Кафедра Организации и управления фармацевтического дела.

«Южно-Казахстанская Государственная Фармацевтическая Академия»

СРС

Тема: Экономическое показатели деятельности аптечных организаций и их характеристики.

Подготовила:Мамеджанова Д.
Группа: 405 «Б» ФР
Проверила: Уразбаева С.А.

Шымкент 2017

План

- **Введение;**

1. **Основные экономические показатели деятельности аптек;**
2. **Прогнозирование объема реализации аптеки;**
3. **Структура объема реализации;**
4. **Прогнозирование объема реализации населению;**
5. **Прогнозирование объема реализации институциональным потребителям;**
6. **Методика распределения объема реализации по составным частям;**
7. **Характеристика аптечной организации;**

- **Заключение;**
- **Литература.**

Введение

Экономическая деятельность аптечной организации является отражением таких элементов товарного обращения, как поступление и продажа. В аптечных организациях процесс обращения товаров называется товарооборотом.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Темп роста = значение показателя последующего года : значение показателя предыдущего года.

Темп прироста = значение показателя последующего года - значение показателя предыдущего года.: значение показателя предыдущего года * 100%

Основные экономические показатели деятельности аптек

Товарооборот – объем продаж товаров в денежном выражении за определенный период времени.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Розничный товарооборот-реализация аптеками товара для личного домашнего или совместного употребления.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Факторы, повышающие объем продаж: рост числа врачей, старение населения, рост доли высокоэффективных препаратов, увеличение бюджетных ассигнований на здравоохранение.

Факторы, сдерживающие рост объема продаж: запрещение рекламы, необходимость промежуточного потребителя (врача).

Основные экономические показатели деятельности аптек

Валовая прибыль (торговые наложения) – разница между стоимостью реализованных лекарств в розничных и оптовых ценах.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Уровень валовой прибыли (торговая маржа) = валовая прибыль : объем реализации в розничных ценах * 100%. Зависит от торговой наценки.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Товарные запасы – все товары, предназначенные для продажи, в т.ч. и товары в пути. Они измеряются в натуральных измерителях (яд., с/д, спирт), в стоимостных измерителях, в днях.

Норматив товарных запасов – оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимуме затрат. Устанавливается в сумме или днях.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Издержки обращения – это денежное выражение затрат, включаемых в себестоимость производства, а также расходов, связанных с доведением товара до потребителя.

Уровень издержек определяет расходы на каждый сумму реализации.

Уровень издержек = издержки : объем реализации * 100%.

Основные экономические показатели деятельности аптек

Основные экономические показатели деятельности аптек

чистой прибыли = сумма чистой прибыли : ва

Прогнозирование объема реализации аптеки

Прогноз объема реализации (товарооборота) – это оценка будущих продаж в денежном выражении за определенный период времени.

Прогнозирование объема реализации аптеки

Экономическая деятельность аптечной организации является отражением таких элементов товарного обращения, как поступление и продажа. В аптечных организациях процесс обращения товаров характеризуется *товарооборотом*.

Прогнозирование объема реализации аптеки

Расход (в том числе, реализация ЛС и ИМН) является одним из основных экономических показателей деятельности аптечной организации, поскольку от него зависят объемы валовой и чистой прибыли, издержек. Поэтому прогнозирование основных экономических показателей деятельности аптеки (объема реализации, валовой и чистой прибыли, товарных запасов издержек) начинается с прогноза годового объема реализации.	**Объем реализации ЛС и ИМН измеряется в абсолютных показателях (сумма в рублях). Качественными показателями являются: реализация на одного жителя; реализация на одного работника (производительность труда); реализация по группам товаров.**

Прогнозирование объема реализации аптеки

Повышают объем продаж следующие факторы:	Сдерживают рост объема продаж ЛП и ИМН:
рост числа врачей и провизоров, старение населения, рост доли высокоэффективных ЛП, увеличение бюджетных ассигнований на здравоохранение и др.	отпуск более половины лекарст по рецептам, запрещение рекламы ЛП и информации населения о новых ЛП, отпускаемых по рецептам, необходимость промежуточного потребителя (врача).

Общей положительной тенденцией является ежегодное увеличение объема реализации аптеки, которое связано с расширением ассортимента, совершенствованием работы товаропроводящей сети, увеличение доходов населения и т.д.

Прогнозирование объема реализации аптеки

Уменьшение цены приводит к увеличению спроса и дохода аптеки. Если спрос неэластичен, увеличение цены не вызывает снижения спроса (или спрос снижается незначительно), и доход аптеки увеличивается. И наоборот, уменьшение цены не вызывает увеличение спроса, и общий доход падает. Аптечные организации осуществляют продажу товаров для личного, семейного, домашнего или совместного потребления. Такой вид реализации называется *розничным товарооборотом*

Структура объема реализации

Признак	Составные части
Характер потребителя	Объем продажи товаров населению для личного, семейного, домашнего использования. Объем продажи товаров организациям – институциональным потребителям(больницы, санатории, детские сады и т.д.), через которые осуществляется совместное потребление. Такая продажа может производиться как по безналичному, так и за наличный расчет
Товарная номенклатура	Фармацевтические товары(ЛС,ИМН). Парафармацевтические товары(санитарно-гигиенические средства, предметы ухода за больными и др.). Прочие товары(медицинские приборы, посуда для медицинских целей и др.)
Способ продажи	Объем продаж по рецептам. Объем продаж по безрецептурному отпуску

Структура объема реализации

Факторы влияющие на объем реализации населению и организациям, отличаются, и поэтому прогнозирование объема реализации населению и ЛПУ производиться раздельно.

