



ТЕМА 5

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ И ИХ НОРМИРОВАНИЕ

Шопабаева А.Р., КазНМУ им.С.Д. Асфендиярова,
Хименко С.В., НФаУ (Харьков)

ЦЕЛЬ

Ознакомление студентов с классификацией товарных запасов и их назначением.

ПЛАН

1. Характеристика товарных запасов.
2. Классификация товарных запасов.
3. Факторы, влияющие на размер товарных запасов.

Важным разделом товарооборота и составной частью сбытовой функции являются *товарные запасы*.

Товарные запасы в аптеках обеспечивают бесперебойное снабжение населения и лечебно-профилактические организации ЛП и ИМН от момента их поступления до реализации.

Необходимость создания товарных запасов подтверждается рядом факторов:

- колебаниями спроса на ЛП;
- колебаниями сроков выпуска ЛП;
- наличием интервала в поставках;
- наличием издержек, связанных с дефицитом (отсутствием запасов или запаздыванием доставки и др.).

Мотивами для создания товарных запасов являются:

□ необходимость совершения торговых операций;

□ предосторожность

Оценка и измерение запасов является одной из важных и интересных проблем не только экономики, но и бухгалтерского учета.

Товарные запасы измеряются:

1. **В натуральных измерителях** (этиловый спирт, ядовитые и наркотические ЛП).

2. **В стоимостных показателях:**

а) в отпускных ценах поставщика (*закупочные цены*).

Нормирование товарных запасов производится *в закупочных ценах*;

б) в свободных розничных ценах – при сравнительном анализе с объемом реализации и другими экономическими показателями аптеки.

3. **В относительные показателях** – днях запаса (время обращения товаров).

Основными методами оценки стоимости запасов являются методы **ФИФО**, **ЛИФО**, **средней стоимости**.

Метод ФИФО – «первый - в, первый – из» (**first-in, first-out – FIFO**) заключается в том, что при поступлении нескольких партий товаров по разным ценам предполагается, что товары, поступившие в первых партиях, реализуются по ценам приобретения в первую очередь.

Если пользоваться методом **ЛИФО** – «последний - в, первый – из» (**last-in, first-out – LIFO**), предполагается оценку всех товаров производить по ценам последней поступившей партии товаров. Реализуется в первую очередь последняя поступившая партия товаров, а затем оставшиеся в запасах.

При использовании метода **средней стоимости** расчеты строятся на **средневзвешенной** оценке единицы товара.

Факторы, влияющие на размер товарных запасов

Особенностью, сложностью нормирования товарных запасов является то, что величину ТЗ определяют две тенденции:

□ с одной стороны, улучшение организации продажи, рационализация товаропродвижения ведет к сокращению запасов,

□ с другой – увеличение производства, расширение ассортимента выпускаемых ЛП, повышение культуры продажи немыслимы без дальнейшего возрастания товарные запасы и доведения их до такого уровня, который бы обеспечил самый широкий выбор и гарантировал бесперебойную продажу.

Например, увеличение объема реализации, рост удельного веса ГЛС ускоряют товарооборачиваемость.

В то же время, увеличение процента реализации группы медикаментов в общей реализации замедляет товарооборачиваемость вследствие *отпуска по рецептам.*

К особенностям образования ТЗ относятся также условия производства, транспортировки, потребления.

Условия производства – равномерность, периодичность или сезонность производства. Приближение производства к районам потребления исключает участие промежуточных оптовых звеньев в продвижении товаров, что способствует уменьшению времени пребывания товаров на складах и в пути, сокращает перевозку.

Условия транспортировки – регулярность на протяжении всего года или сезонность перевозки. Например, в отдаленные районы доставка товаров не может быть регулярной в течение всего года. На величину товарных запасов влияет также состояние транспортных средств, которыми осуществляется доставка товаров в аптечную сеть.

Условия потребления – регулярное, сезонное и т.д.

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ (ТЗ) АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Содержание

ЛС и др. товары в аптечных организациях и их структурных подразделениях

оплаченные аптекой товары, находятся у поставщика на ответственном хранении

Источники формирования:

- за счет собственных и
- заемных оборотных средств

Классификация

текущего назначения (ЛС, ИМН и др. товары аптечного ассортимента)

сезонного накопления (ЛРС, термолаб. препараты и др.)

целевого назначения (вакцины, сыворотки и др.)

Поступление

фирмы-производ. фарм. фабрики

оптовые фирмы, аптечные базы, АС

ЦРА и др. аптечные организации

перевод из других групп ТМЦ в товар

Местонахождение

В ОЗ (аптеки, МБА и др.)

