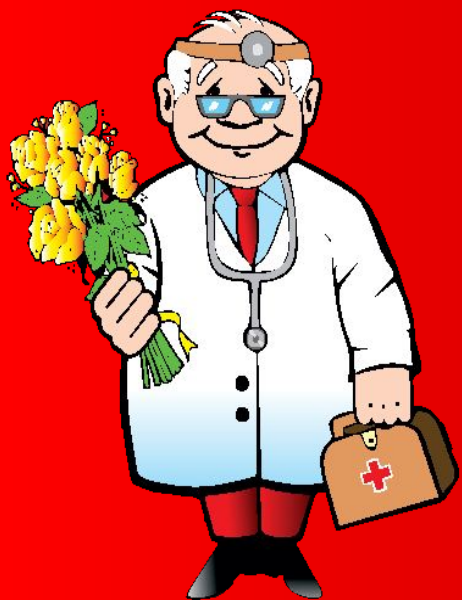
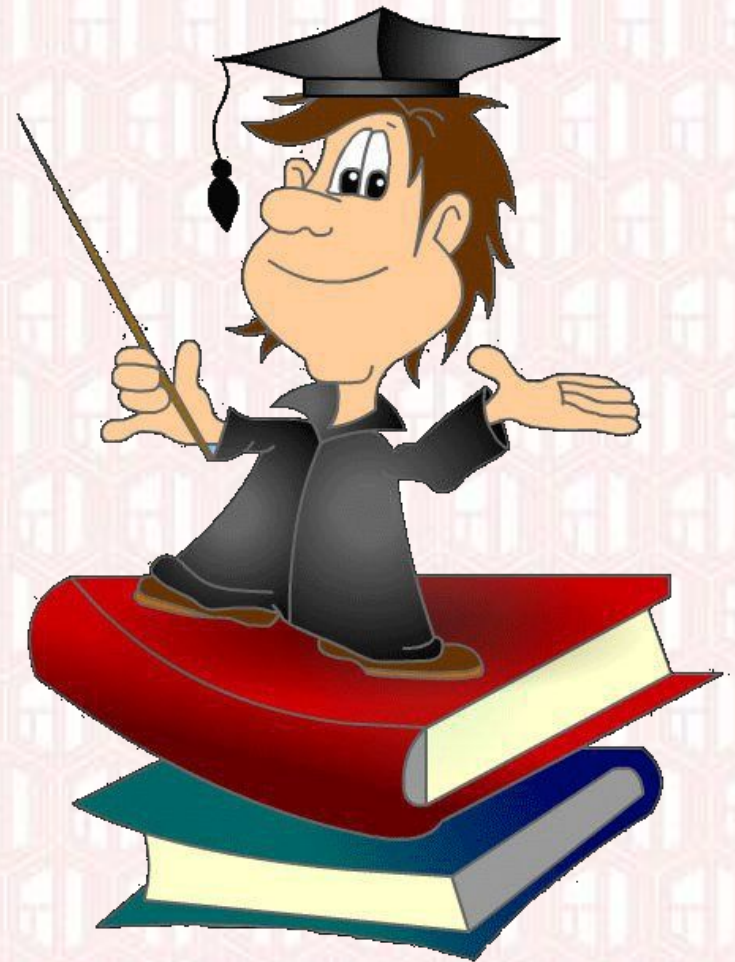


