОРОНЫ НАХОДЯТ РЕШЕНИЕ, ВЫГОДНОЕ ДЛЯ КАЖДОЙ:

****Win—Win (выигрыш—выигрыш)****

Win—Lose (выигрыш—проигрыш)

Lose—Lose (проигрыш—проигрыш)

BATNA (лучшая альтернатива переговорному решению)

1643. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, КОТОРАЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО ОДНА СТОРОНА НАВЯЗЫВАЕТ СВОИ УСЛОВИЯ, А ДРУГАЯ СОГЛАШАЕТСЯ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАРИАНТОВ НЕТ.

****Win—Lose (выигрыш—проигрыш)****

Lose—Lose (проигрыш—проигрыш)

BATNA (лучшая альтернатива переговорному решению)

Win—Win (выигрыш—выигрыш)

1644. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, КОТОРАЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО ПЕРЕГОВОРЫ ЗАХОДЯТ В ТУПИК И ОБЕ СТОРОНЫ ОСТАЮТСЯ НИ С ЧЕМ.

****Lose—Lose (проигрыш—проигрыш)****

BATNA (лучшая альтернатива переговорному решению)

Win—Win (выигрыш—выигрыш)

Win—Lose (выигрыш—проигрыш)

1645. ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ ДЕЛ – ЭТО ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ:

****оперативного****

проблемного

инструктивного

дисциплинарного

1646. ДОВЕСТИ ДО РАБОТНИКОВ НЕОБХОДИМЫЕ СВЕДЕНИЯ – ЭТО ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ:

****инструктивного****

проблемного

оперативного

дисциплинарного

1647. НАЙТИ ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ОБСУЖДАЕМЫХ ВОПРОСОВ – ЭТО ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ:

****проблемного****

инструктивного

оперативного

дисциплинарного

1648. НЕ ОТНОСЯТСЯ К ЦИФРОВОЙ КОММУНИКАЦИИ:

****телеграф****

электронная почта

социальные сети

мессенджеры

1649. К ЦИФРОВОЙ КОММУНИКАЦИИ ОТНОСЯТСЯ:

****видеоконференции****

факс

информационная листовка

телеграф

1650. НЕДОСТАТКОМ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ (ВРМ-СИСТЕМА) ЯВЛЯЕТСЯ:

****необходимость наличия надежной технической инфраструктуры, включая стабильное подключение к сети Интернет****

автоматическое уведомление (зарегистрированные участники получают уведомления о действиях, изменениях статуса задач и процессах, необходимых для выполнения)

документация и регистрация: (вся информация фиксируется в единой информационной среде)

интерактивность (процессы предполагают обратную связь и взаимодействие между участниками через формы обратной связи, опросники, чаты и другие)

1651. ВИДЫ КОММУНИКАЦИЙ ПО СРЕДСТВАМ:

****вербальная и невербальная****

прямая и косвенная

монолог, диалог и полилог

формальная и неформальная

1652. ИНФОРМАЦИЯ ДОСТИГАЕТ ПОЛУЧАТЕЛЯ НЕ НАПРЯМУЮ, А ЧЕРЕЗ ДЕЙСТВИЯ, НАПРАВЛЯВШИЕСЯ НА ПРЕДМЕТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ИЛИ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ – ЭТО КОММУНИКАЦИЯ:

****косвенная****

прямая

вербальная

невербальная

1653. КОММУНИКАНТЫ НАПРАВЛЯЮТ СВОИ ДЕЙСТВИЯ КОНКРЕТНО ДРУГ НА ДРУГА, ВОСПРИНИМАЯ ИНФОРМАЦИЮ «ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА» – ЭТО КОММУНИКАЦИЯ:

****прямая****

вербальная

невербальная

косвенная

1654. ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ СЛОВЕСНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ (УСТНАЯ И ПИСЬМЕННАЯ РЕЧЬ):

****вербальная****

невербальная

косвенная

прямая

1655. ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЛОВ: ЧЕРЕЗ ЖЕСТЫ, МИМИКУ, ИНТОНАЦИЮ, ПОЗЫ, ВЗГЛЯД И ДРУГИЕ НЕСЛОВЕСНЫЕ СИГНАЛЫ:

****невербальная****

косвенная

прямая

вербальная

1656. КИНЕСИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****мимика, жесты и позы****

громкость голоса и интонации

пауза и смех

рукопожатие и поцелуй

1657. ПРОСОДИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****громкость голоса и интонации****

угол общения собеседников и дистанция между общающимися

рукопожатие и поцелуй

мимика, жесты и позы

1658. ЭКСТРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****пауза и смех****

мимика, жесты и позы

угол общения собеседников и дистанция между общающимися

громкость голоса и интонации

1659. ТАКЕСИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****рукопожатие и поцелуй****

пауза и смех

угол общения собеседников и дистанция между общающимися

громкость голоса и интонации

1660. ПРОКСЕМИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

****угол общения собеседников и дистанция между общающимися****

пауза и смех

рукопожатие и поцелуй

мимика, жесты и позы

1661. ОТКРЫТЫЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ:

****свидетельствуют о том, собеседник искренен, добродушно настроен, стремится говорить откровенно****

создают физический и психологический барьер между партнёрами

гарантируют, что собеседник полностью понимает и принимает сказанное

всегда делают коммуникацию эффективной

1662. ЗАКРЫТЫЕ СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ:

****создают физический и психологический барьер между партнёрами****

свидетельствуют о том, собеседник искренен, добродушно настроен, стремится говорить откровенно

закрытая поза блокирует передачу любых невербальных сигналов: собеседник в такой позе не может выразить эмоции или намерения

всегда делают коммуникацию неэффективной

1663. РАЗЛИЧНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ, МЕШАЮЩИЕ ВЗАИМОПОНИМАНИЮ УЧАСТВУЮЩИХ В КОММУНИКАЦИИ СТОРОН – ЭТО:

****коммуникативные барьеры****

закрытые средства невербальной коммуникации

невербальная коммуникация

неформальная коммуникация

1664. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****Проблема, которую создают коммуникативные барьеры, заключается в том, что она может быть принята или интерпретирована неправильно.****

Наличие обратной связи затрудняет выявление и устранение коммуникационных проблем.

В односторонней коммуникации эффективность выше, так как отправитель не тратит время на получение ответа.

Устранить все коммуникационные барьеры невозможно, но их можно игнорировать.

1665. ЧТО ДЕЛАЕТ ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ ДВУСТОРОННИМ:

****обратная связь****

наличие отправителя и передача сообщения

декодирование сообщения

наличие получателя и отправителя сообщения

1666. КАК СКАЗЫВАЕТСЯ НА СОТРУДНИКАХ НЕОБХОДИМОСТЬ ДАВАТЬ РЕГУЛЯРНУЮ «ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ» РУКОВОДИТЕЛЮ, КОТОРЫЙ ИЗУЧАЕТ И АНАЛИЗИРУЕТ МНЕНИЕ КАЖДОГО СОТРУДНИКА, ВНОСИТ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ КОРРЕКТИВЫ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ОПЕРАТИВНЫХ ЗАДАЧ?

****подчиненные будут удовлетворены работой, повысят производительность труда и качество выполнения заданий****

подчиненные «погрязнут» в обсуждении заданий и затянут их выполнение

подчиненные будут работать продуктивно, но не получают удовлетворения от работы

подчиненные будут удовлетворены работой, но будут работать «спустя рукава»

1667. СОВОКУПНОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ (ИЛИ СОТРУДНИКАМИ И СУБЪЕКТАМИ «ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ»), ОПОСРЕДОВАННЫХ ИНФОРМАЦИЕЙ О САМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ЕЕ ЦЕЛЯХ, ЗАДАЧАХ И Т.Д., ВКЛЮЧАЮЩАЯ В СЕБЯ ЧАСТЬ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ – ЭТО:

****организационные коммуникации****

вербальные коммуникации

неформальные коммуникации

вертикальные коммуникации

1668. ЦЕЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ:

****обеспечение эффективного обмена информацией между субъектами и объектами управления, а также между организацией и ее окружением («внешней средой»)****

увеличение количества совещаний, переговоров и деловых бесед для наполнения рабочего времени сотрудников.

устранение неформальных каналов связи и запрет на личное общение между сотрудниками в рабочее время

формализация всех видов общения до строгих шаблонов, исключая любую гибкость и адаптацию к конкретной ситуации

1669. ЦЕЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ:

****создание информационных каналов для обмена информацией между отдельными сотрудниками и группами, а также для координации их задач и действий****

сокращение количества коммуникационных каналов для минимизации затрат на их поддержку

увеличение количества совещаний, переговоров и деловых бесед для наполнения рабочего времени сотрудников.

формализация всех видов общения до строгих шаблонов, исключая любую гибкость и адаптацию к конкретной ситуации

1670. ЦЕЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ:

****регулирование и рационализация информационных потоков****

сокращение количества коммуникационных каналов для минимизации затрат на их поддержку

устранение неформальных каналов связи и запрет на личное общение между сотрудниками в рабочее время

формализация всех видов общения до строгих шаблонов, исключая любую гибкость и адаптацию к конкретной ситуации

1671. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ОТРАЖАЮТ СВЯЗИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТАЮЩИМИ ФУНКЦИЙ И ПОЛНОМОЧИЙ И ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ – ЭТО:

****формальные****

неформальные

вербальные

невербальные

1672. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА ВЕРТИКАЛЬНЫЕ, ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ И ДИАГОНАЛЬНЫЕ – ЭТО:

****формальные****

неформальные

вербальные

невербальные

1673. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ ПО РАЗЛИЧНЫМ ИНТЕРЕСАМ, И ОНИ НЕ ЗАФИКСИРОВАНЫ В КАКИХ-ЛИБО ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ДОКУМЕНТАХ – ЭТО:

****неформальные****

формальные

вербальные

невербальные

1674. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ СВЯЗЫВАЮТ ИЕРАРХИЧЕСКИЕ УРОВНИ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****вертикальные****

горизонтальные

диагональные

неупорядоченные

1675. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ НИСХОДЯЩИМИ И ВОСХОДЯЩИМИ – ЭТО:

****вертикальные****

горизонтальные

диагональные

неупорядоченные

1676. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ В ПРЕДЕЛАХ ОДНОГО ИЕРАРХИЧЕСКОГО УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****горизонтальные****

диагональные

неупорядоченные

вертикальные

1677. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, ГДЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННЫМ ПОДЧИНЕНИЕМ – ЭТО:

****горизонтальные****

формальные

неупорядоченные

вертикальные

1678. ТИП ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ МЕЖДУ РАЗНЫМИ УРОВНЯМИ ИЕРАРХИИ И РАЗНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ОДНОВРЕМЕННО – ЭТО:

****диагональные****

горизонтальные

неупорядоченные

вертикальные

1679. ПРОГРАММНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО:

****системы управления бизнес-процессами****

деловая беседа

цифровая коммуникация

переговоры

1680. ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ СТОРОН С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ
ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОГО РЕШЕНИЯ ИЛИ КОМПРОМИССА – ЭТО:

****переговоры****

цифровая коммуникация

системы управления бизнес-процессами

совещание

1681. ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ, ДАННЫМИ, ФАЙЛАМИ И СООБЩЕНИЯМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ И ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ – ЭТО:

****цифровая коммуникация****

системы управления бизнес-процессами

переговоры

деловая беседа

1682. ФОРМА ОРГАНИЗОВАННОГО ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (ОБЩЕНИЯ)
РУКОВОДИТЕЛЯ С КОЛЛЕКТИВОМ ПОСРЕДСТВОМ ОБМЕНА МНЕНИЯМИ – ЭТО:

****совещание****

переговоры

цифровая коммуникация

системы управления бизнес-процессами

1683. РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ МЕЖДУ СОБЕСЕДНИКАМИ, ИМЕЮЩИМИ НЕОБХОДИМЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ
ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПРОБЛЕМ ИЛИ ВЫРАБОТКИ КОНСТРУКТИВНОГО ПОДХОДА К ИХ
РЕШЕНИЮ – ЭТО:

****деловая беседа****

цифровая коммуникация

системы управления бизнес-процессами

совещание

1684. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****проблемная беседа ставит своей целью разрешения конкретной проблемы****

целью проблемной беседы является определение у претендента необходимых знаний, навыков, умений, личностных качеств, соответствующих вакантной должности

целью дисциплинарной беседы является формирование негативного поведения сотрудника

целью собеседования при приеме на работу является разрешение конкретной проблемы

1685. РАЗРЕШЕНИЕ КОНКРЕТНОЙ ПРОБЛЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО ЦЕЛЬ БЕСЕДЫ:

****проблемной****

кадровой

дисциплинарной

творческой

1686. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКА – ЭТО ЦЕЛЬ БЕСЕДЫ:

****дисциплинарной****

проблемной

кадровой

творческой

1687. ОПРЕДЕЛЕНИЕ У ПРЕТЕНДЕНТА НЕОБХОДИМЫХ ЗНАНИЙ, НАВЫКОВ, УМЕНИЙ, ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ, СООТВЕТСТВУЮЩИХ ВАКАНТНОЙ ДОЛЖНОСТИ – ЭТО ЦЕЛЬ БЕСЕДЫ:

****кадровой****

дисциплинарной

проблемной

творческой

1688. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ СБОР ИНФОРМАЦИИ О ПАРТНЕРЕ, АНАЛИЗ СИТУАЦИИ, ОЦЕНКА СОБСТВЕННОЙ ПОЗИЦИИ И СИЛЫ ОППОНЕНТА.

****информационное****

психологическое

тактическое

организационное

1689. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ ВЫБОР МЕСТА И ВРЕМЕНИ, ФОРМИРОВАНИЕ ДЕЛЕГАЦИИ, ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТОВ.

****организационное****

информационное

психологическое

тактическое

1690. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ПРОВОДЯТ РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ, ПОДБОР АРГУМЕНТОВ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕАКЦИИ, РАБОТУ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ.

****тактическое****

организационное

информационное

психологическое

1691. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИ КОТОРОМ ФОРМИРУЮТ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ И КОНТРОЛЬ ЭМОЦИЙ, СОЗДАЮТ ДОВЕРИТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ, ПЕРСОНАЛИЗИРУЮТ ОБЩЕНИЕ.

****психологическое****

тактическое

организационное

информационное

1692. НАЛИЧИЕ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОГО АЛЬТЕРНАТИВНОГО ВАРИАНТА, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТНИК ПЕРЕГОВОРОВ, ЕСЛИ ПЕРЕГОВОРЫ НЕ УВЕНЧАЛИСЬ УСПЕХОМ И СОГЛАШЕНИЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТИГНУТО.

****методология BATNA****

стратегия переговоров Win—Win

стратегия переговоров Win—Lose

стратегия переговоров Lose—Lose

1693. МЕТОДОЛОГИЯ BATNA В ПЕРЕГОВОРАХ:

****позволяет оценить исход переговоров относительно запасного варианта****

это наличие наименее выгодного альтернативного варианта, который может принять участник переговоров, если переговоры не увенчались успехом и соглашение не может быть достигнуто

прорабатывается при фиксации договорённостей, достигнутых в переговорах

аббревиатура от английского Business Analysis and Technology Network Alliance — «Альянс анализа бизнеса и технологических сетей».

1694. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, КОТОРАЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО СТОРОНЫ НАХОДЯТ РЕШЕНИЕ, ВЫГОДНОЕ ДЛЯ КАЖДОЙ:

****Win—Win (выигрыш—выигрыш)****

Win—Lose (выигрыш—проигрыш)

Lose—Lose (проигрыш—проигрыш)

BATNA (лучшая альтернатива переговорному решению)

1695. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, КОТОРАЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО ОДНА СТОРОНА НАВЯЗЫВАЕТ СВОИ УСЛОВИЯ, А ДРУГАЯ СОГЛАШАЕТСЯ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАРИАНТОВ НЕТ.

****Win—Lose (выигрыш—проигрыш)****

Lose—Lose (проигрыш—проигрыш)

BATNA (лучшая альтернатива переговорному решению)

Win—Win (выигрыш—выигрыш)

1696. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, КОТОРАЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО ПЕРЕГОВОРЫ ЗАХОДЯТ В ТУПИК И ОБЕ СТОРОНЫ ОСТАЮТСЯ НИ С ЧЕМ.

****Lose—Lose (проигрыш—проигрыш)****

BATNA (лучшая альтернатива переговорному решению)

Win—Win (выигрыш—выигрыш)

Win—Lose (выигрыш—проигрыш)

1697. ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ ДЕЛ – ЭТО ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ:

****оперативного****

проблемного

инструктивного

дисциплинарного

1698. ДОВЕСТИ ДО РАБОТНИКОВ НЕОБХОДИМЫЕ СВЕДЕНИЯ – ЭТО ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ:

****инструктивного****

проблемного

оперативного

дисциплинарного

1699. НАЙТИ ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ОБСУЖДАЕМЫХ ВОПРОСОВ – ЭТО ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ:

****проблемного****

инструктивного

оперативного

дисциплинарного

1700. НЕ ОТНОСЯТСЯ К ЦИФРОВОЙ КОММУНИКАЦИИ:

****телеграф****

электронная почта

социальные сети

мессенджеры

1701. К ЦИФРОВОЙ КОММУНИКАЦИИ ОТНОСЯТСЯ:

****видеоконференции****

факс

информационная листовка

телеграф

1702. НЕДОСТАТКОМ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ (ВРМ-СИСТЕМА) ЯВЛЯЕТСЯ:

****необходимость наличия надежной технической инфраструктуры, включая стабильное подключение к сети Интернет****

автоматическое уведомление (зарегистрированные участники получают уведомления о действиях, изменениях статуса задач и процессах, необходимых для выполнения)

документация и регистрация: (вся информация фиксируется в единой информационной среде)

интерактивность (процессы предполагают обратную связь и взаимодействие между участниками через формы обратной связи, опросники, чаты и другие)

1703. НЕДОСТАТКОМ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ (ВРМ-СИСТЕМА) ЯВЛЯЕТСЯ:

****затруднения сотрудников в освоении новых технологий, необходимых для эффективного взаимодействия с системой****

регламентирование (четкое определение ролей, ответственности и последовательности шагов, что позволяет избежать путаницы и повышает управляемость процессом).

