ЛЕКЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС

Дисциплина: «Управление и экономика фармации-1»

Код дисциплины: UEF4301-1

Название ОП: «Фармация»

Объем учебных часов/кредитов:150 (5)

Курс и семестр изучения: 4/7

Объем лекции: 10 часов

Шымкент,2023

Лекционный комплекс разработан в соответствии с рабочей учебной программой дисциплины (силлабусом) «Управление и экономика фармации» и обсужден на заседании кафедры

Протокол № 16а от «15» 06 2023 г.

Зав. каф., д.фарм.н., профессор _____ Шертаева К.Д.

Лекция №1

1. Тема: Управление фармацевтической службой в Республике Казахстан. Лицензирование фармацевтической деятельности

2. Цель: Формирование знаний у обучающихся об органах управления фармации в Республике Казахстан,основных принципах организации лекарственного обеспечения населения,фармакопейном и фармакологическом комитетах, элементы организации и процессы управления в фармацевтических организациях и предприятиях (аптеки, аптечные пункты, киоски, фирмы оптово-розничной реализации). Лицензирование фармацевтической деятельности

3. Тезисы лекции:

Для реализации государственной политики в области здравоохранения РК существует исполнительная власть, основным органом которого является Правительство Рк. В структуру правительства РК входит Министерство здравоохранения РК, осуществляющее управление всеми системами здравоохранения в стране.

Система здравоохранения состоит из государственного и негосударственного секторов здравоохранения. Государственный сектор здравоохранения состоит из государственных органов в области здравоохранения, организаций здравоохранения, основанных на праве государственной собственности. Негосударственный сектор здравоохранения состоит из организаций здравоохранения на праве частной собственности, а также физических лиц

Министерство здравоохранения Рк руководствуется в своей деятельности Крнституцией, законами РК, Указами Президента РК и решениями кабинета министров РК.

Одной из отраслей системы здравоохранения является фармацевтическая отрасль. Организации представляющие фармацевтическую отрасль, относятся к субъектам фармацевтического рынка.

ККМДФ является ведомственным органом, осуществляющим контрольные, регулятивные и реализационные функции в сфере оказания медицинских услуг и обращения ЛС.ККМДФ имеет территориальные подразделения в областных центрах, городах Алматы и Астана.

Основными задачами Комитета являются:

- реализация государственной политики в сферах оказания медицинских услуг и обращения ЛС, обеспечение безопасности, эффективности и качества ЛС и ИМН.

Комитет осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией РК и законами РК . актами Президента и Правительства РК и иными нормативными правовыми актами.

Функции:

- реализация государственной политики в области контроля за оказанием медицинских услуг и контроля в сфере обращения ЛС;
- определение уровня удовлетворенности граждан уровнем и качеством лекарственной помощи;
- организация и проведение квалификационных экзаменов в области здравоохранения;
- аттестация на профессиональную компетентность специалистов в области здравоохранения;

Лицензируемый вид деятельности – это деятельность, на осуществление которой требуется получение лицензии. Медицинская и фармацевтическая деятельность подлежит

лицензированию в порядке, установленном законодательством республики Казахстан о лицензировании.
Закон РК от 11.01.2007г. №214 -3 «О лицензировании» с изменениями и дополнениями на 04.07.2013г. устанавливает правовые основы государственной политики и регулирует отношения, возникающие между государственными органами , юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в связи с осуществлением лицензируемых видов деятельности.
Лицензия – разрешение, выдаваемое соответствующим лицензиаром физическому или юридическому лицу на занятие отдельным видом деятельности.
Квалификационные требования,
предъявляемые при лицензировании фармацевтической деятельности
включают наличие:
1. Помещения или здания на праве собственности или договора аренды, подтвержденное нотариально заверенными копиями документа, удостоверяющего право собственности на помещение (здание) или на его аренду и поэтажного плана указанного помещения (здания);
2. санитарно-гигиенической одежды, противопожарного инвентаря и инструкций по обучению персонала технике безопасности и противопожарной безопасности;
3. оборудования и мебели, инвентаря, приборов и аппаратуры для обеспечения контроля качества и соблюдения условий производства, изготовления, хранения и реализации лекарственных средств в соответствии с нормативными документами в сфере обращения лекарственных средств;
для аптечного склада:
высшим фармацевтическим образованием и стажем работы не менее трех лет у руководителя аптечного склада и у работника, осуществляющего реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
высшим или средним фармацевтическим образованием у руководителей отделов аптечного склада и у работников, осуществляющих приемку, хранение и отпуск лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
8) для склада медицинской техники и изделий медицинского назначения:
высшим фармацевтическим или медицинским образованием и стажем работы не менее трех лет у руководителя складом медицинской техники и изделий медицинского назначения;
высшим или средним фармацевтическим образованием у работников, осуществляющих реализацию изделий медицинского назначения;
высшим или средним фармацевтическим, медицинским или техническим образованием у работников, осуществляющих реализацию медицинской техники.
8. физическим лицам, претендующим на занятие фармацевтической деятельностью без образования юридического лица, необходимо иметь высшее или среднее фармацевтическое образование и стаж работы по специальности не менее трех лет.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.