Применение информационных технологий в фармацевтической деятельности



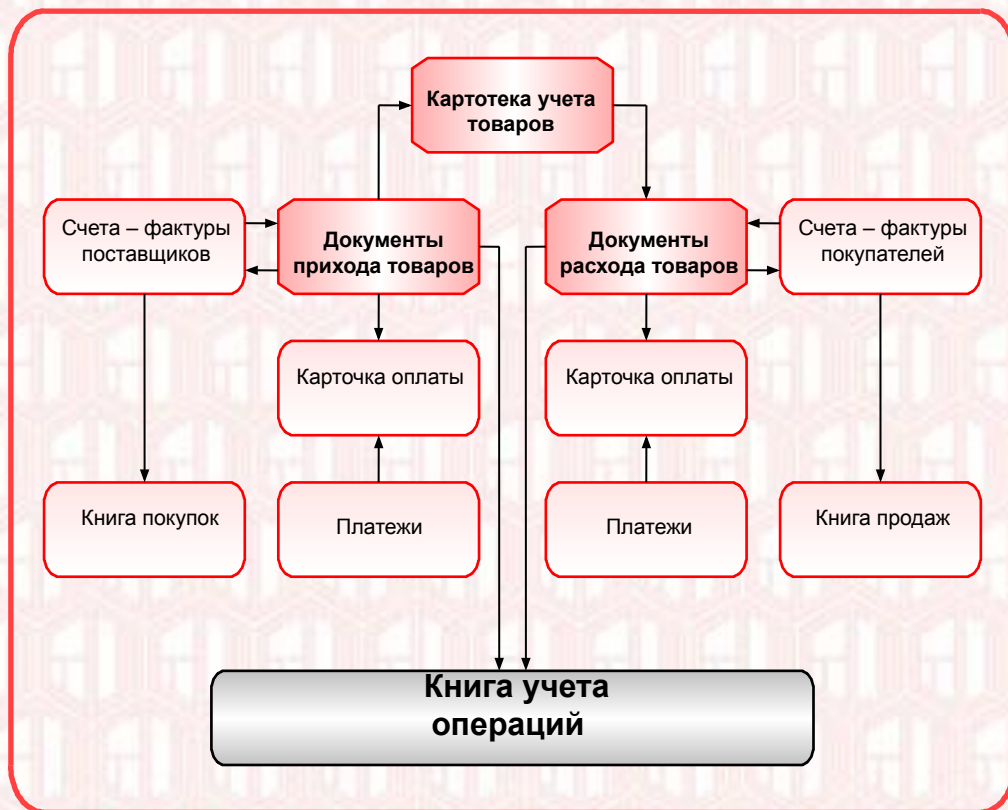
Актуальность темы исследования

Технологии информационных систем все в большей степени становится компонентом бизнес-стратегии каждого предприятия. Это основа учета, управления финансами, сбыта, обслуживания заказчика. Предприятия фармацевтической сферы - оптовые базы, аптеки, фабрики - активно внедряют новые технологии в рабочий процесс.





Автоматизация рабочего места сотрудника отдела запасов



- Учет остатков и движения запасов
- Учет запасов по группам, по серийным номерам и партиям в разрезе аналитики номенклатуры (атрибутам, срокам годности и пр.), и различным единицам измерения
- Учет и движение ТМЦ в разрезе номенклатурного номера и множества его аналитических признаков.
- Оценка себестоимости запасов по фактическим и учетным ценам
- Оценка цены списания запасов методами средних, ФИФО и ЛИФО
- Учет товаров на консигнации и в пути
- Инвентаризация
- Взаимодействие с терминалами сбора данных при инвентаризации и отпуске товара
- Интеграция с системами мобильной торговли
- Бухгалтерская обработка документов.



Возможность автоматизации закупки товаров

- **Анализ прайс-листов поставщиков**
- **Анализ движения товаров** за период с целью определения потребности товара
- **Составление сводной заявки**
- **Формирование ведомости заказа товара.**
Оптимальное распределение заявки с учетом цен, скидок, накопления суммы и других параметров. Использование данной возможности позволяет до нуля снизить количество «мертвого» товара: заказываются только те медикаменты, которые необходимы
- **Формирование заказов поставщикам** на основе ведомостей заказа товара и анализа прайс-листов поставщиков
- **Закупка товара** (ввод приходных накладных вручную и/или автоматически)
- **Формирование справочника товаров и выдача товаров на кассы** (рабочее место фармацевта-кассира)

