

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023- 2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

ЛЕКЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС

Дисциплина: «Управление и экономика фармации»

Код дисциплины: UEF 2303

Название ОП: «Фармация» /ускоринники/

Объем учебных часов/кредитов:180 (6)

Курс и семестр изучения: 2/3

Объем лекции: 15 часов

Шымкент, 2023

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1 стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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

Протокол № 16 от «15» 06 2023 г.

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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

Лекция №1

1.Тема: Управление фармацевтической службой в Республике Казахстан

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).

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 Конституцией, 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;

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:

На русском языке:

Основная:

1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.

O'ŇTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1стр из 46стр

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: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5B110300-"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: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5B110300-"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. Назовите органы управления фармации в Республике Казахстан,
2. Каковы основные принципы организации лекарственного обеспечения населения
3. Функции фармакопейного и фармакологического комитетов,
4. Элементы организации и процессы управления в фармацевтических организациях и предприятиях (аптеки, аптечные пункты, киоски, фирмы оптово-розничной реализации

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

Лекция №2

1.Тема:Лицензирование фармацевтической деятельности

2. Цель: Формирование знаний у обучающихся о лицензировании, ввозе и вывозе лекарственных средств и изделий медицинского (санитарного) назначения через государственные и негосударственные учреждения. Основные действующие приказы и нормативные акты, регулирующие деятельность фармацевтических организаций и качество лекарственных средств.

3. Тезисы лекций:

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:

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1 стр из 46стр

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.
3. Доплнительная:
4. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

Электронные ресурсы

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5B110300-"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: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5B110300-"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)::

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

1. Лицензирование фармацевтической деятельности
2. Ввоз и вывоз лекарственных средств и изделий медицинского (санитарного) назначения через государственные и негосударственные учреждения.
3. Основные действующие приказы и нормативные акты, регулирующие деятельность фармацевтических организаций и качество лекарственных средств.

Лекция №3

1. Тема: Введение в основы экономики фармации.

2. Цель: Формирование знаний обучающихся 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 и парафармацевтических 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.

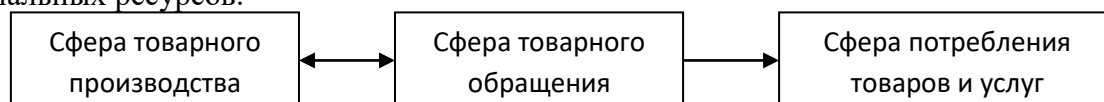
К общим принципам относятся:

- 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.



ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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.
3. Доплнительная:
4. 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/>

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	
Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр	

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 №4

1. Тема №4: «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.

OŇTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1стр из 46стр

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

$$O_n + П = Р + O_k$$

где O_n и O_k – 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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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

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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023- 2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

Лекция №5

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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 4бстр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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

1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации".
 Специальность: 5B110300-"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:
 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы
 организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5B110300-"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.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

Лекция №6

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

2. Цель: формирование знаний у обучающихся 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 конъюнктуры.
- *Конъюнктура 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., вВ соответствии с характером 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 расчет населению;
 - - по безналичному расчету ЛПУ и другим организациям США – 178, в Японии – 245 долларов.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

5. Литература:

На русском языке:
Основная:

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023- 2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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.
3. Доплнительная:
4. 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.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023- 2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

Лекция №7

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

2. Цель: формирование знаний у обучающихся 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 таможенных пошлин, изменение налогового законодательства и др.) так и внутреннего характера (расторжение договоров, изменение

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

- 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
По назначения	Текущие	Назначены для текущей продажи. За их пополнением непосредственно следует реализация. Запасы текущего хранения подлежат нормированию. Составными элементами товарных запасов текущего хранения являются торговый (рабочий) запас, запас для текущего пополнения и страховой (резервный или гарантийный) запас.
	Запасы длительного накопления	Долгосрочные запасы товаров, удовлетворяющих сезонным спросом и поступающие на склад с большими объемами, обеспечивают бесперебойную продажу или в течении года, или в период повышенного спроса.
	Запасы специального назначения	Назначаются для выполнения определенной задачи (н-р, обеспечения тендерных поставок, профилактики в период гриппа и т.п.)
По нахождения	Запасы розничной сети	Запасы, находящиеся на площадях розничных торговых организаций.
	Запасы оптовых предприятий	Запасы, находящиеся на территории оптового предприятия.
	Запасы в пути	Запасы, находящиеся в процессе транспортировки, растормаживания, сертификации и т.п.
По времени	Постоянные	Отделяется на конкретную дату по статистическим данным.
	Начальные или конечные	Начальные запасы на начало планируемого периода.
	Средние или средние	Средние запасы на конец планируемого периода.
По периоду	Максимальные	Максимальны для периода перед очередным заказом.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

	ние	читываются как средняя арифметическая ду минимальным и максимальным сами или как средняя хронологическая.
	симальные	актерны для периода после очередного за 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:

- Улучшение организации продажи, рационализация товаропродвижения, увеличение доли ГЛС ведут к сокращению запасов.
- 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 минимуме затрат.

