



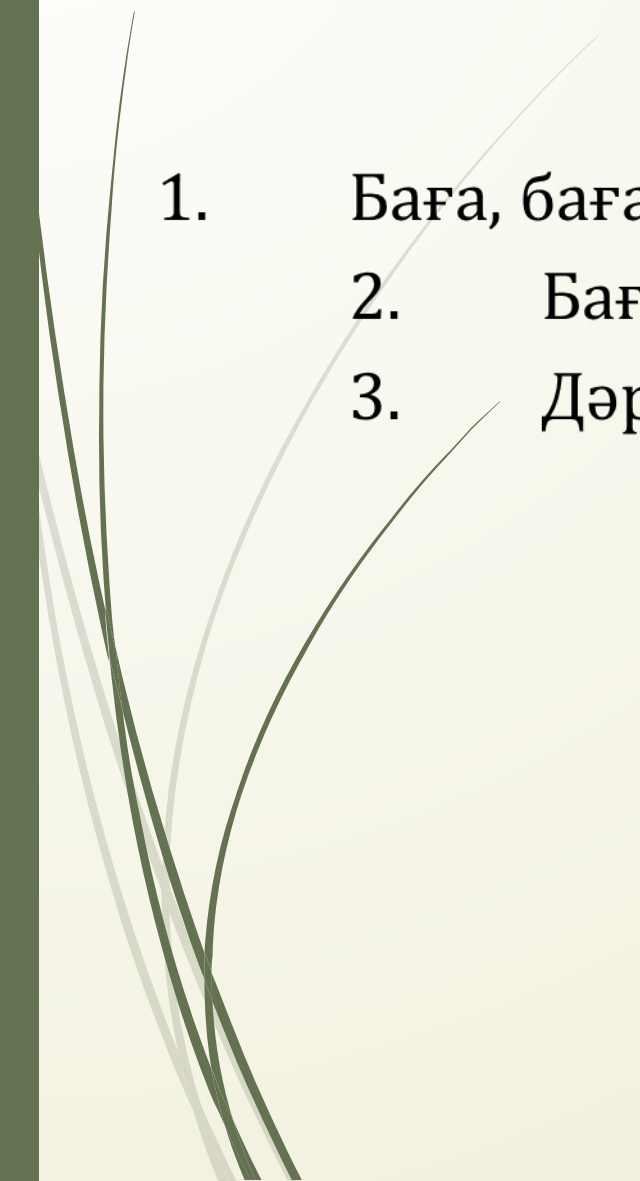
«Баға» экономикалық категориясы: мағынасы, жүйелері, жіктелуі. Дәрілік заттардың бағасының түрлері. Дәрілік заттар, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен медициналық техникаларға қолжетімді баға қалыптастыру және туындайтын қиыншылықтар.




Дайындаған: Орынбек Б
Тексерген: Елшибекова К.М.
Тобы: ФА12-002-02



ЖОСПАР

1. Баға, бағаның функциясы, ДП бағасына әсерін тигізетін факторлар.
 2. Баға түзу стратегиясы.
 3. Дәріханадағы ДП бағалық саясатты қалыптастыру.
- 





Баға, баға функциясы, ДП бағасына әсерін тигізетін факторлар

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


Басқару функциясы ретінде баға бірқатар функцияларды орындайды:

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






Тауардың ерекшелігі - «дәрілік препараттар».




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

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 шетелдерден 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

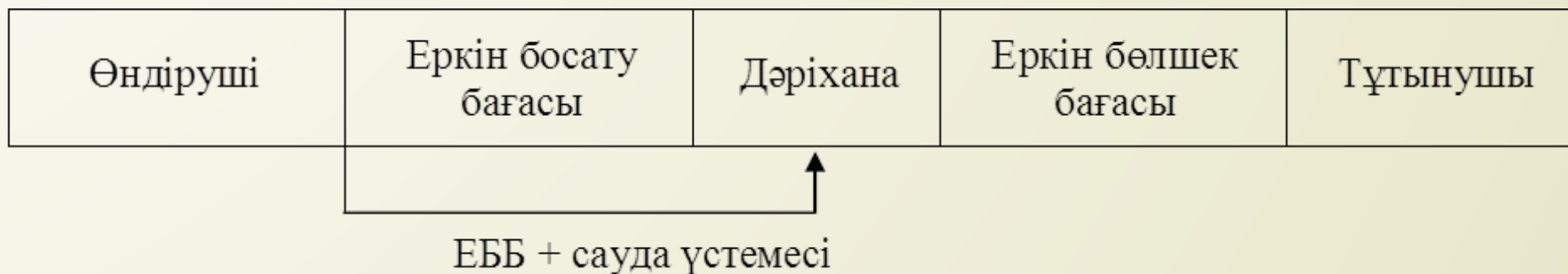
коммерциялық

Баға түзу саясаты анықталады:

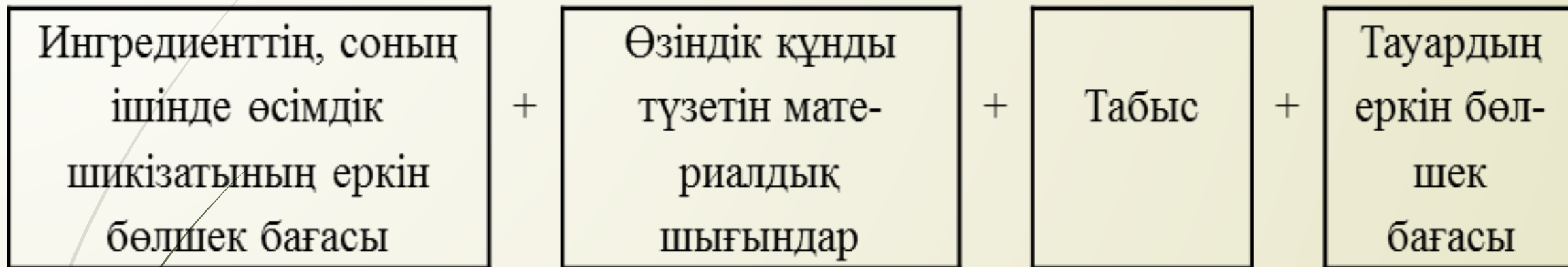
- а) нарықтағы ДП айырбас типімен;
- б) дәріхана мекемесінің функциясымен.



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



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



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

ӘДЕБИЕТ

Негізгі:

1. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации. – Москва: Медицина, 2004. – 716 с.

2. Абдуллин К.А. Экономика фармации. Учебное пособие. – Алматы, 2006. – 195 с.

Қосымша:

1. Криков В.П., Прокопишин В.И. Организация и экономика фармации. – Москва: Медицина, 1999. – 624 с.