Прогнозирование объема реализации населению

Прогноз объема реализации равен реализации текущего года, увеличенной на показатель ежегодного или среднегодового темпа роста (прироста).

Прогнозирование объема реализации институциональным потребителям

В настоящее время большинство ЛПУ и других организаций приобретают ЛС и другие товары аптечного ассортимента непосредственно у оптовых посредников или производителей.

Прогнозирование объема реализации институциональным потребителям

В аптеках, где в объем реализации входят продажи ЛПУ, основными факторами, влияющими на товарооборот, является:

- коечный фонд ЛПУ и его изменение
- профиль ЛПУ
- ассигнования, выделенные ЛПУ на закупку ЛС и ИМН
- размер средств ФОМС и добровольного страхования
- наличие формуляров и их стоимость
- дополнительные ассигнования

Характеристика аптечной организации

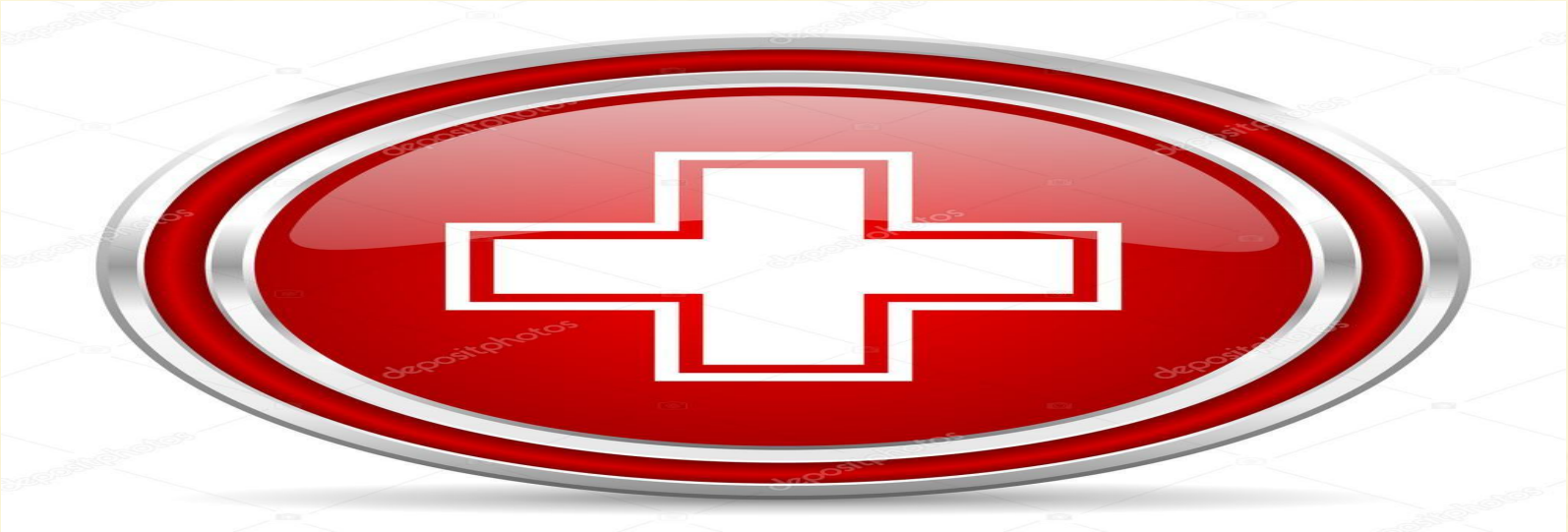
К аптечным организациям относятся аптеки, аптечные пункты, аптечные магазины, аптечные киоски. Они различаются между собой масштабом, объемом работы, ассортиментом и функциями.

Характеристика аптечной организации

По характеру производственной деятельности аптеки подразделяются:

- **на производственные, изготовляющие ЛС по рецептам врачей и требованиям лечебно-профилактических учреждений, и осуществляющие реализацию ЛС**
- **готовых форм, осуществляющие реализацию готовых ЛС населению и лечебно-профилактическим учреждениям**

Характеристика аптечной организации



Для оказания лекарственной помощи населению организовываются аптечные пункты, аптечные киоски и аптечные магазины. Они составляют в совокупности мелкорозничную сеть и организуются юридическими или физическими лицами.

Заключение

Аптечная организация (далее – АО) – это особая специализированная организация системы здравоохранения. Аптеки существуют уже около 400 лет, и их значение в обществе очень велико. Большее число ЛС мы получаем через АО. От организации работы аптеки, от ее обеспечения населения ЛС и другими медицинскими товарами зависит здоровье и благополучие людей.

Литература

- Организация и экономика фармации; учебник под ред. И.В. Косовой, - М.: Академия, 2004 г.
- http://www.consultant.ru/

Спасибо за внимание!