

Обеспечение здоровья населения

Дисциплина: Управление и экономика
фармации

Тема лекции 19

Планирование товарооборота

Кононова С.В – заведующий кафедрой УЭФ и ФТ

Торговая функция аптеки

- Акты купли – продажи
- Реализация фармацевтических товаров
- Доведение фармацевтических товаров от производителя до потребителя
- Поддержание баланса между потреблением и спросом
- Сокращение издержек обращения (технологии продаж, консультативно-информационные услуги
- Маркетинг (рыночные исследования, распределение, формирование цен)

Виды реализации

Оптовая – реализация фармацевтических товаров, как правило, крупными партиями для дальнейшей перепродажи или переработки. Товары оптового товарооборота в конечном потреблении не поступают;

Розничная – реализация фармацевтических товаров конечному потребителю, завершающее звено в сфере обращения фармацевтических товаров. Эти товары переходят в сферу личного потребления в обмен на денежные средства населения или институциональных потребителей для коллективного использования.

В аптечных организациях процесс обращения товаров характеризуется товарооборотом.

- Товарооборот состоит из трех разделов, между которыми существует **балансовая СВЯЗЬ** (товарный запас, поступление, расход). **$P = O_n + П - O_k$** ,

где P- расход, O_n - остаток на начало периода,

П - приход, O_k - остаток на конец периода

Состав товарооборота



Розничный товарооборот - объем продаж продукции и услуг населению для личного, семейного, домашнего пользования. Также к рознице относится продажа товаров мелкими партиями таким организациям, через которые осуществляется коллективное потребление товаров.

Оптовый товарооборот – объем продаж товаров крупными партиями предприятиями-производителями или их торговыми представителями покупателям для дальнейшей их продажи или переработки. Различают складской и транзитный оптовые товарообороты.

Товарооборот — объем продаж фармацевтических товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени.

Товарооборот как показатель характеризует:

- денежную выручку за реализованные фармацевтические товары с одной стороны, размер денежных расходов потребителей на приобретение фармацевтических товаров и услуг с другой;
- потребление товарной массы.

Роль товарооборота и его значение

- * товарооборот - объёмный показатель, характеризует масштабы деятельности фармацевтической организации;
- * удельный вес товарооборота фармацевтической организации в товарообороте фармацевтической отрасли региона характеризует долю фармацевтической организации на фармацевтическом рынке;
- * по доле товарооборота фармацевтической организации на фармацевтическом рынке определяется организация-монополист (удельный вес товарооборота организации в товарообороте региона превышает 30%);
- * по отношению к товарообороту учитываются, анализируются и планируются показатели, оценивающие эффективность деятельности предприятия (товарооборачиваемость, рентабельность, уровень издержек обращения, прибыль).

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА
ТОВАРОБОРОТ**

```
graph TD; A[ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТОВАРОБОРОТ] --> B[Внешние факторы]; A --> C[Внутренние факторы]; B --> B1[- факторы спроса]; B --> B2[- факторы предложения]; C --> C1[- товарное обеспечение]; C --> C2[- производительность работников]; C --> C3[- эффективность использования];
```

Внешние факторы:

- факторы спроса;
- факторы предложения.

Внутренние факторы:

- товарное обеспечение;
- производительность работников;
- эффективность использования

Товарооборот измеряется:

- в денежных единицах (рубли);
 $TO = P \times Q$
где P – цена за ед. товара или услуги;
 Q – количество проданных товаров или услуг.
- в натуральном выражении
(количество упаковок в штуках).

Характеристики розничного товарооборота

- **количественная** – объем реализации в денежном исчислении,
- **качественная** – структура товарооборота (группы товаров).

Показатели, характеризующие товарооборот

- - объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;
- - объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставимых ценах;
- - ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (в рублях, процентах);
- - однодневный объем товарооборота (руб.);
- - объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе на специалиста;
- - объем товарооборота на 1 кв.м общей площади, в том числе торговой площади;
- - время обращения товаров, дни оборота;
- - скорость товарооборота, число оборотов.

Резервы роста товарооборота :

- - дополнительная закупка товаров непосредственно у производителей на льготных условиях;
- - маркетинговые исследования
- - мерчандайзинг
- - повышение производительности труда работников;
- - оптимизация времени работы фармацевтической организации;
- - дополнительное открытие структурных подразделений;
- - внедрение современных форм реализации фармацевтических организаций.

