



Дисциплина:  
Управление и экономика фармации

**ТЕМА 4**  
**ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ.**  
**ТОРГОВЫЕ НАЛОЖЕНИЯ, ИХ**  
**ХАРАКТЕРИСТИКА**

**Канд.фарм.н., профессор Шобабаева А.Р.**  
**АЛМАТЫ, 2016**

## **ЦЕЛЬ**

Ознакомление студентов с основными элементами сбыта аптеки (разделами товарооборота).

## **ПЛАН**

1. Методические подходы к планированию объема реализации.
2. Планирование объема реализации населению.
3. Расчет объема реализации ЛПО (оптовый товарооборот).
3. Методика распределения объема реализации на части.
4. Торговые наложения, их характеристика



Согласно экономической теории, *товарооборот* представляет собой процесс купли-продажи.

В его основе лежит уступка права собственности на товар в обмен на его денежный эквивалент.

Таким образом, на макроуровне он определяется как сумма всех сделок купли продажи товаров за данный период времени и одновременно как расходы покупателей на приобретение товаров.

**Товарооборот – это объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период.**



**Товарооборот** как показатель статистики рынка **используется в оценках его конъюнктуры** (совокупности признаков, характеризующих текущее состояние экономики) и рассматривается в качестве показателя:

- масштаба деятельности организации;
- денежной выручки фармацевтического предприятия за реализованные товары;
- размера денежных расходов покупателей на приобретение товаров и услуг;
- потребления товарной массы.

## **При прогнозировании общего объема реализации можно использовать:**

- 1) экономико-математические, экономико-аналитические методы;
- 2) метод, основанный на учете прошлых тенденций (метод динамических показателей);
- 3) метод экономической эффективности;
- 4) расчет объема реализации на основе данных о средней реализации, количестве ЛП на одного жителя, размере ассигнований для ЛПО;
- 5) пробный маркетинг – используется при прогнозировании объема реализации новых ЛП.

Реализация нового ЛП осуществляется в 1-2 аптеках.

Полученная информация о покупателях, объеме и темпах продажи служит основой для прогнозирования объема реализации и в других аптеках;

- 6) возможный объем реализации ЛП и ИМН можно рассчитать по формуле:

**Возможный объем реализации ЛП и ИМН можно  
рассчитать по формуле:**

$$P = C_n + C_{орг}, \text{ где}$$

$P$  – объем реализации

$C_n$  – объем спроса населения

$C_{орг}$  – объем спроса организаций.

$$P_{общ} = T_{розн} + T_{опт}$$

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЮ**

В связи с тем, что практически невозможно определить степени влияния на объем реализации таких факторов, как:

- 1) индивидуальные особенности больного;
- 2) врачебные предпочтения;
- 3) выбор больным аптеки, в которую можно обратиться с рецептом

**Наиболее целесообразным является применение  
метода динамических показателей.**



Для прогнозирования объема реализации можно применить два методических подхода.

**1 подход.** Анализируются данные об общем объеме реализации за ряд лет. Исчисляются ежегодные и среднегодовые темпы прироста за исследуемый период.

**2 подход.** Анализируются данные о средней реализации на одного жителя за ряд лет. Произведение рассчитанной динамики средней реализации на одного жителя и численности населения дает показатель предполагаемой реализации.

## Расчет объема реализации ЛПО (оптовый т/о)

Основными факторами, влияющими на оптовый товарооборот являются:

- коечный фонд и его изменение;
- профиль ЛПО;
- ассигнования, выделенные ЛПО на закупку лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения;
- дополнительные ассигнования.



**При расчете оптового т/о может быть также применен метод динамических показателей, однако наиболее точным является ориентирование на предполагаемый размер ассигнований ЛПО.**

Ассигнования, выделенные ЛПО, прикрепленному на снабжение к аптеке, и составляют величину оптового товарооборота.



После определения годового т/о (розничного и оптового), производят распределение его по кварталам.

Методика распределения по кварталам заключается в следующем: рассчитывают удельный вес объема реализации каждого квартала в розничной и оптовой реализации за ряд лет и сложившиеся соотношения сохраняют на планируемый период.

**Товарооборот розничный и оптовый составляет общую сумму объема реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения.**

Экономические показатели мелкорозничной сети рассчитывают аналогично показателям аптеки.

# Методика распределения объема реализации для населения и ЛПО на составные части

Составные части розничного и оптового объема реализации по способу продажи представлены на схемах:





Методика распределения по составным частям такова: определяют удельный вес каждой составной части объема реализации населению и ЛПО в текущем году и это соотношение сохраняют на прогнозируемый период.