2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/\\

6.Контрольные вопросы(обратная связьFeedback):

1. Назовитеорганы управления фармации в Республике Казахстан,
2. Каковы основные принципы организации лекарственного обеспечения населения
3. Функциифармакопейного и фармакологического комитетах,
4. Элементы организации и процессы управления в фармацевтических организациях и предприятиях (аптеки, аптечные пункты, киоски, фирмы оптово-розничной реализации
5. Лицензирование фармацевтической деятельности
6. Ввоз и вывозлекарственных средств и изделий медицинского (санитарного) назначения через государственные и негосударственные учреждения.
7. Основные действующие приказы и нормативные акты, регулирующие деятельность фармацевтических организаций и качество лекарственных средств

Лекция №2

1. Тема: Введение в основы экономики фармации. Законы спроса и предложения на фармацевтическом рынке

2. Цель: Формирование знаний обучающих по основам и особенностям экономики фармации.

3. Тезисы лекции:

Фармацевтическая экономика в системе товарного обращения.

Фармацевтическая экономика принадлежит к числу интегральных дисциплин, поскольку использует достижения разных наук: математики и статистики (инструмент для анализа и прогнозирования экономических показателей деятельности организации); химии, биологии; медицины (как основы для создания лекарственных средств – основного продукта фарм.отрасли), а также опирается на возможности, опыт и практику в области социологии, политологии, психологии, менеджмента и маркетинга.

I. Фармацевтическая экономика – это совокупность институтов (формальных и неформальных правил), организации, учреждений, занятых производством, товарным обращением фармацевтических ипарафармацевитических товаров и услуг.

II. Фармацевтическая экономика – это условия протекания процессов и механизмы воздействия людей при оказании фармацевтической помощи.

III. Фармацевтическая экономика – наука, области исследования которой являются проблемы эффективного управления и исследования ограниченных ресурсов лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента с целью максимального удовлетворения потребностей в фарм.помощи населению, ЛПУ, других учреждений и организаций.

2. Фармацевтическая экономика может рассматриваться как составная часть макроэкономической системы государства, поэтому она базируется на ряде общих и частных принципов.

К общим принципам относятся:

– учет действия объективных экономических законов;

– ограниченность ресурсов и безграничность потребностей как исходное положение любой экономической теории, которое определяет предмет экономической науке и ее существование;

– социальная значимость как признания реального вклада в удовлетворение потребности в фарм.помощи;

– взаимодействие теории и практики;

– единство микро- и макроанализа;

– принцип реального историзма

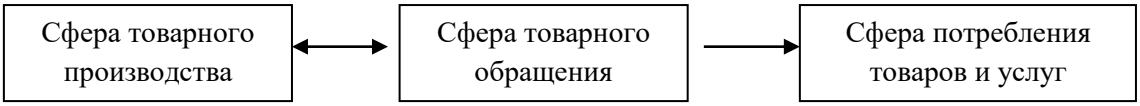
Частными принципами являются:

– личная заинтересованность в здоровье. Этот принцип естествен и разумен.

– рациональное поведение при расходовании ресурсов на оказания фарм.помощи.

– количественное измерение различных экономических проявлений.

В современной экономике объективно существуют и взаимодействуют три сферы движения материальных ресурсов.



Сфера товарного производства решает что, как и для кого производить. В сфере товарного обращения главная функциональная направленность рациональный обмен и соединения сферы производства и потребления. Обслуживание обмена товаров осуществляется в двух формах: натурально - вещественный и стоимостной.

Одним из видов предпринимательской деятельности в сфере обращения, направленных на удовлетворение покупательского спроса, является торговля.

Основными видами торговой деятельности являются: оптовая, мелкооптовая, розничная и мелкорозничная.

3. Экономическая система фармацевтической торговой организации.

Под фармацевтической торговой организацией понимают самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущественного комплекса и специфической организационной структуры, осуществляет закупку хранение и реализацию покупателя фармацевтических и парафармацевтических товаров и услуг с целью удовлетворения потребности в фарм.помощи.

Основу деятельности фармацевтического торгового предприятия определяют:

– нормы юридического права, в число которых входят организационное единство, имущественная обособленность, самостоятельная гражданско-правовая ответственность, вступление в гражданско-правовом обороте от собственного имени;

– различного рода ресурсы (н-р материальные, трудовые и т.д.);

– организационный комплекс, включающий материально-вещественную, торгово-техническую и организационно-экономическую структуры.

