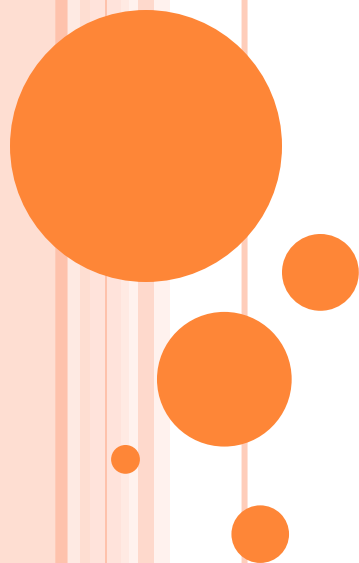


**С.Ж.АСФЕНДИЯРОВ АТЫНДАҒЫ
ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ МЕДИЦИНА
УНИВЕРСИТЕТІ**



**КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ С.Д.АСФЕНДИЯРОВА**

БАҒА ИНДЕКСІ, СИПАТТАМАСЫ.



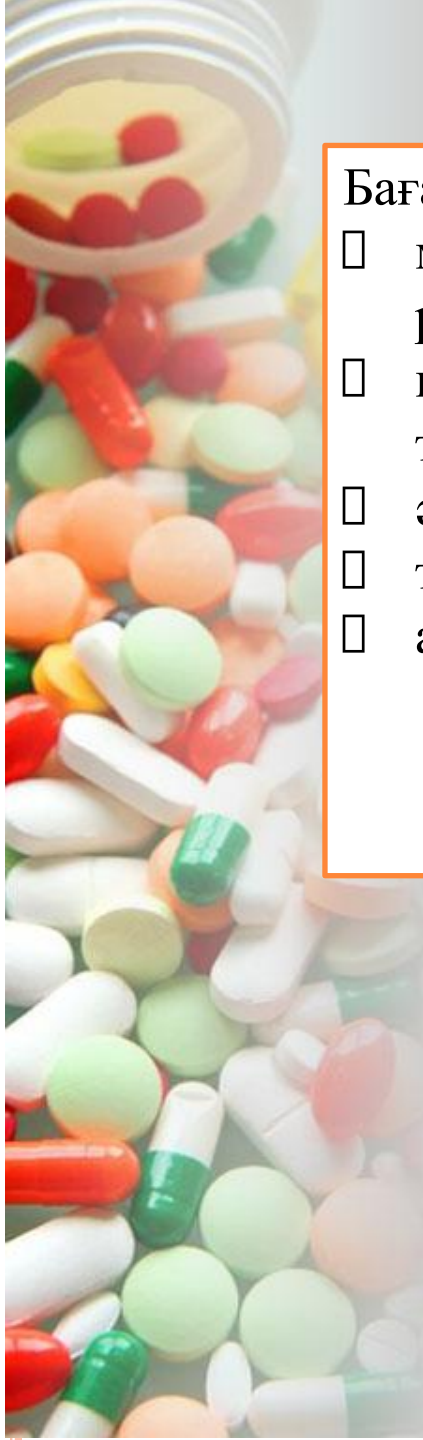
Жоспар:

- Баға, бағаның функциясы, ДП бағасына әсерін тигізетін факторлар.
- Бағаның түрлері.
- Баға түзу стратегиясы.
- Дәріханадағы ДП бағалық саясатты қалыптастыру.



Баға — бұл маңызды экономикалық категориялардың бірі. Мұнан басқа, баға — сұраныс және ұсыныспен қатар нарықтық басқару инструменттерінің бірі болып табылады.





Бағаның негізгі түрлері:

- мемлекеттің қатысу дәрежесіне байланысты — еркін, реттелетін;
- келісу мерзімдері бойынша — қатаң (қатты), жылжымалы, тұрақсыз;
- әрекет ету аймағы бойынша — бірыңғай, аймақтық;
- тауарлық айналыс сферасы бойынша: көтерме, бөлшек;
- айырбас процесінің стадиясы бойынша — сатып алу, сату.

- Кесімді баға — мемлекеттің нақты көлемін бекіткен бағасы.
- Реттелетін баға — мемлекет бекіткен ережеге сәйкес өзгеріп отыратын баға.
- Нарықтық баға — сұраныс пен ұсыныстың қарым-қатынасына орай қалыптасқан орташа баға. Өндіріс қоры бағасы — өндіріс қоры құнының өзгерген мөлшері, ол тауар өндірісінің шығындары мен орташа пайдадан құралады.
- Көтерме сауда бағасы — ірі көлемде сатылатын тауарлар бағасы. Әдетте, көтерме сауда Бағасы бөлшек сауда Бағасынан төмен болады.
- Бөлшек сауда бағасы — жеке тұтынушылар үшін сатылатын тауарларға қойылған нақты баға



