



ДИСЦИПЛИНА: УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ

ТЕМА 6

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ.

ТОВАРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ

К.ФАРМ.Н., ПРОФЕССОР ШОПАБАЕВА А.Р.

2016

ЦЕЛЬ

Ознакомление студентов с классификацией товарных запасов и товарное обеспечение объема реализации.

ПЛАН

1. Характеристика товарного ассортимента.
2. Управление товарными запасами.
3. Расчет норматива товарных запасов.
4. Товарное обеспечение

СТРУКТУРИРОВАНИЕ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ

скорость реализации товаров

Группа I
товары с высокой скоростью реализации:
12 - 35%

Группа II
Товары с умеренной скоростью реализации: 25-45%

Группа III
Товары с низкой и непредсказуемой скоростью реализации до 40%

степень влияния различных товаров

Товары стойкого спроса: легко предсказуемые объемы продаж

Товары нестойкого спроса: объемы продаж менее предсказуемые

Товары непредсказуемого спроса: объемы продаж сложно предсказуемы

спрос на товары

группа А: 25%
товаров дают 75% т/о

подгруппа А1:
из 75% т/о 25% дают 1,5– 2% товаров

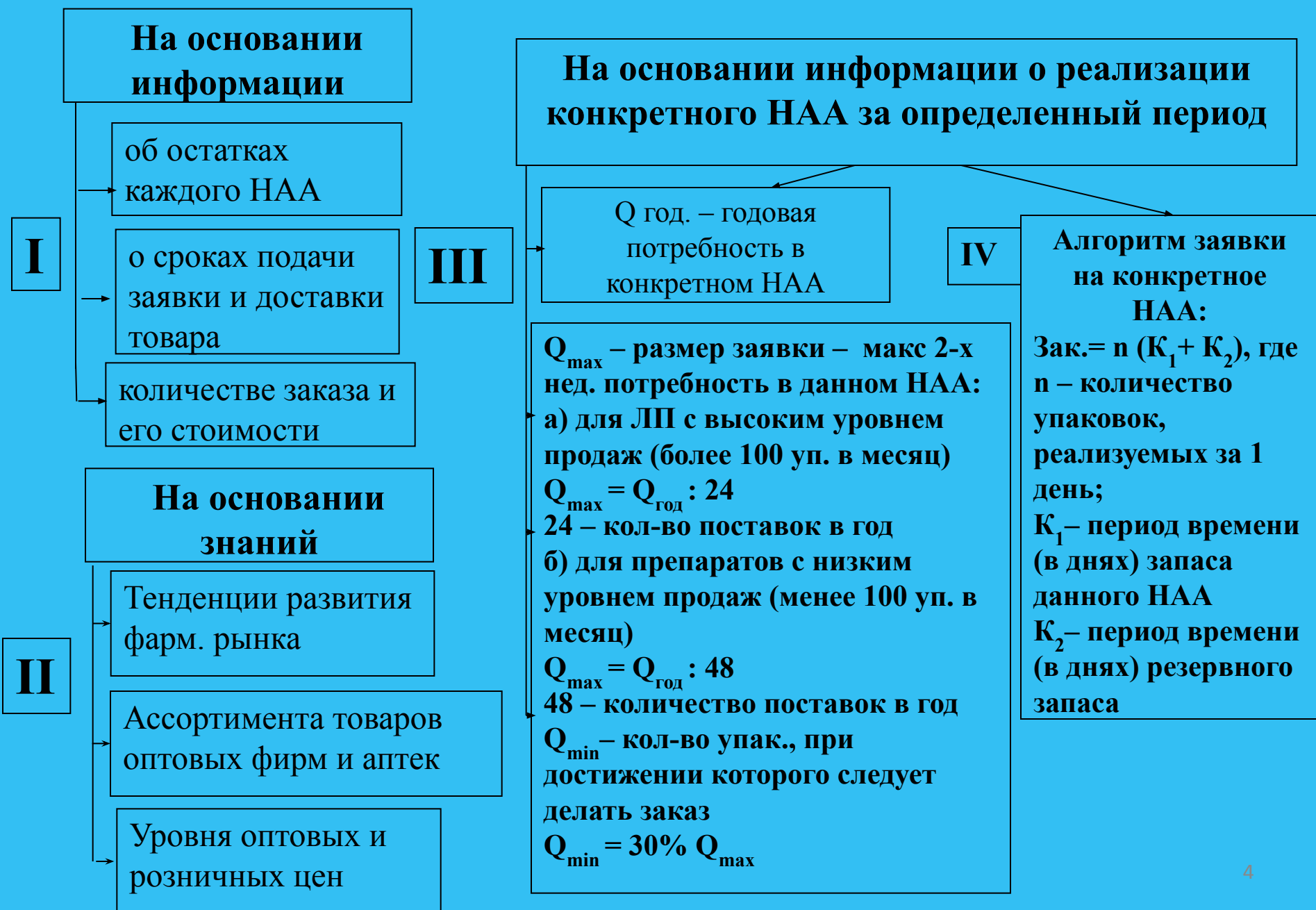
подгруппа А2:
из 75% т/о 25% дают 6 – 8 % товаров