С точки зрения системного подхода фармацевтическая торговля организация м.б.представлена как совокупность традиционных структурных элементов: вход, внешняя, внутренняя среда и выход.

На входе в систему существуют различного рода ресурсы:

– материальные: основные средства, нематериальные активы, мат-производственные запасы;

– финансовые: денежные средства, обязательства по расчетам;

– трудовые: управленческий, фармацевтический производственный персонал;

– информационные;

– технологические.

Во внутренней среде происходит преобразование получаемых ресурсов, а также учет, анализ и планирование основных экономических покупателей в процессе осуществления хозяйственно-финансовой деятельности.

Процессы, происходящие во внутренней среде организации, относятся непосредственно к среде управленческих воздействий в отличие от факторов внешней среды.

Внешняя среда предприятия имеет несколько уровней

1) Макросреда

Макроокружение, которое составляют факторы социального, политического, экономического, технологического, культурного характера, а также природные ресурсы, определяющие экономический потенциал государства, создает условия, в которых функционирует предприятия. Факторы внешней микросреды фарм.организации выступают по отношению к ней как причина и условие ограничения или расширения

деятельности, а также как предпосылка вызывающая необходимость изменений внутри организации.
2) Микросреда, объединяющая факторы, оказывающие непосредственное влияние на условия деятельности (поставщики, различные типы потребителей, органы контроля и регулирования, налоговые органы и др.).
Основными целями экономической деятельности фармацевтической торговой организации, которые должны быть достигнуты на выходе из системы являются прибыльность (экономическая цель), а также удовлетворение потребности в квалифицированной фармацевтической помощи (социальная цель).

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
Электронные ресурсы
1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы(обратная связьFeedback):

1. Дайте определение фармацевтической экономике.
2. Особенности фармацевтической экономики.
3. Общие принципы фармацевтической экономики.
4. Частные принципы фармацевтической экономики.
5. Признаки фармацевтической торговой организации.

Лекция №3

1. **Тема: «Методы прогнозирования основных экономических показателей и экономический анализ»**

2. Цель: формирование знаний у студентов по прогнозированию основных экономических показателей в аптечных учреждениях.

3. Тезисы лекции:

1. Основной целью аптечной организации является удовлетворение спроса в товарах аптечного ассортимента и получение прибыли. Успех в достижении этой цели во многом зависит от качества прогнозирования (планирования) экономической деятельности.

Прогнозирование (планирование) – это процесс формирования основных целей и возможных средств, а также способов их выполнения.

Процесс планирования предусматривает установление таких экономических показателей, которые при полном использовании ограниченных ресурсов могут привести к достижению ожидаемых экономических результатов.

2. Основные экономические показатели

К экономическим показателям деятельности фармацевтической торговой организации относятся:

– товарооборот (объем реализации);
– валовой доход (торговое наложение);
– расходы и затраты (издержки);
– товарные запасы и другие оборотные средства;
– валовая прибыль от торговой деятельности (основной), а также операционные и внереализационные доходы;
– чистая прибыль.

Все экономические показатели взаимосвязаны и взаимообусловлены, однако информация, содержащая данные по каждому показателю, специфична как по объему, так и по методам ее получения и обработки.

Метод планирования представляют собой конкретные способы и приемы экономических расчетов, применяемых при разработке отдельных разделов и показателей плана, их координации и увязке. При выборе конкретных методов планирования учитываются следующие факторы:

– длительность планового периода;
– особенности расчета планового показателя;
– обеспеченность исходной информацией и возможность ее использования;
– наличие соответствующей технической базы обработки информации и проведения расчетов;
– уровень квалификации работников.

Балансовый метод – предусматривает использование в планировании балансов, назначение которых состоит в увязке имеющихся в наличии у предприятия материальных и трудовых ресурсов с фактической потребностью в них. Балансовые расчеты используются при планировании поступления товаров на предприятие, исходя из прогнозируемого товарооборота и величины начальных и конечных товарных запасов.

Классической формулой товарного баланса является

$О_н + П = Р + О_к$
где $О_и$ и $О_к$ – остатки товаров на начало и конец периода, П – поступление, Р – расход.
Нормативные методы (или методы технико-экономических расчетов) основаны на применении норм и технико-экономических нормативов расхода материальных ресурсов организации.
Используемые нормативы бывают 3-х видов: единые; отраслевые; специальные – применяемые для отдельного предприятия;
Единые нормативы применяются во всех отраслях и сферах деятельности, например оплата коммунальных услуг (отопление, эл.энергия и т.п.), ставки большинства налогов.
Отраслевым нормативам относятся нормативы потерь в пределах естественной убыли; - нормативы потребления спирта; наркотических средств.
- размеры торговых надбавок для жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.
Непременным условием успешного использования норм и нормативов в планировании является их периодический пересмотр в связи с изменяющимися условиями труда и ростом его технической вооруженности;
Нормативные методы м.б. использованы при определении потребности в строго нормируемых и специфических лек.препаратах, при расчете штатной численности
3. Расчетно-аналитический (опытно-статистический) метод планирования используется в том случае, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между отдельными показателями или экономическими явлениями может быть установлена лишь косвенным путем на основе анализа и сопоставления отчетных данных. Расчеты плановых показателей производятся на основе достигнутого уровня их развития, принимаемого за исходную базу, и индексов их изменения в планируемом периоде.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):