- Өндіріс орнындағы баға (франко-жөнелтілім стансасы) — сатушы мен сатып алушы арасында жасалған келісімшартқа сәйкес тасымал шығындарын бөлісуіне байланысты анықталатын баға. Әлемдік баға — тауарлардың әлемдік рынокта қалыптасқан бағасы.
- Аймақтық баға — реттелетін бағаның бір түрі. Ол белгілі бір аймақ шегінде қызмет етеді. Базистік баға — тауарлардың тұтас және жекелеген топтары бойынша халықаралық сауданың (импорттық және экспорттық) бағасын анықтаған кезде негіз ретінде қабылданатын баға. Ағымдағы баға — белгілі бір кезеңде қызмет етуші баға мен тариф. Ол көтерме сауда Бағасы, сатып алу Бағасы, құрылыс Бағасы, кәсіпорындардың көрсеткен қызметі үшін төленетін Баға, т. б. түрлерге бөлінеді. Орташа баға — сатылған тауардан түскен түсімнің жалпы көлемін сатылған тауардың сандық мөлшеріне бөлу жолымен анықталатын баға. Салыстырмалы баға — жасалынған келісім шартқа сәйкес белгілі бір мерзімде, келісілген көлемде жеткізілген тауарлар бағасы. Ол, әсіресе, инфляциядан сақтану мақсатында жиі қолданылады



Басқару функциясы ретінде баға бірқатар функцияларды орындайды:

- ❖ есептік;
- ❖ дем беруші;
- ❖ реттеуші;
- ❖ бөлу.





ДП ерекше қатардағы тауарларға жататын болғандықтан, ДП бағасы осы ерекшеліктерді ескеру керек. Тауар ретінде ДП ерекшелігі неде?

Біріншіден, кез келген тауар ретінде ДП-тың экономикалық маңыздылығы бар, ол дәрілік препаратты өндіру кезіндегі нәтижелерді және шығындарды ескеретін ақшалық мәндегі құнмен беріледі, ДП-тың өзінің тұтынушылық құны.



Екіншіден, ерекше қатардағы тауар ретінде ДП әлеуметтік-экономикалық тиімділікпен сипатталады. Экономикалық тиімділік көрсеткіші дәрілердің өндірісімен байланысты ұлттық кірістің өсуімен көрінеді, әлеуметтік тиімділігі материалдық, еңбек, қаржылық ресурстардың үнемделуімен беріледі.



Үшіншіден, ДП деген қажеттілік физиологиялық тұтыну нормасымен емес, адам патологиясымен реттеледі.

Төртіншіден, сұраныстың бағалық икемділігі аурудың сипатына да, дәрілік препаратқа төлем тәсіліне де (қолма-қол немесе аудару арқылы есеп айырысу) байланысты болуы мүмкін.

Дәрілік препараттардың бағасына көптеген факторлар әсер етеді. Оларды үш бағыт бойынша топтауға болады: сұраныс, ұсыныс және орта факторлары.

Дәрілік препараттардың бағасына әсерін тигізетін факторлар:

Сұраныс факторы	Ұсыныс факторы	Орта факторы
-----------------	----------------	--------------



Баға түзу стратегиясы келесі этаптардан тұрады:

1. Мақсаттарын қою.
2. Бағалық саясатты жасау.
3. Баға стратегиясын таңдау және жүзеге асыру.
4. Бағаны түзету.



- ▣ ***Баға саясатын жасау.*** Баға саясаты құжат түрінде беріледі, онда келесі сұрақтарға жауаптар болады:
- ▣ келесілерге бағаны есептеу кезінде бағаны анықтаудың қандай әдісі таңдалады: а) жаңа тауарларға; б) бұрыннан қалыптасқан тауарларға;
- ▣ бәсеклестердің бағасы қалай көрінеді;
- ▣ бағаның өзгеру жиілігі;
- ▣ ТӨЦ байланысты бағаның өзгеруі;
- ▣ бағадан жеңілдіктің болуы.





Дәріханадағы ДП бағалық саясатты қалыптастыру
Заводтық жағдайда өндірілетін және шетедерден сатылып алынатын тауарларға келесідей баға түрлері белгіленеді:

сатып алу бағасы – еркін босату

келісімді босату

контрактты (контрактыда көрсетілген)

тұтынушылық бағасы – еркін босату

еркін бөлшек

келісімді бөлшек

коммерциялық

Баға түзу саясаты анықталады:

а) нарықтағы ДП айырбас типімен;

б) дәріхана мекемесінің функциясымен.



Қосарлы айырбас кезінде тауар тікелей дайындаушы-заводтардан немесе фармацевтикалық фабрикалардан түседі. Бұл ДДЗ және дәріханада әрі қарай дайындауға арналған дәрілік заттар. Соңғы тұтынушыға тауар сатылатын баға келесідей қалыптасады:

Өндіруші	Еркін босату бағасы	Дәріхана	Еркін бөлшек бағасы	Тұтынушы

ЕББ + сауда үстемесі



Дәріхана бөлмелерін жалға алатын бөлімдердегі дәрілік заттарды дайындау, мысалы фитобөлім:

Ингредиенттің, соның ішінде өсімдік шикізатының еркін бөлшек бағасы	+	Өзіндік құнды түзетін материалдық шығындар	+	Табыс	+	Тауардың еркін бөлшек бағасы
---	---	--	---	-------	---	------------------------------

Мұндай бөлімдер өз қызметіне өз алдына есеп береді және өз Уставтары болады.