подгруппа А3:
из 75% т/о 25% дают 15 – 18 % товаров

группа В: 25%
товаров дают 15% т/о

группа С: 50%
товаров дают 10% т/о

Составление заявок-заказов на товары аптечного ассортимента



УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ (ТЗ)

Уменьшение ТЗ

Анализ ассортимента по каждой товарной позиции

по объему продаж

по прибыльности

избежание отказов

Увеличение оборачиваемости ТЗ

контроль товарных остатков

нормирование товарных остатков

создание оптимальных условий закупок товара

Автоматизация управления ТЗ

мониторинг и выбор поставщиков, цен, условий

формирование заявок, постановка товара на учет

мониторинг движения товара, товарооборотность

мониторинг взаимных расчетов и

аптечная справка (синонимы, аннотации и др.)

Определение потребности

препараты специфического действия

препараты с нормируемым потреблением

препараты широкого спектра действия

ИМН и др. товары аптечного ассортимента

ХАРАКТЕРИСТИКА ЛС

Потребность в ЛС – это количество лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, заявленное аптекой и достаточное для удовлетворения спроса в них населения и ЛПУ

Не является постоянной

Возникает в случае заболеваний или для их профилактики

Зависит от комплекса факторов: медицинского, экономического, социального, правового, демографического, экологического и др. характера

Спрос – это количество необходимых для населения и ЛПУ лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента дифферен-но по каждому товарному наименованию

Удовлетворенным называют фактически реализованный спрос

Неудовлетворенный, или фактически не реализованный спрос может быть вызван физическим отсутствием данного товара в аптеках или отсутствием его приобретения населением и ЛПУ

Формирующийся – спрос, еще не сложившийся: на новые, только что введенные наименования товаров аптечного ассортимента

Потребление характеризуется объемом фактически реализованных ЛС и др. товаров в количественном и денежном выражении

Препараты специфического действия, применяющиеся для лечения конкретных заболеваний (противодиабетические, противотуберкулезные, противогельминтозные и др.)

Препараты с нормируемым потреблением (наркотические и психотропные препараты, этиловый спирт и др.), расходы на которые строго регламентированы нормативами, особыми правилами прописывания и отпуска

Препараты широкого спектра действия, применяемые для профилактики и лечения многих заболеваний (антибиотики, анальгетики, витамины и др.)

