

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 1беті

ДӘРІС КЕШЕНІ

Пәні: Фармацияның басқарылуы және экономикасы-1

Пән коды: FBE 3302-1

ББ атауы және шифры: 6B10106-«Фармация»

Оқу сағаты /кредит көлемі: 150 (5)

Оқу курсы мен семестрі: 3/6

Дәріс көлемі: 10

Шымкент, 2024-2025

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы	Б044-40/11-2024-2025	
Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»	29 беттің 26еті	

Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасына (силлабус) сәйкес әзірленген және кафедра мәжілісінде талқыланды

Хаттама № 15 «24» 06 2024 ж

Кафедра меңгерушісі,
фарм.ғ.д., профессор



Шертаева К.Д.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 3беті

№1 Дәріс

1. Тақырып: Қазақстан Республикасында фармацевтикалық қызметті басқару Фармацевтикалық қызметті лицензиялау.

2. Мақсаты: білім алушыларды Қазақстан Республикасының фармацияны басқару органдарымен, халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің негізгі принциптерін ұйымдастыру, фармакопоялық және фармакологиялық комитеттер, кәсіпорындарда және фармацевтикалық ұйымдарда басқару процестері және ұйымдастыру элементтері(дәріханалар, дәріханалық пункттер, дүңгіршектер, фирмалар, көтерме-бөлшек саудада сату) таныстыру

3. Дәріс тезистері:

Халықтың денсаулығын сақтау саласындағы мемлекеттік саясаттың негізгі принциптерін негізге ала отырып, Республика тұрғындарына дәрі-дәрмектік көмекті көрсетудің принциптеріне келесілерді жатқызуға болады:

- тұрғындарға көрсетілетін дәрі-дәрмектік түрлі меншіктегі дәріханалық ұйымдар арқылы ұйымдастырып, мемлекет тарапынан реттеу;
- дәрі-дәрмектік көмектің көрсетілу деңгейін қалалық және ауылдық тұрғындарға бірдей мөлшерде жүргізе отырып, оларға мейлінше жақындату;
- дәрі-дәрмектік көмекті қамтамасыз етуді фармацевтикалық ғылым мен тәжірибелердің бірлігі негізінде ұйымдастырып жүргізу;
- фармацевтикалық қызметтің сапасын мемлекет тарапынан қамтамасыз ету;
- тұрғындарға дәрі-дәрмектік көмек көрсетудегі мемлекеттік саясатты дәрілік заттарды, медицина бұйымдарын, медициналық техникаларды тұтынудың қысқа және ұзақ мерзімді жобалануы негізінде жүргізу.

Республика тұрғындарын дәрі-дәрмектермен қамтамасыз ету денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік саясаттың құрамды бөлігі болып саналады. Фармацевтикалық саланың дамуы еліміз үшін әлеуметтік, экономикалық және стратегиялық жағынан маңызды болып табылады.

Қазақстан Республикасындағы дәрі-дәрмектік саясаттың негізгі мендеттеріне келесілер жатады:

- тұрғындардың қауіпсіз, тиімді және сапалы дәрілік заттарды тұтынуларына жағдай жасау;
- дәрілік заттар айналысы саласында, оның ішінде дәрілік заттар өндірісіне, дәріханалық ұйымдардан босатылып – өткізілуіне және тиімді пайдаланылуына мемлекет тарапынан жүйелі түрде реттеу, бақылау-қадағалау жұмыстарын күшейту;
- фармацевтикалық ғылымдарды дамыту, нәтижесінде қол жеткізілген жетістіктерді практикалық тұрғыда қолдануды жүзеге асыру;
- шет елдік дәрілік заттарға тәуелділікті азайту, отандық ғылымдардың ғылыми-зерттеу жұмыстарының негізінде дәрілік заттар өндірісін дамытудың басымдылығын қамтамасыз ету;
- елімізде стратегиялық маңызы бар дәрілік заттар өндірісін дамыту;
- отандық жаңа дәрілік заттарды, бірінші кезекте қауіпті және әлеуметтік маңызды ауру түрлерін емдеуде қолданылатын дәрілерді өндіруге қолайлы жағдайларды жасау;

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 4беті

- дәрілік заттардың сапасын және дәріханалық ұйым, кәсіпорындар жұмыстарын халықаралық стандарттар талаптарына сәйкестендіру шараларын жүргізу;
 - Қазақстан Республикасында дәрілік заттар айналысы саласын реттейтін құқықтық-нормативтік базаны нағайту;
 - халықаралық тәжірибелерді ескере отырып, дәрілік заттар айналысы саласында басқару, ақпараттық және бақылау, қадағалау жүйелерін жақсарту;
- халықаралық ынтымақтастық байланыстарды дамытудың негізінде әлемдік фармацевтикалық нарыққа енуді және фармацевтикалық мамандардың кәсіби білім деңгейлерін жоғарылату. Дәрілік заттардың сапасын қамтамасыз етуін реттеу мақсатында елімізде бір-бірімен қатынас жасайтын органдар жүйесі құрылып, олардың ішінде маңызды лицензиялау функциясы болып табылады.
- Арнайы норма ретінде лицензиялау азаматтардың құқықтық және заң қызығушылықтарын қорғап, денсаулығын және қауіпсіздікті сақтауға ықпал көрсетеді, Қызметтің лицензиялау түрі – лицензия алуды талап ететін қызмет.
- Медициналық және фармацевтикалық қызмет лицензиялауға Қазақстан республикасының лицензиялау туралы заңнамасымен міндетті түрде бекітілген.
- 11.01.2007г. №214 -3 ҚР Заңы «Лицензиялау туралы» с өзгерістермен және толықтырулармен 04.07.2013ж. қызметтің лицензиялайтын түрлерімен байланысты мемлекеттік органдардың, заңды тұлғалар және жеке кәсіпкерлердің арасында мемлекеттік саясаттың құқықтық негіздерін реттейді.
- Лицензия – белгілі лицензиармен жеке немесе заңды тұлғаға арнайы қызметпен айналысуға берілетін рұқсат
- Фармацевтикалық қызметке: дәрілік заттарды өндіруге, дайындауға, көтерме және бөлшек саудада сатуға қойылатын біліктілік талаптары Фармацевтикалық қызметке: дәрілік заттарды өндіруге, дайындауға, көтерме және бөлшек саудада сатуға қойылатын біліктілік талаптары мыналардың болуын қамтиды:

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиеттер

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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

Қосымша әдебиеттер:

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 56-еті

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
 2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"
- Электрондық ресурстар**
1. [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/>
- Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6.Бақылау сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Қазақстан Республикасында фармацияны басқару органдарын атаныз.
2. Тұрғындарды дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің жалпы принциптері қандай?
3. Фармакопейялық және фармакологиялық комитеттердің міндеттері.
4. Фармацевтикалық кәсіпорындарда және ұйымдарда басқарудың және ұйымдастырудың элементтері.
5. Фармацевтикалық қызметті лицензиялау,
6. Медициналық (санитарлық) тағайындалған бұйымдарды және дәрілік заттарды әкелу және әкетуді мемлекеттік және мемлекеттік емес мекемелер арқылы лицензиялау,
7. Негізгі қолданыстағы бұйрықтар және нормативтік актілер қызметін реттейтін фармацевтикалық ұйымдардың және дәрілік заттардың сапасымен таныстыру

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 66еті

№2 Дәріс

1. Тақырып: Фармация экономикасының негізіне кіріспе. Фармацевтикалық нарықта сұраныс пен ұсыныс заңы

2. Мақсаты: білім алушыларды фармация экономикасының негіздеріне кіріспе және фармацевтика экономикасының ерекшеліктерімен таныстыру.

3. Дәріс тезистері:

1. Тауар айналымы жүйесіндегі фармацевтикалық экономика.

Фармацевтикалық экономика басқа ғылымдардың жетістіктерін пайдалана отырып, интегралды ережелер (дисциплина) қатарына жатады: математика мен статистиканың (анализге арналған құралдар және ұйымдардың экономикалық көрсеткіштерін болжауда); химия, медициналық биологияның (дәрілік зат алу үшін негіз ретінде – фарм. өсімдіктердің өнімдері қолданылады). Сонымен қатар социология, политология, психология, менеджмент және маркетинг аумағынан мүмкіндік, әдіс-тәсіл және тәжірибе алады.

Фармацевтикалық экономиканың интегралды мінездемесі қазіргі кезде заманауи экономикалық теорияда үш құрамды қосылыс арқылы түсіндіріледі:

- Саяси экономика
- Микро и макроэкономика
- Мемлекеттің меншікті жүйесі

Адамдар арасындағы экономикалық іс-әрекет және шаруашылық жағдай әртүрлі сәйкестіктерді ескеруге мәжбүр етеді. Осы ұйықстан процестің біз екі жағын қарастырамыз:

Объективті – ең алдымен меншік қатынасымен анықталады;

Субъективті – шаруашылықтағы әртүрлі субъектердің (қолданушы, ұйымдар, мемлекет) экономикалық ұстанымдар рөлін анықтайды.

Жаңа экономикалық теория объективті заңдармен шаруашылықты дұрыс жүргізуді және әртүрлі дәрежеде (мега - , микро - , макро – дәрежелер) шаруашылықтағы субъектілердің рациональды ұстанымдарын терең зерттейді. Оның талдауындағы маңызды объект болып жаңа (араласқан) экономика табылады.

«Экономика» сөзінің мағынасы бір мағыналы емес, күрделі құрылымды категория. Сол сияқты фармацевтикалық экономика сөзін де талқылаған кезде осы қиындықтарға жолығамыз, яғни, бұны әртүрлі көзқараста қарастыруға болады.

I. Фармацевтикалық экономика – ол қоғамда денсаулықты сақтау және қолдау үшін дәрі-дәрмектерді медициналық бұйымдарды өндіретін, бөлетін және сататын бірлескен салалар жиынтығы.

II. Фармацевтикалық экономика – фармацевтикалық көмек көрсету кезіндегі, процесстің жүру барысындағы шарттары мен адамдардың осы іс-қимылға бағытталған жер механизмі.

III. Фармацевтикалық экономика – шектеулі дәрілік зат ресурстарын қолдану, басқа да дәріхана ассортиментіндегі тауарларды қолдану, басқа да дәріхана ассортиментіндегі тауарларды қолдану және олардың эффективті жұмсалуды қадағалайтын, осы мәселелер аймағын зерттейтін ғылым. Бұл іс-әрекеттер жергілікті тұрғындардың, медициналық көмек көрсету органдардың басқа да мекемелер мен ұйымдардың қажеттіліктерін соның

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 76еті

ішінде фармацевтикалық көмек көрсету барысындағы қажеттіліктерін максимальды қанағаттандыру мақсатында жүргізіледі.

2. Фармацевтикалық экономика мемелкеттің макроэкономикалық жүйесінің құрам бөлігі ретінде қарастырылады, сондықтан да ол жалпы және жеке принциптер қатарымен базаланады.

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5B110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

1. [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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Фармацевтикалық экономикаға анықтама беріңіз.
2. Фармацевтикалық экономика ерекшеліктері.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 8беті

3. Фармацевтикалық экономиканың негізгі принциптері.
4. Фармацевтикалық экономиканың жеке принциптері.
5. Фармацевтикалық сауда ұйымының белгілері.

QNTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 9беті

№3 Дәріс

1. Тақырып: «Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау әдістері және экономикалық талдау»

2. Мақсаты: білім алушыларды экономикалық көрсеткіштің және экономикалық анализдің негізгі болжамдық әдістерімен таныстыру.

3. Дәріс тезистері:

Дәріханалық ұйымдардың негізгі мақсаты болып – дәріханадағы тауар ассортиментіне сұранысты қанағаттандыру және пайда табу табылады. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін экономикалық іс-әрекетті тиімді пландау, болжамдау сапасы көп септігін тигізеді.

Болжамдау (пландау) – негізгі мақсаттарды, іске асуы мүмкін жағдайларды сонымен қатар олардың орындалуын қалыптастыратын процесс.

Пландау, болжамдау процессі экономикалық көрсеткіштердің орнығыун жіті қадағалайды. Бұл көрсеткіштер шектеулі ресурстардың толық қолданылуы кезінде күткен экономикалық нәтижелерге толық қол жеткізуге әкеледі.