Анализ товарооборота

Выделяют четыре группы товара:

- прибыльная (высокая цена при небольшом спросе);
- выгодная (умеренная цена при стабильно высоком спросе);
- ходовая (небольшая цена и постоянный спрос);
- балласт (низкая цена при отсутствии спроса, но обязательность наличия в ассортименте).

Анализ товарооборота

Розничный анализ нужен для того, чтобы:

- - сформировать ассортиментную матрицу аптеки;
- - подготовиться к сезонным колебаниям спроса;
- - сформировать систему оценки персонала;
- - оценить влияние аптек-конкурентов;
- - выявить сильные и слабые стороны аптеки;

Анализ товарооборота

Все анализируемые данные должны соответствовать друг другу по трем признакам:

- *Цена.* ТО отчетного периода должен быть рассчитан в таких же ценах, что и ТО базисного. Для этого используют индекс цен.
- *Время.* ТО отчетного и базисного периодов должен быть взят за одинаковые промежутки времени, а если они отличаются, нужно использовать среднедневной или однодневный оборот.
- *Пространство.* ТО отчетного и базисного периодов должен быть рассчитан на одну и ту же площадь.

Анализ товарооборота

Этапы анализа.

1. Изучение влияющих факторов.
 - а) источник влияния
 - б) направление влияния
2. Изучение динамики ТО по сравнению с базисным годом с помощью метода динамических показателей.
3. Изучение:
 - структуры ТО как товарной, так и сезонной (по кварталам, по месяцам)
 - системы показателей товарооборота.
4. Выводы.

Анализ товарооборота

1. Динамика роста товарооборота в текущих ценах (ДТО) рассчитывается по формуле:

ДТО = Фактический товарооборот отчетного года в текущих ценах * 100 / Фактический товарооборот прошлого года

Анализ товарооборота

2. Индекс цен показывает изменение совокупной стоимости определенного количества товаров за анализируемый период.

Индекс цен рассчитывается по формуле:

- $I_{\text{цен}} = \frac{C_{\text{отч}}}{C_{\text{баз}}}$
- где $C_{\text{отч}}$ - цена в отчетном периоде, $C_{\text{баз}}$ - цена в базовом периоде (в прошлом году), принимаемая за 100%.

Анализ товарооборота

3. Фактический товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах рассчитывают по формуле:

- $TO_{\text{факт в сопост.ценах}} = (\text{фактический товарооборот в текущих ценах} / \text{индекс цен}) * 100\%$

Анализ товарооборота

4. При анализе ритмичности продаж определяют коэффициент ритмичности товарооборота по формуле:

- $K_{\text{ритм}}$ = **Квартальные планы продаж / Годовой план продаж.**

(Равномерные продажи при $K=1$)

Прогнозирование объема реализации

— это оценка будущих продаж в денежном выражении за определенный период времени.

Прогнозирование объема реализации

Этапы:

- 1. Прогноз общего объема товарооборота на год с помощью метода динамических показателей, учетом темпов роста, прироста.**
- 2. Поквартальное прогнозирование.**
- 3. Прогнозируется объем продаж по составным частям (по структуре).**

Прогнозирование объема реализации

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

Описание методики: Объем реализации прогнозируется методом динамических показателей. При этом разрабатывается годовой план показателя с последующей разбивкой по кварталам или месяцам.

Распределение объема реализации по кварталам (месяцам)

- После определения годового товарооборота производят распределение его по кварталам, при котором учитывают сложившиеся соотношения в прошлых периодах.
- **Описание методики:** рассчитывают удельный вес (%) объема реализации каждого квартала в товарообороте базисного года и сложившиеся соотношения сохраняют на планируемый период.
- Аналогично составляется прогноз объема реализации на каждый месяц.

Распределение объема реализации по составным частям

- Для более точного контроля за динамикой продаж проводится **распределение объема реализации на составные части.**

Методика распределения заключается в определении удельного веса каждой составной части объема реализации в текущем году и сохранении этого соотношения на прогнозируемый период.

- Например, распределение объема реализации по способу продажи и др.