контроль и аудит (возможность мониторинга выполнения задач, оценки сроков и анализа результатов)

интерактивность (процессы предполагают обратную связь и взаимодействие между участниками через формы обратной связи, опросники, чаты и другие)

1704. УГЛОВОЕ РАВНОПРАВНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКОВ ЗА СТОЛОМ НАИБОЛЕЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ:

****дружеской беседы****

официальных бесед в позиции начальник — подчиненный

соавторской работы над проблемой

оппозиционного взаимодействия

1705. УГЛОВОЕ НЕРАВНОПРАВНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКОВ ЗА СТОЛОМ НАИБОЛЕЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ:

****официальных бесед в позиции начальник — подчиненный****

дружеской беседы

соавторской работы над проблемой

оппозиционного взаимодействия

1706. ПАРТНЕРСКОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКОВ ЗА СТОЛОМ (РЯДОМ НА ОДНОЙ СТОРОНЕ СТОЛА) НАИБОЛЕЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ:

****соавторской работы над проблемой****

официальных бесед в позиции начальник — подчиненный

дружеской беседы

оппозиционного взаимодействия

1707. КОНКУРИРУЮЩЕ-ОБОРОНИТЕЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКОВ ЗА СТОЛОМ (НАПРОТИВ ДРУГ ДРУГА) НАИБОЛЕЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ:

****оппозиционного взаимодействия****

соавторской работы над проблемой

официальных бесед в позиции начальник — подчиненный

дружеской беседы

1708. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ОФИЦИАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ, ИЛИ ОБЩЕНИЕ С ЛЮДЬМИ, КОТОРЫХ НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШО ЗНАЮТ.

****120 - 350 см****

свыше 350 см

15 - 50 см

50 - 120 см

1709. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ВЫСТУПЛЕНИЕ ПЕРЕД РАЗЛИЧНЫМИ АУДИТОРИЯМИ.

****свыше 350 см****

15 - 50 см

50 - 120 см

120 - 350 см

1710. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ОБЩЕНИЕ САМЫХ БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ.

****15 - 50 см****

50 - 120 см

120 - 350 см

свыше 350 см

1711. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ОБЩЕНИЕ СО ЗНАКОМЫМИ ЛЮДЬМИ.

****50 - 120 см****

15 - 50 см

120 - 350 см

свыше 350 см

1712. РАЗЛИЧНОЕ ПОНИМАНИЕ ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ ЖЕСТОВ ЛЮДЬМИ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****культурный****

личностный

временной

физический

1713. НАЛИЧИЕ БОЛЬШОГО ЧИСЛА УРОВНЕЙ В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****организационный****

физический

культурный

языковой

1714. ОТСУТСТВИЕ У РУКОВОДИТЕЛЯ ВРЕМЕНИ НА ТО, ЧТОБЫ ВЫСЛУШАТЬ КАЖДОГО ПОДЧИНЕННОГО ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****временной****

физический

личностный

культурный

1715. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ БОЛЕЕ 50 М ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****физический****

организационный

культурный

временной

1716. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НЕСОВМЕСТИМОСТЬ ОБЩАЮЩИХСЯ ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****личностный****

культурный

физический

организационный

1717. РАЗЛИЧНОЕ ПОНИМАНИЕ ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ СЛОВ И ВЫРАЖЕНИЙ ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****языковой****

личностный

организационный

физический

1718. НЕУМЕНИЕ СЛУШАТЬ СОБЕСЕДНИКА ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****личностный****

культурный

физический

организационный

1719. РАЗЛИЧНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ДИСТАНЦИИ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РАЗНЫХ СТРАН ПРИ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО БАРЬЕР:

****культурный****

физический

организационный

языковой

1720. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ИСПОЛНИТЕЛЯМ – ЭТО ВИД КОММУНИКАЦИЙ:

****нисходящих****

горизонтальных

восходящих

диагональных

1721. ИЗУЧЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕМ МНЕНИЯ КОЛЛЕКТИВА ПО ИНТЕРЕСУЮЩЕЙ ПРОБЛЕМЕ– ЭТО ВИД КОММУНИКАЦИЙ:

****восходящих****

нисходящих

горизонтальных

диагональных

1722. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****Наличие обратной связи делает процесс коммуникации двусторонним****

Слухи — это невербальные коммуникации в процессе общения.

Выбор носителя информации в процессе коммуникации не зависит от характера управленческих проблем

В формальной группе не могут возникнуть неформальные коммуникации.

1723. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****Выбор носителя информации в процессе коммуникации зависит от характера управленческих проблем****

В формальной группе не могут возникнуть неформальные коммуникации.

Чтобы уточнить мнение собеседника при коммуникации, следует задавать ему как можно больше вопросов.

Чтобы сократить время коммуникации, следует перебить собеседника и прямо сказать ему о дефиците своего времени.

1724. ВЫБЕРИТЕ ВЕРНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ:

****В формальной группе могут возникнуть неформальные коммуникации.****

Коммуникации, осуществляемые с помощью технических средств и информационных технологий, наиболее значимы для изучения организационного поведения.

Выбор носителя информации в процессе коммуникации не зависит от характера управленческих проблем

Слухи — это невербальные коммуникации в процессе общения.

1725. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ОФИЦИАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ, ИЛИ ОБЩЕНИЕ С ЛЮДЬМИ, КОТОРЫХ НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШО ЗНАЮТ, — ЭТО ДИСТАНЦИЯ:

****социальная****

публичная

интимная

персональная (личностная)

1726. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ВЫСТУПЛЕНИЕ ПЕРЕД РАЗЛИЧНЫМИ АУДИТОРИЯМИ — ЭТО ДИСТАНЦИЯ:

****публичная****

интимная

персональная (личностная)

социальная

1727. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ОБЩЕНИЕ САМЫХ БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ — ЭТО ДИСТАНЦИЯ:

****интимная****

персональная (личностная)

социальная

публичная

1728. РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ, КОТОРОЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ОБЩЕНИЕ СО ЗНАКОМЫМИ ЛЮДЬМИ — ЭТО ДИСТАНЦИЯ:

****персональная (личностная)****

социальная

публичная

интимная

1729. ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕНИЯ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ ДИСТАНЦИЮ МЕЖДУ СОБЕСЕДНИКАМИ И ИХ РАСПОЛОЖЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ДРУГ ДРУГА – ЭТО ВИД НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ:

****проксемические****

просодические

кинесические

такесические

1730. ЗРИТЕЛЬНО ВОСПРИНИМАЕМЫЕ ДВИЖЕНИЯ ТЕЛА, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТ ВЫРАЗИТЕЛЬНО-РЕГУЛЯТИВНУЮ ФУНКЦИЮ В ОБЩЕНИИ (ЖЕСТЫ, МИМИКА, ПОЗЫ) – ЭТО ВИД НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ:

****кинесические****

просодические

экстралингвистические

такесические

1731. РИТМИКО-ИНТОНАЦИОННЫЕ СТОРОНЫ РЕЧИ, СВЯЗАННЫЕ С ГОЛОСОМ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКАМИ – ЭТО ВИД НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ:

****просодические****

экстралингвистические

такесические

кинесические

1732. ВКЛЮЧЕНИЕ В РЕЧЬ ПАУЗ И РАЗЛИЧНЫХ ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЯВЛЕНИЙ ЧЕЛОВЕКА– ЭТО ВИД НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ:

****экстралингвистические****

такесические

кинесические

проксеимические

1733. ДИНАМИЧЕСКИЕ ПРИКОСНОВЕНИЯ К ПАРТНЁРУ ПО ОБЩЕНИЮ – ЭТО ВИД НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ:

****такесические****

кинесические

проксеимические

экстралингвистические

1734. УСТАНОВЛЕНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ И КРИТЕРИЕВ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТЬСЯ К ЭТАПУ:

****формулировка задачи****

разработка вариантов решения

реализация и контроль исполнения

разработка вариантов решения

1735. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ, УСТРАНЯЮЩЕЕ ПОРОЖДАЮЩИЕ ЕГО ПРИЧИНЫ, НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ОПЕРАТИВНОЙ ЛИКВИДАЦИЕЙ КОНФЛИКТОВ И СБОЕВ, СЧИТАЕТСЯ:

****полным****

важным

настоящим

лаконичным

1736. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЪЗУЕМЫХ МЕНЕДЖЕРАМИ ПОХОДОВ К ИХ ПРИНЯТИЮ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА:

****интуитивные, логико-аналитические (основанные на суждениях), рациональные****

интуитивные, логико-аналитические (основанные на суждениях), расчетные

интуитивные, логико-аналитические (основанные на суждениях), скоропалительные

интуитивные, логико-аналитические (основанные на суждениях), обдуманные

1737. В МЕТОДОЛОГИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СЛУЧАЕ НЕСТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОБЛЕМ ПРИНИМАЮТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ:

****непрограммируемое****

срочное

программируемое

сложное

1738. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ, ПРИНЯТОЕ В ОТВЕТ НА СИТУАЦИЮ, С КОТОРОЙ МЕНЕДЖЕР УЖЕ НЕОДНОКРАТНО СТАЛКИВАЛСЯ И НА КОТОРУЮ ИМЕЕТ НАБОР СТАНДАРТНЫХ ВАРИАНТОВ, НАЗЫВАЕТСЯ:

****запрограммированным****

важным

полным

рациональным

1739. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ ОБОСНОВЫВАЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ ОБЪЕКТИВНОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА, НАЗЫВАЕТСЯ:

****рациональным****

важным

запрограммированным

полным

1740. ЛОГИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ - ЭТО УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ, ОСНОВАННОЕ НА:

****правильны все ответы****

суждениях менеджера

последовательных доказательствах

интуиции менеджера

1741. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ ПРИНИМАЕТСЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ИСКЛЮЧАЮЩИХ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАРАНЕЕ СОСТАВИТЬ НЕОБХОДИМУЮ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ, НАЗЫВАЕТСЯ:

****незапрограммированным****

важным

запрограммированным

полным

1742. МЕТОДЫ АНАЛОГИИ, ИНВЕРСИИ, ЭМПАТИИ, УПРОЩЕНИЯ, СТРУКТУРИЗАЦИИ, ИНДУКЦИИ, ДЕДУКЦИИ, «МОЗГОВОГО ШТУРМА» - ОТНОСЯТСЯ К МЕТОДАМ:

****разработки альтернатив****

делегирования полномочий

социологического исследования

эксперимента

1743. ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТНИКОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ СОВМЕСТНУЮ ТРУДОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С ЦЕЛЬЮ ОКАЗАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ, - ЭТО:

****трудовой коллектив фармацевтической организации****

субъект управления

управляющая подсистема

организационная структура

1744. В МЕТОДОЛОГИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ХАРАКТЕРИЗУЕМАЯ ЧИСЛОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ИЛИ НОМЕРОМ МЕСТА, ЗАНИМАЕМОГО В РЯДУ СХОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, - ЭТО ЕЕ:

****рейтинг****

миссия

имидж

ноу-хау

1745. РЕШЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****выбор альтернативы для достижения поставленных целей****

диагностика проблемы

выявление альтернатив

выработку программы по достижению целей

1746. РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРИНИМАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫПОЛНИТЬ СВОИ ОБЯЗАННОСТИ И РЕАЛИЗОВАТЬ ПОЛНОМОЧИЯ, НАЗЫВАЮТСЯ:

****информационные****

оперативные

организационные

стратегические

1747. РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНЫ НА РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ЦЕЛОМ, НАЗЫВАЮТСЯ:

****стратегические****

тактические

оперативные

организационные

1748. ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ТОЛЬКО РЕАГИРУЕТ НА СОЗДАВШУЮСЯ СИТУАЦИЮ, ТО ТАКОЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ НАЗЫВАЕТСЯ:

****«управление по дефициту»****

стратегическое

тактическое

информационное

1749. ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДВИДИТ И УПРАВЛЯЕТ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИЕЙ, ТО ТАКОЕ УПРАВЛЕНИЕ НАЗЫВАЕТСЯ:

****опережающим****

стратегическое

тактическое

информационное

1750. В МЕТОДОЛОГИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****результат выбора альтернативы из множества вариантов****

достижения конкретной цели

диагноз проблемы

выработку программы по достижению совокупности целей

1751. НЕВЫПОЛНЕНИЕ ОБЪЕКТОМ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ; НАРУШЕНИЕ ПРИНЦИПОВ, ПРАВИЛ И НОРМ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОМ ИЛИ ОБЪЕКТОМ УПРАВЛЕНИЯ; НЕПРАВИЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ; ОШИБКИ В ОЦЕНКЕ РЕАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ; ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ЗАДАЧ ИЛИ НЕПРЕДВИДЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА - ДАННЫЕ ФАКТОРЫ СЛЕДУЕТ ОТНЕСТИ К:

****основным причинам возникновения проблемных ситуаций в аптеке****

порядку распределения обязанностей

делегированию полномочий

методам принятия и реализации решений

1752. В ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ВЫПОЛНЕНИЕ ПРИНЯТОГО РЕШЕНИЯ НАПРАВЛЕНО НА:

****устранение причины проблемы****

устранение повода

издание приказа

отчет исполнителей

1753. ПО ФУНКЦИЯМ УПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные****

Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные

Стратегические, тактические, оперативные

Категоричные, рекомендательные

1754. ПО ХАРАКТЕРУ ДЕЙСТВИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Стратегические, тактические, оперативные****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные

Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные

Категоричные, рекомендательные

1755. ПО СТЕПЕНИ СТРУКТУРИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Программируемые, непрограммируемые****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные
Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные
Категоричные, рекомендательные

1756. ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ ДЕЙСТВИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные, разовые****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные
Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные
Категоричные, рекомендательные

1757. ПО СТЕПЕНИ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Категоричные, рекомендательные****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные
Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные
Программируемые, непрограммируемые

1758. ПО СОДЕРЖАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Организационные, экономические, социальные, технологические, финансовые, кадровые, производственные, прочие****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные
Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные
Программируемые, непрограммируемые

1759. ПО ФОРМЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Индивидуальные (единоличные), коллегиальные, коллективные****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные
Организационные, экономические, социальные, технологические, финансовые, кадровые, производственные, прочие
Программируемые, непрограммируемые

1760. ПО СПОСОБУ ВЫРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Интуитивные, адаптационные (на основе суждений), рациональные (аналитические)****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные

Организационные, экономические, социальные, технологические, финансовые, кадровые, производственные, прочие

Программируемые, непрограммируемые

1761. ПО СТЕПЕНИ РИСКА УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЕЛЯТСЯ НА:

****Уравновешенные, рискованные, импульсивные, осторожные, инертные****

Плановые, организационные, мотивационные, контрольные, координационные

Организационные, экономические, социальные, технологические, финансовые, кадровые, производственные, прочие

Программируемые, непрограммируемые

1762. К ОСНОВНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ СИСТЕМЫ ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЯ ОТНОСЯТСЯ:

****Цель, критерий, вход, выход, внутренняя среда, «прямая» связь, «обратная» связь****

Цель, оценка, вход, выход, внутренняя среда, «прямая» связь, «обратная» связь

Цель, оценка, вход, выход, «прямая» связь, «обратная» связь

Цель, критерий, вход, выход, оценка, «прямая» связь, «обратная» связь

1763. К ОСНОВНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ СИСТЕМЫ ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЯ НЕ ОТНОСИТСЯ:

****Оценка****

«Прямая» связь

«Обратная» связь

Внутренняя среда

1764. ДВЕ ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ:

****Классическая и административная****

Классическая и новая

Базовая и административная

Общая и конкретная

1765. УКАЖИТЕ ВЕРНУЮ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ:

****формулировка задачи - разработка вариантов решения (поиск решения) - оценка вариантов решения и выбор оптимального - принятие решения - реализация и контроль исполнения решения - оценка принятого решения****

формулировка задачи - оценка вариантов решения и выбор оптимального - разработка вариантов решения (поиск решения) - принятие решения - реализация и контроль исполнения решения - оценка принятого решения

формулировка задачи - принятие решения - разработка вариантов решения (поиск решения) - оценка вариантов решения и выбор оптимального - реализация и контроль исполнения решения - оценка принятого решения

формулировка задачи - принятие решения - реализация и контроль исполнения решения - разработка вариантов решения (поиск решения) - оценка вариантов решения и выбор оптимального - оценка принятого решения

1766. К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ МЕТОДУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****линейное моделирование****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

«мозговой штурм»

использование опыта, интуиции

1767. К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ МЕТОДУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****динамическое программирование****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

«мозговой штурм»

использование опыта, интуиции

1768. К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ МЕТОДУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****вероятные и статистические модели (теория массового обслуживания)****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

«мозговой штурм»

использование опыта, интуиции

1769. К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ МЕТОДУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****теория игр****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

«мозговой штурм»

использование опыта, интуиции

1770. К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ МЕТОДУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****имитационные модели****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

«мозговой штурм»

использование опыта, интуиции

1771. К НЕФОРМАЛЬНЫМ (ЭВРИСТИЧЕСКИМ) МЕТОДАМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****логические приемы (сравнение, наблюдение)****

динамическое программирование

«мозговой штурм»

экспертные оценки, метод «Дельфи»

1772. К НЕФОРМАЛЬНЫМ (ЭВРИСТИЧЕСКИМ) МЕТОДАМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****использование опыта, интуиции****

динамическое программирование

«мозговой штурм»

экспертные оценки, метод «Дельфи»

1773. К КОЛЛЕКТИВНЫМ МЕТОДАМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****«мозговой штурм»****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

использование опыта, интуиции

теория игр

1774. К КОЛЛЕКТИВНЫМ МЕТОДАМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****экспертные оценки, метод «Дельфи»****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

использование опыта, интуиции

теория игр

1775. К КОЛЛЕКТИВНЫМ МЕТОДАМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТСЯ (ОТНОСЯТСЯ):

****японская система «Кингисе»****

логические приемы (сравнение, наблюдение)

использование опыта, интуиции

теория игр

1776. КОЛЛЕКТИВНЫЙ МЕТОД «МОЗГОВОЙ ШТУРМ»:

****групповая генерация как можно большего количества идей за короткое время****

индивидуальное принятие решения лидером после всестороннего обсуждения

анонимный многоэтапный опрос экспертов для достижения консенсуса

используется для управленческих решений в организации, где есть ответственный руководитель

1777. КОЛЛЕКТИВНЫЙ МЕТОД «МОЗГОВОЙ ШТУРМ»:

****используется для творчества, генерации гипотез****

индивидуальное принятие решения лидером после всестороннего обсуждения

анонимный многоэтапный опрос экспертов для достижения консенсуса

используется для управленческих решений в организации, где есть ответственный руководитель

1778. КОЛЛЕКТИВНЫЙ МЕТОД «ДЕЛЬФИ»:

****анонимный многоэтапный опрос экспертов для достижения консенсуса****

индивидуальное принятие решения лидером после всестороннего обсуждения

групповая генерация как можно большего количества идей за короткое время

используется для творчества, генерации гипотез

1779. КОЛЛЕКТИВНЫЙ МЕТОД «ДЕЛЬФИ»:

****используется для экспертных прогнозов, где важна объективность****

индивидуальное принятие решения лидером после всестороннего обсуждения

групповая генерация как можно большего количества идей за короткое время

используется для творчества, генерации гипотез

1780. ЯПОНСКАЯ СИСТЕМА «КИНГИСЕ»:

****индивидуальное принятие решения лидером после всестороннего обсуждения****

используется для экспертных прогнозов, где важна объективность

групповая генерация как можно большего количества идей за короткое время
используется для творчества, генерации гипотез

1781. ЯПОНСКАЯ СИСТЕМА «КИНГИСЕ»:

****используется для экспертных прогнозов, где важна объективность****

используется для экспертных прогнозов, где важна объективность

групповая генерация как можно большего количества идей за короткое время

используется для творчества, генерации гипотез

1782. МЕТОДОМ ОЦЕНКИ ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****«мозговой штурм»****

ранжирование

балльная оценка

количественная оценка

1783. МЕТОДОМ ОЦЕНКИ ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****Метод «Дельфи»****

ранжирование

балльная оценка

количественная оценка

1784. МЕТОДОМ ОЦЕНКИ ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****японская система «Кингисе»****

ранжирование

балльная оценка

количественная оценка

1785. МЕТОДОМ ОЦЕНКИ ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****использование опыта, интуиции****

ранжирование

балльная оценка

количественная оценка

1786. ВЫБОР ДОПУСТИМОГО ПЕРЕЧНЯ АЛЬТЕРНАТИВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ С УЧЕТОМ СЛЕДУЮЩИХ ОГРАНИЧЕНИЙ:

****юридических, ресурсных, социальных, морально-этических****

юридических, ресурсных, социальных, экологических

юридических, ресурсных, социальных, финансовых

юридических, ресурсных, социальных, политических

1787. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ - ЭТО:

****воздействие субъекта управления на объект, переводящее управляемую систему из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления****

воздействие объекта управления на субъект, переводящее управляемую систему из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления

воздействие объекта управления на субъект, переводящее финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления

воздействие субъекта управления на объект, переводящее финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления

1788. ПРИЗНАКОМ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ:

****количественные параметры****

определённое содержание

круг участников

производство

1789. ПРОБЛЕМЫ НЕ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ ПО:

****степени четкости формулировки/ возможности****

структурирования

качеству

степени риска

1790. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛЯТСЯ НА:

****решения на уровне подразделения****

решения на уровне индивида

решения на уровне отрасли

решения на уровне народного хозяйства

1791. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛЯТСЯ НА:

****решения на уровне организации****

решения на уровне индивида

решения на уровне отрасли

решения на уровне народного хозяйства

1792. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ СТИЛЕМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ:

****инертный стиль****

импульсивный стиль

рискованный стиль

ритмичный стиль

1793. К ВИДАМ КОНТРОЛЯ НЕ ОТНОСИТСЯ:

****внезапный****

предварительный

плановый

текущий

1794. ПОД ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПОНИМАЕТСЯ:

****Достижение поставленной цели****

Результат, полученный от реализации решения

Разность между полученным эффектом и затратами на реализацию решения

Отношение эффекта от реализации решения к затратам на его разработку и осуществление

1795. РЕШЕНИЕ, ПРИНЯТОЕ ПО ЗАРАНЕЕ ОПРЕДЕЛЕННОМУ АЛГОРИТМУ, НАЗЫВАЕТСЯ:

****стандартным****

детерминированным

хорошо структурированным

формализованным

1796. РИСК ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ:

****в вероятности потери ресурсов или неполучения дохода****

в невозможности прогнозировать результаты решения

в отсутствии необходимой информации для анализа ситуации

в опасности принятия неудачного решения

1797. К ГРУППЕ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ ОТНОСИТСЯ:

****метод линейного программирования****

метод Дельфи

метод теории игр

метод разработки сценария

1798. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И НЕХВАТКЕ ИНФОРМАЦИИ:

****Метод принятия решений на основе вероятностей****

метод Дельфи

метод теории игр

метод разработки сценария

1799. МЕТОД «МЕТОД ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ РЕШЕНИИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****Структурирование альтернатив и последовательность выбора****

Графическое изображение процесса принятия решения

Использование статистических методов анализа

Применение метода SWOT-анализа

1800. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ПРЕДПОЛАГАЕТ СБОР ЭКСПЕРТНЫХ МНЕНИЙ И ПОСЛЕДУЮЩУЮ ОБРАБОТКУ ЭТОЙ ИНФОРМАЦИИ:

****Метод Дельфи****

Метод интуиции

Метод принятия решений на основе вероятностей

Метод анализа причин и следствий

1801. МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ОСНОВАН НА ЛИЧНОМ ОПЫТЕ И ЧУВСТВЕ УПРАВЛЕНЦА:

****Метод интуиции****

метод Дельфи

Метод дерева решений

Метод дробных оценок

1802. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ:

****Метод оптимизации****

Метод анализа причин и следствий

Метод случайного выбора

Метод SWOT-анализа

1803. ПОД «ПАРАЛИЗАЦИЕЙ АНАЛИЗА» В КОНТЕКСТЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОДРАЗУМЕВАЕТСЯ:

****Чрезмерное и продолжительное обдумывание решения****

Отказ от анализа альтернатив

Освоение новых методов анализа

Слишком быстрое принятие решения

1804. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ПРЕДПОЛАГАЕТ ВЫДЕЛЕНИЕ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН, ВОЗМОЖНОСТЕЙ И УГРОЗ:

****Метод SWOT-анализа****

Метод анализа причин и следствий

Метод дерева решений

Метод оптимизации

1805. ТЕРМИН «РЕШЕНИЕ С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ» В КОНТЕКСТЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОДРАЗУМЕВАЕТ:

****Решение, результаты которого неизвестны заранее****

Решение, которое не имеет альтернатив

Решение, результаты которого невозможно предсказать заранее

Решение, принятое на основе экспертных оценок

1806. ФАКТОР, КОТОРЫЙ ВЛИЯЕТ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И ОСНОВАН НА МОДЕЛИРОВАНИИ СИТУАЦИЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ

****Анализ и обработка информации****

Эмоциональные предположения

Опыт руководителя

Интуиция руководителя

1807. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ОСНОВАН НА ЛИЧНОМ ОПЫТЕ, ИНТУИЦИИ И ЗНАНИЯХ, НАКОПЛЕННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕМ

****Экспертный метод****

Стратегия случайного выбора

Рациональное принятие решений

Программирование принятия решений

1808. ШАГ, КОТОРЫЙ ВКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

****Определение проблемы****

Работа сотрудников

Завершение проектов

Проведение аудита

1809. ГРУППОВОЕ ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

****Интеграцией различных точек зрения****

Быстротой и эффективностью

Отсутствием консенсуса

Однозначностью ответственности

1810. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И СЛАБО СТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОБЛЕМ

****Интуитивный метод****

Экспертный метод

Программирование принятия решений

Метод оптимизации

1811. ФАКТОР, КОТОРЫЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СОСТАВНОЙ ЧАСТЬЮ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

****Требования****

Силы

Слабости

Возможности

1812. ДИАГРАММА ПАРЕТО В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****График, иллюстрирующий принцип «80/20» — фокус на основных проблемах****

Графическое представление временного ряда

Метод оценки рисков

Метод прогнозирования

1813. МЕТОД ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЙ АКЦЕНТИРУЕТ ВНИМАНИЕ НА КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМАХ И СТРЕМИТСЯ РАЗРАБОТАТЬ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ИХ РЕШЕНИЯ

****Проблемно-ориентированный метод****

Метод прогнозирования

Экспертный метод

Сравнительный метод

1814. МЕТОД «МОЗГОВОЙ ШТУРМ» (BRAINSTORMING) В КОНТЕКСТЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****Сознательное и свободное создание идей группой людей****

Метод сравнения альтернатив

Метод анализа данных

Метод статистического анализа

1815. МЕТОД ДРЕВОВИДНЫХ ДИАГРАММ В КОНТЕКСТЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

****Изображение последовательности решений в виде дерева****

Графическое представление стратегии

Метод анализа рисков

Метод сценариев

1816. ЮРИДИЧЕ СВОЙСТВО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ – ЭТО:

****правомерность****

целенаправленность

плановость

коллегиальность

1817. ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СВОЙСТВО УПРАВЛЕНЧ РЕШЕНИЯ - ЭТО:

****стадийность****

комплексность

целенаправленность

актуальность

1818. СИСТЕМНОЕ СВОЙСТВО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ - ЭТО:

****комплексность****

коллегиальность

плановость

актуальность

1819. ПРОБЛЕМНОЕ СВОЙСТВО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ - ЭТО:

****актуальность****

комплексность

коллегиальность

плановость

1820. БАЗОВАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ - ЭТО:

****управленческое решение****

управленческая функция

проблемная ситуация

управленческие действия

1821. ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ И ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ - ЭТО:

****актуальность****

влияние на интересы субъекта разработки

влияние на интересы коллектива работников

разделение труда

1822. КЛАССИФИКАЦИЯ РЕШЕНИЙ – ЭТО:

****группировка решений по каким-либо признакам****

ранжирование решений

оценка качества решений

структуризация решений

1823. ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ – ЭТО РЕШЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ В УСЛОВИЯХ:

****определенности****

риска

конкуренции

стабилизации производства

1824. СТАДИЯ, НА КОТОРОЙ ФОРМИРУЕТСЯ КАЧЕСТВО РЕШЕНИЯ:

****разработки****

реализации

утверждения

на всех стадиях

1825. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФЕНОМЕНЫ ОКАЗЫВАЮТ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ:

****или положительное или отрицательное****

и положительное и отрицательное одновременно

только положительное влияние

нейтральное

1826. ФЕНОМЕН «ПОЗИТИВНОГО СДВИГА» СОСТОИТ:

****в большей рискованности групповых решений относительно индивидуальных****

в стремлении выбрать «любимое» решение

в сближении мнений членов группы

в поляризации мнений

1827. ФЕНОМЕН «ИЗЛЮБЛЕННОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ» ЕСТЬ СЛЕДСТВИЕ:

****стереотипного мышления руководителя****

групповой формы принятия решений

индивидуальной формы принятия решений

низкой квалификацией выбирающего решение

1828. ФЕНОМЕН «АНАЛИТИЧЕСКОГО ПАРАЛИЧА» – ЭТО:

****превращение сбора и анализа информации в самоцель****

занижение роли анализа в разработке решения

завышение роли анализа

неполнота информации

1829. ПРИЗНАКИ АВТОРИТАРНОГО СТИЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ - ЭТО:

****самостоятельное принятие решений с использованием****

полученной консультации

индивидуальные консультации

ознакомление всех подчиненных с характером проблемы

групповые консультации

1830. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ, ВЫПОЛНЯЕМЫЕ НА СТАДИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПРОБЛЕМЫ - ЭТО:

****количественная характеристика резкого ухудшения динамики показателей организации****

определение сроков выполнения решения

выявление несоответствия между желаемым и фактическим состоянием организации

определение состава исполнителей решения

1831. ГЛАВНАЯ ФУНКЦИЯ АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ - ЭТО:

****принятие решений****

учетная

контрольная

стимулирующая

1832. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ НЕ СООТВЕТСТВУЕТ:

****целевому управлению****

производственной структуре организации

рыночным принципам хозяйствования

организации сбытовой деятельности предприятия

1833. ХАРАКТЕР ЦЕЛЕЙ АППАРАТА УПРАВЛЕНИЯ ОРИЕНТИРОВАННОГО НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ - ЭТО:

****развитие нововведений****

изучение рыночной конъюнктуры

поддержание стабильности

оптимизация вертикальных связей

1834. ПРИЗНАКИ НЕВЫСОКОЙ СТЕПЕНИ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ НИЖНИХ УРОВНЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ - ЭТО:

****необходимость предварительного согласования с высшими уровнями****

обязательность информирования высших уровней управления организации о решениях

периодический контроль со стороны высших органов

самостоятельность принятия решений

1835. ПРИЗНАКИ СРЕДНЕЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ НИЖНИХ УРОВНЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ - ЭТО:

****обязательность информирования высшего уровня о решении****

необходимость предварительного согласования с высшими уровнями

периодический контроль со стороны высших органов

самостоятельность принятия решений

1836. ПЕРВИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****опубликованные, неопубликованные, непубликуемые****

авторские, официальные

периодические, непериодические, продолжающиеся

моно издания, сборники

1837. ДОКУМЕНТ – ЭТО ЗАФИКСИРОВАННАЯ НА НОСИТЕЛЕ ИНФОРМАЦИЯ С РЕКВИЗИТАМИ, ПОЗВОЛЯЮЩИМИ ЕЁ

****идентифицировать****

перефразировать

интерпретировать

аргументировать

1838. ИЗДАНИЯ ПО ВИДАМ КЛАССИФИЦИРУЮТ НА

****авторские, официальные****

учебные, научно-популярные, научные

периодические, непериодические, продолжающиеся

моно издания, сборники

1839. НА МОНО ИЗДАНИЯ И СБОРНИКИ ИЗДАНИЯ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ ПО

****структуре****

видам

периодичности

тиражу

1840. ИЗДАНИЯ ПО ЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ И ХАРАКТЕРУ ИНФОРМАЦИИ КЛАССИФИЦИРУЮТ НА

****учебные, научно-популярные, научные****

продолжающиеся, периодические, непериодические

моно издания, сборники

авторские, официальные

1841. ПРИ АНАЛИТИКО-СИНТЕТИЧЕСКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИИ ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ

****проводят качественный отбор информации****

проводят количественный отбор информации

представляют информацию в развернутой форме

формируются первичные документы

1842. ДЛЯ ЗАТЕКСТОВЫХ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ССЫЛОК ПРИВОДЯТ В КВАДРАТНЫХ СКОБКАХ В СТРОКУ С ТЕКСТОМ ДОКУМЕНТА ЗНАК

****отсылки****

выноски

сноски

деления

1843. ДЛЯ ПОДСТРОЧНЫХ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ССЫЛОК ОФОРМЛЯЕТСЯ КАК ПРИМЕЧАНИЕ, ВЫНЕСЕННОЕ ИЗ ТЕКСТА ДОКУМЕНТА ВНИЗ СТРАНИЦЫ ЗНАК

****сноски****

деления

отсылки

выноски

1844. ВЕРНЫМИ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ И ИХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

****заголовок (если авторов не более трех) – заглавие – выходные данные – количественные характеристики****

заголовок (если авторов более трех) – заглавие – выходные данные – количественные характеристики

заголовок (если авторов не более трех) – заглавие – количественные характеристики - выходные данные

заголовок (если авторов более трех) – заглавие – количественные характеристики - выходные данные

1845. ИМЕЮТ ОПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР ДЛЯ ЭЛЕМЕНТОВ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ

****знаки предписанной пунктуации****

грамматические знаки препинания

знаки отсылки

знаки сноски

1846. НЕПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ ВЫХОДЯТ

****однократно, их повторение заранее не предусмотрено****

неоднократно, их повторение заранее предусмотрено

через равные промежутки времени, повторяются по содержанию

через равные промежутки времени, не повторяются по содержанию

1847. ПРОДОЛЖАЮЩИЕСЯ ИЗДАНИЯ ВЫХОДЯТ ЧЕРЕЗ НЕОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПРОМЕЖУТКИ ВРЕМЕНИ

****не повторяются по содержанию, однотипно оформлены****

повторяются по содержанию, оформлены различно

в течение года, не повторяются по содержанию, оформлены различно

в течение года, повторяются по содержанию, однотипно оформлены

1848. ПРОДОЛЖАЮЩИЕСЯ ИЗДАНИЯ НЕ ПОВТОРЯЮТСЯ ПО СОДЕРЖАНИЮ, ОДНОТИПНО ОФОРМЛЕННЫ И ВЫХОДЯТ

****через неопределенные промежутки времени****

через определенные промежутки времени

строго ограниченным тиражом

в едином ценовом диапазоне

1849. ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ ВЫХОДЯТ ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПРОМЕЖУТКИ ВРЕМЕНИ

****не повторяются по содержанию, однотипно оформлены****

повторяются по содержанию, оформлены различно

не повторяются по содержанию, оформлены различно

повторяются по содержанию, однотипно оформлены

1850. ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ ВЫХОДЯТ ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПРОМЕЖУТКИ ВРЕМЕНИ, НЕ ПОВТОРЯЮТСЯ ПО СОДЕРЖАНИЮ И

****однотипно оформлены****

в широком ценовом диапазоне

не имеют однотипного оформления

неограниченным тиражом

1851. К ВТОРИЧНЫМ ДОКУМЕНТАМ ОТНОСЯТ

****библиографическую ссылку****

сборник

авторские издания

официальные издания

1852. К ВТОРИЧНЫМ ДОКУМЕНТАМ ОТНОСЯТ

****реферат****

сборник

авторские издания

официальные издания

1853. ПЕРЕРАБОТКУ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В СОСТАВНЫХ ЧАСТЯХ ДОКУМЕНТОВ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****аналитическая****

синтетическая

обзорная

совокупная

1854. ПОД СИНТЕТИЧЕСКОЙ ПЕРЕРАБОТКОЙ ИНФОРМАЦИИ ПОНИМАЮТ ПЕРЕРАБОТКУ СОДЕРЖАНИЯ

****полного документа****

составных частей документов

составных частей полного документа

любого документа

1855. ЯВЛЯЮТСЯ РЕЗУЛЬТАТОМ АНАЛИТИКО-СИНТЕТИЧЕСКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ОДНОМ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТАХ

****библиографическая ссылка, аннотация****

библиографическая ссылка, формат

тираж, аннотация

формат, тираж

1856. К ВТОРИЧНЫМ ДОКУМЕНТАМ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНАЛИТИКО-СИНТЕТИЧЕСКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ ОТНОСЯТСЯ