4. Иллюстративный материал: презентация в слайдах

5. Литература:

На русском языке:

Основная:

- Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
- Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

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.

3. Дополнительная:

4. 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.

QO'NTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «O'ntustik Qazaqstan medicina akademiasy» AQ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		B044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

Лекция №8

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

2. Цель: Формирование знаний у обучающихся 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:

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1 стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

- 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 начисления 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 труда за 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.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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.

3. Доплнительная:

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

4. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-1506
1. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации".
 Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезісі / 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: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезісі. - 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 №9

1. Тема:«Прогнозирования издержек аптечной организации».

2. Цель: Формирование знаний у обучающихся 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 являя расходами в процессе осуществления основного вида деятельности.

Затраты: возмещаются посредством ум.З 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:

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

$$Y_u = \frac{\sum I}{T.O} \times 100\%$$

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 транзакционные, и рассматриваются как издержки сбора и обработки информации, проведения переговоров и принятия решения, заключения контактов и обеспечения прав собственности. В целом транзакционные 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.
3. Доплнительная:
4. 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".

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

Специальность: 5B110300-"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: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5B110300-"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 №10

1. Тема№: Анализ и планирование валового дохода аптечной организации

2. Цель: Формирования знаний у обучающихся 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 экстенпорального изготовления (изготовленных по индивидуальным рецептам и требованиям ЛПУ) – доход от производственной деятельности, размер которого равен выручке от реализации произведенной продукции за определенный период времени;

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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

6. 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.
3. Доплнительная:
4. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
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/>

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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 №11

1. Тема№: Прогнозирование валовой и чистой прибыли. Максимализация прибыли аптечной организации

2. Цель: Формирования знаний у обучающихся по прогнозированию валовой 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 «вознаграждение», «поощрение»).

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

$$1) U_{вп} = \frac{\sum \text{валовой прибыли}}{\text{Товарооборот}} \times 100\%,$$

$$2) U_{вп} = U_{вд} - U_{ио}$$

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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, широкий ассортимент и т.п.).

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

$$Q(TБ) = \frac{И_{пост.}}{P - И_{пер.}}$$

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:

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

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

6. 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.

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1 стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

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.
3. Дополнительная:
4. 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.

Лекция №12

1. **Тема: Организация системы современного учета на фармацевтическом торговом предприятии.**

2. **Цель:** Формирования знаний у обучающихся по организации учета на аптечных учреждениях.

3. **Тезисы лекции:**

Учет — это динамическая открытая система переработки и передачи информации о функционировании внешней среды для управления предприятием.

В зависимости от параметров, позволяющих дать характеристику учета, различают два основных подхода к выделению различных **видов учета**:

- 1) в соответствии с характером потребителей учетной информации;
- 2) в соответствии с технологией сбора, регистрации и обобщения информации.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

Первый подход к классификации учета по видам более известен в международной практике хозяйствования, согласно ему выделяют:

- финансовый учет;
- управленческий учет.

Финансовый учет обеспечивает потребителей учетной информацией финансового характера, а также позволяет благодаря выработке основополагающих правил сравнить информацию о деятельности нескольких организаций.

Управленческий учет используется внутренними потребителями учетной информации (т.е. лицами, принимающими решения: руководитель, учредители, собственники имущества и др.) в процессе реализации функцией планирования, исполнения и контроля. Существенной отличительной чертой управленческого учета от финансового является также отсутствие нормативных актов, регламентирующих общий для всех организаций порядок ведения данного вида учета. Любое предприятие, исходя из своих потребителей и особенностей деятельности, может создавать свои методики, дополнительные учетные и отчетные документы и вести учет нестандартными приемами и методами.

Функциональное разграничение между внутренним (**управленческим**) и внешним (**финансовым**) учетом положено в основу *Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности*.