1. Прогнозирования как один из основных инструментов экономики.
2. Основные экономические показатели.
3. Методы экономического анализа:

а) балансовый
б) нормативный
в) расчетно-аналитический
г) экономико-математический
д) метод экономической эффективности

Лекция №4

1. Тема: «Основы ценообразования на лекарственные средства»

2. Цель: формирование знаний у студентов по основным стратегиям ценообразования на ЛС.

3. Тезисы лекции:
1. Цены и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики. Цена – сложная экономическая категория. В ней переплетены и сфокусированы практически все основные проблемы развития экономики, общества в целом. Это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости, к созданию, распределению и использованию валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода.
Ценовые стратегии и методы ценообразования.
Под стратегией понимается искусство осуществления каких-либо действий. Ценовая стратегия – принятия управленческих решений по направлениям ценообразования.
При формировании розничных цен на ЛС в аптеке выделяют два методических подхода:
1) ценообразование на готовые ЛС
2) ценообразование на ЛС, изготовленные в аптеке.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
Электронные ресурсы
1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ

РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):

1. Цена - как экономическая категория. Этапы реализации ценовой политики.
2. Цели ценообразования. Система ценообразующих факторов.
3. Ценовая стратегия и методы ценообразования.

Лекция №5

1. Тема: «Прогнозирование сбыта или планирования объема реализации».

2. Цель: формирование знаний у обучащих по экономическим основам управления товарооборотом и определению составных элементов сбыта и объем реализации.

3. Тезисы лекции:

■ Товарооборот – это объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период.

■ Товарооборот как показатель статистики рынка используется в оценках его конъюктуры.

■ *Конъюктура рынка* - конкретная ситуация сложившаяся на рынке под воздействием факторов и условий, представляющие комплексную характеристику рыночных процессов и явлений за определенный период.

■ Количественной характеристикой является общий объем реализации за определенный период времени в тенге в розничных и оптовых ценах.

■ К основным качественным параметрам относятся:

■ - объем реализации на одного жителя;

■ - реализация на одного работника аптеки (производительность труда);

■ - реализация по группам товаров и др.

■ Среди качественных показателей - реализация на одного жителя наиболее ярко характеризует уровень лекарственной помощи и уровень жизни людей. Согласно статистическим данным, в среднем во Франции этот показатель равен 156 долл., в В соответствии схарактером потребителя различают розничную и оптовую реализацию.

■ *Розничная реализация* – продажа фармацевтических товаров населению и другим конечным потребителям для личного или семейного пользования, завершая процесс обращения на потребительском рынке.

■ *Оптовая реализация* - продажа фармацевтических товаров различным оптовым покупателям, организующим процесс их дальнейшей перепродажи.

■ По форме расчета:

■ - за наличный расчетнаселению;

■ - по безналичному расчету ЛПУ и другим организациямСША – 178, в Японии – 245 долларов.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:

На русском языке:

Основная:

1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.

Дополнительная:

1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.

2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):

1. Товарооборачиваемость.
2. Способы определения фактической товарооборачиваемости.

Лекция №6

1. **Тема: «Товарные запасы и их нормирование».**

2. Цель: формирование знаний у обучающих о классификации товарных запасов и по нормированию товарного запаса.

3. Тезисы лекции:

1. Характеристика и классификация товарных запасов.

Материальную основу товарооборота составляют товарные ресурсы, которые находятся с ним в балансовой зависимости и формируются за счет поступления товаров и товарных запасов.

Товарные ресурсы – это все товары, находящиеся в распоряжении фарм.организации и предназначены для продажи, в том числе товары в пути. Часть товарных ресурсов составляют товарные запасы (ТЗ), которые представляют собой предложение товаров на каждый данный момент времени.

Необходимость создания товарных запасов обусловлена колебаниями спроса на товары аптечного ассортимента (и в первую очередь на лекарственные препараты), сроков выпуска и поставки фарм.продукции, а также возможностью возникновения дефицита товаров вследствие отсутствия запасов у поставщиков или задержки доставки и др.