Расчет потребности аптеки в ЛС

$P = P_k \cdot N_k \cdot Ч_6$, где
P – общая потребность в ЛС;
 P_k – расход лекарственных средств на курс лечения на одного больного;
 N_k – количество курсов на год (квартал);
 $Ч_6$ – кол-во больных, которые должны приобрести лек. средство в данной аптеке (сети), регионе

$P = N \cdot Ч$, где
P – максимальная потребность (по нормативам) в данном лекарственном средстве на год; N – норматив потребления данного лекарственного средства в расчете на 1000 жителей в год;
Ч – численность населения соответствующего региона

На основании данных:
- о фактическом их расходе за различные периоды времени;
- учета влияния факторов медицинского, экономического, социального, демографического, сезонного и др. характера

Способ I.

1. Определяем объем продаж (Т/о) в оптовых ценах:

$$\text{Т/о (о.ц.)} = \text{Т/о (р.ц.)} \times \text{У с/с}$$

2. Определяем оборот одного дня в оптовых ценах:

$$\text{Т/о 1 дня (о.ц.)} = \frac{\text{Т/о}}{360 (90)}$$

3. Рассчитываем дни запаса:

$$\text{Дни запаса} = \frac{\text{Ср. товарный запас}}{\text{Т/о 1 дня}}$$

4. Определяем Норматив товарных запасов:

$$\text{НТЗ} = \text{Т/о 1 дня} \times \text{Дни запаса}$$

Способ II.

1. Определяем объем продаж (Т/о) в оптовых ценах:

$$\text{Т/о (о.ц.)} = \text{Т/о (р.ц.)} \times \text{У с/с}$$

$$\text{У с/с} = 100\% - \text{У тн}$$

2. Находим количество оборотов:

$$\text{Кол-во оборотов} = \frac{\text{Т/о}}{\text{Ср. товарный запас}}$$

3. Рассчитываем дни запаса:

$$\text{Дни запаса} = \frac{360}{\text{Кол-во оборотов}}$$

4. Определяем оборот одного дня в оптовых ценах за год (квартал):

$$\text{Т/о 1 дня (о.ц.)} = \frac{\text{Т/о}}{360 (90)}$$

5. Определяем Норматив товарных запасов:

$$\text{НТЗ} = \text{Т/о 1 дня} \times \text{Дни запаса}$$

УСЛОВИЯ РАСЧЕТА

Т/О=2048644,50 грн. (розн. ц.)

̄Огод.=100000 грн. (опт. ц.)

Т/О 1ого дня=5000 грн. (опт. ц.)

Условия обозначения:

Т/О-товарооборот

̄Огод.-среднегодовой товарный запас

Кобор.-товарооборачиваемость (в
числе оборотов)

Собор.-скорость товарооборачи-
ваемости (в числе оборотов)

$$T \text{ обр. (в днях)} = \frac{\bar{O}_{\text{год. (опт.ц.)}}}{T/O \text{ 1ого дня (опт.ц.)}} = \frac{100000 \text{ грн.}}{5000 \text{ грн.}} = 20 \text{ (дней)}$$

$$K \text{ обр. (в числе оборотов)} = \frac{Ч_{\text{дней}}}{T \text{ обор.}} = \frac{360 \text{ дней}}{20 \text{ дней}} = 18 \text{ (оборотов)}$$

Расчет скорости товарооборачиваемости

$$Собор. = \frac{T/O_{\text{год}}}{\bar{o}} = \frac{2048644,50}{100000} \times 0,7 (70\%) = \frac{1434051,15}{100000} = 14,34 \approx 14 \text{ оборот.}$$

Анализ, расчет и планирование товарных запасов

Исходные условия

$\bar{O}_{год.} = 100000$ (опт. ц.)

