

**ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ  
ЭКОНОМИКА.  
ОСОБЕННОСТИ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕК.**



## □ План:

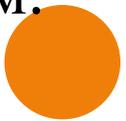
- 1. Фарм. экономика в системе товарного обращения.  
Общие и частные принципы экономики. Торговля.
- 2. Экономическая система фарм торговой организации.  
Вход в систему , внутренняя и внешняя среда.  
Признаки торговой организации как системы.
- 3. Механизмы взаимодействия на фарм рынке.      Конкуренция.
- 4. Показатели деятельности фарм торговой организации.
  - 1) Качественные параметры экономики.  
Базовая форма собственности.
  - 2) Количественные параметры.

Учебник Багировой В.Л. стр.162 - 178



# 1 вопрос.

- **Фарм. экономика** – это совокупность институтов (правил), организаций, учреждений, занятых производством, товарным обращением фармацевтических и парафармацевтических товаров и услуг.
- **Фарм. экономика** – это условия протекания процессов и механизмы взаимодействия людей при оказании фармацевтической помощи.
- **Фарм. экономика** – наука, областью исследования которой являются проблемы эффективного управления и использования ограниченных ресурсов лек. средств и других товаров аптечного ассортимента с целью максимального удовлетворения потребностей в фарм. помощи населению, медицинским и другим организациям.



- Фармацевтическая экономика базируется на ряде общих и частных принципах.
  
- **К общим принципам относятся:**
  - учет действия объективных экономических законов;
  - ограниченность ресурсов и безграничность потребностей
  - социальная значимость как признание реального вклада в удовлетворение потребности в фармацевтической помощи;
  - взаимодействие теории и практики;
  - единство микро- и макроанализа;
  - принцип реального историзма.



## □ Частные принципы :

- личная заинтересованность в здоровье;
- рациональное поведение при расходовании ресурсов на оказание фармацевтической помощи;
- количественное измерение различных экономических проявлений.



- В экономике существуют и взаимодействуют три сферы движения материальных ресурсов:

сфера  
товарного  
производства

сфера  
товарного  
обращения

сфера  
потребления  
товаров и услуг



- Основные вопросы, которые решаются в сфере товарного производства - *что, как и для кого* производить?
- В сфере товарного обращения главным является торговля.
- Основными видами торговой деятельности являются оптовая, розничная, мелкорозничная.



# СОГЛАСНО ГОСТУ РФ 51303-99 «ТОРГОВЛЯ. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ» (ОТ01.01.2000Г.):

- **Оптовая торговля** – это торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
- **Розничная торговля** – это торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
- **Мелкорозничная торговля** - продажа товаров несложного (ограниченного) ассортимента через мелкорозничную торговую сеть.



## 2 вопрос.

Под **фармацевтической торговой организацией** понимают самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который осуществляет закупку, хранение и реализацию покупателям товаров и услуг с целью удовлетворения потребности в фармацевтической помощи.

В основе деятельности торговой организации лежат:

- нормы юридического права (организационно- правовая форма, гражданско-правовая ответственность);
- различного рода ресурсы (материальные, трудовые и др.)
- организационный комплекс, включающий материально-вещественную, торгово-техническую и организационно-экономическую структуры.



С точки зрения **системного подхода** фармацевтическая торговая организация может быть представлена как совокупность элементов системы:

вход, внешняя, внутренняя среда и выход.

**На входе** в систему существуют разного рода ресурсы:

- материальные ( основные средства, товарные запасы);
- финансовые (денежные средства, обязательства по расчетам);
- трудовые (управленческий, фармацевтический и производственный персонал);
- информационные;
- технологические.



- **Во внутренней среде** происходит преобразование получаемых ресурсов, а также учет, анализ и планирование основных экономических показателей в процессе хозяйственно-финансовой деятельности.
  
- Основными целями организации, которые должны быть **на выходе** из системы являются :
  - прибыльность (экономическая цель) и
  - удовлетворение потребности в квалифицированной фармацевтической помощи (социальная цель).