Мотивами для создания товарных запасов являются:

– необходимость совершения товарных операций и реализации маркетинговой функции удовлетворения потребителей. Так как торговые операции совершаются ежедневно, а между поставками существуют определенные временные интервалы, то реализация товаров в эти периоды возможна за счет наличия в организации товарных запасов. При размерах запасов меньше уровня спроса фармацевтическая организация не сможет поддерживать прогнозируемый объем сбыта, полностью удовлетворяя спрос разных категорий потребителей. В случае наличия запасов, превышающий спрос, ув-ся издержки по хранению товаров, ум-ся прибыль, замедляется оборачиваемость, замораживается капитал, вложенный в приобретение товарных запасов, и ресурсы по его реализации;

– снижение рисков торговой деятельности, т.к. торговая деятельность подвержена различного рода риском как внешнего (н-р, повышения тамложенных пошлин, изменение налогового законодательства и др.) так и внутреннего характера (расторжение договоров, изменение финансового положения и др.), то в целях снижения риска отсутствия товаров должен быть их определенный запас, подлежащий периодическому пополнению;

– получение прибыли. Величина валовой и чистой прибыли находится в прямой зависимости от товарооборота, который в свою очередь определяется структурой товарных запасов, соответствием их спросу населения, а также скоростью обращения в течении определяемого временного периода.

Товарные запасы измеряются в:

I. натуральных измерителях (кг, л., упаковки, штуки и т.д);
II. денежных измерителях по ценам закупки;
III. днях запаса (время обращения товаров).

Классификация товарных запасов

Классификационный признак	Виды товарных запасов	Краткая характеристика

Назначения		Предназначены для текущей продажи. За их поступлением непосредственно следует реализация. Запасы текущего хранения подлежат нормированию. Составными элементами товарных запасов текущего хранения являются торговый (рабочий) запас, запас текущего пополнения и страховой (резервный или гарантийный) запас.
	Сезонного накопления и досрочного завоза	Дополнительные запасы товаров, пользующихся сезонным спросом и поступающие на склад с большими интервалами, обеспечивают бесперебойную продажу или в течении года, или в период повышенного спроса.
	Целевого назначения	Создаются для выполнения определенной задачи (н-р, обеспечения тендерных поставок, вакцинации в период гриппа и т.п.)
Место нахождения	В розничной сети	Товары, находящиеся на площадях розничных аптечных организаций.
	На оптовых предприятиях	Товары, находящиеся на территории фарм.оптового предприятия.
	В пути	Товары, находящиеся в процессе транспортировки, растормаживания, сертификации и т.п.
Сроки	Отчетные	Определяется на конкретную дату по отчетным данным.
	Начальные или входные	Ожидаемые запасы на начало планируемого периода.
	Конечные или выходные	Запасы на конец планируемого периода.
Размер	Минимальные	Характерны для периода перед очередным завозом.
	Средние	Рассчитываются как средняя арифметическая между минимальным и максимальным запасами или как средняя хронологическая.
	Максимальные	Характерны для периода после очередного завоза товаров.

2. Анализ товарных запасов.

Факторы, влияющие на величину товарных запасов:

Наиболее существенное влияние на величину товарных запасов оказывают следующие факторы:

– объем реализации (чем крупнее аптека по товарообороту, тем большим товарным запасам она должна располагать при прочих равных условиях);

– местоположение аптеки (город, сельская аптека, расстояние до баз снабжения);

– структура реализации (по покупателям, по ассортименту);
– организация работы товаропроводящей сети (скорость, условия поставки, время на оформление заказа и получение заказа).
Величину товарных запасов определяют 2 тенденции:
I. Улучшение организации продажи, рационализация товаропродвижения, увеличение доли ГЛС ведут к сокращению запасов.
II. Увеличение объема реализации, расширение ассортимента реализуемой продукции, повышение культуры продажи немыслимы без дальнейшего возрастания товарных запасов и доведения их до такого уровня, который обеспечил бы самый широкий выбор и гарантировал бесперебойную продажу.
Общей положительной тенденцией является сокращение товарных запасов. В настоящее время товарный запас аптек составляет 20-30 дней.
При проведении анализа обеспеченности фарм.организации товарными запасами в первую очередь следует обратить внимание на выполнение договоров о поставке товаров с точки зрения полноты их выполнения как по объему, так и по срокам.
Соблюдение сроков и равномерности поставки имеет весьма важное значение, поскольку это обеспечивает бесперебойную продажу товаров и не требует дополнительных товарных запасов в случае несоблюдения сроков поставки и ее неравномерности.
Для оценки состояния товарных запасов, эффективности их применения и надежности снабжения используют систему показателей.
3. Норматив товарных запасов в абсолютных показателях в сумме на планируемый год рассчитывается как произведение плановой однодневной реализации IV квартала (квартала с самым большим товарооборотом) в оптовых ценах на плановый норматив товарных запасов в днях.
Норматив товарных запасов – это оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимиме затрат.