$T/O_{год} = 2048644,50$

$Ус/ст = 70\%$

Условия обозначения:

$T/O_{год.}$ - товарооборот за год

\bar{O} - год.-среднегодовой товарный запас

Ус/ст-уровень себестоимости

I методика

$$1) 2048644,50 \times 0,7 = 1434051,15$$

$$2) \frac{1434051,15}{100000} = 14,34 \text{ обор}$$

$$3) \frac{360}{14,34} = 25 \text{ (дней)}$$

$$4) \frac{1434051,15}{360} = 3983,48$$

грн.

$$5) 3983,48 \text{ грн.} \times 25 = 99587 \text{ грн.}$$

II методика

$$1) 2048644,50 \times 0,7 = 1434051,15$$

$$2) \frac{1434051,15}{360} = 3983,48$$

грн.

$$3) \frac{100000}{3983,48} = 25 \text{ (дней)}$$

$$5) 3983,48 \text{ грн.} \times 25 = 99587 \text{ грн.}$$

Планирование норматива товарных запасов

Т/О IV = 2048644,50 грн.

НТЗ(в днях)=25

Ус/ст=70%

Условия обозначения:

Т/ОIV-товарооборот в IV (плановом) году

Ус/ст-уровень себестоимости

НТЗ-норматив товарных запасов (в днях)

1) Определяем объем продаж в оптовых ценах:

$$2048644,50 \times 0,7 \text{ (Ус/ст} = 70\%) = 1434051,15 \text{ грн.}$$

2) Определяем оборот 1 дня (в оптовых ценах):

$$\frac{1434051,15}{360} = 3983,48 \text{ грн.}$$

3) Определяем НТЗ в сумме (в оптовых ценах):

$$\text{НТЗ}_{\Sigma} = 3983,48 \times 25 = 99587 \text{ грн.}$$

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ТОВАРОВ I

Осуществляется с целью расчета товарного обеспечения планового товарооборота.

Условия расчета.

НТЗ в дн. = 25 дней
норматив товарных

НТЗ в днях –

запасов в днях

$O_1 = 100000$ грн. (опт. ц.)
товарооборот плановый

Т/Оплан -

Т/О план= $2048644,50$ грн.

O_1 -остаток товара на

начало года $Ус/ст=70\%$
себестоимости

$Ус/ст$ -уровень

Рассчитать сумму необходимую для закупки товара в плановом году (П - поступление)

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ТОВАРОВ II

Решение

$$O1 + П = P + O2; \quad П = (P + O2) - O1, \text{ где:}$$

O1 - остаток товара на начало года (опт. ц.)

P - плановый Т/О (опт. ц.)

O2 - норматив товарных запасов (НТЗ) в сумме (опт. ц.)

П - поступление товара в сумме

$$\text{Т/Опл(опт.ц.)} = 2048644,50 \text{ грн} \times 0,7(70\%) = 1434051,15 \text{ грн.}$$

$$\text{Т/О1дня} = \frac{1434051,15 \text{ грн.}}{360} = 3983,48 \text{ грн.}$$

$$\text{НТЗ в } \Sigma(O2) = 3983,48 \times 25 = 99587 \text{ грн.}$$

$$\text{П} = (1434051,15 + 99587) - 100000 = 1433638,15 \text{ грн.}$$

Сфера применения:

- ✓ производители медицинских товаров
- ✓ импортеры, поставщики, оптовые фирмы
- ✓ аптечные и лечебно-профилактические учреждения

Предназначение:

Для всех работников, имеющих отношение к хранению, транспортировке и распространению фармацевтической продукции.

Связь с другими руководствами:

- Надлежащая практика дистрибьюции (GDP)
- Надлежащая производственная практика (GMP)
- Международная фармакопея и др.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации. – Москва: Медицина, 2004. – 716 с.
2. Основы экономики и системы учета в фармации. Под ред Немченко А.С.-Винница: НОВА КНИГА, 2008.-480 с.
3. Абдуллин К.А. Экономика фармации. Учебное пособие. – Алматы, 2006. – 195 с.
4. Пелих А.С. Бизнес-план, или как организовать собственный бизнес. – Москва: ОСЬ-89, 1997. – 96 с.

Дополнительная:

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

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

ВЕСЬ МИР В РУКАХ МЕНЕДЖЕРА !