Тем не менее первый подход не исключает, а лишь дополняет второй подход к классификации учета. В соответствии с этим подходом выделяют следующие виды учета:

- бухгалтерский;
- оперативно-технический;
- статистический;
- налоговый.

Бухгалтерский учет представляет собой 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.

В соответствии с определением бухгалтерский учет характеризует сплошное, непрерывное, взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности предприятия на основании документов.

Наряду с бухгалтерским учетом предприятия в соответствии с требованиями современной практики хозяйствования ведут оперативный, налоговый учет и статистику.

Для отражения хозяйственной деятельности в системе учета используют 3 вида измерителей:

1. натуральные измерители (кг, м, шт. и др.)
2. трудовые измерители (час, день, месяц и т.п.)
3. денежный (стоимостный) измеритель

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.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1стр из 46стр

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.

3. Дополнительная:

4. 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 связь):

1. Что такое учет?
2. Подходы к классификации учета.
3. Измерители учета.

Лекция №13

1. Тема: Учет основных средств аптечной организации.

2. Цель: Формирования знаний обучающихся по учету основных средств.

3. Тезисы лекции:

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 мес., или обычный операционный цикл, если он превышает 12 мес.

Для принятия к бухгалтерскому учету имущества в качестве основных средств необходимо единовременное выполнение четырех условий:

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1 стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

	дованные (не принадлежащие самому предприятию, а льзуемые им за определенную плату в соответствии с договором ды) одящиеся в оперативном управлении, хозяйственном ведении, рительном управлении или безвозмездном пользовании
--	--

Основные средства могут поступать в фармацевтическую организацию различными способами, например в результате:

- приобретения за плату у других организаций;
- внесения учредителями в счет их вкладов в уставный капитал;
- получения в хозяйственное ведение или оперативное управление;
- взятия в аренду с последующим выкупом;
- получения от других организаций и лиц в безвозмездное пользование;
- строительства хозяйственным или подрядным способом;
- поступления по акту дарения;
- передачи в совместную деятельность и доверительное управление;
- передачи в обмен на другое имущество;
- другими способами, не противоречащими действующему законодательству.

4. Иллюстративный материал:

Презентация в слайдах

6. 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.
3. Доплнительная:
4. 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

OŇTŪSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1 стр из 46 стр

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. Основные средства.
2. Классификация основных средств.
3. Инвентарный объект.
4. Срок полезного использования.

Лекция №14

1. Тема: Учет поступления товаров и других материальных ценностей.

2. Цель: Формирования знаний у обучающихся по учету движения товаров и других материальных ценностей.

3. Тезисы лекции:

Фармацевтические товары - это часть материально – производственных запасов организации, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи.

Все операции по движению товарно-материальных ценностей должны оформляться первичными учетными документами. Поэтому при заполнении форм первичных учетных документов движения лекарственных средств и других товарно-материальных ценностей необходимо обеспечить единообразие учета и отчетности в розничных аптечных организациях.

В основе учета товаров лежат несколько принципов:

1) учет товара осуществляется по каждому материально-ответственному лицу или бригаде; при этом материальная ответственность вытекает из договора о материальной

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

ответственности; при нарушении этого принципа администрация не может предъявить обоснованный иск виновным по товарным потерям;

2) выбор схемы учета товаров наиболее целесообразный в условиях работы данного предприятия. Возможно использование следующих схем:

а) индивидуальная или попредметная схема: при этой схеме фиксируется каждая единица товара, которая обеспечивается системой штрихового кодирования и автоматизацией процедуры движения товарных единиц;

б) натурально-стоимостная: в этом случае фиксируется движение товаров по отдельным наименованиям в натуральном и стоимостном измерителях (предметно-количественный учет ядовитых, наркотических и других медикаментов, этилового спирта);

и) стоимостная – при этой схеме фиксируется общий объем товарной массы.

3) Единство оценки товаров при их оприходовании и выбытии.

4) Отчетность о наличии движении товаров материально-ответственными лицами в установленные сроки.

5) периодическая проверка путем проведения инвентаризации.

Необходимыми предпосылками должного учета и действенного контроля за сохранностью материально-производственных запасов являются:

- наличие должным образом оборудованных складских помещений и материальных комнат;
- размещение запасов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к их хранению;
- установление порядка нормирования расхода отдельных групп запасов;
- определение круга лиц, ответственных за приемку, хранение и отпуск товарно-материальных ценностей, а также за правильное и своевременное документальное оформление этих операций; заключение с этими лицами в установленном порядке договоров о материальной ответственности;

Основными хозяйственными процессами, касающимися товарно-материальных ценностей, являются процессы снабжения и расхода.