Мекеменің экономикалық іс-әрекетін болжамдау, пландау барысында анализге әртүрлі ұстанымдар мен көрсеткіштер ұшырады, яғни, осылар арқылы жүзеге асырылып отырады. Негізгі экономикалық көрсеткіштер. Фармацевтикалық сауда ұйымдарының іс-әрекеттерінің негізгі экономикалық көрсеткіштеріне мыналар жатады:

- тауар айналымы (реализация көлемі)
- жалпы (валовый) кіріс (сауда үстемесі)
- шығыстар мен кеткен қаржылар (шығындар)
- тауар қоры және айналымдағы басқа заттар
- сауда іс-әрекетінен түскен жалпы (валовый) кіріс, сонымен бірге операциялы және реализациядан тыс кіріс

– таза табыс

Экономикалық анализ әдістері:

- а) балансты
- б) нормативті
- в) есепті-аналитикалық
- г) экономико-математикалық
- д) эффективті экономикалық әдіс

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 10беті

2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с

2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М.

3. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.

Қосымша әдебиеттер:

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

2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

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

7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Болжамдау экономиканың бірден бір негізгі құралы ретінде

2. Негізгі экономикалық көрсеткіштер.

3. Экономикалық талдау әдістері.

А) баланстық

Б) нормативтік

В) есептік-аналитикалық

Г) экономика-математикалық

Д) экономикалық тиімділік әдісі

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 11беті

№4 Дәріс

1. Тақырыбы: «Дәрілік заттарға баға белгілеу негіздері»

2. Мақсаты: студенттерді экономикада баға және бағаайналымының негізімен таныстыру.

3. Дәріс тезистері:

Баға сұраныс және ұсыныс сияқты маңызды экономикалық категориялардың бірі болып саналады. Бағаның бағалы емес факторлардың өсуіне қарамастан маңызды элемент болып қала береді. Ол тұтынушының сол тауарды сатып алу шешіміне әсер етеді, ал дәріхана үшін табыс әкелу көзі болып саналады.

Баға және бағаайналымы сауда орындарындағы экономиканың шешуші элементтерінің бірі болып табылады. Баға – күрделі экономикалық категория. Түгелдей қоғам, экономиканың дамуындағы барлық негізгі мәселелер тікелей осыған байланысты. Бұлар – тауардың өндірісі мен реализациясы, құнының, құрылымының жоспарлануы, қолданылуы мен таралуы.

Баға барлық тауарлы-ақшалы қатынастарды қалыптастырады. Жалпылама түсіндірер болсақ, баға – тауардың ақшалай көрсетілген құны. Кезегінше, тауар құны оны өндірудегі еңбек шығыны қатысында құрылады.

Бөлшек баға – бұл соңғы тауар бағасы, яғни тұтынушылардың сол тауарға төлеген ақшасы.

Дәрілік препараттардың бағаайналымының құрылымында қолданылады:

- мекеменің еркін босату бағасы;
- еркін көтерме (босату) бағасы;
- еркін көтерме бағасы;
- дәрілік препараттарға деген еркін бөлшек бағасы;
- бағалық саясат;

Бағаайналымының мақсаты. Бағаайналымы жүйесіне қатысатын факторлар.

Фармацевтикалық ұйымдардағы бағалық саясат мақсаты ориентирдің 3 тобын бөліп қарастырады:

- 1) тауарайналым
- 2) табыс
- 3) конкуренттер (бәсекелестік)

Тауар айналымының негізгі мақсаты абсолютті көрсеткіштер түрінде де көрсетілуі мүмкін (мыс, табиғи бірліктігі, тауарайналымының өсуі) сол сияқты салыстырмалы көрсеткіштерде де (мыс, өсім темпінің артуы, базар үлесі). Тауар айналымының мақсаты ағынды (қысқа мерзімді) бола алады, және стратегиялы (ұзақ мерзімді) бола алады. Олар ұйым мақсаттарымен тікелей байланысты болуы шарт.

Бағалық стратегия және бағаайналым әдістері. Стратегия сөзі іс-қимылды орындау өнері деп түсіндіріледі. Бағалық стратегия – бағаайналым жолындағы нұсқаулық шешімдердің қабылдануы.

Дәрілік препараттарға бөлшектік баға құрылғанда дәріханада 2 методикалық әдісті ұсынады:

- 1) дайын дәрілік препараттарға бағаайналым
- 2) дәріханада дайындалған дәрілік препараттарға бағаайналым.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 12беті

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5.Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

1. [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"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: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Баға – экономикалық категория ретінде. Бағалық саясаттағы реализацияның сатылары.
2. Бағаайналымының мақсаты мен факторлары.
3. Бағалық стратегия және бағаайналым әдістері.

QNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»	Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 13беті

№5 Дәріс

1. Тақырыбы: Сатуды болжау немесе сату көлемін жоспарлау

2. Мақсаты: білім алушыларды тауар өтімділігін болжаумен сатылу көлемін ағымды жооспарлаумен таныстыру

3. Дәріс тезистері:

Өтімділік – ол дәріханалық мекемелердің (жұмысын іс-әрекетін) бағалайтын негізгі экономикалық белгі (критерия) сонымен қатар ол тауар айналым процесстерінің көрсеткіші.

Осыған байланысты қазіргі экономикалық жағдайда барлық жоспарлау жүйесінің негізін құрайтын - өтімділікті болжау (сатылу көлемі тауарайн).

Дәріхананың өндірістік экономикалық, қаражаттық іс-әрекеттерді өтімділікті (сатылуды) болжау негізінде құралады.

Ескертілмеген және кездейсоқ факторлардан дәріханалық факторлардың дәріханалық мекемелердің қаражаттық жағдайына әсері өте зор. Сондықтан болжау әр уақытта белгілі дәрежеде өз ықтималын тигіздіреді. Өтімділікті болжауды төмендегідей түрлерге бөлуге болады: (аз уақытқа, орташа және ұзақ уақытқа) қысқа мерзімді, орта және ұзақ мерзімді.