4. Иллюстративный материал: презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Доплнительная:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):

1. Характеристика и классификация товарных запасов.
2. Анализ товарных запасов.
3. Методика нормирования товарных запасов.

Лекция №7

1. **Тема: «Планирование показателей по труду и фонда заработной платы».**

2. Цель: Формирование знаний у обучающих по планированию показателей по труду и фонду заработной платы.

3. Тезисы лекции:

1. Организация труда и заработной платы.

Для организации учета и планирования труда и заработной платы, ведения контроля за фондом оплаты труда работников фармацевтических торговых предприятий рекомендуется делить на категории:

1. руководящие работники (директор, генеральный директор, заведующий складом, начальник отдела или заведующий отделом, гл.бухгалтер, гл.инженер и др.).
2. специалисты, в том числе:

а)без фармацевтического образования (бухгалтер, экономист, администратор, юристконсультант, программист, менеджеры и др.).

б) с высшим и средним фармацевтическим образованием (провизоры и фармацевты, менеджеры со специальным образованием);

в) вспомогательный персонал (санитарки, мойщицы, фасовщики, грузчики и др.).

При распределении работников организации учитывают категорию персонала, стаж работы, квалификацию.

В настоящее время трудовые отношения устанавливаются одним из трех видов найма работника на предприятие:

- бессрочный трудовой договор;
- срочный трудовой договор (на срок до 5 лет);

Срочный трудовой договор или гражданско-правовой договор (подряда, поручения, аренды, купли-продажи и др.) на время выполнения определенных работ.

Все учитываемое (отработанное) время делится на три вида:

1) отработанное оплачиваемое время (повременная работа, служебные командировки, руководство практикой студентов и др.). Предельные нормы продолжительности рабочего дня для различных категорий работников устанавливаются законодательно.

2) неотработанное рабочее время (льготные часы подростков, повышение квалификации, учебные и очередные отпуска и др.).

3) неотработанные (рабочее и нерабочее) неоплачиваемое время (административный отпуск, выходные и праздничные дни, опоздания и прогулы и др.).

Для правильного начинания заработной платы необходимо постоянно вести учет использования рабочего времени в Табеле учета использования рабочего времени. Табель заполняется на всех принятых на постоянную и временную работу сроком от 1 дня и более, со дня зачисления работников, кроме принятых по договорам подряда.

Отметки в табеле д.б. сделаны только на основании документов, оформленных надлежащим образом (листок нетрудоспособности, справок об исполнении гос.обязанностей, приказов о командировке и др.).

На основании информации в «Табеле учета использования рабочего времени» бухгалтерия начисляет заработную плату.

2. Заработная плата. Виды заработной платы.

Оплата труда (заработная плата) – вознаграждение, установленное работнику за выполнение трудовых обязанностей.

Оплата труда каждого работника определяется работодателем в зависимости от количества и качества выполняемой работы и максимальным пределом не ограничивается.

Различают два вида заработной платы:

– основная заработная плата включает выплаты за фактически отработанное время, доплаты в связи с отклонением от нормальных условий труда, сверхурочные работы, работу в ночное время и в праздничные дни, премии и др.;

– дополнительная заработная плата составляется из выплат за неотработанное время, н-р оплата отпуска, выполнения государственных и общественных обязанностей, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, выходного пособия при увольнении и др.

Организация оплаты труда на предприятии определяется тремя элементами:

– тарифной или бестарифной системами;
– нормированием труда (норма времени, норма обслуживания, норма численности и др.);
– формами оплаты труда.

Тарифная система включает тарифную ставку, определяющую размер оплаты трудав час или за день; тарифную сетку, показывающую соотношение в оплате труда между различными разрядами работ и рабочих (квалификациями); тарифно-квалификационные справочники, с помощью которых можно определить разряд работы и рабочих в соответствии с тарифной сеткой.

Тарифная ставка (оклад) – это фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности за единицу рабочего времени. Размер тарифной ставки возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы и уровне квалификации. Диапазон тарифной сетки – соотношение в ней тарифных коэффициентов 1-го и последнего разрядов. Тарифная ставка 1-го разряда устанавливается в абсолютной величине централизованным порядком.

Тарифная сетка – шкала соотношения разрядов и присвоение им коэффициентов.

Бестарифная система оплаты труда – ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы. В этом случае оплата труда руководителей, специалистов и производственного персонала производится, как правило, на основе должностных окладов.

И тарифная и бестарифная системы оплаты труда базируются на применении двух форм оплаты труда:

– повременной – заработок зависит от количества отработанного времени с учетом квалификации работника и условий труда;

– сдельной – заработок зависит от количества произведенной продукции с учетом ее качества, сложности и условий труда.

Разновидностями этих форм оплаты труда являются системы оплаты труда.