Процесс снабжения. Подразумевает изучение спроса на товары и материалы, определение потребности, выбор поставщика, оформление договорных отношений, а также приемку товаров покупателем. Логическим продолжением процесса изучения спроса, определения потребности и выбора поставщика является оформление договорных отношений между аптекой и поставщиком (заключение договора). Наиболее часто аптека заключает с поставщиками два вида договоров: договор купли-продажи; договор комиссии.

Содержание и существенные условия указанных видов договоров регламентированы. Так по *договору купли - продажи* одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Кроме этого, при заключении договора сторонами обычно согласуются и фиксируются в нем:

- срок исполнения продавцом передать товар покупателю, требования к ассортименту и качеству товара;
- порядок и сроки оплаты товара;
- последствия нарушения договорных обязательств (штрафы, пени, неустойки и т.д.);
- порядок доставки товара и распределения транспортных расходов между поставщиком и покупателем и др.

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. Существенным отличием договора комиссии от договора поставки является то, что при заключении договора комиссии вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные им за счет комитента, остаются собственностью комитента.

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или безтакого обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.

Принятое на себя поручение комиссионер обязан исполнить на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний — в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. В случае, когда комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем те, которые были указаны комитентом, дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

По исполнении поручения комиссионер обязан представить комитенту отчет комиссионера и передать ему все полученное по договору комиссии. Комитент, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них комиссионеру в течение 30 дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет при отсутствии иного соглашения считается принятым.

Комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, оговариваемое сторонами в договоре. Помимо уплаты комиссионного вознаграждения он обязан возместить комиссионеру израсходованные им на исполнение комиссионного поручения суммы. При этом комиссионер не имеет права на возмещение расходов на хранение находящегося у него имущества комитента, если в законе или договоре комиссии не установлено иное.

Этапы изучения спроса, определения потребности, выбора поставщика и заключения договора важны для процесса снабжения, так как во многом определяют оптимальность запаса товара по величине и структуре. Однако на этих этапах изменений в составе и источниках хозяйственных средств обычно не происходит и в бухгалтерском учете результаты данных этапов не отражаются. Первой операцией, связанной с изменением хозяйственных средств и отражаемой в бухгалтерском учете, является операция по приемке товарно-материальных ценностей от поставщика.

Условиями договора, заключаемого аптекой с поставщиком, могут быть предусмотрены различные варианты доставки товарно-материальных ценностей (ТМЦ):

- ✚ с привлечением транспортной организации (железнодорожным, водным, аэро- или автомобильным транспортом);
- ✚ без привлечения транспортной организации (доставка транспортом поставщика или самовывоз с его склада).

Учитывая это, местом получения товара от поставщика может быть: железнодорожная станция, водная станция, аэровокзал; аптека (доставка автомобильным транспортом поставщиком или транспортной организацией); склад поставщика (самовывоз).

При получении товаров вне организации у сотрудников, осуществляющих приемку товара, должна быть доверенность своей организации на право получения груза.

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1 стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами. Порядок оформления доверенности установлен Министерством финансов.

Формы первичных учетных документов приняты Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20 декабря 2012 года № 562 разработаны в целях приведения в соответствие с постановлением Правительства Республики Казахстан от 14 октября 2011 года № 1172 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета», а также в реализацию Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации деятельности Национального Банка Республики Казахстан, регулирования финансового рынка и финансовых организаций», предусматривающего замену РНН, идентификационным номером с 1 января 2013 года.

Доверенность (форма Д-1) от имени юридического лица выдается за подписью его руководителя или иного лица, уполномоченного на это его учредительными документами, с приложением печати этой организации.

Доверенность от имени юридического лица, основанного на государственной собственности, на получение или выдачу денег и других имущественных ценностей должна быть подписана также главным (старшим) бухгалтером этой организации. В доверенности обязательно должна быть указана дата ее совершения. Срок действия доверенности не может превышать трех лет. Если срок в доверенности не указан, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения.

Для оформления права лица выступать в качестве доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком, предназначена форма доверенности.

Доверенность должна быть полностью заполнена и иметь образец подписи лица, на имя которого выписана. Срок действия доверенности на получение материальных ценностей, как правило, составляет 15 дней.

Доверенность, оформляемая бухгалтерией в одном экземпляре, выдается получателю под расписку на корешке доверенности, остающемся в аптеке в книге учета выданных доверенностей и позволяющем контролировать исполнение поручений лицами, которым была выдана доверенность (форма Д-2). Выдача доверенностей лицам, не работающим в организации, не допускается.