**Одним из качественных показателей объема реализации является товарная номенклатура.**



## **Методика распределения объема реализации по группам товаров состоит из этапов:**

1. Анализ фактической реализации по группам товаров за 2-3 года,
2. Выявление тенденции в изменении групповой структуры товаров,
3. Изменение групповой структуры с учетом конъюнктуры спроса и предложения.

Аналогичные методические подходы используются, если объем реализации структурирован на основе иных признаков.

# АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРООБОРОТА

Анализ фактического товарооборота может осуществляться:

- ✓ в действующих ценах (за соответствующий период)
- ✓ с учетом индекса цен (в сопоставимых ценах)

**Индекс цен** – (лат. index – показатель, список) – относительный показатель, который отражает изменение цен за определенный период времени.

где:  $P_1$  – цена ЛС в определенном периоде (году, месяце);

$$I_c = \frac{P_1}{P_0}$$

– цена ЛС в базовом периоде.

# Товарооборот аптеки и общие индексы цен на ЛС за 5 лет

Показатель	I год.	II год	III год	IV год	V год
<b>Общий т/о (тенге)</b>	1500000	1580000	1670000	1750000	1830000
Индекс цен		1,06	1,07	1,09	1,08

$$I_{ц} = \frac{Ц_{нов}}{Ц_{стар}}$$

$$Ц_{нов} = I_{ц} * Ц_{стар}$$

$$Ц_{стар} = \frac{Ц_{нов}}{I_{ц}}$$

## Динамика товарооборота аптеки за 5 лет в действующих и сопоставимых ценах

Показатель	I год	II год	III год	IV год	V год
Товарооборот в действующих ценах	1500000	1580000	1670000	1750000	1830000
Товарооборот в сопоставимых ценах I г.	1500000	1490566	1472403	1415514	1370581
Товарооб. в сопоставимых ценах V года	2002800	1990168	1965924	1890000	1830000

## Т/О в действующих ценах:

Коэффициент роста любого показателя определяется делением последующего года на предыдущий

$$K_1 = \frac{1580000}{1500000} = 1,0533$$

$$K_2 = \frac{1670000}{1580000} = 1,0570$$

$$K_3 = \frac{1750000}{1670000} = 1,0479$$

$$K_4 = \frac{1830000}{1750000} = 1,0457$$

$$\begin{aligned}\bar{K} &= \frac{1,0533+1,0570+1,0479+1,0457}{4} = \\ &= \frac{4,2039}{4} = 1,0509\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\bar{K} &= \sqrt[4]{1,0533 + 1,0570 + 1,0479 + 1,0457} = \\ &= 1,0509\end{aligned}$$

$$T/O_{VI} = 1830000 \times 1,0590 = 1923147$$

$$1,0590 \times 100\% = 105,09 \approx 105\%$$

$$105\% - 100\% = 5\% \text{ ежегодного роста}$$

(в среднем) т/о

# Анализ и планирование розничного товарооборота (т/о)

## *а) анализ*

Показатели товарооборота

Расчет коэффициентов роста (снижения)

Т/О I – 1500000 грн.

Т/О II – 1580000 грн.

Т/О III – 1670000 грн.

Т/О IV – 1750000 грн.

Т/О V – 1830000 грн.

$$K_1 = \frac{II}{I} = \frac{1580000}{1500000} = 1,0533$$

$$K_2 = \frac{III}{II} = \frac{1670000}{1580000} = 1,0570$$

$$K_3 = \frac{IV}{III} = \frac{1750000}{1670000} = 1,0479$$

$$K_4 = \frac{V}{IV} = \frac{1830000}{1750000} = 1,0457$$

$$K = \frac{1,0533 + 1,0570 + 1,0479 + 1,0457}{4} = \frac{4,2039}{4} = 1,0509$$

$$K = \sqrt[4]{1,0533 + 1,0570 + 1,0479 + 1,0457} = 1,0509$$

## б) планирование

$$T/O_{VI} = T/O_V \times \bar{K} = 1830000 \times 1,0590 = 1923147$$

$$1,0590 \times 100\% = 105,09 \approx 105\%$$

105% - 100% = 5% ежегодного (в среднем) роста т/о

## Прирост товарооборота за счет увеличения числа амбулаторных посещений

В VI году число амбулаторных посещений в поликлинике, находящейся в зоне обслуживания аптеки, планируется увеличить на 5000 (за счет открытия нового кабинета)