Системы сдельной формы оплаты труда:

- прямая сдельная – оплата каждой единицы производится по одной и той же расценке;
- сдельно-премиальная – помимо оплаты за каждую единицу, по одинаковой расценке предусмотрено начисление премии за достижение конкретных показателей в работе;
- сдельно-прогрессивная – оплата за единицу продукции сверх установленных норм производится по более высоким расценкам;

Системы для повременной формы оплаты:

- простая повременная – заработная плата зависит только от количества отработанного времени;
- повременно-премиальная – работникам начисляется не только оплата за отработанное время, но и премии.

Как сдельная, так и повременная оплата труда может осуществляться индивидуально и коллективно, когда в процессе работы необходимы совмещение профессий и взаимозаменяемость исполнителей. В фармацевтических торговых организациях чаще всего применяется повременно-премиальная система оплаты труда, т.е. зар.плата выплачивается исходя из должностного оклада и количества отработанного времени, а также дополнительного вознаграждения сверх основного заработка за достижение определенных показателей в работе (объем реализации, качество обслуживания и т.п.).

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5.Литература:

На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.

Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.

На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.

Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):

1. Организация труда и заработной платы.
2. Заработная плата. Виды заработной платы.
3. Расчеты по оплате труда с персоналом.

Лекция №8

1. Тема: «Прогнозирования издержек аптечной организации».

2. Цель: Формирование знаний у обучающих по прогнозированию издержек обращения в аптечной системе.

3. Тезисы лекции:

Доведение товаров до конечных потребителей требует определенных затрат экономических ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и др.).

Основным видом деятельности фармацевтического торгового предприятия является организация и обслуживание процесса товарного обращения, поэтому большая часть его затрат выступает в форме издержек обращения.

Затраты фармацевтического торгового предприятия – денежная оценка суммарной величины затраты торговой организации, как относимых на издержки обращения, так и не учитываемых в их составе.

Издержки обращения – денежная оценка затрат, произведенных в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени. Главным отличительным признаком затрат от издержек обращения является форма возмещения расходов.

Так: издержки обращения явяся расходами в процессе осуществления основного вида деятельности.

Затраты: возмещаются посредством ум.Z доходов, подлежащей в дальнейшем обложению налогом на прибыль.

Другие виды расходов производятся за счет прибыли, остающейся в распоряжении фармацевтической организации.

Издержки обращения могут быть выражены не только в абсолютном денежном выражении, но и представлены с помощью относительного показателя уровня издержек, который рассчитывают по формуле:

$$Уи = \frac{\sum И}{Т.О} \times 100\%$$

где, И – издержки обращения

Т.О – товарооборот

Уровень издержек – качественный экономический показатель, ведущий при экономическом анализе, он определяет расходы, приходящиеся на каждое тенге товарооборота. Положительной тенденцией изменения уровня является его снижение, которое достигается или за счет уменьшения суммы расходов (стратегия режима экономии), или за счет ув. объема реализации товаров и услуг при сохраняющихся абсолютных величинах расходов.

В реальной экономике любой акт обмена, в том числе купля-продажа, связан с определенными издержками. Такие издержки называются трансакционные, и рассматриваются как издержки сбора и обработки информации, проведения переговоров и принятия решения, заключения контактов и обеспечения прав собственности. В целом трансакционные издержки привлекают внимание с точки зрения анализа затрат.

Планирование издержек обращения

Планирование должно происходить в комплексной увязке с остальными экономическими показателями, такими как валовая прибыль, розничный товарооборот, прибыль. Оптимальным будет считаться такой план издержек обращения, который при заданном

объеме продаж и принятой ценовой политике обеспечит предприятию получение необходимого размера чистой прибыли.
При планировании величины издержек обращения учитывают тенденции изменения объема продаж и изменения переменных и постоянных издержек обращения.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
Электронные ресурсы
1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):
1. Характеристика экономическому показателю издержки обращения.
2. Классификация затрат.
3. Анализ издержек обращения.
4. Планирование издержек обращения.
5. Методические подходы к планированию издержек.

Лекция №9

1. Тема: Анализ и планирование валового дохода аптечной организации

2. Цель: Формирования знаний у обучающих по прогнозированию валового дохода аптечной организации.