в любом из отделов аптек (при наличии отделов)

в материальных аптечных организациях (при отсутствии отделов)

мелкорозничной сети (АП)

Измерение

Товарные запасы:
1) в сумме;
2) в днях;
3) в числе и сумме асс-х позиций

Товаро-оборот:
в днях;
в числе оборотов

продолжительность отчетного периода

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

В зависимости от продолжительности отчетного периода различают ТЗ:

О мес – среднемесячные ТЗ

$$\text{О мес} = \frac{O_{н} + O_{к}}{2}, \text{ где}$$

$O_{н}$ – ТЗ (остатки товара) на начало месяца

$O_{к}$ – ТЗ (остаток товара) на конец месяца

Окв – среднеквартальные ТЗ

$$\text{Окв} = \frac{O_1 + O_2 + O_3}{3}, \text{ где}$$

O_1, O_2, O_3 – среднемесячные товарные запасы

Огод – среднегодовые ТЗ

$$\text{Огод} = \frac{O_I + O_{II} + O_{III} + O_{IV}}{4}, \text{ где}$$

$O_I, O_{II}, O_{III}, O_{IV}$ – среднеквартальные товарные запасы

Soб – скорость товарооборачиваемости

$$S_{об} = \frac{T/O}{O}, \text{ где}$$

T/O – сумма товарооборота за соответствующий отчетный период

O – средний ТЗ за этот же отчетный период

Показатели товарооборачиваемости:

$$T_{об} = \frac{\bar{O}}{T_{одн}}, \text{ где}$$

$T_{об}$ – товарооборачиваемость в днях;

\bar{O} – средние ТЗ в оптовых ценах;

$T_{одн}$ – средний однодневный товарооборот в оптовых ценах

$$K_{об} = \frac{Ч_{дн}}{Ч_{об}}, \text{ где}$$

$K_{об}$ – товарооборачиваемость в числе оборотов;

$Ч_{дн}$ – число дней в периоде;