Қысқа мерзімді – болжаудың өте кең таралған түрі. Бұл түрді көбінесе смета жасағанда және қаражаттың керектілігін анықтағанда жоспарлаудың негізі ретінде қолданылады. Бұндай болжамдар: жылдық, жартыжылдық, кварталдық болып бөлінеді.

Орта мерзімді болжау – 2 жылдан 5 жылға дейінгі аралықта болжам, ал ұзақ мерзімді ол 5 жылдан – 50 жылға дейінгі уақыт аралығындағы болжам. Неғұрлым болжау аралығы қысқа, аз болған сайын, сол ғұрлым өтімділікті болжау дәл, тура болады.

Құрылымына қарай жалпы тауар айналымы 2 түрден тұрады:

Олар: бөлшек сауда тауарайналымдары. Олардың өзі бірнеше түрлерге бөлінеді. Мысалы: дәріханалық қоймаларда көтерме сауда тауарайналымы сыртқы және ішкі жүйелі тауарайналымдарына бөлінеді. Сыртқы – ол дәріханалық мекемелерге емес басқа емдеу орындарына және басқада мекемелерге бөлшек сауда бағасымен сату (босату). Ішкі жүйелі – ол дәріханалық мекемелерге көтерме сауда бағасына қосымша бағасымен (наценка) тауарларды босату.

Дәрілердің өтімділігіне әсер ететін факторлар:

- аймақтың экономикалық дамуының болашағы;
- тұрғын сандарының көбеюі;
- ауру тұрғындардың деңгейі;
- бөлшек сауда бағасының деңгейі;
- тұрғындардың материалдық хал-жағдайы;
- жарнама және ақпарат жұмыстары;
- дәрі-дәрмектерді алуға бөлінетін ассигнование (10 статья);
- қала мен ауыл тұрғындарының аралығындағы айырмашылықтардың жойылуы;
- дәріханалармен емханалардың көбеюі;
- емдеудің жаңа тәсілдерінің енгізілуі;
- дәріханалық мекемелерді дәрі-дәрмектермен қамтамасыз ету деңгейі;
- жақсы арадағы делдал (посредник);
- уақытылы қамтамасыз ету, тауар қорларының барлығы және т.б.

QNTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 14беті

Дәрі-дәрмектердің сатылу көлем жоспарларының жобасын жасау үшін алдыменен мына төмендегілерді біліп алу керек.

Олар:

1. Өткен жылдардағы тауарайналымының жоспарының орындалуын білу.
2. Тауарайналымының өсу қарқын (жылдамдығын) талдау.
3. Сатылу көлеміне әсер ететін негізгі факторларды білу.
4. Өткізуді (сатуды) жоғарлату үшін ішкі резервтерді табу. (пунктер 1-2 кат, киоскалар т.б.).

Бұл талдау негізінде тауарайналым қарқынының өсуін немесе төмендеуін әртүрлі тәсілдерді қолданым анықтауға негізделген.

Талдау кезінде динамиканың абсолюттік емес салыстырмалы мөлшерін қолданады. Олар коэффициенттік немесе % түрде көрсетіледі.

Мысалы: 1995 жылы тауарайналым 5 млн. теңге еді 1996 жылы 5 млн. 600 болды.

Шаруашылық – қаражат іс-әрекеттерді талдау және оларға жоспардың жобасын жасау жыл бітпей, яғни IV кварталдан бастап жасалынады. Сондықтан дұрыс жасау үшін біз IV кварталда болатын тауарайналымының орындалуын анықтап біліп алуымыз керек. Ол үшін біз 1-ші жарты жылдықтағы немесе дайдағы нақты орындаған тауарайналымын біліп, өткен жылдардағы 2-ші жарты жылдықтағы немесе IV кварталдық тауарайналымының меншікті салмақтарын және олардың өсу қарқындарын ескере отырып анықтауымыз керек. Мысалы: IV кварталдың басында (октябрь) дәріхананың осы жылға (күтіп отырған) алдағы тауарайналымын есептеу керек. Өткен 9 айдың нақты айналымы 200 мың теңге болды, ал IV кварталдың тауарайналымы жоспар бойынша 80 мың теңге. Осыдан күтіп отырған тауарайналымымыз 280 мың болуы керек.

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 15беті

1. [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"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: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Тауарайналымының құрылымы.
2. Сатылу көлем мөлшеріне әсер етуші факторлар.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 16беті

№6 Дәріс

1. Тақырыбы: Тауарлық қорлар және оларды нормалау.

2. Мақсаты: білім алушыларды дәріханадағы тауарлар қоры мен оларды жоспарлаумен таныстыру

3. Дәріс тезистері:

Жалпы, дәріхананың шаруашылық заттары негізгі және айналымдағы заттар болып екі топқа бөлінеді. Негізгі заттарға бағасы 600 теңгеден жоғары заттар, яғни дәріхана ғимараты, құрылыс, қолдануы жылдам бір жылдан асатын құрал-жабдықтар жатады. Айналымдағы заттарға тауарлы-ақша заттары және басқа да заттар жатады. Қолданылуы белсенді заттарға құндылықтарға жатқызуға болады. Бағасы аз және төмен тозатын заттарға бағасы 600 теңгеден төмен болатын және қолдану мерзімі 1 жылғы дейінгі заттарды жатқызуға болады, яғни көмекші заттар, ббарлық түрдегі ыдыстар (М. Характера). Егер д.х-ның шаруашылық заттары 100% деп алар болсақ, оның 20%-ін негізгі, ал массасы (85%) тауарлар болып, табылады. Тауарлар қоры реализация көлемін тауарлармен және тұрғындарды дәрі-дәрмектер, басқа да дәріхана ассортиментіндегі заттармен қамтуға қажет базаны құрайды.

Минималды тауар қоры мен белсенді қолданылатын құндылықтарды ұйымдастыруға қажетті заттар, дәріханаға меншікті немесе заемді айналым заттары түрінде пайдалануға беріледі. Тауарлар қоры қолдануына қарай ағымдық қажеттілік, маусымдық және мақсаттық тауарлар қоры болып жіктеледі. Ағымдық тауарлар қоры жыл бойында кәдімгі реализацияны қамтамасыз ету мақсатында толықтырылып отырылады.