3. Тезисы лекции:
Для определения результатов хозяйственной деятельности аптечной организации, т.е. получения прибыли необходимо определение важного показателя - ***доходов***.
Виды и источники формирования доходов
Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, товаров, иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов собственников имущества.
Аптечные организации формируют свои доходы из разных источников и от различных видов деятельности:
- **доходы от реализации (торговые наложения);**
- **внереализационные доходы.**

Основным источником формирования дохода аптечными организациями является доход от реализации.
Аптека получает доход от реализации:
1) лекарственных средств экстемпорального изготовления (изготовленных по индивидуальным рецептам и требованиям ЛПУ) – доход от производственной деятельности, размер которого равен выручке от реализации произведенной продукции за определенный период времени;
2) лекарственных средств заводского производства и других товаров аптечного ассортимента, приобретенных у оптовых поставщиков - доход от торговой деятельности. Источником формирования дохода от реализации ГЛС является торговая надбавка, выступающая как разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров;
3) платных фармацевтических услуг. Источником формирования дохода от реализации платных фармацевтических услуг выступает цена оказываемых услуг (выдача товаров напрокат, доставка лекарственных средств на дом и др.).
4) доход от реализации имущества – формируется за счет выручки от продажи основных средств, нематериальных активов, хозяйственного инвентаря, ценных бумаг и других видов материальных и финансовых активов аптечной организации.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:
На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.

3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.
Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.
На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.
Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6.Контрольные вопросы(обратная связь Feedback:

1) Виды и источники формирования доходов
2) Факторы, влияющие на доход от реализации
3) Управление доходом от реализации товаров
4) Анализ валового дохода
5) Планирование валового дохода
6) Основные резервы повышения доходов

Лекция №10

1. Тема: Прогнозирование валовой и чистой прибыли. Максимализация прибыли аптечной организации

2. Цель: Формирования знаний у обучающих по прогнозированиюваловой и чистой прибыли . Максимализация чистой прибыли

3. Тезисы лекции:

В практической деятельности фармацевтических торговых организаций прибыль имеет огромное значение, так как свидетельствует о том, что все расходы, связанные с доведением товаров от производителя до потребителя, полностью покрываются доходами от их реализации и внереализованной деятельности.

Уровень валового дохода называют также *торговой маржой* (в переводе с французского «маржа» означает «вознагрождение», «поощрение»).

Разница между уровнем валового дохода и уровнем издержек обращения образует показатель валовой прибыли, или рентабельности продаж. Таким образом, *уровень валовой прибыли* ($У_{вп}$) может быть рассчитан двумя способами:

1) $Увп = \frac{\sum валовойприбыли}{Товарооборотт} \times 100\%$,

2) $Увп = Увд - Уио$

Так как величина чистой прибыли зависит от размера полученной валовой прибыли торгового предприятия и ставки налога на прибыль, то основным объектом анализа и планирования является показатель *валовой прибыли*.

Основными направлениями анализа валовой прибыли являются:

- изучение факторов, влияющих на величину валовой прибыли;
- количественная оценка влияния отдельных факторов.

На величину валовой прибыли оказывают влияние несколько групп факторов:

1) воздействующие на размер выручки (размер платежеспособной потребности, финансирование бесплатного и льготного отпуска, численность населения, уровень конкуренции, количество рецептов, месторасположение и др.);

2) влияющие на величину валового, операционного и внереализационного доходов (организация каналов товародвижения, размер торговой надбавки, уровень цен, выполнение договорных обязательств и т.д.);

3) связанные с размером издержек обращения;

4) определяющие особенности деятельности фармацевтических торговых организаций (рецептурный отпуск, широкийассортимент и т.п.).

Таким образом, количественный показатель, при котором достигается безубыточность торговой деятельности, может быть рассчитан по формуле:

$$Q(ТБ) = \frac{Ипост.}{Р - Ипер.}$$

Товарооборот в точке безубыточности рассчитывают как произведение количественного показателя достижения безубыточности (например, число покупок) на среднюю стоимость одной покупки.

Точка безубыточности (или порог рентабельности) может быть определена и на основе анализа данных бухгалтерской отчетности.

Доход, при котором можно достичь планового уровня прибыли, можно рассчитать по формуле:

$$Товарооборот = \frac{(Ипост + ВП) \times 100\%}{Увд - Уи.пер.},$$

где ВП – валовая прибыль; Увд – уровень валового дохода; Уи.пер. – уровень переменных издержек.

Плановую сумму валовой прибыли на год распределяют по кварталам в соответствии с удельным весом товарооборота каждого квартала в плановом периоде, т.е. годовую сумму валовой прибыли умножают вес каждого квартала и делят на 100%.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:

На русском языке:
Основная:
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.

Дополнительная:
1.Шертаева К.Д. Фармацевтический маркетинг . Шымкент. – 2012 -150с.
2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.

На казахском языке:
Основная
1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.

Дополнительная:
1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронный ресурс
1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖҚ РМК; ОҚМФА; Фармацияны ұйымдастыру және басқару каф. - Электрон. текстовые дан. (222 Мб). - Шымкент: Б. ж., 2013. - 68 бет. эл. опт. диск (CD-ROM).
2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013
3. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: http://www.studmedlib.ru, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
4. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
5. Медиатека ЮКМА https://media.skma.edu.kz/

6. Контрольные вопросы (обратная связьFeedback):

1. Валовый доход и валовая прибыль.
2. Чистая прибыль.
3. Планирование валовой прибыли.