$Ч_{об}$ – число оборотов

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 на товарооборот

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

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

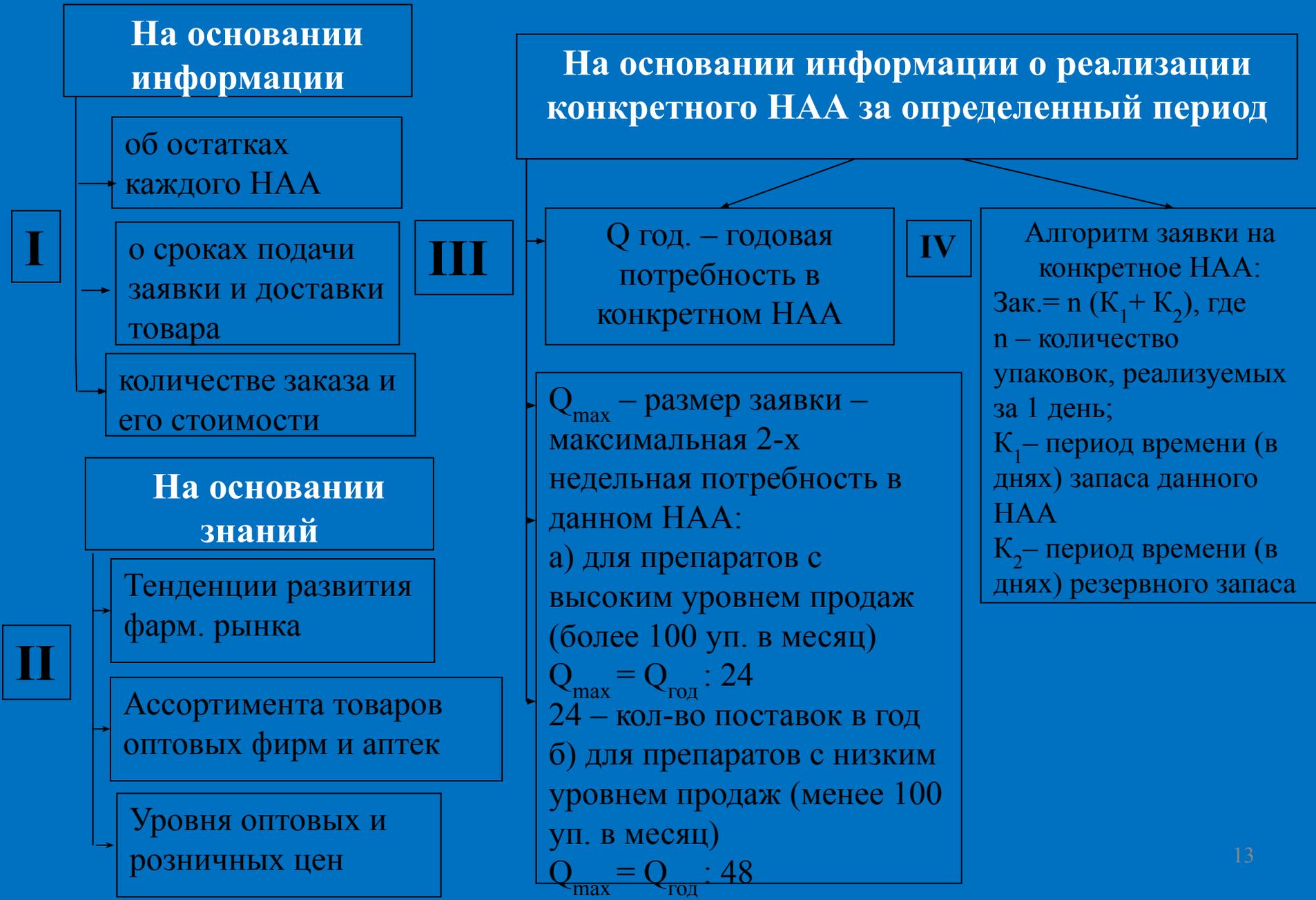
препараты специфического действия

препараты с нормируемым потреблением

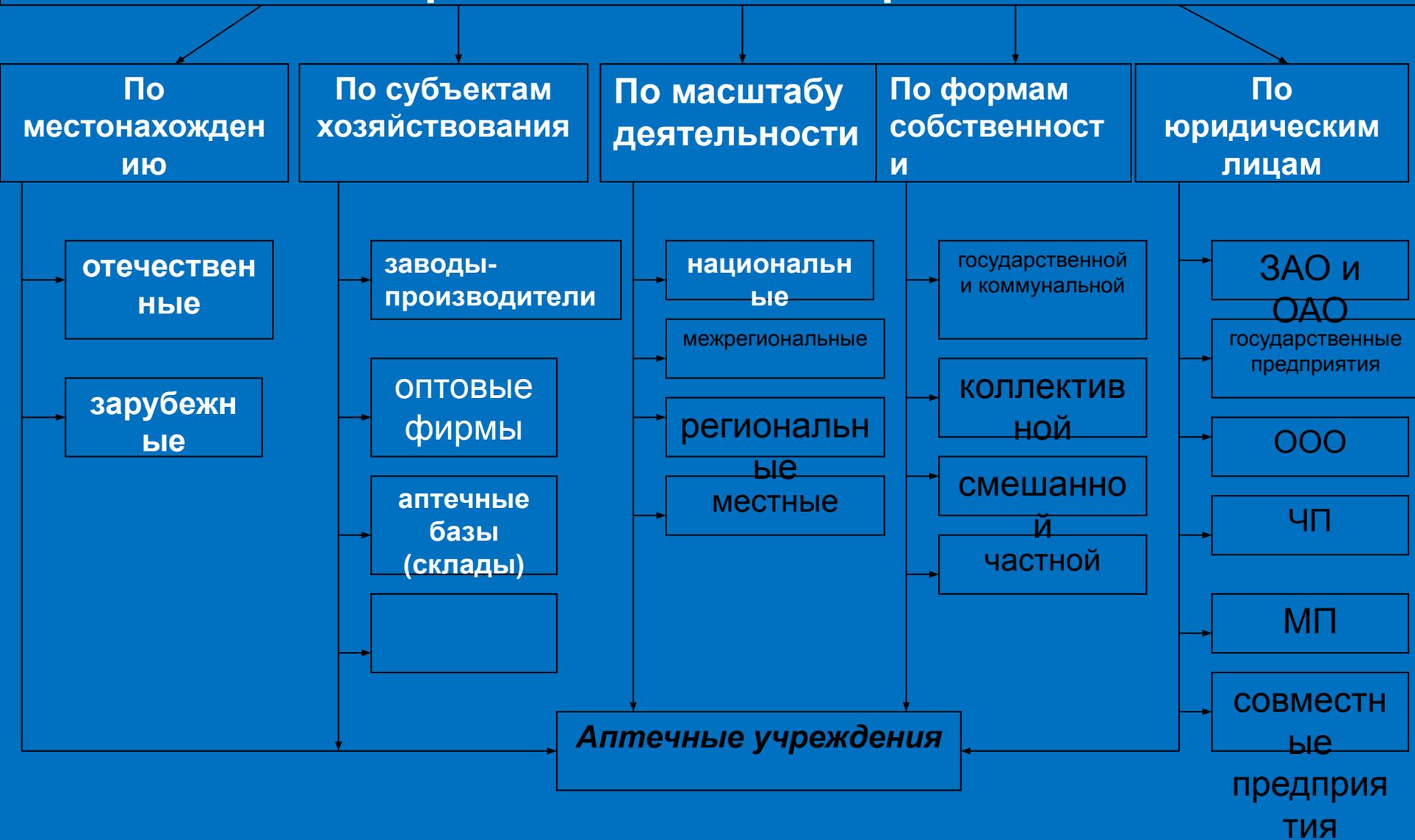
препараты широкого спектра действия

ИМН и др. товары аптечного ассортимента

Составление заявок-заказов на товары аптечного ассортимента



Характеристика поставщиков лекарственных средств, товаров аптечного ассортимента



КРИТЕРИИ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА

Деловая репутация и продолжительность работы на фарм рынке

Ассортимент ЛС, ИМН и других товаров

Условия поставок, их скорость, периодичность

Цены, размеры торговых наценок и скидок

Форма оплаты, условия расчетов за товары

Квалификация персонала

Территориальная близость, способ доставки товара

Комплекс сервисных услуг

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.

Схема движения ЛС и ИМН в системе аптечных орган

Поиск поставщика ЛС и ИМН

Заключение договоров (контрактов) на поставку ЛС и ИМН

Поставки лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента

Прием товара в условиях аптеки

Организация входного контроля и учета ЛС и ИМН

Организация изг-я экстемпоральных ЛС, ВАЗ, концентратов и полуфабрикатов

Организация внутриаптечного контроля качества и учета изгот-х экстемпоральных ЛС, ВАЗ, концентратов и полуфабрикатов

Организация отпуска ЛС и ИМН в структурные подразделения аптеки

Реализация ЛС и ИМН конечному потребителю

ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

- Мониторинг оптовых и розничных цен рынка на фармацевтическую и парфюмерно-косметическую продукцию и др. товары аптечного ассортимента;
- автоматическое определение поставщиков, предлагающих минимальные цены и выгодные условия поставок;
- сведения об индивидуальных и накопительных скидках с сохранением конфиденциальности информации;
- контролируемое формирование заявок с расчетными ценами и автоматической их отправкой электронной почтой;