Оформление документов на поступивший товар

Приемка товара в аптеке осуществляется на основании следующих документов:

1. Товарной накладной (Приложение 1);
2. Счета-фактуры (Приложение 2);
3. Протокола согласования цен (Приложение 3);
4. **Сводная ведомость** наличия подлинников или заверенных копий сопроводительных документов (Приложение 4).

С учетом особенностей товара к этим документам прилагаются:

- 1) документы, подтверждающие количество или массу товара:
 - упаковочный ярлык;
 - кипные карты.
- 2) сертификаты качества или декларации соответствия;
- 3) сопроводительный лист.

QYNTYSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024	
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1стр из 46стр	

Количество поступивших товаров при приемке в аптечной организации должно проводиться в единицах, которые указаны в сопроводительных документах.

На одном из экземпляров товарной накладной, сопровождающей груз, ставится печать аптечной организации и указывается количество принятых мест, суммы товара по товарным накладным, дата приемки и подпись материально- ответственного лица.

Затем товар принимают по числу единиц и массе нетто на основании упаковочного ярлыка, вложенного поставщиком в каждое упакованное место.

Приемка товара по качеству и комплектности производится при иногородней поставке – не позднее 20 дней после поступления товара в аптечную организацию, либо выдачи груза транспортной организацией, а при поставке товара в пределах одного города - не позднее 10 дней. Причем сыворотки и вакцины, а также другие скоропортящиеся товары должны быть приняты по количеству и качеству – не позднее 24 ч.

При выявлении несоответствия поставленного товара по количеству или качеству в адрес поставщика аптечная организация направляет уведомление, содержащее следующую информацию:

- 1) наименование товара, дата и номер счета-фактуры или номер транспортного документа;
- 2) время, на которое назначена приемка товара по количеству или качеству и комплектности;
- 3) при отклонении в количестве – количество недостающего товара, характер недостачи, в частности количество отдельных мест, внутритарная недостача, недостача в поврежденной таре и стоимость недостающего товара;
- 4) при отклонении по качеству и комплектности – основные обнаруженные недостатки товара, количество товара ненадлежащего качества или некомплектной продукции, в частности с истекшим сроком годности, фальсифицированные лекарственные препараты.

Иногородний поставщик обязан сообщить не позднее следующего дня после вызова о своих намерениях: будет ли им направлен представитель для участия в проверке количества и качества товара. Если аптечная организация не получает ответ на вызов в установленный срок, то это дает ей право осуществить приемку товара до истечения срока явки представителя поставщика.

При этом представитель иногороднего поставщика обязан явиться не позднее чем в 3-дневной срок после получения вызова, но необходимое время на дорогу в этот срок не включается.

При неявке представителя поставщика, причем независимо от причины, в качестве члена комиссии по приему товара может выступать представитель другой организации либо представитель общественной организации получателя. Приемка товара с письменного согласия поставщика может проводиться аптечной организацией и в одностороннем порядке.

Представителю для участия в приемке товара выдается разовое удостоверение, в котором указываются дата выдачи; номер; фамилия, имя, отчество; место работы и должность. Удостоверение подписывается руководителем организации, выдавшей его, и заверяется печатью.

По результатам приемки товара составляется Акт об установлении расхождений в количестве и качестве при приемке товара, в 3-х экземплярах. При этом один экземпляр акта остается у материально- ответственного лица, два других передаются в бухгалтерию и поставщику.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1стр из 46стр

Согласно Инструкции по приемке товаров по количеству и качеству скрытые недостатки товара актируются в течение 5 дней при обнаружении недостатков, но не позднее 4 месяцев со дня получения товара. Необходимо отметить, что эти сроки могут быть изменены в договоре.

В случае обнаружения скрытых недостатков товаров, имеющих гарантийный срок, в том числе тонометры, который исчисляется с момента их розничной продажи, акт составляется в момент обнаружения недостатка, причем независимо от времени получения товара.

Если ненадлежащее качество товара выявлено покупателем после приобретения его в аптечной организации, то в адрес поставщика должны быть направлены:

- заявление потребителя об обмене товара;
- заключение аптечной организации с указанием изготовителя (отправителя) товара и поставщика, цены товара, характера недостатков и причин их возникновения, времени продажи;

На основании Акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей или Акта о порче товарно-материальных ценностей составляется претензия.