****перевод, индексы****

индексы, формат

тираж, индексы

перевод, тираж

1857. БИБЛИОГРАФИЧЕСКАЯ ССЫЛКА

****является частью справочного аппарата документа****

не является частью справочного аппарата документа

составляется только на опубликованных документах

составляется только на неопубликованных документах

1858. БИБЛИОГРАФИЧЕСКАЯ ССЫЛКА СОСТАВЛЯЕТСЯ НА ДОКУМЕНТЫ

****зафиксированные на любых носителях****

зафиксированные только на бумажных носителях

только опубликованные

только неопубликованные

1859. СОДЕРЖИТ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ О УПОМИНАЕМОМ В ТЕКСТЕ ДОКУМЕНТА ДРУГОМ ДОКУМЕНТЕ, НЕОБХОДИМЫЕ И ДОСТАТОЧНЫЕ ДЛЯ ЕГО ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОБЩЕЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ - ЭТО

****библиографическая ссылка****

реферат

аннотация

обзор

1860. БИБЛИОГРАФИЧЕСКАЯ ССЫЛКА ПО СОСТАВУ ЭЛЕМЕНТОВ КЛАССИФИЦИРУЕТСЯ КАК

****полная и краткая****

внутри текстовая, подстрочная, за текстовая

первичная, повторная

сокращенная, расширенная

1861. ПЕРВИЧНАЯ И ПОВТОРНАЯ – КЛАССИФИКАЦИЯ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ

****при повторе на один и тот же объект****

по составу элементов

по месту расположения в документе

при объединении нескольких ссылок в одну

1862. К ОБЩИМ ТРЕБОВАНИЯМ И ПРАВИЛАМ СОСТАВЛЕНИЯ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ССЫЛОК ОТНОСИТСЯ

****наличие обязательных элементов****

наличие факультативных элементов

не обязательное применение знаков предписанной пунктуации

свободная последовательность обязательных элементов

1863. К ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ ОТНОСЯТСЯ

****заголовок, количественные характеристики****

заголовок, выходные данные, цена, формат

заглавие, количественные характеристика, цена

заглавие, выходные данные, цена, формат

1864. ЗАГОЛОВОК БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ - ЭТО

****название документа****

фамилия, имя автора, наименование коллективного автора

номер тома, количество страниц

место издания, издательство, год издания

1865. ФАМИЛИЯ, ИМЯ АВТОРА ДОКУМЕНТА В БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКЕ - ЭТО

****заглавие****

заголовок

выходные данные

количественные характеристики

1866. НАИМЕНОВАНИЕ КОЛЛЕКТИВНОГО АВТОРА ДОКУМЕНТА В БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКЕ - ЭТО

****заглавие****

заголовок

выходные данные

количественные характеристики

1867. ЕСЛИ КОЛИЧЕСТВО АВТОРОВ НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ, НАЧИНАЕТ БИБЛИОГРАФИЧЕСКУЮ ССЫЛКУ

****заголовок****

заглавие

выходные данные

количественные характеристики

1868. ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ - ЭТО

****место издания****

название документа

номер тома, количество страниц

наименование коллективного автора

1869. ИЗДАТЕЛЬСТВО ДОКУМЕНТА В БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКЕ - ЭТО

****выходные данные****

заголовок

заглавие

количественные характеристики

1870. ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ РАЗМЕЩАЮТ

****перед количественными характеристиками****

после количественных характеристик

после заглавия

перед заглавием

1871. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ - ЭТО

****номер тома****

название документа

год издания

наименование коллективного автора

1872. НОМЕР ТОМА ДОКУМЕНТА В БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКЕ - ЭТО

****количественные характеристики****

заголовок

заглавие

выходные данные

1873. КОЛИЧЕСТВО СТРАНИЦ ДОКУМЕНТА В БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКЕ - ЭТО

****количественные характеристики****

заголовок

заглавие

выходные данные

1874. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ РАЗМЕЩАЮТ

****после выходных данных****

перед выходными данными

после заглавия

перед заглавием

1875. ПОСЛЕ ВЫХОДНЫХ ДАННЫХ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЙ ССЫЛКИ РАЗМЕЩАЮТ

****количественные характеристики****

заголовок

заглавие

заглавие или заголовок

1876. СОКРАЩЕННОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПЕРВИЧНОГО ДОКУМЕНТА С ОСНОВНЫМИ
ФАКТИЧЕСКИМИ СВЕДЕНИЯМИ И ВЫВОДАМИ - ЭТО

****реферат****

аннотация

обзор

перевод

1877. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРВИЧНОГО ДОКУМЕНТА О СОДЕРЖАНИИ, НАЗНАЧЕНИИ И
ФОРМЕ

****аннотация****

реферат

обзор

перевод

1878. СИНТЕЗИРОВАННЫЙ ТЕКСТ, СОДЕРЖАЩИЙ СВОДНУЮ ХАРАКТЕРИСТИКУ ВОПРОСА, ИЗВЛЕЧЕННУЮ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ - ЭТО

****обзор****

реферат

аннотация

перевод

1879. УНИВЕРСАЛЬНАЯ ДЕСЯТИЧНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КАК ИНФОРМАЦИОННО-ПОИСКОВЫЙ ЯЗЫК

****имеет международный характер****

имеет исключительно региональный характер

не является универсальной

не носит многоаспектный характер

1880. К МЕТОДАМ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТНОСЯТСЯ

****прямые, косвенные****

открытые, закрытые

качественные, количественные

точные, реализуемые

1881. К ОСНОВНЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ МЕТОДОВ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТНОСЯТСЯ

****точность, трудоемкость****

качественность, альтернативность

открытость, вербальность

контактность, буферность

1882. К ОСНОВНЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ МЕТОДОВ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТНОСЯТСЯ

****время реализации, реализуемость****

качественность, альтернативность

открытость, вербальность

контактность, буферность

1883. ТОЧНОСТЬ - СТЕПЕНЬ ПРИБЛИЖЕНИЯ ВЫЯВЛЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ К

****объективно существующим****

оперативно предполагаемым

стратегически прогнозируемым

тактически планируемым

1884. ЗАТРАТЫ ВРЕМЕНИ НА РАЗРАБОТКУ МЕТОДА ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ КАК

****трудоемкость****

точность

реализуемость

восприятие

1885. ВРЕМЯ, ЗАТРАЧЕННОЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ МЕТОДА ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****время реализации****

точность

реализуемость

восприятие

1886. ВОЗМОЖНОСТЬ ОСУЩЕСТВИТЬ ИЗУЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ КОНКРЕТНЫМ МЕТОДОМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

****реализуемость****

время реализации

точность

трудоемкость

1887. ОПИСАНИЕ МЕТОДА ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПРИЯТИЯ ЕГО ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ИНФОРМАЦИИ - ЭТО

****восприятие****

время реализации

точность

реализуемость

1888. ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЕ БЕСЕДЫ ПО ЗАРАНЕЕ ПОДГОТОВЛЕННЫМ И ВОЗНИКАЮЩИМ В ПРОЦЕССЕ ДИАЛОГА, ВОПРОСАМ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****прямые методы исследований****

производственные совещания

административные взыскания

косвенные методы исследований

1889. ОПРОСЫ ПО ЗАРАНЕЕ РАЗРАБОТАННОМУ ПЕРЕЧНЮ ВОПРОСОВ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****прямые методы исследований****

производственные совещания

административные взыскания

косвенные методы исследований

1890. МЕТОДЫ, КОТОРЫЕ ОСНОВАНЫ НА ОПРОСЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ, ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОТРЕБНОСТЬ КОТОРЫХ ИЗУЧАЕТСЯ, ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****прямые****

экономико-математические

логико-экономические

косвенные

1891. К ПРЯМЫМ МЕТОДАМ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТНОСЯТ

****целенаправленные беседы по заранее подготовленным вопросам****

расчеты коэффициентов эластичности спроса и предложения

расчеты коэффициентов перекрестной эластичности спроса

методы, основанные на анализе документальных источников

1892. К КОСВЕННЫМ МЕТОДАМ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТНОСЯТ

****методы, основанные на анализе документальных источников****

расчеты коэффициентов эластичности спроса и предложения

расчеты коэффициентов перекрестной эластичности спроса

методы, основанные на опросе потребителей информации

1893. ЭТАПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ: СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА;
СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГРАММЫ; СБОР МАТЕРИАЛА; АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ; ВЫВОДЫ

****являются верными в этой последовательности****

являются верными в обратной последовательности

являются не верными в этой последовательности

являются верными в любой последовательности

1894. ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА ЭТАПЕ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАНА
ИССЛЕДОВАНИЯ

****определяют места проведения, силы и средства исследования****

составляют программу исследования

собирают статистический материал

анализируют собранную информацию

1895. ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА ЭТАПЕ СОСТАВЛЕНИЯ
ПРОГРАММЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

****формулируют вопросы****

составляют план исследования

собирают статистический материал

анализируют собранную информацию

1896. СОСТАВЛЕНИЕ КАРТ ДЛЯ СБОРА ДАННЫХ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ПОТРЕБНОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ЭТАПЕ

****составления программы исследования****

составления плана исследования

сбора статистического материала

анализа собранной информации

1897. ПРОВЕДЕНИЕ ОПРОСА ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ЭТАПЕ

****сбора статистического материала****

составления плана исследования

составления программы исследования
анализа собранной информации

1898. ЗАПОЛНЕНИЕ КАРТ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ЭТАПЕ

****сбора статистического материала****

составления плана исследования
составления программы исследования
анализа собранной информации

1899. РАСЧЕТ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ЭТАПЕ

****анализа собранной информации****

составления плана исследования
составления программы исследования
сбора статистического материала

1900. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ЭТАПЕ

****формулирование выводов и предложений****

составления плана исследования
составления программы исследования
сбора статистического материала

1901. НА ОПРОСЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОСНОВАНЫ _____ МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

****прямые****

косвенные
качественные
количественные

1902. ОПРОС ПО ЗАРАНЕЕ РАЗРАБОТАННОМУ ПЕРЕЧНЮ ВОПРОСОВ - ЭТО

****анкетирование****

интервьюирование

документирование

регулирование

1903. ОПРОС ПО АНКЕТЕ И ВОЗНИКАЮЩИМ В ХОДЕ БЕСЕДЫ ВОПРОСАМ - ЭТО

****интервьюирование****

анкетирование

документирование

регулирование

1904. ЗАРАНЕЕ РАЗРАБОТАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ОТВЕТЫ НА КОТОРЫЕ ДАЮТ КАКИЕ-ЛИБО СВЕДЕНИЯ О ТОМ, КТО ЕЕ ЗАПОЛНЯЕТ, - ЭТО

****анкета****

список

форма

документ

1905. ВОПРОСЫ АНКЕТЫ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ ПО

****видам****

полноте

частоте

оценке

1906. ВОПРОСЫ АНКЕТЫ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ ПО

****формам****

полноте

частоте

оценке

1907. ПО ВИДАМ ВОПРОСЫ АНКЕТЫ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****качественные, альтернативные, количественные****

качественные, количественные, контактные

открытые, закрытые, полузакрытые

контактные, подготовительные, основные

1908. ВОПРОСЫ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ ПРОИЗВОЛЬНЫЙ ОТВЕТ РЕСПОНДЕНТА, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****качественные****

количественные

альтернативные

основные

1909. ВОПРОСЫ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ ОТВЕТ РЕСПОНДЕНТА С КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ХАРАКТЕРИСТИКОЙ, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****количественные****

альтернативные

качественные

основные

1910. РАНЖИРУЕМЫЕ ВОПРОСЫ ОТНОСЯТСЯ К

****количественным****

качественным

контактным

основным

1911. СОБСТВЕННО-ЧИСЛОВЫЕ ВОПРОСЫ ОТНОСЯТСЯ К

****количественным****

качественным

контактным

основным

1912. ВЕРБАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОТНОСЯТСЯ К

****количественным****

качественным

контактным

основным

1913. ПО ФОРМАМ ВОПРОСЫ АНКЕТЫ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****открытые, закрытые****

качественные, альтернативные

контактные, подготовительные

основные, буферные

1914. ВОПРОС, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЙ РАЗВЕРНУТЫЙ ОТВЕТ РЕСПОНДЕНТА В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ, ПО ТЕХНИЧЕСКИМ ФОРМАМ КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****открытый****

закрытый

контактный

буферный

1915. ВОПРОС, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЙ ВЫБОР ИЗ ГОТОВЫХ ВАРИАНТОВ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ОТВЕТА РЕСПОНДЕНТА, ПО ТЕХНИЧЕСКИМ ФОРМАМ КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****полузакрытый****

открытый

закрытый

контактный

1916. ПО ТИПАМ ВОПРОСЫ АНКЕТЫ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НА

****контактные, подготовительные****

полузакрытые, закрытые

качественные, альтернативные

точные, реализуемые

1917. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ НАЧИНАЮТ АНКЕТУ, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****контактные****

подготовительные

основные

буферные

1918. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ВЫЗОВА РЕСПОНДЕНТА НА ОТКРОВЕННОСТЬ, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****контактные****

подготовительные

основные

буферные

1919. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ВНИМАНИЯ РЕСПОНДЕНТА НА НОВЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****подготовительные****

контактные

основные

буферные

1920. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ РАСКРЫВАЮТ ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****основные****

контактные

подготовительные

буферные

1921. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ, КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****буферные****

основные

контактные

подготовительные

1922. ОТНОШЕНИЕ СУММЫ БАЛЛОВ, ПРОСТАВЛЕННЫХ ЭКСПЕРТАМИ ПО КОНКРЕТНОМУ ВОПРОСУ К ОЦЕНКЕ ВОПРОСА, НАБРАВШЕГО МАКСИМАЛЬНУЮ СУММУ БАЛЛОВ, ВЫРАЖЕННОЕ В ПРОЦЕНТАХ - ЭТО

****относительный уровень значимости****

полнота использования

частота назначения

относительная ошибка выборки

1923. ЕСЛИ ВРАЧ НАЗНАЧИЛ 100 ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ (ЛП) ИЗ 200 ИМЕЮЩИХСЯ В АПТЕКЕ, ТО ПОЛНОТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ЛП (В%) СОСТАВИТ

****50****

20

10

5

1924. ЕСЛИ ВРАЧ НАЗНАЧИЛ 10 РАЗ КОНКРЕТНЫЙ ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ (ЛП) ПРИ ОБЩЕМ ЧИСЛЕ НАЗНАЧЕНИЙ ЛП – 100, ТО 10% - ЭТО

****частота назначений ЛП****

полнота использования ассортимента

относительный уровень значимости

полнота и частота назначений ЛП

1925. ЕСЛИ ВРАЧ НАЗНАЧИЛ 20 РАЗ КОНКРЕТНЫЙ ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ (ЛП) ПРИ ОБЩЕМ ЧИСЛЕ НАЗНАЧЕНИЙ ЛП – 100, ТО 20% - ЭТО

****частота назначений ЛП****

полнота использования ассортимента

относительный уровень значимости

полнота и частота назначений ЛП

1926. ЕСЛИ ВРАЧ НАЗНАЧИЛ 10 ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ (ЛП) КОНКРЕТНОЙ АССОРТИМЕНТНОЙ ГРУППЫ, ИЗ 200 ИМЕЮЩИХСЯ В АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ТО 5% - ЭТО

****полнота использования ассортимента****

частота назначений

относительный уровень значимости

полнота и частота назначений

1927. КОНТАКТНЫЕ – ЭТО ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ

****начинают анкету****

заканчивают анкету

разделяют блоки анкеты

объединяют блоки анкеты

1928. НА ВОПРОС АНКЕТЫ РЕСПОНДЕНТУ ПРЕДЛОЖЕНЫ НА ВЫБОР ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ «ДА» ИЛИ «НЕТ». ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****закрытый****

качественный

количественный

буферный

1929. РЕСПОНДЕНТУ В АНКЕТЕ ПРЕДЛОЖЕНО ОЦЕНИТЬ ПО 10-ТИ БАЛЬНОЙ ШКАЛЕ СТЕПЕНЬ ЕГО ЗНАКОМСТВА С ИЗУЧАЕМОЙ ПРОБЛЕМОЙ. ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****закрытый****

качественный

альтернативный

буферный

1930. РЕСПОНДЕНТУ В АНКЕТЕ ПРЕДЛОЖЕНО ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ЕГО ЗНАКОМСТВА С ИЗУЧАЕМОЙ ПРОБЛЕМОЙ: ВЫСОКАЯ, СРЕДНЯЯ, НИЗКАЯ. ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****закрытый****

качественный

альтернативный

буферный

1931. РЕСПОНДЕНТУ В АНКЕТЕ ПРЕДЛОЖЕНО ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ СТЕПЕНЬ ЕГО ЗНАКОМСТВА С ИЗУЧАЕМОЙ ПРОБЛЕМОЙ. ТАКОЙ ВОПРОС КЛАССИФИЦИРУЮТ КАК

****качественный****

с вербальной градацией

ранжируемый

количественный

1932. СИСТЕМА МЕР ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА, СОЗДАННАЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ЭТО

****коммуникационная политика****

товарный знак

торговая марка

реклама

1933. К МЕРОПРИЯТИЯМ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА ОТНОСЯТ

****товарные скидки****

рекламу

фирменный стиль

презентацию

1934. РЕКЛАМУ, КОТОРАЯ СОДЕРЖИТ НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СВЕДЕНИЯ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ РЕКЛАМИРУЕМОГО ТОВАРА, ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****недостоверная****

недобросовестная

недоброкачественная

неопубликованная

1935. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О РЕКЛАМЕ» РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА

****спонсорскую рекламу****

политическую рекламу

объявления частных лиц

сообщения органов государственной власти

1936. НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****порочит честь, достоинство или деловую репутацию лица****

содержит недостоверные сведения о любых характеристиках товара

содержит недостоверные сведения об условиях обслуживания товара

предоставляет заниженные данные о предложении товара

1937. НЕДОСТОВЕРНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****предоставляет завышенные данные о спросе на товар****

осуществляется под видом рекламы другого товара

порочит честь или достоинство другого лица

содержит некорректные сравнения с другим товаром

1938. В РЕКЛАМЕ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБРАЗОВ МЕДИЦИНСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ТАКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕКЛАМЕ

****распространяемой в местах проведения медицинских и/или фармацевтических выставок и др. мероприятий****

лекарственных препаратов, разрешенных к отпуску по рецепту врача

лекарственных препаратов, разрешенных к отпуску без рецепта врача

средств личной гигиены и всех лекарственных препаратов

1939. В РЕКЛАМЕ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ СЛОВ И ВЫРАЖЕНИЙ, КОТОРЫЕ

****могут привести к искажению смысла информации****

не могут привести к искажению смысла информации

могут восприниматься потребителем как бранные

будут восприниматься потребителем как бранные

1940. НЕ ДОПУСКАЕТСЯ РЕКЛАМА, В КОТОРОЙ ОТСУТСТВУЕТ ЧАСТЬ СУЩЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ О РЕКЛАМИРУЕМОМ ТОВАРЕ, ЕСЛИ ПРИ ЭТОМ