□ Фармацевтическая торговая организация как система характеризуется рядом признаков:

□ - **саморегулирование**, которое выражается в поддержании баланса между внутренними возможностями и факторами внешней среды;

□ - **самоорганизация**, которая предполагает способность преодолевать внутренние противоречия и ограничения, достигать новых более устойчивых состояний;

□ - **развитие**, проявляющееся в постоянном поиске баланса между стабильностью и изменчивостью.



□ 3 вопрос. (самост)



4 вопрос.

- Фармацевтическая торговая организация как субъект микроэкономики характеризуется качественными и количественными параметрами деятельности.



## Качественные параметры экономики:

- - характер и содержание деятельности (фармдеятельность);
  - - базовая форма собственности (частная, государственная, муниципальная);
  - - организационно - правовой статус предприятия (ОАО, ТОО);
  - - способы и методы ведения конкуренции;
  - - показатели эффективности деятельности (их 3 группы):
    - а) показатели хозяйственной деятельности (рентабельность, ИО, товарооборотчиваемость и др.);
    - б) показатели оценки финансового положения предприятия (зависимость от привлеченных средств, платежеспособность)
    - в) показатели конкурентоспособности предприятия (доля на рынке, качество товара, деловая репутация предприятия и др.).
- 

**Количественные** параметры экономики характеризуют общий объем и масштабы торговой деятельности, включают 2 вида показателей:

- экономический потенциал (объем реализации, число занятых работников, величина основного и оборотного капитала и др.);
- различные стороны хозяйственной деятельности (размер прибыли или убытка, объем доходов и затрат, расходы по зарплате и др.).

**В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМЫ ВЫРАЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛИ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА АБСОЛЮТНЫЕ И ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ:**



- **Абсолютные** показатели выражают размеры, объемы выполнения, на сколько изменился тот или иной показатель (+,-), выражают в натуральных единицах (шт., руб.).

Например: товарооборот по кварталам



абсолютный  
прирост +50

абсолютная  
убыль -100



- ▣ **Относительные** показатели отражают соотношение между двумя величинами и получаются как частное от деления одной величины на другую.

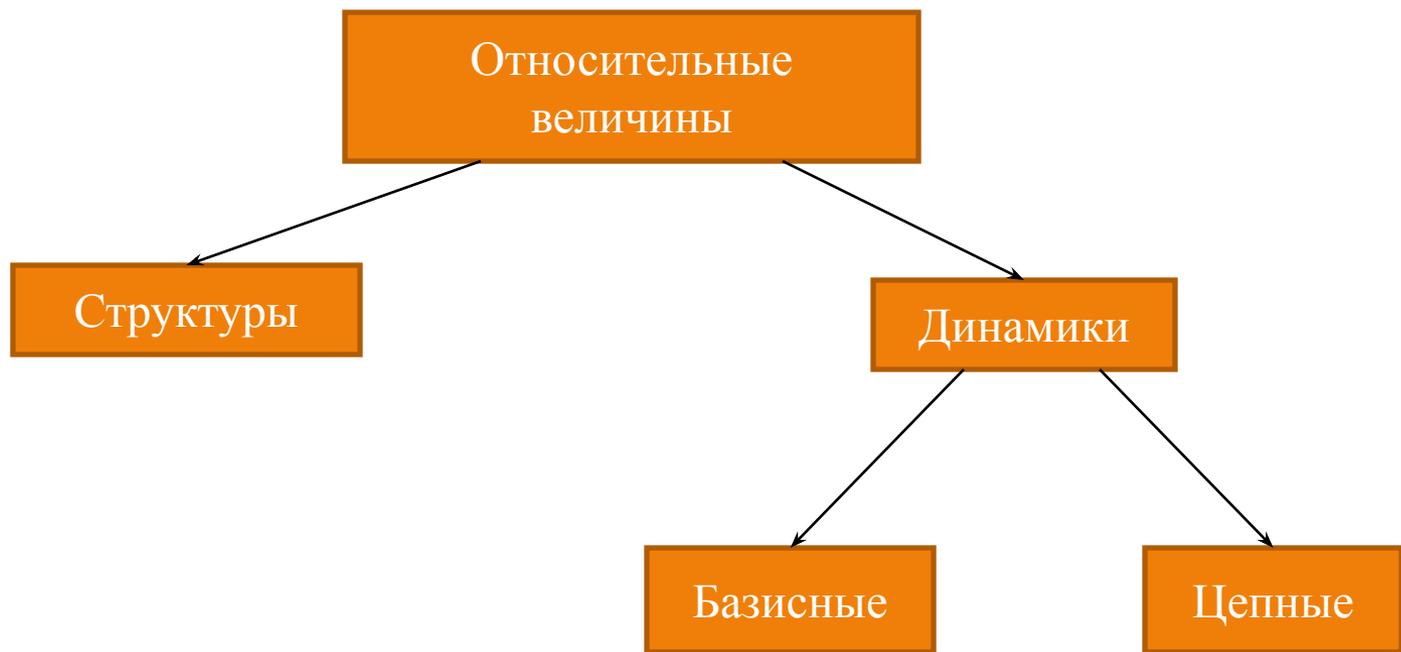
Относительные показатели могут быть выражены в виде:

$$\text{Коэффициент} = \frac{\text{Сравниваемый показатель}}{\text{База сравнения}}$$

$$\text{Процент} = \frac{\text{Сравниваемый показатель}}{\text{База сравнения}} \cdot 100\%$$



# КЛАССИФИКАЦИЯ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ВЕЛИЧИН



Показатели внутренней **структуры** – показывают доли структуры общего явления (например: удельный вес).

- ▣ **Удельный вес** – это доля составных частей изучаемой совокупности, выраженная в процентах.

Например: определить удельный вес розничного товарооборота в общем т/о, если общий т/о составляет 200 тыс.руб., а розничный 120 тыс. руб.

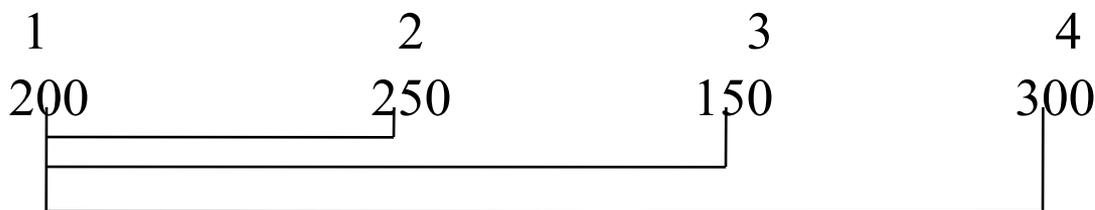
$$200 - 100\%$$

$$120 - x$$

$$x = (120 \cdot 100\%) : 200 = 60\%$$



- **Базисные показатели** рассчитываются к какому-то определенному показателю, базису, например: определить темп прироста т/о по кварталам если известен т/о (тыс.руб.) за каждый квартал.



200 (тыс.руб.) примем за базисный показатель (т/о первого квартала примем за базис).

$$TR_1 = \frac{250}{200} \cdot 100\% = 125\% \quad \text{темп роста во 2 квартале}$$

$$TR_2 = \frac{150}{200} \cdot 100\% = 75\% \quad \text{темп роста в 3 квартале}$$

$$TR_3 = \frac{300}{200} \cdot 100\% = 150\% \quad \text{темп роста в 4 квартале}$$



- **Цепные показатели** – показывают отношение последующего члена динамического ряда к предыдущему члену, выраженные в процентах.

1	2	3	4
200	250	150	300

$$TP_1 = \frac{250}{200} \cdot 100\% = 125\%$$

$$TP_2 = \frac{150}{250} \cdot 100\% = 60\%$$

$$TP_3 = \frac{300}{150} \cdot 100\% = 200\%$$



К относительным величинам относят еще **коэффициент наглядности** – показывает, во сколько раз меняется показатель; рассчитывается как отношение последующего члена к предыдущему, выраженный в единицах.

$$KH_1 = \frac{250}{200} = 1,25$$

$$KH_2 = \frac{150}{250} = 0,6$$



К относительным величинам относят и **темп прироста** – показывает, на сколько процентов увеличится или уменьшится показатель (+ или -), его можно рассчитать двумя способами:

1) Темп прироста = Темп роста - 100%

$$T_{\text{пр.1}} = 125\% - 100\% = 25\%$$

$$T_{\text{пр.2}} = 60\% - 100\% = -40\%$$

2) Темп прироста рассчитывается как отношение абсолютного прироста к предыдущему члену динамического ряда, выраженный в процентах.

$$T_{\text{пр.1}} = \frac{+50}{200} \cdot 100\% = +25\%$$

где +50 абсолютный прирост (см. абсолютные величины)



- ▣ **Значение одного процента прироста** – показывает, какая абсолютная величина приходится на 1% прироста. Это отношение абсолютного прироста к темпу прироста.

**+50**

**Значение 1% прироста = — = 2 тыс.руб.**

**+25**



Темп роста, не выраженный в процентах, называют также **индексом**. Индексы разделяют на:

- **А) индексы объемных показателей**, когда показатели за ряд лет выражены в ценах базисного года (например: индекс физического объема реализации);
- **Б) индексы качественных показателей** – например, индексы цен, издержек обращения.



Индекс цен – это относительный показатель изменения общего уровня цен за отчетный период по сравнению с предыдущим.

Например: определить индекс цен, **если цены снижены на 2,5%.**

Примем цены предыдущего периода за 100%.

$$100\% - 2,5\% = 97,5\%$$

но т.к. индекс цен выражается не в %, а в единицах, то

$$\text{индекс цен} = 97,5\% : 100\% = 0,975$$



**Если цены выросли на 25%:**

$$100\% + 25\% = 125\%$$

$$\text{Индекс цен} = 125\% : 100\% = 1,25$$



**Если цены выросли на 2,5 единицы - это значит, цены выросли в 2,5 раза.**

$$\text{Индекс цен} = 100\% \cdot 2,5 = 250\% : 100\% = 2,5$$

Примеры:

- Цены выросли на 6% т.е.  $100\% + 6\% = 106\% : 100\% = 1,06$
- Цены выросли в 5 раз – т.е. индекс цен = 5



ДЛЯ ПЕРЕВОДА Т/О ОТЧЕТНОГО ГОДА В  
СОПОСТАВИМЫЕ ЦЕНЫ Т/О ПРОШЛОГО ГОДА,  
НУЖНО Т/О ОТЧЕТНОГО ГОДА РАЗДЕЛИТЬ НА ИНДЕКС  
ЦЕН ОТЧЕТНОГО ГОДА.

**Например:** т/о прошлого года 600 тыс.руб.

т/о отчетного (этого) года 800 тыс.руб

цены выросли на 25%, т.е. индекс цен = 1,25

**Решение:**  $800 \text{ тыс.руб} : 1,25 = 640 \text{ тыс.руб.}$



**Средние величины** – используются для расчета показателя за месяц, квартал, год. (средние арифметические, средние геометрические, средние хронологические не моментного ряда динамики.)

Например: Дано:  $TR_1 = 125\%$

$$TR_2 = 60\%$$

$$TR_3 = 200\%$$

Определить средний темп роста:  $\frac{125 + 60 + 200}{3} = 128,3$



**Среднегеометрический способ**, например используют при определении среднего коэффициента наглядности.

$$KH_1 = 1,25$$

$$KH_2 = 0,6$$

$$KH_3 = 2,0$$

$$\text{Сред. } KH = \sqrt[n-1]{KH_1 \cdot KH_2 \cdot KH_3} = \sqrt[3]{1,25 \cdot 0,6 \cdot 2} = 1,283$$

(он же средний темп роста).



**Среднюю хронологическую моментного ряда динамики используют при расчете товарного запаса (ТЗ):**

$$\text{ТЗ} = \frac{\frac{1}{2}\text{ТЗ}_1 + \text{ТЗ}_2 + \frac{1}{2}\text{ТЗ}_n}{n - 1}$$

« $n - 1$ » - число хронологических моментов;

ТЗ первого месяца и последнего берут в половинном размере, т.к. они являются переходящими.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**