Планирование розничного товарооборота (методики):

I. Методика планирования с учетом потребностей в прибыли(4 этапа):

1. Определяется величина прибыли, остающейся в распоряжении аптеки для:
 - финансирования прироста основных фондов и собственных оборотных средств;
 - создания финансовых резервов; - погашения кредитов;
 - поощрения и социального развития коллектива; - других целей
2. Рассчитанная сумма прибыли сопоставляется с возможностями ее получения при планируемом объеме деятельности, для чего определяется необходимый размер валового дохода и допустимый уровень издержек обращения на основе анализа за предшествующие периоды.
3. Рассчитываются все другие показатели хозяйственно-финансовой деятельности (структура и объем товарного обеспечения, финансовый план, потребность в кредитах, персонале и др.).
4. Обоснованность плана розничного товарооборота проверяется с помощью определения порога рентабельности, то есть размера товарооборота при котором полученный доход покрывает постоянные издержки.

$$T_{кр} = (T_{план} \times IO_{пост}) / (IO_{пост} + IO_{пер})$$

где $T_{кр}$ — товарооборот в критической точке, руб; $T_{план}$ — расчетный плановый товарооборот, руб; $IO_{пост}$ — постоянные издержки обращения, руб; $IO_{пер}$ — переменные издержки обращения, руб.

$$T_{кр} = (IO_{пост} \times 100\%) / (ВД - IO_{пер1})$$

Где $ВД$ - уровень валового дохода, в %; $IO_{пер1}$ — уровень переменных издержек, %

II. Методика расчета товарооборота исходя из предполагаемых ресурсов

- оптимизация планируемого объема розничного товарооборота и определения его максимальной величины по отдельным видам ограниченных ресурсов (площади торгового зала, товарных запасов, финансовых ресурсов др.).

Для реализации этой методики используют экономико-математические модели, решение которых осуществляется с использованием ЭВМ.

III. Нормативный метод (или метод технико-экономических расчетов)

- нормативы товарооборота на 1 м² торговой площади или, при их отсутствии, показатели, достигнутые хорошо работающими аптечными организациями, имеющими сопоставимые условия деятельности. Необходимо корректировать норматив на коэффициенты: средней стоимости покупки, интенсивности покупательских потоков, средней величины чека.

IV. Методика планирования товарооборота в зависимости от :

- местонахождения аптечной организации и зоны обслуживания;
- от размера аптечной организации, его оборота;
- размеров населенных пунктов.

Величина зоны обслуживания прямо зависит от расстояния до аптек-конкурентов и в обратной зависимости от величины аптек - конкурентов.

- учета изменений в зоне обслуживания:

* открытие или закрытие аптек; * ввод в действие жилищного фонда;

* рост среднегодового числа потребителей.

V. Метод скользящей средней

Он базируется на данных о сопоставимом товарообороте за ряд периодов.

Суммируют темпы прироста товарооборота за три смежных периода и делят на три, затем три периода, начиная со второго, затем три периода начиная с третьего и т.д. Таким образом, производится выравнивание цепных темпов прироста. На основании выровненных показателей находится среднегодовое изменение по товарооборота по формуле:

Прогнозируемый темп прироста товарооборота на следующий период рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{пр.}} = \bar{K}_n + 2\bar{\Delta} \quad (\%)$$

$$\bar{\Delta} = \frac{\bar{K}_n - \bar{K}_1}{n-1},$$

$\bar{\Delta}$ – среднегодовое изменение товарооборота;

\bar{K}_n – последний показатель выравненного ряда;

$\bar{K}_1 - 1$ - й показатель выравненного ряда;

n – число выравненных показателей.

Планируемый объем товарооборота определяется по формуле:

$$T_{\text{пл.}} = \frac{T_{\text{отч.}}(100 + K_{\text{пр.}})}{100}, \quad (\text{руб.})$$

где $T_{\text{отч}}$ – фактический товарооборот отчетного года, руб.

Можно также при планировании товарооборота использовать средние величины, рассчитанные в стоимостном выражении:

$$T_{\text{план}} = T_{\text{отч}} + \bar{\Delta},$$

где $\bar{\Delta}$ – среднегодовой прирост товарооборота, тыс.руб.

$$\bar{\Delta} = \frac{\Delta_1 + \Delta_2 + \dots + \Delta_K}{K},$$

где K – количество цепных приростов

где T_n – товарооборот последнего года;

$$\Delta = \frac{T_n - T_1}{n-1},$$

T_1 – товарооборот первого года
 n – номер товарооборота последнего года.

При планировании товарооборота для получения более точных результатов планирования рекомендуется использовать несколько методов в их комбинировании.

Спасибо за внимание!

29