****вводятся в заблуждение потребители рекламы****

не вводятся в заблуждение потребители рекламы

потребители рекламы не считают, что их вводят в заблуждение

вводятся в заблуждение рекламопроизводители и рекламодатели

1941. НЕ ДОПУСКАЕТСЯ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ПЛАТЕЖНЫХ ДОКУМЕНТАХ ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ ПЛАТЫ ЗА ЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ И КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

****за исключением социальной рекламы и справочно-информационных сведений****

в том числе социальной рекламы и справочно-информационных сведений

только за исключением социальной рекламы

только за исключением справочно-информационных сведений

1942. РЕКЛАМА В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

****должна содержать пометку «Реклама», а также указание на ее рекламодателя****

не должна содержать пометку «Реклама», а также указание на ее рекламодателя

должна содержать только пометку «Реклама»

должна содержать только указание на ее рекламодателя

1943. ТРЕБОВАНИЯ К РЕКЛАМЕ, РАЗМЕЩАЕМОЙ В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

****реклама в сети «Интернет» допускается только при присвоении ей уникального цифрового обозначения (токена)****

маркировке подлежит реклама, размещаемая в теле- и радиопрограммах, распространяемых в сети «Интернет» без изменения

маркировке не подлежит спонсорская и социальная реклама

маркировке подлежит любая реклама, которая размещается в сети «Интернет» без исключения

1944. ОБЪЕКТЫ РЕКЛАМИРОВАНИЯ, РЕКЛАМА КОТОРЫХ ДОПУСКАЕТСЯ

****пиротехнические изделия****

медицинские услуги по искусственному прерыванию беременности

услуги по написанию выпускных квалификационных работ для прохождения обучающимися аттестации

наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры

1945. ДОПУСКАЕТСЯ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПЛАТЕЖНЫХ ДОКУМЕНТАХ ЗА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ, КРОМЕ

****рекламы товаров и услуг****

социальной рекламы

справочных сведений

информационных сведений

1946. ПОД ВИДАМИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ПОНИМАЮТ СИСТЕМУ МЕР СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА И

****формирования спроса****

методов изучения спроса

маркетингового анализа

формирования предложения

1947. НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ ПРИЗНАЕТСЯ РЕКЛАМА, КОТОРАЯ

****является актом недобросовестной конкуренции****

содержит достоверные сведения о любых характеристиках товара

предоставляет не достоверные сведения о сотрудниках компании

предоставляет заниженные данные о предложении товара

1948. ОСНОВНОЙ ЗАДАЧЕЙ АПТЕКИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ

****обеспечение отделений медицинской организации лекарственными препаратами и медицинскими изделиями****

получение прибыли

обеспечение амбулаторных больных лекарственными препаратами

обеспечение пациентов информацией по ответственному самолечению

1949. ТРЕБОВАНИЯ-НАКЛАДНЫЕ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОТПУСК НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ СПИСКОВ II И III ФЗ ХРАНЯТСЯ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В ТЕЧЕНИЕ

****5 лет****

1 месяца

1 календарного года

10 лет

1950. ТРЕБОВАНИЯ-НАКЛАДНЫЕ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОТПУСК СИЛЬНОДЕЙСТВУЮЩИХ ЛП ХРАНЯТСЯ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В ТЕЧЕНИЕ

****3 лет****

1 месяца

1 календарного года

5 лет

1951. НАРКОТИЧ. СР-ВА И ПСИХОТРОПНЫЕ В-ВА ОТПУСКАЮТСЯ В ОТДЕЛЕНИЯ МО В РАЗМЕРЕ СЛЕДУЮЩЕЙ ПОТРЕБНОСТИ

****15-и дневной****

5-и дневной

10-и дневной

однодневной

1952. ЗАПАС НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В АПТЕКЕ МЕДОРГАНИЗАЦИИ СОСТАВЛЯЕТ

****3 месяца****

2 месяца

2 недели

6 месяцев

1953. ПЕРВЫЕ ЭКЗЕМПЛЯРЫ ИСПОЛНЕННЫХ АПТЕКОЙ НАКЛАДНЫХ-ТРЕБОВАНИЙ ХРАНЯТСЯ В АПТЕКЕ В ТЕЧЕНИИ

****одного года****

3-х лет

5-и лет

10-лет

1954. ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕТ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В АПТЕКЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В

****журнале регистрации операций, связанных с оборотом наркотических средств и психотропных веществ****

журнале регистрации операций, при которых изменяется количество прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ

журнале учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения

книге учета наркотических лекарственных средств

1955. АВС- АНАЛИЗ ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ

****рационального использования финансовых ресурсов****

материально- технической базы МО

кадрового состава МО

уровня лекарственного обеспечения

1956. К КЛАССУ «В» ОТНОСЯТСЯ ПРЕПАРАТЫ, НА КОТОРЫЕ ИЗРАСХОДОВАНО _____ ОТ ОБЩЕЙ СУММЫ ЗАТРАТ НА ЛС

****15-20%****

70-80%

5-10%

3-4%

1957. ПРИ ПРОВЕДЕНИИ VEN- АНАЛИЗА К ЛП ГРУППЫ N ОТНОСЯТСЯ

****ЛП для лечения неопасных, легких заболеваний****

ЛП, важные для спасения жизни, имеющие опасный для жизни синдром отмены

дорогостоящие ЛП

ЛП импортного производства

1958. РЕТРОСПЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА ЧАСТОТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТОЙ ИЛИ ИНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ОПРЕДЕЛИТЬ, НА ЧТО УХОДИТ ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ РАСХОДОВ

****Частотный анализ****

XYZ-анализ

ABC- анализ

VEN анализ

1959. АНАЛИЗ «ЗАТРАТЫ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ» ПРОВОДИТСЯ ДЛЯ СРАВНЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЗАТРАТ ДВУХ И БОЛЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВ, ЕСЛИ

****эффективность различна, результаты измеряются в одних и тех же единицах****

эффективность различна, результаты измеряются в различных единицах

эффективность одинакова, результаты измеряются в одних и тех же единицах

эффективность одинакова, результаты измеряются в различных единицах

1960. К ПРЯМЫМ МЕДИЦИНСКИМ РАСХОДАМ ОТНОСИТСЯ

****расходы на содержание пациента в лечебном учреждении или же стоимость оказываемых ему на дому услуг медсестер****

наличные ("карманные") расходы пациентов, не связанные с оплатой

затраты на перемещение пациентов не санитарным транспортом

затраты членов семьи, связанные с оказанием помощи пациенту

1961. ЗАТРАТЫ, СВЯЗАННЫЕ С БОЛЬЮ, СТРАДАНИЯМИ, ДИСКОМФОРТОМ, КОТОРЫЕ ИСПЫТЫВАЕТ ПАЦИЕНТ ВСЛЕДСТВИЕ ПРОХОДИМОГО ИМ КУРСА ЛЕЧЕНИЯ НАЗЫВАЮТСЯ

****нематериальные (неосязаемые) затраты****

прямые немедицинские затраты

прямые медицинские затраты

косвенные (альтернативные) затраты

1962. МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ ВСЕХ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С ВЕДЕНИЕМ БОЛЬНЫХ С ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЗАБОЛЕВАНИЕМ, КАК НА ОПРЕДЕЛЕННОМ ЭТАПЕ (ОТРЕЗКЕ ВРЕМЕНИ), ТАК И НА ВСЕХ ЭТАПАХ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ НАЗЫВАЕТСЯ

****затраты на болезнь****

минимизации затрат

затраты – эффективность

затраты – полезность

1963. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВКЛЮЧАЕТ

****оптовую и розничную торговлю лекарственными препаратами****

оптовую и розничную торговлю, фармацевтическое производство

оптовую торговлю и производство лекарственных препаратов

розничную торговлю и производство лекарственных препаратов

1964. НЕ УКАЗАННЫЕ В ДОКУМЕНТАЦИИ О ЗАКУПКЕ КРИТЕРИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗАЯВОК ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОСТАВЩИКА

****не могут применяться****

могут применяться, если их сумма равна 1

могут применяться, если их сумма не превышает 100%

могут применяться лишь по согласованию с поставщиком

1965. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА ОСНОВЕ КОНКУРСОВ ПОЗВОЛЯЮТ

****снизить цены на закупаемые товары****

осуществлять поиск продукции удовлетворительного качества

осуществлять поиск продукции в необходимом количестве

уменьшать объемы закупок

1966. КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД НАПРАВЛЕНА НА

****повышение результативности осуществления закупок****

осуществление поиска продукции удовлетворительного качества

осуществление поиска продукции в необходимом количестве

сокращение объемов закупок

1967. КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД НАПРАВЛЕНА НА

****обеспечение гласности осуществления закупок****

осуществление поиска продукции удовлетворительного качества

осуществление поиска продукции в необходимом количестве

сокращение объемов закупок

1968. ПРИНЦИПЫ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

****открытость и прозрачность****

защиты от конкуренции

систематическое сокращение объемов закупки

систематическое увеличение объемов закупки

1969. ПРИНЦИП КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

****обеспечение конкуренции****

защита от конкуренции

систематическое сокращение объемов закупки

систематическое увеличение объемов закупки

1970. ПРИНЦИП КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

****стимулирование инноваций****

защиты от конкуренции

систематическое сокращение объемов закупки

систематическое увеличение объемов закупки

1971. ПРИНЦИП КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

****единства контрактной системы****

защита от конкуренции

систематическое сокращение объемов закупки

систематическое увеличение объемов закупки

1972. СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА, ПРИ КОТОРЫХ ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИЗНАЕТСЯ УЧАСТНИК ЗАКУПКИ, ПРЕДЛОЖИВШИЙ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА - ЭТО

****конкурсы****

аукционы

закупки

запросы

1973. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАКУПКЕ СООБЩАЕТСЯ НЕОГРАНИЧЕННОМУ КРУГУ ЛИЦ И ЕДИННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПКИ – ЭТО КОНКУРС

****открытый****

закрытый

двухэтапный

с ограниченным участием

1974. СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА, ПРИ КОТОРЫХ ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИЗНАЕТСЯ УЧАСТНИК ЗАКУПКИ, ПРЕДЛОЖИВШИЙ НАИМЕНЬШУЮ ЦЕНУ КОНТРАКТА - ЭТО

****аукционы****

конкурсы

закупки

запросы

1975. АУКЦИОНЫ - СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА, ПРИ КОТОРЫХ ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИЗНАЕТСЯ УЧАСТНИК ЗАКУПКИ, ПРЕДЛОЖИВШИЙ

****наименьшую цену контракта****

лучшие условия исполнения контракта

лучшее качество товара

максимальное количество товара

1976. СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА, ПРИ КОТОРЫХ ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИЗНАЕТСЯ УЧАСТНИК, ПРЕДЛОЖИВШИЙ НАИБОЛЕЕ НИЗКУЮ ЦЕНУ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ТРЕБОВАНИЯМ - ЭТО

****запросы****

конкурсы

закупки

аукционы

1977. ЗАПРОСЫ - СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА, ПРИ КОТОРЫХ ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИЗНАЕТСЯ УЧАСТНИК ЗАКУПКИ, ПРЕДЛОЖИВШИЙ НАИБОЛЕЕ НИЗКУЮ ЦЕНУ ИЛИ

****предложение, наилучшим образом соответствующее требованиям****

предложение, содержащее максимальное количество товара

лучшее качество товара

максимальное количество товара лучшего качества

1978. ПИСЬМЕННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРОДАВЦА ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ ОПРЕДЕЛЯЮТ КАК

****оферты****

тендеры

контракты

аукционы

1979. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕПУБЛИЧНЫХ ОФЕРТ

****направляются, как правило, традиционным покупателям****

высылаются неограниченному числу потенциальных потребителей

могут содержать рекламно-информационные материалы

не включают в себя никаких обязательств продавца

1980. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПУБЛИЧНЫХ ОФЕРТ

****высылаются неограниченному числу потенциальных потребителей****

продавец не меняет условия в течение определенного времени

не могут содержать рекламно-информационные материалы

включают в себя конкретные обязательства продавца

1981. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПУБЛИЧНЫХ ОФЕРТ

****не включают в себя никаких обязательств продавца****

продавец не меняет условия в течение определенного времени

не могут содержать рекламно-информационные материалы

включают в себя конкретные обязательства продавца

1982. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПУБЛИЧНЫХ ОФЕРТ

****могут содержать рекламно-информационные материалы****

продавец не меняет условия в течение определенного времени

не могут содержать рекламно-информационные материалы

включают в себя конкретные обязательства продавца

1983. НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНЫМ ОПРЕДЕЛЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ ЯВЛЯЕТСЯ СЛЕДУЮЩЕЕ:

****Экономика – наука, изучающая поведение людей и их групп в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в целях удовлетворения своих неограниченных потребностей посредством ограниченных ресурсов****

Экономика – наука о богатстве

Экономика – наука о том, как человечество справляется с задачами в области потребления и производства

Экономика – виды деятельности, связанные с обменом и денежными сделками между людьми

1984. ОСНОВНЫМИ ФУНКЦИЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****аналитическая, толковательная, прогнозная****

математическая, мотивация, координация

планирование, контроль, организация

прогнозная, социальная, планирование

1985. МАКРОЭКОНОМИКА РАССМАТРИВАЕТ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С

****общим уровнем занятости****

спросом на конкретный товар

доходом отдельного предприятия

численностью работников на предприятии

1986. МИКРОЭКОНОМИКА РАССМАТРИВАЕТ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С

****оптимальным размещением ресурсов фармацевтической фирмы****

общим уровнем цен

совокупным спросом

динамикой валового внутреннего продукта

1987. К КЛАССИЧЕСКИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РЕСУРСАМ ОТНОСЯТ:

****трудовые, естественные, инвестиционные, предпринимательские способности****

природные, временные, информационные, социальные

временные, материальные, организационные, контрольные

капитал, труд, знания, информация

1988. К ОБЩИМ ПРИНЦИПАМ ЭКОНОМИКИ ОТНОСЯТ:

****взаимодействие теории и практики, единство макро- и микроанализа, реальный историзм****

ограниченность ресурсов и безграничность потребностей

рациональное поведение при расходовании ресурсов

заинтересованность в здоровье, социальная значимость экономики

1989. КАКОЙ ПРИНЦИП ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ВКЛЮЧАЕТ УЧЕТ РЕАЛЬНОЙ ИСТОРИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ, КУЛЬТУРНЫХ И ДР. ОСОБЕННОСТЕЙ, СПЕЦИФИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА КОНКРЕТНОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ?

****реального историзма****

конкуренции

воспроизводства

взаимодействия теории и практики

1990. ОСНОВНЫМИ СФЕРАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ:

****производство, распределение, обмен, потребление****

конкуренция, механизм взаимодействия покупателей и продавцов

воспроизводство, товарное обращение

спрос, предложение, цены

1991. НАУКА, ОБЛАСТЬЮ ИССЛЕДОВАНИЯ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И ДРУГИХ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА С ЦЕЛЬЮ МАКСИМАЛЬНОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ, МО, ДРУГИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ – ЭТО

****фармацевтическая экономика****

биоэтика

экономика

фармацевтический маркетинг

1992. В ГРАЖДАНСКОМ КОДЕКСЕ РФ ВЫДЕЛЯЮТ ПРЕДПРИЯТИЯ СЛЕДУЮЩИХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

****государственной, муниципальной, частной и иных форм****

общественной, муниципальной, унитарной

акционерной, смешанной, государственной

государственной унитарной, муниципальной унитарной, частной

1993. ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ АПТЕЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

****государственные унитарные, муниципальные унитарные, товарищества, акционерные общества****

государственные унитарные, муниципальные, частные, коммандитные

коллективные, общественные, смешанные, частные, корпоративные

унитарные, хозяйственные общества, частные, акционерные

1994. СОВОКУПНОСТЬ ИНСТИТУТОВ, ОРГАНИЗАЦИЙ, УЧРЕЖДЕНИЙ, ЗАНЯТЫХ ПРОИЗВОДСТВОМ, ТОВАРНЫМ ОБРАЩЕНИЕМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ И ПАРАФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ – ЭТО

****фармацевтическая экономика****

конкуренция

производство

фармацевтический маркетинг

1995. НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА, ИЗУЧАЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОЕ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ – ЭТО

****экономика****

биоэтика

фармацевтическая экономика

фармацевтический маркетинг

1996. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЫНКА И ЕГО СТРУКТУРЫ, СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ДОСТУПНОСТИ ПРИ ОКАЗАНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ ЯВЛЯЮТСЯ

****причинами государственного регулирования фармацевтической экономики****

направлениями государственного регулирования фармацевтической экономики

методами государственного регулирования фармацевтической экономики

видами фармацевтического маркетинга

1997. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ФОРМИРОВАНИЕ ДЕКРЕТИРОВАННЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ, ИМЕЮЩИХ ЛЬГОТЫ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ЛП ЯВЛЯЕТСЯ

****направлениями государственного регулирования фармацевтической экономики****

причинами государственного регулирования фармацевтической экономики

методами государственного регулирования фармацевтической экономики

видами фармацевтического маркетинга

1998. РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУР, ЗАНИМАЮЩИХСЯ СОЗДАНИЕМ И ПРОИЗВОДСТВОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, ИМЕЮЩЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ОТНОСИТСЯ К

****причинам государственного регулирования фармацевтической экономики****

направлениям государственного регулирования фармацевтической экономики

методам государственного регулирования фармацевтической экономики

видам фармацевтического маркетинга

1999. РАЗРАБОТКА ЗАКОНОВ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ПОРЯДОК ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ЯВЛЯЮТСЯ

****направлениями государственного регулирования фармацевтической экономики****

причинами государственного регулирования фармацевтической экономики

методами государственного регулирования фармацевтической экономики

видами фармацевтического маркетинга

2000. ФИНАНСОВАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА, СТАНДАРТИЗАЦИЯ ОБЪЕМОВ И КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ ОТНОСИТСЯ К

****направлениям государственного регулирования фармацевтической экономики****

видам фармацевтического маркетинга

причинам государственного регулирования фармацевтической экономики

методам государственного регулирования фармацевтической экономики

2001. КАЧЕСТВЕННЫМИ ПАРАМЕТРАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ЯВЛЯЮТСЯ