Претензию отправляют заказным письмом или электронной почтой, или к другим способом, обеспечивающим фиксирование момента ее отправления. Поставщику, находящемуся в одном городе с получателем, претензию можно вручить под расписку о ее получении. Ответ о результатах рассмотрения претензии дается в письменной форме за подписью руководителя организации поставщика или его заместителя.

4. Иллюстративный материал: Презентация в слайдах

1. 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.
3. Доплнительная:
4. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

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).

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

2. Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру негіздері" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5B110300-"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. Принципы учета поступления товаров.
2. Оформление договора купли-продажи.
3. Доверенность, виды доверенностей.
4. Приемка товара на железнодорожной, водной станции и аэровокзале.
5. Приемка товаров при доставке автомобильным транспортом транспортной организации.
6. приемка товаров при поставке товаров самовывозом.
7. Оформление документации на поступивший товар.

Лекция №15

1. Тема№: Учет расхода товарно-материальных ценностей

2. Цель: Формирования знаний у обучающихся по учету расхода товаров и других материальных ценностей.

3. Тезисы лекции:

Фармацевтические товары - это часть материально — производственных запасов организации, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

Все операции по движению товарно-материальных ценностей должны оформляться первичными учетными документами. Поэтому при заполнении форм первичных учетных документов движения лекарственных средств и других товарно-материальных ценностей необходимо обеспечить единообразие учета и отчетности в розничных аптечных организациях.

В основе учета товаров лежат несколько принципов:

1) учет товара осуществляется по каждому материально-ответственному лицу или бригаде; при этом материальная ответственность вытекает из договора о материальной ответственности; при нарушении этого принципа администрация не может предъявить обоснованный иск виновным по товарным потерям;

2) выбор схемы учета товаров наиболее целесообразный в условиях работы данного предприятия. Возможно использование следующих схем:

а) индивидуальная или попредметная схема: при этой схеме фиксируется каждая единица товара, которая обеспечивается системой штрихового кодирования и автоматизацией процедуры движения товарных единиц;

б) натурально-стоимостная: в этом случае фиксируется движение товаров по отдельным наименованиям в натуральном и стоимостном измерителях (предметно-количественный учет ядовитых, наркотических и других медикаментов, этилового спирта);

и) стоимостная – при этой схеме фиксируется общий объем товарной массы.

3) Единство оценки товаров при их оприходовании и выбытии.

4) Отчетность о наличии движении товаров материально-ответственными лицами в установленные сроки.

5) периодическая проверка путем проведения инвентаризации.

Необходимыми предпосылками должного учета и действенного контроля за сохранностью материально-производственных запасов являются:

- наличие должным образом оборудованных складских помещений и материальных комнат;
- размещение запасов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к их хранению;
- установление порядка нормирования расхода отдельных групп запасов;
- определение круга лиц, ответственных за приемку, хранение и отпуск товарно-материальных ценностей, а также за правильное и своевременное документальное оформление этих операций; заключение с этими лицами в установленном порядке договоров о материальной ответственности;

Основными хозяйственными процессами, касающимися товарно-материальных ценностей, являются процессы снабжения и расхода.

Процесс снабжения. Подразумевает изучение спроса на товары и материалы, определение потребности, выбор поставщика, оформление договорных отношений, а также приемку товаров покупателем. Логическим продолжением процесса изучения спроса, определения потребности и выбора поставщика является оформление договорных отношений между аптекой и поставщиком (заключение договора). Наиболее часто аптека заключает с поставщиками два вида договоров: договор купли-продажи; договор комиссии.

Содержание и существенные условия указанных видов договоров регламентированы. Так по *договору купли - продажи* одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и

QYNTYSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SKMA — 1979 —	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024	
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		1 стр из 46стр	

количество товара. Кроме этого, при заключении договора сторонами обычно согласуются и фиксируются в нем:

- срок исполнения продавцом передать товар покупателю, требования к ассортименту и качеству товара;
- порядок и сроки оплаты товара;
- последствия нарушения договорных обязательств (штрафы, пени, неустойки и т.д.);
- порядок доставки товара и распределения транспортных расходов между поставщиком и покупателем и др.

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. Существенным отличием договора комиссии от договора поставки является то, что при заключении договора комиссии вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные им за счет комитента, остаются собственностью комитента.

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такового обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.

Принятое на себя поручение комиссионер обязан исполнить на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний — в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. В случае, когда комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем те, которые были указаны комитентом, дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

По исполнении поручения комиссионер обязан представить комитенту отчет комиссионера и передать ему все полученное по договору комиссии. Комитент, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них комиссионеру в течение 30 дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет при отсутствии иного соглашения считается принятым.

Комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, оговариваемое сторонами в договоре. Помимо уплаты комиссионного вознаграждения он обязан возместить комиссионеру израсходованные им на исполнение комиссионного поручения суммы. При этом комиссионер не имеет права на возмещение расходов на хранение находящегося у него имущества комитента, если в законе или договоре комиссии не установлено иное.

Этапы изучения спроса, определения потребности, выбора поставщика и заключения договора важны для процесса снабжения, так как во многом определяют оптимальность запаса товара по величине и структуре. Однако на этих этапах изменений в составе и источниках хозяйственных средств обычно не происходит и в бухгалтерском учете результаты данных этапов не отражаются. Первой операцией, связанной с изменением хозяйственных средств и отражаемой в бухгалтерском учете, является операция по приемке товарно-материальных ценностей от поставщика.

Условиями договора, заключаемого аптекой с поставщиком, могут быть предусмотрены различные варианты доставки товарно-материальных ценностей (ТМЦ):

- с привлечением транспортной организации (железнодорожным, водным, аэро- или автомобильным транспортом);

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

без привлечения транспортной организации (доставка транспортом поставщика или самовывоз с его склада).

Учитывая это, местом получения товара от поставщика может быть: железнодорожная станция, водная станция, аэровокзал; аптека (доставка автомобильным транспортом поставщиком или транспортной организацией); склад поставщика (самовывоз).

При получении товаров вне организации у сотрудников, осуществляющих приемку товара, должна быть доверенность своей организации на право получения груза.

Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами. Порядок оформления доверенности установлен Министерством финансов.

Формы первичных учетных документов приняты Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20 декабря 2012 года № 562 разработаны в целях приведения в соответствие с постановлением Правительства Республики Казахстан от 14 октября 2011 года № 1172 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета», а также в реализацию Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации деятельности Национального Банка Республики Казахстан, регулирования финансового рынка и финансовых организаций», предусматривающего замену РНН, идентификационным номером с 1 января 2013 года.

Доверенность (форма Д-1) от имени юридического лица выдается за подписью его руководителя или иного лица, уполномоченного на это его учредительными документами, с приложением печати этой организации.

Доверенность от имени юридического лица, основанного на государственной собственности, на получение или выдачу денег и других имущественных ценностей должна быть подписана также главным (старшим) бухгалтером этой организации. В доверенности обязательно должна быть указана дата ее совершения. Срок действия доверенности не может превышать трех лет. Если срок в доверенности не указан, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения.

Для оформления права лица выступать в качестве доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком, предназначена форма доверенности.

Доверенность должна быть полностью заполнена и иметь образец подписи лица, на имя которого выписана. Срок действия доверенности на получение материальных ценностей, как правило, составляет 15 дней.

Доверенность, оформляемая бухгалтерией в одном экземпляре, выдается получателю под расписку на корешке доверенности, остающемся в аптеке в книге учета выданных доверенностей и позволяющем контролировать исполнение поручений лицами, которым была выдана доверенность (форма Д-2). Выдача доверенностей лицам, не работающим в организации, не допускается.

Оформление документов на поступивший товар

Приемка товара в аптеке осуществляется на основании следующих документов:

1. Товарной накладной (Приложение 1);
2. Счета-фактуры (Приложение 2);
3. Протокола согласования цен (Приложение 3);
4. **Сводная ведомость** наличия подлинников или заверенных копий сопроводительных документов (Приложение 4).

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»	

С учетом особенностей товара к этим документам прилагаются:

- 1) документы, подтверждающие количество или массу товара:
 - упаковочный ярлык;
 - кипные карты.
- 2) сертификаты качества или декларации соответствия;
- 3) сопроводительный лист.

Количество поступивших товаров при приемке в аптечной организации должно проводиться в единицах, которые указаны в сопроводительных документах.

На одном из экземпляров товарной накладной, сопровождающей груз, ставится печать аптечной организации и указывается количество принятых мест, суммы товара по товарным накладным, дата приемки и подпись материально- ответственного лица.

Затем товар принимают по числу единиц и массе нетто на основании упаковочного ярлыка, вложенного поставщиком в каждое упакованное место.