Маусымдық тауарлар қоры жылдық белгілі периодында, шалғайда орналасқан дәріханадарда құрылады. (М: минералды сулар, дәрілік шикізаттар және т.б.).

Белгілі бір мақсатқа арналған тауарлар қоры денсаулық сақтаудың арнайы міндетін орындау үшін ұйымдастырылады:

– Эпидемиямен күрес, тұрғындарға жаппай вакцинация жүргізу;

Тауарлар қорын сақталу орнына байланысты жіктеуге болады:

- қоймадағы тауарлар қоры;
- дәріхана желісіндегі тауар қоры;
- жолдағы тауар қоры.

Тауарлар қорының мөлшеріне әсер ететін факторлар:

- реализация көлемі (сбыта);
- д.х тауарларының ассортименті;
- тауарлармен қамту жүйесінің, ұйымдастырылды;
- жеткізудің жиілігі мен комплектілігі (поставка);
- д.х. қоймасынан қашықтығы және т.б.

Норматив бойынша күндік тауарлар қоры неғұрлым жоғары болса, тауарлар қорының сомасы (бағасы) да соғұрлым жоғары болады. Дәріхана тауарлар қоры ассортиментінің жарамды мерзімі, қолданылуы, пайдалану жиілігі бойынша әртүрлі болды, тауарлар қорына елеулі әсерін тигізеді. М. Вакунилар сирек қолданылады, бірақ дәріханада бұл заттың қоры шеткілікті болуы керек. Тауарлармен қамту жүйесін ұйымдастырудың нәтижесінде, дәріханаға тауарлардың бір бөлігі жеткізуші зауыттардан, ал бір бөлігі қоймалардан жеткізіледі.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 17беті

Дәріхананың жеткізушілерден шалғайға орналасуы, тауарлар қорының мөлшеріне кері әсерін тигізеді.

Дәріханалардағы оптимальды тауар қоры қандай болуы қажет:

Қор, дәріхананың үздіксіз жұмыс жасауына және тұрғындардың дәрілік заттарға сұранысын қанағаттандыруға жеткілікті болуы қажет. Дәріхана тауарлар қоры ассортиментінің қажетті мөлшерінің болмауы, жұмыс уақытын рационалсыз жоғалтуға әкеледі. Ал тауарлар қоры көбейіп кеткенде, материалды құндылықтардың активті бөлігі азайып, тауар айналымы төмендейді, сақтауға, анализ жүргізуге, буып-түюге тауарлардың аз мөлшері жұмсалады. (айналым шығындары өседі).

Тауар айналыштығы деп тауардың айналу жылдамдығын айтамыз.

Тауар айналыштығына әсер ететін факторлар:

- тауарларды жолда болу уақытын азайту;
- тауарларды қабылдауды жылдамдату, оларды сақтауды рационалды ұйымдастыру;
- дәрігерлерді дәрі-дәрмектер туралы мәліметтермен хабардар ету;
- тауарлардың қажетті ассортименті және т.б.

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5B110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

1. [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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы		Б044-40/11-2024-2025
Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		29 беттің 18беті

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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Тауарлар қорының жіктелуі және сипаттамасы.
2. Тауарлар қорын талдау.
3. Тауарлар қорын нормалау әдісі.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 19беті

№7 Дәріс

1. Тақырыбы: Еңбек және жалақы қоры бойынша көрсеткіштерді жоспарлау

2. Мақсаты: білім алушыларды еңбек ақы қорын және еңбек көрсеткіштерін жоспарлаумен таныстыру

3. Дәріс тезистері:

Еңбек ақы еңбек міндеттемелеріне орындаудағы жұмысшыға белгіленген сыйы. Әрбір қызметкерлердің ақысы, атқарылған жұмыстың мөлшеріне, сапасына байланысты жұмыс беруші тағайындайды және максимальды шектеумен шектелмейді.

Екі түрлі еңбек ақысын ажыратады:

Негізгі еңбек ақы-жұмысшылар мен қызметкерлердің нақтылы жұмыста болған уақытында яғни олардың істеген жұмысына, атқарған қызметіне премия мерекелік күндер, түнгі уақытысы, қосымша жұмыстар, қалыпты еңбек жағдайынан ауытқуымен байланысты қосымша ақы үшін негізгі еңбек ақы төленеді.

Қосымша еңбек ақы – еңбек ету заңдарынан сәйкес шарттарда қаралып белгіленген жұмысшылар мен қызметкерлердің жұмыста, қызметте болмаған уақытында төленетін төлемдер жатады. Оларға:

- жұмысшылар мен қызметкерлердің еңбек демалысы үшін төленетін төлемдер;
- мемлекеттік, қоғамдық жұмыстарының атқарғаны үшін төленетін төлемдер;
- жас сәбилі аналарға берілетін демалысқа, баланы тамақтандыру үшін берілетін үзілістерге төленетін төлемдер;
- жас өспірімдердің қысқартылған жұмыс уақытына төлемдер;
- кінәсіз жұмыстың тоқтап қалған уақытында төленетін төлемдер.

Кәсіпорындарда еңбек ақы үш түрлі элементте анықталады: тарифті жүйе, еңбекті нормалау (тарифсіз жүйе), еңбек ақы формалары бойынша.

Тарифті жүйенің көмегімен жұмыстың барлық түрі күрделілігіне және көп еңбек сіңіруді қажет есетіндігіне қарай топтастырылады және жұмысшы қызметкерлерді мамандық дәрежесіне қарай тариф бойынша әртүрлі еңбек ақы мөлшері белгіленеді. Тарифте мамандықтар бойынша өндірістің қай саласында болмасын негізгі әрбір түріне жұмыстың күрделілігімен қаншалықты еңбек етуіне керекті ұқыптылық пен жауапкершілікке қарай берілген көрсетіледі. Әртүрлі разрядтағы жұмыс пен жұмысшылардың еңбек ақысының тепе теңдігін көрсету, бір сағат немесе бір күндік ақысының көлемін көрсететін тарифтік сетка арқылы тарифтік жүйенің тарифтік ставкасын енгізеді.