- постановка на учет товаров на основе заявок, электронных накладных и штрих-кодов с возможностью запроса на E-mail сертификатов и протоколов анализа контроля качества;
- Автоматическое формирование розничных цен с учетом перечня лекарственных препаратов и ИМН, наценка на которые подлежит государственному регулированию;
- графический мониторинг движения (наличие, поступление, расход) каждой товарной позиции дифференцированно по каждому поставщику, структурному подразделению;
- рекомендации и контроль перемещения товара по структурным подразделениям аптеки с сохранением индивидуального ценообразования, посерийного учета аптечной продукции;
- мониторинг товарных остатков в каждом структурном подразделении аптеки, перераспределение товара между ними;
- графики товарооборачиваемости и доходности каждой позиции в общем объеме товарного ассортимента аптеки;
- мониторинг финансовых задолженностей покупателей и поставщиков, формирование платежных документов, оборотных ведомостей по поставщикам, производителям, препаратам, акты сверок, переоценка розничных цен и др.;
- аптечная справка: поиск торговых синонимов, просмотр аннотаций на ЛС с возможностью их печати, корректировка розничных цен при продаже дробных количеств оригинальной упаковки и др.

Виды поставок

- **Централизованные** (свойственны аптечным сетям) осуществляются только от одного поставщика. Такие поставки надежны, но недостаточно гибки (по номенклатуре, ценам)
- **Децентрализованные** – аптека самостоятельно избирает поставщиков, номенклатуру, частоту и условия поставки (наиболее распространенные)

Поставщики

- Оптовое звено (оптовые фирмы, аптечные склады (базы) и др.)
- Производители (заводы, фарм. фабрики)
 - Отечественные
 - Зарубежные

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.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Фармацевтическая экономика в системе товарного обращения.
2. Движение материальных ресурсов.
3. Особенности поведения покупателей на фармацевтическом рынке.
4. Факторы, влияющие на поведение покупателей.
5. Теория мотивации Маслоу.