****организационно-правовой статус, способы и методы ведения конкуренции****

годовой капитал, величина прибыли

базовая форма собственности, численность персонала

годовой капитал, характер и содержание деятельности

2002. КАК УЧРЕЖДЕНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ АПТЕКА ОСУЩЕСТВЛЯЕТ

****фармацевтическую экспертизу рецептов, оказание первой доврачебной помощи, консультирование населения по вопросу приема, хранения ЛП и др.****

закупку товаров аптечного ассортимента у поставщиков, фармацевтическую экспертизу рецептов, оказание первой доврачебной помощи

закупку товаров аптечного ассортимента у поставщиков, фармацевтическую экспертизу рецептов, заключение договоров с поставщиками

закупку товаров аптечного ассортимента у поставщиков, реализацию товаров аптечного ассортимента, регулирование цен на ЛП

2003. ТОВАР «ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ» ИМЕЕТ ОСОБЕННОСТИ

****спрос на ЛП регулируется патологией человека, на большинство ЛП спрос малоэластичен****

спрос на ЛП регулируется патологией человека, на большинство ЛП спрос эластичен

генератором спроса всегда является только промежуточный потребитель – врач

ЛП имеет потребительскую стоимость, т.к. удовлетворяет определенную потребность человека

2004. ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ОКАЗАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ ЯВЛЯЕТСЯ

****направлением государственного регулирования фармацевтической экономики****

видом фармацевтического маркетинга

причиной государственного регулирования фармацевтической экономики

методом государственного регулирования фармацевтической экономики

2005. УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ НАРКОТИЧЕСКИХ, ПСИХОТРОПНЫХ, СКОРОПОРТЯЩИХСЯ, ЖНВЛП, ТРЕБУЮЩИХ УСИЛЕННЫХ МЕР ПО КОНТРОЛЮ ЗА ПРОИЗВОДСТВОМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ

****направлением государственного регулирования фармацевтической экономики****

видом фармацевтического маркетинга

методом государственного регулирования фармацевтической экономики
причиной государственного регулирования фармацевтической экономики

2006. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ОБРАЗУЕТ БАЗИС ДЛЯ

****производства, распределения, обмена, потребления****

богатства, использования благ, формирования рынка
конкуренции, механизма взаимодействия покупателей и продавцов
воспроизводства, товарного обращения

2007. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА СОСТОИТ ИЗ КОМПЛЕКСА

****политических, экономических, социальных и юридических институтов****

формальных правил
обычаев, стереотипов поведения, ценностных установок
общественного мнения, культурных и религиозных взглядов

2008. ОСНОВНЫМИ СУБЪЕКТАМИ РЫНКА ЯВЛЯЮТСЯ:

****государство, фирмы, домашние хозяйства****

конечные, промежуточные и институциональные потребители
государство и фирмы
домашние хозяйства

2009. В ГК РФ ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПО ПРИЗНАКУ

****субъекта собственности****

размерам фирмы
ответственности в случае разорения
структуры фирмы

2010. В ГК РФ СУБЪЕКТОМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ

****муниципальное образование****

общественные и религиозные образования, благотворительные и иные фонды
Российская Федерация
субъект РФ

2011. В ГК РФ СУБЪЕКТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ

****Российская Федерация, субъект РФ****

муниципальное образование

общественные и религиозные образования

благотворительные и иные фонды

2012. В ГК РФ СУБЪЕКТОМ ЧАСТНОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ

****отдельное физическое или юридическое лицо****

муниципальное образование

Российская Федерация

субъект РФ

2013. В ГК РФ К СУБЪЕКТАМ ИНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ ОТНОСЯТ

****общественные и религиозные образования, благотворительные и иные фонды****

муниципальное образование

Российская Федерация

субъект РФ

2014. ИНФОРМАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ

****необходимость проведения информационной работы с врачами, потребителями и др. участниками процесса реализации ЛП****

изучение потребителей по географическим районам с использованием статистических данных

необходимость создания запасов сырья для производства ЛП

оказание первой доврачебной помощи

2015. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ

****необходимость создания запасов сырья для производства ЛП****

изучение потребителей по географическим районам с использованием статистических данных

необходимость проведения информационной работы с врачами, потребителями и др. участниками процесса реализации ЛП

оказание первой доврачебной помощи

2016. МЕДИЦИНСКАЯ ФУНКЦИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ

****оказание первой доврачебной помощи****

изучение потребителей по географическим районам с использованием статистических данных

необходимость создания запасов сырья для производства ЛП

необходимость проведения информационной работы с врачами, потребителями и др. участниками процесса реализации ЛП

2017. МАРКЕТИНГОВАЯ ФУНКЦИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ

****изучение потребителей по географическим районам с использованием статистических данных****

осуществление деятельности лицами с фармацевтическим образованием

необходимость создания запасов сырья для производства ЛП

оказание первой доврачебной помощи

2018. ОСОБЕННОСТЬЮ СБЫТОВОЙ ФУНКЦИИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ

****осуществление деятельности лицами с фармацевтическим образованием****

изучение потребителей по географическим районам с использованием статистических данных

необходимость создания запасов сырья для производства ЛП

оказание первой доврачебной помощи

2019. ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ, КАК ЛЮБОЙ ТОВАР, ИМЕЕТ

****потребительскую стоимость и экономический эффект, связанный с ростом национального дохода****

спрос, ценовая эластичность которого может зависеть от характера заболевания, способа оплаты

социальный эффект, который определяется экономией материальных, трудовых и финансовых ресурсов

малоэластичный спрос, т.к. он регулируется патологией человека

2020. РАЗРАБОТКА СТАНДАРТОВ ЛЕЧЕНИЯ, ФОРМУЛЯРОВ, ПЕРЕЧНЕЙ ЖНВ ЛП ОТНОСИТСЯ К

****направлениям государственного регулирования фармацевтической экономики****

видам фармацевтического маркетинга

причинам государственного регулирования фармацевтической экономики

методам государственного регулирования фармацевтической экономики

2021. ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОТРАСЛЬЮ, В КОТОРОЙ ФУНКЦИОНИРУЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ, ФИКСИРУЕТСЯ В УСТАВЕ ИЛИ УЧРЕДИТЕЛЬНОМ ДОГОВОРЕ

****характер и содержание деятельности****

размер фирмы

организационно-правовой статус предприятия

способы и методы ведения конкуренции

2022. К КАЧЕСТВЕННЫМ ПАРАМЕТРАМ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТ

****эффективность деятельности фирмы****

величину предложения

рыночное равновесие

недобросовестную конкуренцию

2023. СОПЕРНИЧЕСТВО ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, ПРИ КОТОРОМ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ КАЖДОГО ИЗ НИХ ИСКЛЮЧАЕТСЯ ИЛИ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ КАЖДОГО ИЗ НИХ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ НА ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ОБРАЩЕНИЯ ТОВАРОВ НА СООТВЕТСТВУЮЩЕМ ТОВАРНОМ РЫНКЕ - ЭТО

****конкуренция****

характер и содержание деятельности

организационно-правовой статус предприятия

недобросовестная конкуренция

2024. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО, ЧЕМ У КОНКУРЕНТА, КАЧЕСТВА, БОЛЬШЕЙ НАДЕЖНОСТИ, СРОКОВ СЛУЖБЫ ИЛИ ГОДНОСТИ, ЛУЧШЕГО ДИЗАЙНА, С ЛУЧШИМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ - ЭТО

****неценовая конкуренция****

внутриотраслевая конкуренция

функциональная конкуренция

межфирменная конкуренция

2025. СОПЕРНИЧЕСТВО МЕЖДУ ТОВАРАМИ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ, ГДЕ ВЕДЕТСЯ БОРЬБА ЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС НАСЕЛЕНИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТНОСЯТ К

****функциональная конкуренция****

внутриотраслевая конкуренция

межфирменная конкуренция

неценовая конкуренция

2026. КОНКУРЕНЦИЯ ВЕДЕТСЯ МЕЖДУ АНАЛОГИЧНЫМИ ТОВАРАМИ, УДОВЛЕТВОРЯЮЩИМИ ОДНУ И ТУ ЖЕ ПОТРЕБНОСТЬ, НО РАЗЛИЧАЮЩИМИСЯ ПО КАЧЕСТВУ, АССОРТИМЕНТУ И ЦЕНЕ - ЭТО

****внутриотраслевая конкуренция****

межотраслевая конкуренция

функциональная конкуренция

неценовая конкуренция

2027. ФИРМ НЕМНОГО, ПРОДУКТ СТАНДАРТИЗОВАННЫЙ ИЛИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ, КОНТРОЛЬ НАД ЦЕНОЙ ОГРАНИЧЕН ВЗАИМНОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ, ЕСТЬ НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ - ЭТО

****олигополия****

монопсония

монополистическая конкуренция

чистая конкуренция

2028. ФИРМ ОЧЕНЬ МНОГО, ПРОДУКТ СТАНДАРТИЗОВАННЫЙ, КОНТРОЛЬ НАД ЦЕНОЙ ОТСУТСТВУЕТ, НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ОТСУТСТВУЕТ - ЭТО

****чистая конкуренция****

монопсония

монополистическая конкуренция

олигополия

2029. ФИРМ МНОГО, ПРОДУКТ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ, КОНТРОЛЬ НАД ЦЕНОЙ ЕСТЬ, НО В УЗКИХ РАМКАХ, ПРОВОДИТСЯ РЕКЛАМА, ИМЕЮТСЯ ТОРГОВЫЕ ЗНАКИ, МАРКИ - ЭТО

****монополистическая конкуренция****

монополистическая конкуренция

монопсония

олигополия

2030. ФИРМА ОДНА, ПРОДУКТ УНИКАЛЕН, НЕ ИМЕЕТ БЛИЗКИХ ЗАМЕНТЕЛЕЙ, АБСОЛЮТНАЯ РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ - ЭТО

****чистая монополия****

монопсония

монополистическая конкуренция

олигополия

2031. ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ АНТИМОНОПОЛЬНЫХ ЗАКОНОВ

****защитить конкуренцию****

увеличить величину предложения

достичь рыночного равновесия

победить недобросовестную конкуренцию

2032. ВОЗМОЖНОСТЬ ФИРМЫ ВЛИЯТЬ НА РЫНОЧНУЮ ЦЕНУ ЭТО

****рыночная власть****

оптимальное предложение

рыночное равновесие

недобросовестная конкуренция

2033. ОБЪЕКТОМ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ФИРМЫ ЯВЛЯЕТСЯ

****те показатели, выполнение которых зависит от деятельности руководителя или коллектива предприятия****

макроэкономические показатели

в основном те явления, на которые человек не может оказать влияние или оно бывает слабым

альтернативные вероятностные показатели заболеваемости

2034. ОБЪЕКТОМ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ФИРМЫ ЯВЛЯЕТСЯ

****в основном те явления, на которые человек не может оказать влияние или оно бывает слабым****

микроэкономические показатели фирмы

те показатели, выполнение которых зависит от деятельности руководителя или коллектива предприятия

показатели основных бизнес-процессов организации

2035. СУЩНОСТЬ МЕТОДА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****научном исследовании, направленном на определение перспектив развития экономических процессов****

обязательности исполнения решений, сроков и поставленных задач
определении порядка, сроков и средств достижения нужного события
проекции в будущее для достижения поставленной цели при определенных условиях и
возможностях

2036. СУЩНОСТЬ МЕТОДА ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В

****проекции в будущее для достижения поставленной конкретной цели при определенных
условиях и возможностях****

необязательности сроков достижения события

научном исследовании, направленном на определение перспектив развития экономических
процессов

наличие альтернативных вариантов выполнения задач, вероятностный характер получения
результатов

2037. ОСНОВНЫМИ СТАДИЯМИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ

****организационная, аналитическая, прогнозная, контрольная****

организационная, аналитическая, прогнозная, координационная

аудит, аналитическая, прогнозная, мотивационная

управленческая, организационная, аналитическая, прогнозная

2038. АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ УСЛОВИЙ И РЕСУРСОВ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ ОТНОСИТСЯ К

****аналитической стадии планирования****

контрольной стадии планирования

организационной стадии планирования

прогнозной стадии планирования

2039. НАБЛЮДЕНИЕ ЗА ХОДОМ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА И ЕГО КОРРЕКТИРОВКА ОТНОСИТСЯ К

****контрольной стадии планирования****

мотивационной стадии планирования

аналитической стадии планирования

прогнозной стадии планирования

2040. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ И РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТНОСИТСЯ К

****прогнозной стадии планирования****

контрольной стадии планирования

аналитической стадии планирования

организационной стадии планирования

2041. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНЕЧНЫХ И ПРОМЕЖУТОЧНЫХ ЦЕЛЕЙ, ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ОТНОСИТСЯ К

****организационной стадии планирования****

контрольной стадии планирования

аналитической стадии планирования

прогнозной стадии планирования

2042. В КЛАССИФИКАЦИЮ ПЛАНОВ ПО УРОВНЮ УПРАВЛЕНИЯ ВХОДИТ

****план по структурным подразделениям****

финансовый план

план маркетинга

текущий план

2043. В КЛАССИФИКАЦИЮ ПЛАНОВ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ ВХОДИТ

****план маркетинга****

среднесрочный план

текущий план

план по структурным подразделениям

2044. В КЛАССИФИКАЦИЮ ПЛАНОВ ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПЛАНОВОГО ПЕРИОДА ВХОДИТ

****текущий план****

финансовый план

план маркетинга

план по структурным подразделениям

2045. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ И ПОДДЕРЖАНИЯ СООТВЕТСТВИЯ МЕЖДУ ЦЕЛЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕГО ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ШАНСАМИ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА НАЗЫВАЕТСЯ

****стратегическим планированием****

мотивационным планированием

текущим планированием

целеполаганием

2046. В ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ПЛАНИРОВАНИЯ НЕ ВХОДИТ

****мотивационная стадия планирования****

контрольная стадия планирования

аналитическая стадия планирования

прогнозная стадия планирования

2047. ДЛЯ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ МОНОПОЛИЗАЦИИ ОТРАСЛИ И ВЛИЯНИЯ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИСПОЛЬЗУЮТ

****индекс Герфиндаля-Хиршмана****

индекс Фишера

индекс Джини

индекс Доу-Джонса

2048. ЕСЛИ ИНДЕКС ГЕРФИНДАЛЯ-ХИРШМАНА РАВЕН 10000, ТО ЭТО

****чистая монополия****

монопсония

монополистическая конкуренция

олигополия

2049. ЕСЛИ ИНДЕКС ГЕРФИНДАЛЯ-ХИРШМАНА РАВЕН 100, ТО ЭТОТ РЫНОК БЛИЖЕ К РЫНКУ

****монополистической конкуренции****

монопсонии

чистой конкуренции

олигополии

2050. ВЫСОКОКОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ РЫНКИ ИМЕЮТ ИНДЕКС ГЕРФИНДАЛЯ-ХИРШМАНА

****2500****

500

750

200

2051. НИЗКОКОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ РЫНКИ ИМЕЮТ ИНДЕКС ГЕРФИНДАЛЯ-ХИРШМАНА

****100****

5000

1500

2000

2052. УМЕРЕННО- ИЛИ СРЕДНЕКОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ РЫНКИ ИМЕЮТ ИНДЕКС ГЕРФИНДАЛЯ-ХИРШМАНА

****1500****

500

150

200

2053. ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИЗНАЕТСЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, НЕ НАДЕЛЕННАЯ ПРАВОМ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗАКРЕПЛЕННОЕ ЗА НЕЙ СОБСТВЕННИКОМ ИМУЩЕСТВО. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ ЯВЛЯЕТСЯ НЕДЕЛИМЫМ И НЕ МОЖЕТ БЫТЬ РАСПРЕДЕЛЕНО ПО ВКЛАДАМ (ДОЛЯМ, ПАЯМ), В ТОМ ЧИСЛЕ МЕЖДУ РАБОТНИКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТАКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЯВЛЯЕТСЯ

****унитарным предприятием****

потребительским кооперативом

полным товариществом

хозяйственным партнерством

2054. ПРЕДПРИЯТИЕ, ОСНОВАННОЕ НА ПРАВЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ, СОЗДАЕТСЯ ПО РЕШЕНИЮ УПОЛНОМОЧЕННОГО НА ТО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА ИЛИ ОРГАНА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ, ЕСЛИ ИНОЕ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО ЗАКОНОМ. ТАКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЯВЛЯЕТСЯ

****унитарным предприятием****

потребительским кооперативом

полным товариществом

хозяйственным партнерством

2055. ОБЪЕДИНЕНИЕ ГРАЖДАН НА ОСНОВЕ ЧЛЕНСТВА ДЛЯ СОВМЕСТНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИЛИ ИНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОСНОВАННОЙ НА ИХ ЛИЧНОМ ТРУДОВОМ И ИНОМ УЧАСТИИ И ОБЪЕДИНЕНИИ ЕГО ЧЛЕНАМИ (УЧАСТНИКАМИ) ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПАЕВЫХ ВЗНОСОВ. ТАКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЯВЛЯЕТСЯ

****производственным кооперативом****

унитарным предприятием

полным товариществом

хозяйственным партнерством

2056. ЧЕРЕЗ КОНКУРЕНЦИЮ ВМЕСТЕ С МЕХАНИЗМОМ ЦЕН СОГЛАСОВЫВАЕТ РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ОПЛАЧЕННЫЙ СПРОС. ТАКОЙ МЕХАНИЗМ ХАРАКТЕРЕН ДЛЯ

****регулирующей функции рынка****

информационной функции рынка

посреднической функции рынка

ценообразующей функции рынка

2057. ОЧИЩАЕТ ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ОТ НЕУСТОЙЧИВЫХ, НЕЖИЗНЕСПОСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЕДИНИЦ. ТАКОЙ МЕХАНИЗМ ХАРАКТЕРЕН ДЛЯ:

****санирующей функции рынка****

ценообразующей функции рынка

информационной функции рынка

посреднической функции рынка

2058. ЧЕРЕЗ ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩИЕСЯ ЦЕНЫ УЧАСТНИКИ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУЧАЮТ ОБЪЕКТИВНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМОМ КОЛИЧЕСТВЕ, АССОРТИМЕНТЕ И КАЧЕСТВЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ. ТАКОЙ МЕХАНИЗМ ХАРАКТЕРЕН ДЛЯ:

****информационной функции рынка****

посреднической функции рынка

ценообразующей функции рынка

регулирующей функции рынка

2059. ГОТОВНОСТЬ ФАКТИЧЕСКОГО ИЛИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ К ПРИОБРЕТЕНИЮ ТОВАРА ЗА ИМЕЮЩИЕСЯ У НЕГО, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ПОКУПКИ ЭТОГО ТОВАРА, ДЕНЬГИ – ЭТО