(данные за V г.)=0,75

$$K_{\text{пер}} = \frac{\text{число рецептов}}{\text{число посещений}} = \frac{30000}{40000}$$

$$5000 \times 0,75 = 3750 \text{ рецептов}$$

$$3750 \times 10 - 25 \text{ (средняя стоимость 1го рецепта)} = 38437,50$$

$$\text{Итого розничный Т/О VI} = 1923147 + 38437,50 = 1961584,50$$

# Оптовый товароборот (т/о)

Планирование на VI год – по плану бюджетных ассигнований – 60.000. В VI году планируется увеличивается число коек в больнице, находящейся в зоне обслуживания аптеки, на 10

**К перевода числа коек в рецепты:**

$$\frac{\text{В V году } 13000 \text{ (кол-во стац. рец.)}}{\text{В V году } 16300 \text{ (кол-во койко дней)}} = 0,8$$

$$330 \times 10 \times 0,8 \times 10,25 \text{ (сред ст-ть 1 рец)} = 27060$$

$$\text{опт. Т/О VI} = 60000 + 27060 = 87060$$

**Итого общий Т/О на VI (плановый) год =**

$$1961584,50 + 87060 = 2048644,50$$

# Торговые наложения

**Торговые наложения (Т/Н)** – источник получения дохода, который необходим для возмещения расходов и обеспечения рентабельности предприятий

**Т/Н** – часть розничной цены, которая предназначена для возмещения издержек и создания прибыли аптеки (фарм. фирмы)

## Формирование Т/Н

- ✓ торговая наценка на оптовую цену
- ✓ торговая скидка с розничной цены

## Источники Т/Н

- ✓ при поступлении товара – по товарно-транспортным накладным (реестр формирования розничной цены) – разница между ценами реализации (розн. ц.) и ценами закупки (опт. ц.)
- ✓ в реализованном товаре (реализованные Т/Н) – расчетным путем (см. методику расчета реализованных Т/Н)

# Анализ, учет и планирование Т/Н осуществляют:

в суммарном показателе (в грн.)

в относительном показателе (уровень Т/Н, в %)

**УРОВЕНЬ ТОРГ.  
НАЛОЖ.**

$$= \frac{\text{Сумма торговых наложений, грн}}{\text{Товарооборот в розничных ценах, грн}} \times 100\%$$

**УРОВЕНЬ  
ТОРГ.  
НАЛОЖ.**

Сум

$$\text{на ед.реализ.(\%)} = \frac{\text{Розничная цена (цена реализации), грн.} - \text{Оптовая цена (цена закупки), грн.}}{\text{Товарооборот в розничных ценах, грн.}} \times 100\% =$$

$$= \frac{\text{Сумма торговых наложений на единицу реализации, грн.}}{\text{Розничная цена(цена реализации), грн.}}$$

# Анализ и планирование Т/Н

## Информационные источники анализа Т/Н:

Данные внутрихозяйственного бухгалтерского, статистического учета и отчетности

## Механизм анализа и планирования Т/Н:

- анализируют Т/Н за определенный период времени (аналогично анализу и планированию Т/О)
- рассчитывают статистические показатели, определяющие динамику изменений Т/Н:
  - абсолютный прирост ;
  - темпы роста ;
  - темпы прироста ;
  - др.

# Примеры расчетов уровня и сумм Т/Н

I  $T/O_{\text{пл}} = 2048644,50$  грн.

$T/O_{\text{пл}}$  - плановый Т/О

$\Sigma_{\text{Т/Н}} = 614593,35$  грн.

$\Sigma_{\text{Т/Н}}$  - сумма товарных наложений

$y_{\text{Т/Н}}$  - ?

$y_{\text{Т/Н}}$  - уровень торговых наложений

$$y_{\text{Т/Н}} = \frac{\Sigma_{\text{Т/Н}}}{T/O_{\text{пл}}} \times 100\% = \frac{614593,35}{2048644,50} \times 100\% = 30\%$$

II  $T/O_{\text{пл}} = 2048644,50$  грн.

$y_{\text{Т/Н}} = 30\%$

$$y_{\text{Т/Н}} = \frac{\Sigma_{\text{Т/Н}}}{T/O_{\text{пл}}} \times 100\%$$

$\Sigma_{\text{Т/Н}}$  - ?


$$\Sigma_{\text{Т/Н}} = \frac{y_{\text{Т/Н}} \times T/O}{100}$$

$$\Sigma_{\text{Т/Н}} = \frac{y_{\text{Т/Н}} \times T/O}{100} = \frac{30 \times 2048644,50}{100} = 614593,35 \text{ грн.}$$

## ЛИТЕРАТУРА

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 !**