Тарифтік ставка (оклад) – қызметкерлердің жұмысы уақытысында қалыпты (белгілі бір) жұмысты орындаудағы белгіленген төлем ақы.

Тарифтік сетка – бұл разряд теңдігінің шкаласы және оған енгізілген коэффициенті.

Тарифсіз жүйе – қызметкерлердің орындаған жұмысының нәтижесіне қарай еңбек ақысын белгілейді. Тарифсіз жүйе келесі белгілермен анықталады. Жұмысшы еңбек ақы деңгейімен еңбекақы фонды арасындағы байланыс жұмыстың ұжымдық нәтижелерін есептеу (бұл жағдайда тарифсіз жүйе еңбек ақы ұжым бойынша төлеу қаласына жатады), әрбір жұмысшыға тұрақты (тұрақты коэффициенттерді) оның квалификациялық деңгейімен жұмысшының еңбек әрекетіне, енгізілген жалпы нәтижелерінің еңбек кірісін жүйелі түрде анықтап кіргізіледі. Әрбір жұмысшыға әрекетінің нәтижелеріне еңбектің қатысу коэффициентін жүргізеді. Ол жұмысшының квалификациялық деңгейін бағалауға

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 20беті

қосымша мүмкіндік береді. Тарифсіз түрге: «Еңбек ақының тарифсіз жүйесі», еңбек ақының комиссиялық жүйесі кіші кәсіпорындарда еңбек ақыны ұйымдастыру жүйесі жатады.

Тарифтік және тарифсіз жүйелік еңбек ақысы 2 түрге бөлінеді:

- уақытысымен – ақы жасалған жұмыс уақытысымен, қызметкер квалификациясымен және еңбек жағдайы жасауына қарай;
- кесімді – бұл ақы өндірілген зат сапасына, көлеміне, жұмыс күрделілігіне, еңбек жағдайына қарай.

Кесімді еңбекақы түріне:

- тікелей кесімді – бір бағалы еңбек ақы;
- сыйлықты кесімді – еңбек ақыдан бөлек, нақты жұмыс көрсеткіштеріне жету үшін еңбек ақы көлемінде сы ақы беру.

Белсенді кесімді нақты еңбек –

Уақытылы еңбек ақы түріне:

- қарапайым – еңбек ақысы жұмыс уақытысының санына байланысты;
- сыйлықты – қызметкерлерге тек белгілі еңбек ақы ғаға емес, сыйлық ақыда төленеді.

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

1. [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"Фармация" : лекциялар тезисі / ҚРДСМ ШЖК 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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 21беті

"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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Ұйым еңбегі және еңбек ақы.
2. Еңбек ақы. Еңбек ақы түрлері.
3. Қызметкерлердің еңбекақысы бойынша есептесу.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 22беті

№8 Дәріс

1. Тақырыбы: Дәріхана ұйымының шығындарын болжау

2.Мақсаты: білім алушыларды дәріханалық ұйымдардың айналым шығындарын болжау бойынша білімін қалыптастару

3.Дәріс тезистері:

Дәріханадағы айналым шығындар дегеніміз ол медициналық тауарлардың өндірушіден тұтынушыға (сатып алушыға) жеткізуге дейінгі ақшалай түрдегі шығындар. Бұл шығындарға жататындар: тауарды керекті жерге жеткіздірумен байланысты шығындар, оларды сақтауға, өндеуге кеткен шығындар дәріхананы штатпен қамтамасыз етуге кететін және т.б. шығындар.

Әрбір мекемеде айналым шығындарының төмендеуі оның табыстылығын, рентабельділігін артырады (көтереді). Айналым шығындарын төмендету (жолдары) үшін төмендегідей шараларды қолдануға болады:

1. тұрғындарды, емдеу мекемелерін дәрі-дәрмектермен қамтамасыз етудегі ұйымдастыру жұмыстарын жетілдіру керек;
2. техникалық прогрессті үдетіп қызметкерлерінің еңбек өнімділігін арттыру;
3. жұмыс түрде медициналық тауарлардың өзіндік құнын және керекті жерге жетілдіру үшін кететін көлік шығындарын арзандату;
4. товарларды тасымалдау жолдарын жетілдіру;
5. дайын дәрігер санын көбейту штаттарды дұрыс пайдалану және т.б. шаралар.

Айналым шығындарын үнемдеу – ол дәріханалық негізгі міндеттерінің бірі бірақ себептерге байланысты дәріханалық мекемелерде айналым шығындарының деңгейі сату мекемелеріне қарағанда сәл жоғары болады. Егерде сату мекемелерінде айналым шығындарының орта деңгейі тауар айналымның 6-8% болса, дәріханалық мекемелерде бұл көрсеткіш 20-25% дейін болады. Бұндай жоғарғы көрсеткіш көп себептерге байланысты. Бірінші себебі дәріханада дәрілерді жасау, бақылау кезінде үлкен өндірістік жұмыстар жүреді. Екінші себеп дәріханада жоғарғы дәріжедегі, білімді қызметкерлер көп. Дәрілердің номенклатурасын көптігі және тез өтпеуі. Оларды сақтағанда бұзылуы және т.б. ДСМ 1989 жылы наурызында шыққан №213 бұйрығына сәйкес айналым шығындары төмендегідей 13 статьяға бөлінеді.

1. Тауарды жеткізудегі темір жол, су, ауа көліктерімен автомобильге кететін шығындар.
2. Жабдықтаушыға (поставщик) үстеме баға төлеу.
3. Еңбек ақыға кеткен шығындар.
4. Арендаға кеткен шығындар (здания, сооружения, помещения, инвентарь).
5. Негізгі заттарға кеткен амортизациялық шығындар.
6. Жөндеу қорына кеткен шығындар.
7. Арзан, тез тозаатын заттарға және арнайы киімдерге кеткен шығындар.
8. Тауарларды сақтауға, өндеуге, бұзуға кеткен шығындар.
9. Сату жарнамасына кеткен шығындар.
10. Банктің кредитына кеткен проценттер шығару.
11. Алып келетіндегі, сақтағандығы, өткіздіргендігі нормаға байланысты жетіспейтін шығындар.
12. Тауарларға кеткен шығындар.
13. Тағы басқа шығындар.

QONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 23беті

I статьяға жататындар: транспортқа кететін (мекемелерге байланысты, салмағын өлшегенге, түсіргенге, кеткен материалдарға сақтағаны үшін, экспертизаға, сапасын талдауға және т.б.).

II статьяға жататындар: жаюбдықтаушыға үстеме баға төлеу (қойма, база).

III статьяға жататындар: еңбек ақыға кеткен шығындар (барлық қызметкерлерге және бір мезгіл жұмыс (көтеру, салу, жуу және т.б.) істер).

IV статьяға жататындар: арендаға жұмсалған шығындар (екі жақтан жасалынған шарты бойынша ақша төлейді) (таза тұруы үшін көше, мусорды алу, әк, сыпырғы, щетка т.б.) (өртке қарсы шаралар) (приборларды тексеруге) (сигнализация, охрана объекті т.б.) 50 % кап. ремонт.

V негізгі заттарға кеткен амортизациялық шығындарға негізгі заттарды қайтып восстановить етуге және арендаға алынған жайды алып қалуға (шарт) жұмсалған шығындар жатады. Бұл үшін ай сайын 1/12 төлеп тұру керек.

VI Жөндеу қорына кеткен шығындарға норма бойынша осы қорға негізгі заттарды жөндеуге отчислять етіліп тұратын шығындар.

VII Арзан, тез тозатын заттарды және арнайы киімдерге кеткен шығындар ол тозығы жеткен киімдерді описть еткен, оларды шеберханада жөндегенде жұмсалатын шығындар.

VIII т.т. шығындарға еңбекті қорғау және техника қорғаныстарға жұмсалған шығындар жатады (вентилятор, ограждение машин и их движущихся частей, душ, раздевалка, сушалкариже т.б.) (медициналық мекемелерге амортизация үшін) (анықтама, плакат еңбекті қорғау жөнінде) (сабын, дәрілер т.б.) (соц. Страхование отчисление) (кассалық жұмыстарға чеки, ленты, инкассациюдeн выручка, почта) (подгот. кадров, вышестоящ. Орган).

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-150б
2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 24беті

1. [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"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: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с
7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Айналым шығындарының экономикалық көрсеткішінің сипаттамасы.
2. Шығындардың жіктелуі.
3. Айналым шығындарын талдау.
4. Айналым шығындарын жоспарлау.
5. Шығындарды жоспарлаудың әдіс-тәсілдері.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 25беті

№9 Дәріс

1. Тақырып: Дәріхана ұйымының жалпы кірісін талдау және жоспарлау

2. Мақсаты: білім алушыларды дәріханалық ұйымдардың жалпы кірісін талдау мен жоспарлау жолдарымен таныстыру.

3. Дәріс тезистері:

Дәріхана ұйымының шаруашылық қызметінің нәтижесін анықтау үшін, яғни, табыс алу үшін маңызды көрсеткіш - **табысты** анықтау қажет.

Табысты қалыптастыру түрлері мен көзі

Ұйым табысы дегеніміз активтердің (ақша, тауар, басқа мүлік) түсуі нәтижесінде экономикалық пайданың артуы немесе мүлік иегерлерінің салымынан бөлек, ұйым капиталының артуына алып келетін міндеттерді өтеу.

Дәріхана ұйымдары өз табыстарын әртүрлі көздерден және қызметтің әр түрінен қалыптастырады:

➤ **Сатудан табыс алу (сауда салымдары);**

➤ **Сатудан тыс табыстар.**

Дәріхана ұйымдарының табысын қалыптастырудың негізгі көзіне сатудан алынған табыс жатады.

Дәріханаға табыс келесі сату түрлерінен түседі:

1) экстенпоральды дайындайтын дәрілік заттар сатудан (жеке рецепт пен ЕПМ талаптары бойынша дайындалатын ДЗ) – белгілі уақыт мерзімінде өндірілген өнім сатуынан алынатын табыс көлеміне тең, өндіріс қызметінің табысы;

2) зауыт өндірісінің және көтерме сауда орындарының дәрілік заттарын сатудан алынатын, дәріхана ассортиментінің және басқа тауарлары – сауда қызметінің табысы. ДЗ сатудан алынған табысты қалыптастыру көзіне, сатылатын тауардың сату мен сатып алу бағасының арасындағы айырмашылық түрінде көрсетілген, сауда қоспасы жатады;

3) ақылы фармацевтикалық қызметтер арқылы. Ақылы фармацевтикалық қызметті жүзеге асыру табысын қалыптастыру көзі, көрсетілген қызмет бағасы (тауарды жалға беру, үйге дәрілік заттарды жеткізіп беру және т.б.) жатады.

4) мүлкті сату табысы – негізгі заттар, материалды емес активтер, құнды қағаздар және басқа материалды және дәріхана ұйымының қаржы активтерін сатудан алған табыс есебінен қалыптасады.

Сатылымнан тыс операциялар табысы сатылыммен байланысты емес, табыс түсу есебінен қалыптасады. ҚР Салық кодексіне сәйкес, сатылымнан тыс табысқа келесі түрлер жатады:

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 26беті

3. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации: учебник. - Москва : Медицина, 2008. - 720 с.

Қосымша әдебиеттер:

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

2. Шертаева К.Д. Основы фармакоэкономики. Шымкент -2016. -150с.

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с

2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М.

3. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.

Қосымша әдебиеттер:

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

2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5В110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

1. [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Управление и экономика фармации". Специальность: 5В110300-"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: 5В110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Основы организации фармацевтической деятельности". Специальность: 5В110300-"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. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Экономика фармации 2015г. 220с

7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Бақылау сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1) Табысты қалыптастырудың түрлері мен көзі.

2) Сату табысына әсер ететін факторлар.

3) Тауарды сату табысын басқару.

4) Барлық табыстың талдауы.

5) Барлық табысты жоспарлау.

6) Табысты арттырудың негізгі резервтері.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 27беті

№10 Дәріс

1.Тақырып: Жалпы және таза пайданы болжау. Дәріхана ұйымының пайдасын барынша арттыру

2.Мақсаты: білім алушыларды жалпы және таза пайданы жоспарлау. Дәріханалық ұйымның пайдасын өсіру жолдарымен таныстыру.