****спрос****

величина (объем) предложения

величина (объем) спроса

предложение

2060. ВОЗМОЖНОСТЬ И ЖЕЛАНИЕ ПРОДАВЦА (ПРОИЗВОДИТЕЛЯ) ПРЕДЛАГАТЬ СВОИ ТОВАРЫ ДЛЯ ПРОДАЖИ НА РЫНКЕ ПО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЦЕНАМ – ЭТО

****предложение****

спрос

рыночное равновесие

величина (объем) предложения

2061. КОЛИЧЕСТВО ДАННОГО ТОВАРА, КОТОРОЕ ПОКУПАТЕЛИ (ПОТРЕБИТЕЛИ) ЖЕЛАЮТ, ГОТОВЫ И ИМЕЮТ ДЕНЕЖНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕСТИ ЗА НЕКОТОРЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ПО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЦЕНАМ – ЭТО

****величина (объем) спроса****

величина (объем) предложения

рыночное равновесие

предложение

2062. КОЛИЧЕСТВО ДАННОГО ТОВАРА, КОТОРОЕ ПРОДАВЦЫ (ПРОИЗВОДИТЕЛИ) ЖЕЛАЮТ И ГОТОВЫ ПРОДАТЬ ЗА НЕКОТОРЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ПО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЦЕНАМ – ЭТО величина (объем) спроса

****величина (объем) предложения****

величина (объем) спроса

рыночное равновесие

предложение

2063. ЗАКОН СПРОСА УТВЕРЖДАЕТ, ЧТО

****повышение цены на товар ведет к уменьшению величины спроса (при прочих равных условиях)****

с повышением цены на товар возрастает величина предложения (при прочих равных условиях)

повышение спроса всегда вызывает рост предложения

предложение денег зависит от уровня национального дохода, скорости обращения денег, а также от ожидаемой инфляции

2064. НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ

****денежные доходы, предпочтения потребителей****

число потребителей на рынке, фактор времени

цены на сопряженные товары, фактор времени

удельный вес в бюджете потребителя, категория товара

2065. НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

****число продавцов на рынке, цены на ресурсы****

цены на сопряженные товары, фактор времени

категория товара, предпочтения потребителей

особенности технологии производства, возможность длительного хранения

2066. КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК ОТНОШЕНИЕ

****темпа прироста результативного признака к темпу прироста формирующего его фактора****

величины спроса к величине предложения

темпа роста результативного признака к темпу роста формирующего его фактора

темпа роста факторного признака к темпу роста результативного признака

2067. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ

****наличие заменителей, удельный вес расходов в бюджете потребителя****

денежные доходы потребителей, потребительские ожидания

цена на сопряженные товары, количество потребителей на рынке

количество продавцов на рынке, их денежные доходы

2068. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

****особенности технологических производственных циклов, фактор времени****

количество продавцов на рынке, цена на ресурсы

цена на сопряженные товары, количество потребителей на рынке
денежные доходы потребителей, потребительские ожидания

2069. СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ НА СЫРЬЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛП ВЫЗОВЕТ

****увеличение предложения ЛП и сдвиг кривой предложения вправо****

снижение спроса на ЛП и сдвиг кривой спроса влево

увеличение предложения ЛП и сдвиг кривой предложения влево

увеличение спроса на ЛП и сдвиг кривой спроса вправо

2070. УВЕЛИЧЕНИЕ СТАВКИ НАЛОГА НА ПРОИЗВОДСТВО ЛП ВЫЗОВЕТ

****снижение предложения ЛП и сдвиг кривой предложения влево****

снижение спроса на ЛП и сдвиг кривой спроса влево

увеличение предложения ЛП и сдвиг кривой предложения вправо

увеличение спроса на ЛП и сдвиг кривой спроса вправо

2071. РОСТ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ ОРВИ ВЫЗОВЕТ В ОТНОШЕНИИ ПРОТИВОВИРУСНЫХ ЛП

****увеличение спроса и сдвиг кривой спроса вправо****

увеличение предложения и сдвиг кривой предложения влево

снижение спроса и сдвиг кривой спроса влево

снижение предложения и сдвиг кривой предложения вправо

2072. ПОЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО АНАЛОГА ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА
ВЫЗОВЕТ В ОТНОШЕНИИ НЕГО

****снижение спроса и сдвиг кривой спроса влево****

снижение предложения и сдвиг кривой предложения влево

увеличение предложения и сдвиг кривой предложения вправо

снижение спроса и сдвиг кривой спроса вправо

2073. СПРОС ЯВЛЯЕТСЯ ЭЛАСТИЧНЫМ ПРИ ЗНАЧЕНИИ КОЭФФИЦИЕНТА ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

**** $E = -2,0$ ****

$E = -0,5$

$E = 2,0$

$E = 0,5$

2074. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЭЛАСТИЧНЫМ ПРИ ЗНАЧЕНИИ КОЭФФИЦИЕНТА ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****E = 2,0****

E = 0,5

E = - 0,5

E = - 2,0

2075. КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ПОЗВОЛЯЕТ ОПРЕДЕЛИТЬ

****тип сопряженных товаров****

категорию товара по степени необходимости

эластичность спроса по цене

эластичность предложения по цене

2076. ТОВАРЫ ЯВЛЯЮТСЯ НЕЗАВИСИМЫМИ В ПОТРЕБЛЕНИИ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****равен 0****

равен 1,0

больше 0

меньше 0

2077. ТОВАРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИМИ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****меньше 0****

больше 0

равен 0

равен 1,0

2078. ТОВАРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫМИ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****больше 0****

равен -1,0

равен 0

меньше 0

2079. ОТНОШЕНИЕ ТЕМПА ПРИРОСТА ВЕЛИЧИНЫ СПРОСА НА ЛП К ТЕМПУ ПРИРОСТА СРЕДНЕМЕСЯЧНОГО ДОХОДА СЕМЬИ ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК КОЭФФИЦИЕНТ

****подходной эластичности спроса****

ценовой эластичности предложения

ценовой эластичности спроса

подходной эластичности предложения

2080. КОЭФФИЦИЕНТ ПОДХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ПОЗВОЛЯЕТ ОПРЕДЕЛИТЬ

****категорию товара по степени необходимости****

тип сопряженных товаров

эластичность спроса по цене

эластичность предложения по цене

2081. ТОВАР ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЦЕННЫМ, Т.Е. ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДА ПОТРЕБИТЕЛЬ УВЕЛИЧИТ ЕГО ЗАКУПКИ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПОДХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****больше 0****

равен -1,0

равен 0

меньше 0

2082. ТОВАР ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЯВЛЯЕТСЯ НЕПОЛНОЦЕННЫМ (НИЗШЕЙ КАТЕГОРИИ) И ПРИ РОСТЕ СВОЕГО ДОХОДА ПОТРЕБИТЕЛЬ БУДЕТ СОКРАЩАТЬ ЕГО ПОКУПКИ, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПОДХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****меньше 0****

равен 1,0

равен 0

больше 0

2083. ПОТРЕБИТЕЛЬ СЧИТАЕТ ТОВАР НЕЙТРАЛЬНЫМ И НЕ ИЗМЕНИТ ОБЪЕМ ЕГО ЗАКУПОК ПРИ ИЗМЕНЕНИИ СВОЕГО ДОХОДА, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПОДХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

****равен 0****

равен 1,0

больше 0

меньше 0

2084. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПОДОХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА ЛП БОЛЬШЕ 0, НО МЕНЬШЕ 1, ТО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЭТОТ ЛП ЯВЛЯЕТСЯ

****товаром первой необходимости****

товаром низшей категории благ

товаром второй необходимости

предметом роскоши

2085. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПОДОХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА ЛП БОЛЬШЕ 1, ТО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЭТОТ ЛП ЯВЛЯЕТСЯ

****предметом роскоши****

товаром низшей категории благ

товаром первой необходимости

товаром второй необходимости

2086. ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ПОДОХОДНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА ЛП РАВЕН 1, ТО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЭТОТ ЛП ЯВЛЯЕТСЯ

****товаром второй необходимости****

товаром первой необходимости

товаром низшей категории благ

предметом роскоши

2087. СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, КОГДА ПОНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЙ ТОВАР ВЫЗЫВАЕТ СТРЕМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРИОБРЕТАТЬ БОЛЬШЕ ЭТОГО ТОВАРА, ВМЕСТО АНАЛОГИЧНЫХ, НО БОЛЕЕ ДОРОГИХ, ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ КАК ЭФФЕКТ

****замещения****

дохода

убывающей предельной полезности

ажитажного спроса

2088. СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, КОГДА ПРИ ПОНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЙ ТОВАР ПОКУПАТЕЛЬ ПРИОБРЕТАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЕДИНИЦУ ТОГО ЖЕ ТОВАРА, НЕ ОТКАЗЫВАЯСЬ ОТ ПРИОБРЕТЕНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ, ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ КАК ЭФФЕКТ

****дохода****

замещения

убывающей предельной полезности

ажияжного спроса

2089. СИТУАЦИЯ, ПРИ КОТОРОЙ КАЖДАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЕДИНИЦА ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТА, НАЧИНАЯ С ОПРЕДЕЛЕННОГО МОМЕНТА, ПРИНОСИТ ПОТРЕБИТЕЛЮ УМЕНЬШАЮЩЕЕСЯ ДОБАВОЧНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ, ОБЪЯСНЯЕТСЯ ДЕЙСТВИЕМ ЗАКОНА

****убывающей предельной полезности****

спроса

предложения

рыночного равновесия

2090. ЕСЛИ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ НА ЛП ВЛИЯЕТ НА УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ЕГО АНАЛОГ, ТО ЭТИ ЛП ЯВЛЯЮТСЯ

****Взаимозаменяемыми****

Взаимодополняющими

независимыми в потреблении

товарами первой необходимости

2091. ЕСЛИ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ НА ЛП ВЫЗЫВАЕТ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ДРУГОЙ ЛП, ТО ЭТИ ЛП ЯВЛЯЮТСЯ

****Взаимодополняющими****

Взаимозаменяемыми

независимыми в потреблении

товарами второй необходимости

2092. ЕСЛИ ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ ЛП НЕ ВЛИЯЕТ НА ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА НА ДРУГОЙ ЛП, ТО ЭТИ ЛП ЯВЛЯЮТСЯ

****независимыми в потреблении****

товарами первой необходимости

Взаимодополняющими

Взаимозаменяемыми

2093. ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА БУДЕТ УМЕНЬШАТЬСЯ ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА НЕГО, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

****меньше -1 ****

больше -1

равен -1

больше нуля

2094. ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА НЕГО, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

****больше -1 ****

меньше -1

меньше нуля

равен -1

2095. ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА БУДЕТ УМЕНЬШАТЬСЯ ПРИ ПОВЫШЕНИИ ЦЕНЫ НА НЕГО, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

****больше -1 ****

меньше -1

Больше 0

Меньше 0

2096. ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ ПРИ ПОВЫШЕНИИ ЦЕНЫ НА НЕГО, ЕСЛИ КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

****меньше -1 ****

больше -1

Меньше 0

Больше 0

2097. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ

****потребительскими предпочтениями и бюджетными ограничениями****

бюджетными ограничениями и эластичностью спроса

бюджетными ограничениями и фактором времени

предложением и спросом

2098. ГЛАВНЫМИ ФАКТОРАМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА ЯВЛЯЮТСЯ

****полезность, цена данного блага и выделенный доход****

потребительские предпочтения, фактор времени и доход

бюджетные ограничения и ценовая эластичностью спроса

потребительские предпочтения и предложение товара

2099. ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ КОМБИНАЦИИ ТОВАРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ПОТРЕБИТЕЛЮ ОДИН И ТОТ
ЖЕ УРОВЕНЬ ПОЛЕЗНОСТИ ЭТО

****кривая безразличия****

кривая предельной полезности

ценовая эластичность предложения

ценовая эластичность спроса

2100. ЛИНИЯ БЮДЖЕТНОГО ОГРАНИЧЕНИЯ ПОКАЗЫВАЕТ

****границу бюджетного пространства****

ценовую эластичность спроса

ценовую эластичность предложения

кривую безразличия

2101. ИЗМЕНЕНИЕ ПОЛЕЗНОСТИ С УВЕЛИЧЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ПОТРЕБЛЯЕМЫХ БЛАГ
ПОКАЗЫВАЕТ

****кривая предельной полезности****

кривая безразличия

ценовая эластичность предложения

ценовая эластичность спроса

2102. ПОЛНЫЙ НАБОР КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ НАЗЫВАЕТСЯ

****картой безразличия****

кривой предельной полезности

ценовой эластичностью предложения

ценовой эластичностью спроса

2103. ТОЧКА ПЕРЕСЕЧЕНИЯ КРИВОЙ БЕЗРАЗЛИЧИЯ И БЮДЖЕТНОЙ ЛИНИИ ПОКАЖЕТ

****оптимальный набор потребительской корзины****

ценовую эластичность спроса

границу бюджетного пространства

кривую предельной полезности

2104. СОБИРАЯСЬ В АПТЕКУ, ПОТРЕБИТЕЛЬ ГОТОВ ЗАПЛАТИТЬ ЗА ЛП 100 Д.Е., ОДНАКО, ПРИДЯ В АПТЕКУ, ОН ОБНАРУЖИЛ, ЧТО ЛП СТОИТ 80 Д.Е. В ЭТОМ СЛУЧАЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ИЗЛИШЕК СОСТАВИТ

****20 д.е.****

100 д.е.

180 д.е.

80 д.е.

2105. РАЗНОСТЬ МЕЖДУ ЦЕННОСТЬЮ И СТОИМОСТЬЮ ДАННОГО КОЛИЧЕСТВА БЛАГА ЭТО

****потребительский излишек****

отложенное потребление

ценовая эластичность предложения

ценовая эластичность спроса

2106. СОБИРАЯСЬ В АПТЕКУ, ПОТРЕБИТЕЛЬ ГОТОВ ЗАПЛАТИТЬ ЗА ЛП 200 Д.Е., ОДНАКО, ПРИДЯ В АПТЕКУ, ОН ОБНАРУЖИЛ, ЧТО ЛП СТОИТ 140 Д.Е. В ЭТОМ СЛУЧАЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ИЗЛИШЕК СОСТАВИТ

****60 д.е.****

200 д.е.

140 д.е.

340 д.е.

2107. ЕСЛИ ВАШ ДОХОД ВОЗРОС, БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ ПЕРЕМЕСТИТСЯ

****вправо, вверх параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения****

влево, вниз параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения

не изменит своего положения

изменит наклон кривой без смещения

2108. ЕСЛИ ВАШ ДОХОД СОКРАТИЛСЯ, БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ ПЕРЕМЕСТИТСЯ

****влево, вниз параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения****

вправо, вверх параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения

не изменит своего положения

изменит наклон кривой без смещения

2109. ЕСЛИ ВАШ ДОХОД ОСТАЛСЯ НЕИЗМЕННЫМ, ОДНАКО ЦЕНЫ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО УМЕНЬШИЛИСЬ, БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ ПЕРЕМЕСТИТСЯ

****вправо, вверх параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения****

влево, вниз параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения

не изменит своего положения

изменит наклон кривой без смещения

2110. ЕСЛИ ВАШ ДОХОД ОСТАЛСЯ НЕИЗМЕННЫМ, ОДНАКО ЦЕНЫ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО УВЕЛИЧИЛИСЬ, БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ ПЕРЕМЕСТИТСЯ

****влево, вниз параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения****

вправо, вверх параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения

не изменит своего положения

изменит наклон кривой без смещения

2111. ЕСЛИ ВАШ ДОХОД ОСТАЛСЯ НЕИЗМЕННЫМ, ОДНАКО ИЗМЕНИЛИСЬ ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ И ИЗМЕНИЛАСЬ СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭТО ПРИВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО ЛИНИЯ БЮДЖЕТНОГО ОГРАНИЧЕНИЯ

****изменит наклон со смещением вверх или вниз****

изменит наклон без смещения

не изменит своего положения

сдвинется влево, вниз параллельно ранее существующей линии бюджетного ограничения

2112. В АПТЕКУ ОБРАТИЛСЯ ПОТРЕБИТЕЛЬ ЗА ЛП И КРЕМОМ. ПОТРЕБИТЕЛЬ ПРИ СЕБЕ ИМЕЛ 1000 РУБЛЕЙ. В АПТЕКЕ ЛП СТОИЛ 960 РУБ., А КРЕМ - 250 РУБ.