Приемка товара по качеству и комплектности производится при иногородней поставке – не позднее 20 дней после поступления товара в аптечную организацию, либо выдачи груза транспортной организацией, а при поставке товара в пределах одного города - не позднее 10 дней. Причем сыворотки и вакцины, а также другие скоропортящиеся товары должны быть приняты по количеству и качеству – не позднее 24 ч.

При выявлении несоответствия поставленного товара по количеству или качеству в адрес поставщика аптечная организация направляет уведомление, содержащее следующую информацию:

- 1) наименование товара, дата и номер счета-фактуры или номер транспортного документа;
- 2) время, на которое назначена приемка товара по количеству или качеству и комплектности;
- 3) при отклонении в количестве – количество недостающего товара, характер недостачи, в частности количество отдельных мест, внутритарная недостача, недостача в поврежденной таре и стоимость недостающего товара;
- 4) при отклонении по качеству и комплектности – основные обнаруженные недостатки товара, количество товара ненадлежащего качества или некомплектной продукции, в частности с истекшим сроком годности, фальсифицированные лекарственные препараты.

Иногородний поставщик обязан сообщить не позднее следующего дня после вызова о своих намерениях: будет ли им направлен представитель для участия в проверке количества и качества товара. Если аптечная организация не получает ответ на вызов в установленный срок, то это дает ей право осуществить приемку товара до истечения срока явки представителя поставщика.

При этом представитель иногороднего поставщика обязан явиться не позднее чем в 3-дневной срок после получения вызова, но необходимое время на дорогу в этот срок не включается.

При неявке представителя поставщика, причем независимо от причины, в качестве члена комиссии по приему товара может выступать представитель другой организации либо представитель общественной организации получателя. Приемка товара с письменного согласия поставщика может проводиться аптечной организацией и в одностороннем порядке.

Представителю для участия в приемке товара выдается разовое удостоверение, в котором указываются дата выдачи; номер; фамилия, имя, отчество; место работы и должность. Удостоверение подписывается руководителем организации, выдавшей его, и заверяется печатью.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

По результатам приемки товара составляется Акт об установлении расхождений в количестве и качестве при приемке товара, в 3-х экземплярах. При этом один экземпляр акта остается у материально- ответственного лица, два других передаются в бухгалтерию и поставщику.

Согласно Инструкции по приемке товаров по количеству и качеству скрытые недостатки товара актируются в течение 5 дней при обнаружении недостатков, но не позднее 4 месяцев со дня получения товара. Необходимо отметить, что эти сроки могут быть изменены в договоре.

В случае обнаружения скрытых недостатков товаров, имеющих гарантийный срок, в том числе тонометры, который исчисляется с момента их розничной продажи, акт составляется в момент обнаружения недостатка, причем независимо от времени получения товара.

Если ненадлежащее качество товара выявлено покупателем после приобретения его в аптечной организации, то в адрес поставщика должны быть направлены:

- заявление потребителя об обмене товара;
- заключение аптечной организации с указанием изготовителя (отправителя) товара и поставщика, цены товара, характера недостатков и причин их возникновения, времени продажи;

На основании Акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей или Акта о порче товарно-материальных ценностей составляется претензия.

Претензию отправляют заказным письмом или электронной почтой, или к другим способом, обеспечивающим фиксирование момента ее отправления. Поставщику, находящемуся в одном городе с получателем, претензию можно вручить под расписку о ее получении. Ответ о результатах рассмотрения претензии дается в письменной форме за подписью руководителя организации поставщика или его заместителя.

4. Иллюстративный материал:

Презентация в слайдах

2. Литература:

На русском языке:

Основная:

4. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации. 2015. -220с.
5. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации: учебник. - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.
6. 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

5. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
6. 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.
7. Доплнительная:
8. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-2023-2024 1стр из 46стр
Лекционный комплекс по дисциплине «Управление и экономика фармации»		

6. 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).
7. 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
8. Электронная библиотека «Консультант студента». Ссылка для доступа: <http://www.studmedlib.ru>, ЛОГИН ibragim123, ПАРОЛЬ Libukma123
9. Сайт библиотечно-информационного центра академии lib.ukma.kz
10. Медиатека ЮКМА <https://media.skma.edu.kz/>

6.Контрольные вопросы(обратная связь Feedback):

1. Принципы учета поступления товаров.
2. Оформление договора купли-продажи.
3. Доверенность, виды доверенностей.
4. Приемка товара на железнодорожной, водной станции и аэровокзале.
5. Приемка товаров при доставке автомобильным транспортом транспортной организации.
6. Приемка товаров при поставке товаров самовывозом.
7. Оформление документации на поступивший товар.