3. Дәріс тезистері. Жалпы табыс дегеніміз – ол сату бағасы мен көтерме сауда бағасының айырмашылығы. Шаруашылық есептегі дәріханалар қоймалардан, фирмалардан көтерме бағасымен сатып алады да бөлшек сауда бағасы бойынша сатады. Ал енді осы екеуінің айырмасы дәріхананың жалпы табысын құрады.

Мысалы: 1 кг новокоиннің бөлшек сауда бағасы 80 тенге болса, көтерме сауда бағасы 8 тенге 50 тиын. Ал осыдан 1 кг новокоиннан түскен жалпы табыс 71 тенге 50 тиын.

$80 - 8,50 = 71$ тенге 50 тиын немесе 8,94%. Жалпы табыстың бұданда басқа көздері бар. кейбір медициналық тауарларға (мед. құралдар, приборлар және жабдықтар, тіс дәрігерінің материалдары, лабораториялық столдар, рентген пленкалары және т.б.) тек ғана көтерме сауда бағалары бекітілген. Осы тауарлар тұрғындарға, ел мекемелеріне және басқада мекемелерге көрсетілген белгілі үстеме бағамен сатылады. Бұл үстеме бағада жалпы табысқа жатады.

Мысалы: ауруларды күтуге қолданылатын шыныддан жасалынған тауарларға 30% үстеме бекітілген. Көзілдірік футлярының көтерме бағасы 3 тенге. Сондықтан оның сатылу бағасы 3 тенге 90 тиын.

Бұдан басқа тағы бір көзі ол кейбір заттарға (балық майы, киштегі мақта, медициналық термометр) тек ғана сатылу бағасы, яғни бөлшек сауда бағасы көрсетіледі. Осындай тауарлар дәріханаға түскенде сатылу бағасынан белгілі бір скидкамен түседі, ал сабылғанда сол сатылу бағасымен сатылады. Сондықтан осы скидка мөлшері жалпы табыстың үшінші көзі деп есептейміз.

Мысалы: киіптік ватаның сатылу бағасына 11,5 % скидка жасап дәріхана қоймадан сабын алды, ал сатқанда сол сатылу бағасымен сатады.

Жалпы табыстың көлеміне әсер ететін фактордың бірі ол дәрілердің, медициналық заттардың көтерме және сату бағаларын өзгеруі. Экономикалық талдау кезінде сабылған заттардың жалпы табысын есептеумен бірге қалдық тауарларында жалпы табысын анықтау керек. Жалпы табыс-айналым шығындарын жауып дәріхананың таза пайдасын құрайды.

Таза пайда дегеніміз – ол жалпы табыс пен шығын айналымдарының айырмасы.

Таза пайда тауар айналым көрсеткіштерімен тығыз байланысты. Егерде тауар айналым сандық көрсеткіш болса, таза пайда сапалық көрсеткіш.

Таза пайда 2 түрге бөлінеді:

- 1) операциялық
- 2) баланстық

Операциялық пайда дегеніміз – кәдімгі таза пайда яғни жалпы табыс пен шығын айналымдарының айырмасы. Ал енді осы пайдаға жоспарланбаған кірісті қосып одан жоспардан тыс шығындарды алып табыстық баланстық пайданы аламыз.

Рентабельдік дегеніміз – ол таза пайда соммасының жалпы тауар айналым сату бағасындағы проценттік қатынасы.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 28беті

$$P = \frac{Px100}{T}$$

P – рентабельдік, T – тауар айналым.

Мысалы: Көтерме сауда бағасы бойынша тауар айналымы 80000. пайда 7200 тенге.

$$P = \frac{7200 \times 100}{80000} = 9\% \text{ дәріхана рентабельдігін деңгейі.}$$

Таза пайда экономикалық көрсеткіш ретінде кейбір факторлардың әсерінен өзгеруі мүмкін:

- босатылған тауарлар көлемі;
- үстеме бағынын деңгейі;
- айналым шығын деңгейі;
- жоспардан тыс кірістер мен шығындар.

Таза пайданы көрсететін факторлар:

- еңбек өнімділігін көтеру;
- тауар өнімділігін көтеру;
- дәрілердің меншікті салмағын көбейту;
- экономия режимі;
- басқару тәсілдерін жетілдіру;
- еңбек ақы жүйесін жақсарту;
- және т.б.

Таза пайданы есептеуге мысал:

Жоспарлайтын жылға дәріханаға бөлшек сауда тауар айналым 80000 тенге жоспар болып бекітілген. Жалпы табыс 24000 тенге орташа деңгейі 30% айналым шығындары 16800 орташа деңгейі 2%.

П=7200 P=9% (жоғарыға қараңыз).

(24000=16800) таза пайданың тауар айналымы % қатынасы.

Дәріххананың бөлшек сауда тауар айналымы 9000 тенге, ал көтерме сауда тауар айналым 60000 тенге. Таза пайда 7000 тенге (30-23). Сонда рентабельділік деңгейі – 7,7%.

4. Иллюстрациялы материалдар: слайд түріндегі презентация

5. Әдебиет:

Орыс тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

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.

Қосымша әдебиеттер:

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

Қазақ тілінде:

Негізгі әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. 2016. -220с
2. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы: оқулық / Ж. М.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармация ісін ұйымдастыру және басқару» кафедрасы Дәріс кешені «Фармацияны басқару және экономикасы-1»		Б044-40/11-2024-2025 29 беттің 29беті

3. Арыстанов ; ҚР денсаулық сақтау министрлігі; Астана мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2012. - 420 бет. с.

Қосымша әдебиеттер:

1. Шертаева К.Д. Фармакоэкономика негіздері. –Шымкент -2016-1506

2. Фармацияны басқару және экономикасы. Мамандық: 5B110300-"Фармация"

Электрондық ресурстар

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

7. Шертаева К.Д., Утегенова Г.И. Фармация экономикасы. -2016ж. -220 б

6. Қорытынды сұрақтары (кері байланыс Feedback):

1. Жалпы табыс және жалпы пайда

2. Таза пайда.

3. Жалпы табысты жоспарлау.