****данный набор благ превышает бюджет потребителя****

данный набор благ находится в бюджетном пространстве потребителя

данный набор благ отражает потребительский излишек

данный набор благ отражает убывающую предельную полезность

2113. УДЕЛЬНЫЙ ВЕС БЛАГА В БЮДЖЕТЕ ДАННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ВЛИЯЕТ НА

****изменение угла наклона кривой спроса****

сдвиг кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой

сдвиг кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

не влияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2114. ЗНАЧИМОСТЬ ПРОДУКТА ИЛИ СТЕПЕНЬ НЕОБХОДИМОСТИ (ПРЕДМЕТ РОСКОШИ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТИ) ВЛИЯЮТ НА

****изменение угла наклона кривой спроса****

сдвиг кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой

сдвиг кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

не влияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2115. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ОЖИДАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ПОВЫШЕНИЯ БУДУЩИХ ЦЕН НА ЛП ВЛИЯЮТ НА

****сдвиг кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой****

сдвиг кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

изменение угла наклона кривой спроса

не влияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2116. ПОЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ЗАМЕНИТЕЛЕЙ ДАННОГО ЛП ПРИВЕДЕТ К

****изменению угла наклона кривой спроса****

сдвигу кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2117. В СВЯЗИ С РОСТОМ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ ПРОИЗОШЕЛ

****сдвиг кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой****

сдвиг кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

изменение угла наклона кривой спроса

перемещение точки по кривой спроса

2118. ПРИ СОКРАЩЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА ПРОИСХОДИТ

****сдвиг кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой****

не влияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

перемещение точки по кривой спроса

изменение угла наклона кривой спроса

2119. РОСТ ЦЕНЫ НА ЛП ПРИВЕДЕТ К

****перемещению точки по кривой спроса****

изменению угла наклона кривой спроса

сдвигу кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

2120. РОСТ ЦЕН НА ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОВАРА X ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой****

сдвигу кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

изменению угла наклона кривой спроса

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2121. ПОЯВЛЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ ДАННЫХ О ВЫЯВЛЕННОМ ПОБОЧНОМ ДЕЙСТВИИ ЛП ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой****

сдвигу кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой

перемещению точки по кривой спроса

изменению угла наклона кривой спроса

2122. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ НА ТОВАР ПРИВЕДЕТ К

****перемещению точки по кривой предложения****

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

сдвигу кривой спроса вправо параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой спроса влево параллельно первоначальной кривой

2123. ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА ФАКТОРНЫЕ РЕСУРСЫ ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой****

сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой
не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона
перемещению точки по кривой предложения

2124. УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАВЦОВ ДАННОГО ТОВАРА НА РЫНКЕ ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой****
сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой
не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона
изменению угла наклона кривой предложения

2125. УЛУЧШЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА ЛП ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой****
сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой
не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона
перемещению точки по кривой предложения

2126. В ТОЧКЕ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

****PD = PS****

PD < PS

PD > PS

PS = 0

2127. РАЗРЫВ СВЯЗЕЙ ПРОИЗВОДСТВА С ИСТОЧНИКАМИ СЫРЬЯ ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой****
изменению угла наклона кривой предложения
сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой
перемещению точки по кривой предложения

2128. УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ЗАКУПОК ЛП ПРИВЕДЕТ К

****сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой****
сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой
не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

изменению угла наклона кривой предложения

2129. УВЕЛИЧЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ХРАНЕНИЯ ЛП ПРИВОДИТ К

****изменению угла наклона кривой предложения****

сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой

перемещению точки по кривой предложения

2130. ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕНАЛАДКИ ОБОРУДОВАНИЯ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ КОНЪЮКТУРЫ РЫНКА ПРИВОДИТ К

****изменению угла наклона кривой предложения****

сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2131. УВЕЛИЧЕНИЕ НАЛОГОВ НА БИЗНЕС ПРИВЕДИТ К

****сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой****

перемещению точки по кривой предложения

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

изменению угла наклона кривой предложения

2132. ФАКТОР ВРЕМЕНИ ВЛИЯЕТ НА

****изменение угла наклона кривой предложения****

сдвиг кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой

сдвиг кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

2133. РОСТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИВОДИТ К

****сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой****

перемещению точки по кривой предложения

не повлияет на сдвиг кривой и изменение угла наклона

изменению угла наклона кривой предложения

2134. В ТОЧКЕ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ ЦЕНА

****устраивает одновременно продавца и покупателя****

устраивает продавца

устраивает покупателя

не устраивает покупателя

2135. УСТАНОВЛИВАЕТСЯ НИЖЕ ТОЧКИ РАВНОВЕСИЯ

****цена потолка****

цена пола

прогнозная цена

равновесная цена

2136. УСТАНОВЛИВАЕТСЯ ВЫШЕ ТОЧКИ РАВНОВЕСИЯ

****цена пола****

цена потолка

рыночная цена

прогнозная цена

2137. ОГРАНИЧИВАЕТ СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ

****цена пола****

цена потолка

рыночная цена

прогнозная цена

2138. ОГРАНИЧИВАЕТ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ

****цена потолка****

рыночная цена

прогнозная цена

равновесная цена

2139. ЕСЛИ НА ТОВАР БУДЕТ УСТАНОВЛЕНА ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА ВЫШЕ РАВНОВЕСНОЙ, ТО

****возникнет избыток товара****

кривая предложения сдвинется вправо

возникнет дефицит товара

кривая спроса сдвинется влево

2140. ЕСЛИ НА ТОВАР БУДЕТ УСТАНОВЛЕНА ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА НИЖЕ РАВНОВЕСНОЙ, ТО

****возникнет дефицит товара****

количество предлагаемого товара сократится

возникнет избыток товара

кривая предложения сдвинется вправо

2141. ИСХОДНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ БЫЛО НАРУШЕНО ИЗМЕНЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТОВАР ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ РОСТА ДОХОДОВ ПРИ НЕИЗМЕННОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ, ПРИ ЭТОМ

****рыночная цена возросла****

рыночная цена снизилась

рыночная цена не изменилась

изменений не произошло

2142. ИСХОДНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ БЫЛО НАРУШЕНО ВВЕДЕНИЕМ НАЛОГА, УПЛАЧИВАЕМОГО ФИРМОЙ-ПРОДАВЦОМ ПРИ НЕИЗМЕННОМ СПРОСЕ, ПРИ ЭТОМ

****рыночная цена возросла****

рыночная цена снизилась

рыночная цена не изменилась

изменений не произошло

2143. ИСХОДНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ БЫЛО НАРУШЕНО ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ СУБСИДИЙ ФИРМЕ-ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ПРИ НЕИЗМЕННОМ СПРОСЕ, ПРИ ЭТОМ

****рыночная цена снизилась****

рыночная цена не изменилась

рыночная цена возросла

изменений не произошло

2144. ИСХОДНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ БЫЛО НАРУШЕНО ПРОВЕДЕНИЕМ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ ФИРМОЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ТОВАРА ПРИ НЕИЗМЕННОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ, ПРИ ЭТОМ

****рыночная цена возросла****

спрос на товар сократился

изменений не произошло

рыночная цена снизилась

2145. ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА ЛП СПРОС НА НЕГО ВОЗРОС, ЧТО ПРИВЕЛО К

****перемещению точки по кривой спроса****

сдвигу кривой предложения вправо параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой предложения влево параллельно первоначальной кривой

сдвигу кривой спроса

2146. ИСХОДНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ БЫЛО НАРУШЕНО ИЗМЕНЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТОВАР ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СОКРАЩЕНИЯ ДОХОДОВ ПРИ НЕИЗМЕННОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ, ПРИ ЭТОМ

****рыночная цена снизилась****

рыночная цена не изменилась

рыночная цена возросла

спрос на товар сократился

2147. ИСХОДНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ БЫЛО НАРУШЕНО ИЗМЕНЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТОВАР ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ РОСТА ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ ПРИ НЕИЗМЕННОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ, ПРИ ЭТОМ

****рыночная цена возросла****

рыночная цена снизилась

рыночная цена не изменилась

спрос на товар сократился

2148. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА РАВЕН 2. КАК ИЗМЕНИТСЯ СПРОС ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 5%?

****снизится на 10%****

увеличится на 5%

увеличится на 10%

не изменится

2149. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА РАВЕН 2. КАК ИЗМЕНИТСЯ СПРОС ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****увеличится на 20%****

увеличится на 10%

снизится на 20%

снизится на 10%

2150. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА РАВЕН 5. КАК ИЗМЕНИТСЯ СПРОС ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 50%****

снизится на 10%

увеличится на 50%

увеличится на 10%

2151. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА РАВЕН 0,5. КАК ИЗМЕНИТСЯ СПРОС ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 5%****

снизится на 10%

увеличится на 5%

увеличится на 10%

2152. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 2. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 5%?

****увеличится на 10%****

снизится на 5%

снизится на 10%

увеличится на 5%

2153. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 2. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 20%****

снизится на 10%

увеличится на 20%

увеличится на 10%

2154. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 5. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 5%?

****увеличится на 25%****

увеличится на 10%

не изменится

снизится на 25%

2155. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 0,5. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 5%****

снизится на 10%

увеличится на 5%

увеличится на 10%

2156. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 3. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 5%?

****увеличится на 15%****

снизится на 5%

снизится на 15%

увеличится на 5%

2157. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 3. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 30%****

снизится на 15%

увеличится на 30%

увеличится на 15%

2158. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 5. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****увеличится на 50%****

снизится на 50%

снизится на 15%

увеличится на 15%

2159. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 0,3. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 5%?

****увеличится на 1,5%****

снизится на 1,5%

снизится на 15%

увеличится на 15%

2160. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАВЕН 0,7. КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ СНИЖЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 7%****

увеличится на 7%

снизится на 5%

увеличится на 5%

2161. КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА РАВЕН 4. КАК ИЗМЕНИТСЯ СПРОС ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА 10%?

****снизится на 40%****

снизится на 10%

увеличится на 40%

увеличится на 10%

2162. ЦЕНА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ

****экономическим показателем деятельности аптеки****

важнейшей экономической категорией

инструментом рыночной экономики

денежным выражением стоимости товара

2163. ПРОИЗВОДСТВО И ОБМЕН ТОВАРОВ ПРОИСХОДЯТ НА ОСНОВЕ ИХ СТОИМОСТИ, ВЕЛИЧИНА КОТОРОЙ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ

****общественно необходимыми затратами труда и других факторных ресурсов****

общепроизводственными затратами труда и других факторных ресурсов

только постоянными затратами труда и других факторных ресурсов

только переменными затратами труда и других факторных ресурсов

2164. ФОРМУЛИРОВКА «ПРОИЗВОДСТВО И ОБМЕН ТОВАРОВ ПРОИСХОДЯТ НА ОСНОВЕ ИХ СТОИМОСТИ, ВЕЛИЧИНА КОТОРОЙ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫМИ ЗАТРАТАМИ ТРУДА И ДРУГИХ ФАКТОРНЫХ РЕСУРСОВ» ОТРАЖАЕТ ЗАКОН

****стоимости****

спроса

предложения

рыночного ценообразования

2165. ЗАКОН СТОИМОСТИ – ЭТО

****экономический закон товарного производства и обращения****

один из законов рыночного ценообразования

частный случай закона спроса

частный случай закона рыночного равновесия

2166. ФУНКЦИЯ ЦЕНЫ, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ УЧЕТ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

****Стимулирующая****

Регулирующая

Распределительная

Санитарная

2167. ФУНКЦИЯ ЦЕНЫ, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ИЗМЕРЕНИЕ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА

****Учетная****

Стимулирующая

Регулирующая

Распределительная

2168. ФУНКЦИЯ ЦЕНЫ, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ НА ОСНОВЕ ОТКЛОНЕНИЯ ЦЕНЫ ОТ СТОИМОСТИ ТОВАРА

****Распределительная****

Санитарная

Учетная

Стимулирующая

2169. ФУНКЦИЯ ЦЕНЫ, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ УСТАНОВЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОЙ ЦЕНЫ

****Регулирующая****

Распределительная

Санирующая

Учетная

2170. ИЗМЕРЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ДЕНЕГ, КОТОРОЕ ПОКУПАТЕЛЬ ДОЛЖЕН УПЛАТИТЬ, А ПРОДАВЕЦ – ПОЛУЧИТЬ ЗА ПРОДАННЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ФУНКЦИЯ ЦЕНЫ

****Измерительная****

Учетная

Стимулирующая

Регулирующая

2171. МЕТОДИЧЕСКУЮ ОСНОВУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ СОСТАВЛЯЮТ

****основные экономические законы рынка, теория маркетинга, законодательные и нормативные документы в области лекарственного обращения****

закон убывающей предельной отдачи, основные экономические законы рынка, теория маркетинга

закон спроса, закон денежного обращения, теория рентабельности, теория управления запасами

нормативные документы в области лекарственного обращения, закон убывающей предельной отдачи, антимонопольное законодательство

2172. ОБЩИЕ ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ ОНО СОБИРАЕТСЯ ДОСТИЧЬ, ФОРМИРУЯ ЦЕНЫ НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ

****ценовая политика****

ценовая стратегия

ценовая тактика

миссия предприятия

2173. НАБОР ПРАКТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И МЕТОДОВ, КОТОРЫХ ЦЕЛЕСООБРАЗНО ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ РЫНОЧНЫХ ЦЕН НА КОНКРЕТНЫЕ ТОВАРЫ

****ценовая стратегия****

ценовая тактика

ценовая дифференциация

ценовая политика

2174. В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ К ФАКТОРАМ СПРОСА ОТНОСЯТСЯ

****эффективность и побочное действие ЛП****

количество производителей-конкурентов

конкурентная среда

затраты на производство

2175. В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ К ФАКТОРАМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТНОСЯТСЯ

****количество производителей-конкурентов****

эффективность и побочное действие ЛП

конкурентная среда

расходы государства на здравоохранение

2176. В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ К ФАКТОРАМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОТНОСЯТСЯ

****степень конкуренции****

эффективность и побочное действие ЛП

затраты на производство ЛП

стоимость курса лечения

2177. ПО СТЕПЕНИ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ РАЗЛИЧАЮТ ЦЕНЫ

****фиксированные, регулируемые, зарегистрированные, свободные****

контрактные, валовые, льготные, нетто, со скидкой

оптовые, розничные, закупочные

оптимальные, безубыточности, сопоставимые

2178. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРА ТОРГОВЛИ РАЗЛИЧАЮТ ЦЕНЫ

****оптовые, розничные, закупочные****

оптимальные, безубыточности, сопоставимые

фиксированные, регулируемые, зарегистрированные, свободные

контрактные, валовые, льготные, нетто, со скидкой

2179. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА РЫНКА РАЗЛИЧАЮТ ЦЕНЫ

****монопольно высокие, монопольно низкие, свободные рыночные****

оптовые, розничные, закупочные

оптимальные, безубыточности, сопоставимые

фиксированные, регулируемые, зарегистрированные, свободные

2180. ПРИНЦИПОМ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ

****постоянное повышение цен на товары с целью увеличения товарооборота****

увязка ценовой политики с общими целями предприятия

постоянный учет конъюнктуры рынка

учет особенностей сегмента рынка, в котором работает предприятие

2181. РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВКЛЮЧАЕТ

****постановку цели, оценку факторов, влияющих на формирование цен, выбор и реализацию ценовой стратегии, контроль, анализ и корректировку цен****

постановку цели, выбор и реализацию ценовой политики, контроль, анализ и корректировку цен

постановку цели, оценку факторов, влияющих на формирование цен, выбор и реализацию ценовой стратегии, выбор метода расчета цен

постановку цели, анализ соотношения цен конкурентов, выбор и реализацию ценовой стратегии, контроль, выбор метода расчета цен

2182. ЦЕЛЯМИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МОГУТ БЫТЬ

****увеличение объема продаж, увеличение текущей прибыли****

снижение затрат, пробный маркетинг

анализ деятельности конкурентов, сегментирование рынка

ценовая дискриминация, ориентация на среднего покупателя

2183. ЕСЛИ ЦЕЛЮ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕКИ ЯВЛЯЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ТОВАРООБОРОТА, ТО СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НАПРАВЛЕНА НА

****изучение спроса****

анализ затрат

изучение конкурентов

изучение предложения

2184. ЕСЛИ ЦЕЛЬЮ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕКИ ЯВЛЯЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ТЕКУЩЕЙ ПРИБЫЛИ, ТО СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НАПРАВЛЕНА НА ИЗУЧЕНИЕ

****спроса и анализ затрат****

спроса и предложения

конкурентов и ассортимента

предложения и анализ затрат

2185. ЕСЛИ ЦЕЛЬЮ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕКИ ЯВЛЯЕТСЯ ВЫЖИВАНИЕ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ, ТО СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НАПРАВЛЕНА НА

****изучение конкурентов****

изучение спроса и предложения

анализ ассортимента

изучение предложения

2186. ПРИ ВЫБОРЕ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ НЕ УЧИТЫВАЮТ

****лекарственную форму, дозировку****

новый товар или устоявшийся на рынке

наличие конкурентов

стадию жизненного цикла товара

2187. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «ВЫСОКИХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****выведении нового товара на рынок****

выживании в условиях конкуренции

завоевании рынка

учете фактических затрат

2188. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «СРЕДНИХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****стабильной деятельности на рынке****

выживании в условиях конкуренции

завоевании рынка

учете фактических затрат

2189. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «НИЗКИХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****завоевании рынка****

выживании в условиях конкуренции

стабильной деятельности на рынке

учете фактических затрат

2190. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «НЕИЗМЕННЫХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****стабильных внешних и внутренних условий деятельности****

выживании в условиях конкуренции

выведении нового товара на рынок

учете фактических затрат

2191. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «ГИБКИХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****использовании системы скидок, ценовой дискриминации****

выживании в условиях конкуренции

выведении нового товара на рынок

учете фактических затрат

2192. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «КОНКУРЕНТНЫХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****выживании в условиях конкуренции****

использовании системы скидок, ценовой дискриминации

выведении нового товара на рынок

учете фактических затрат

2193. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «ВОЗМЕЩЕНИЯ ЗАТРАТ» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****учете фактических затрат****

использовании системы скидок, ценовой дискриминации

выведении нового товара на рынок

выживании в условиях конкуренции

2194. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «НЕОКРУГЛЕННЫХ ЦЕН» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****учете психологии восприятия покупателями цены товара****

использовании системы скидок, ценовой дискриминации

выведении нового товара на рынок

выживании в условиях конкуренции

2195. КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ «ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ ТОВАРА ВНУТРИ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА» ЦЕЛЕСООБРАЗНА ПРИ

****учете стадии жизненного цикла товара****

использовании системы скидок, ценовой дискриминации

учете психологии восприятия покупателями цены товара

выживании в условиях конкуренции

2196. ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ СПРОС ОПРЕДЕЛЯЕТ

****максимальную цену****

минимальную цену

максимальную прибыль

минимальную прибыль

2197. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ ОПРЕДЕЛЯЮТ

****минимальную цену****

максимальную прибыль

минимальную прибыль

максимальную цену

2198. ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЦЕНЫ НА ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ ДОЛЖНЫ ВЫПОЛНЯТЬСЯ ТРИ ОСНОВНЫХ УСЛОВИЯ: ЦЕНА ДОЛЖНА

****быть экономически выгодной, соответствовать покупательским способностям населения, обеспечивать конкурентоспособность аптечной организации****

быть экономически выгодной, обеспечивать конкурентоспособность аптечной организации, устраивать руководителя аптеки

ориентироваться на покупателей с низкими доходами, быть ниже, чем у конкурентов, обеспечивать минимальную прибыль

быть экономически выгодной для владельца аптеки, ориентироваться на покупателей с высокими доходами, учитывать максимальный размер торговой надбавки

2199. ПРОСТРАНСТВО МЕЖДУ ВЕРХНЕЙ И НИЖНЕЙ ЦЕНОВОЙ ГРАНИЦЕЙ

****ценовое поле****

потребительский излишек

торговая надбавка

торговая маржа

2200. «МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОСТРАНСТВО» ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

****определяет чувствительность потребителя к изменению цен на ЛП****

это способность покупателя запоминать цены на товар

характеризует желание покупателя платить более высокую цену за товар

не имеет существенного значения для ценовой политики аптеки