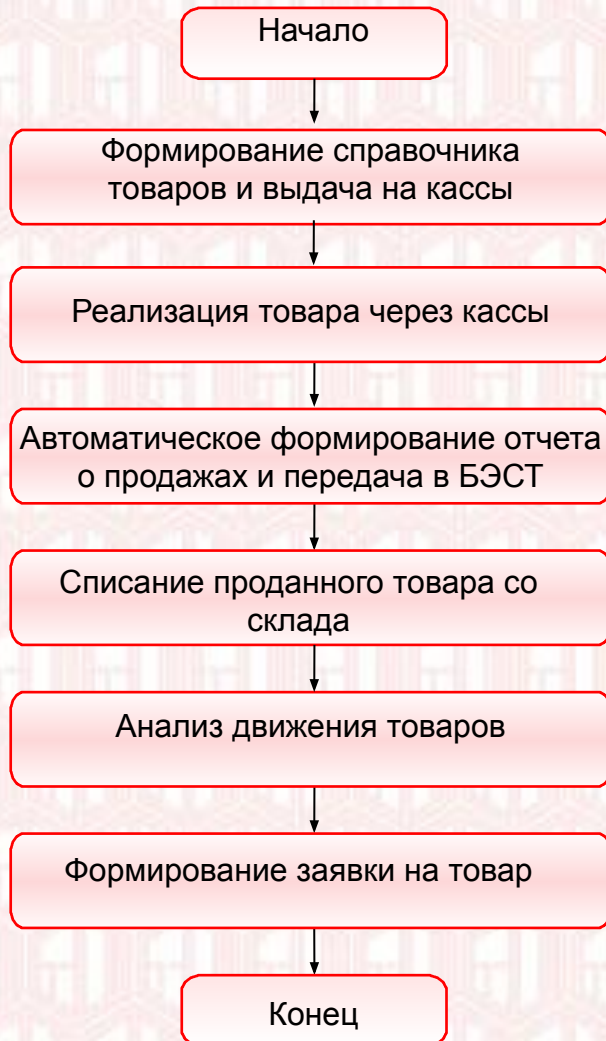
Закупка товаров



Бизнес – процесс реализации товаров



Реализация товаров



- **Формирование прайс – листа и справочника товаров** для передачи на кассовые аппараты с одновременной подготовкой штрихкодов различных типов. Полная поддержка технологий штрихового кодирования
- **Ведение учета с использованием контрольно-кассовой техники** (рабочее место фармацевта-кассира). Обмен данными с широким спектром кассовых аппаратов различных типов. Интеграция с известными кассовыми программами (СуперМаг УКМ, АТОЛ: РМК, Frontol и др.)
- **Реализация товара** покупателям фармацевтом-кассиром
- **Закрытие смены** фармацевтом-кассиром
- **Автоматическое формирование отчета о продажах**
- **Списание реализованных товаров со склада.** Полный количественный и суммовый учет товародвижения. Оперативная информация о розничных продажах в любой момент времени и в различных аналитических срезах.
- **Формирование документов продажи** и возврата товаров



Автоматизированное рабочее место фармацевта-кассира

- Работа с учетными системами БЭСТ
- **Развитый товарный классификатор** с поддержкой учета по группам, сериям/партиям, атрибутам, срокам годности и различным единицам измерения;
- **Развитое управление скидками:** процентные скидки, в зависимости от артикула, количества или стоимости проданного товара, от времени или периода продажи, суммы чека, общей суммы всех покупок и пр.
- **Заменяющие товары** - это список товаров, которые могут заменять конкретный (требующийся) товар.
- **Связанные товары** – это список товаров, рекомендованных к продаже с конкретным товаром, т.е. список сопутствующих товаров.



Анализ динамики продаж



БЭСТ-5 /3.4 SP 14/ - [Главное меню] [03/12/2008 11:16]

Файл Печать Вид Сервис Окно Справка

Отраслевые решения
Аптека

- Финансы
- Логистика
- Производство
- Персонал
- Отраслевые решения
 - Питание. Калькуляция
 - Аптека
- Дополнительно
- Настройка

Электронный приход
Реестр заявок ТМЦ
Формирование отчетов

Настройка

АПТЕКА

Динамика объемов продаж

Период с 01.01.2008 по 31.01.2008

Группировка данных по дням

Товар

Анализируемые аптеки

- Аптека ОДЕССКАЯ
- Диаг. центр КР ПАРТИ ЗАН
- Аптека СОРИМОВСКАЯ
- Аптека ГОРЯЧИЙ КЛОЧ
- Аптека ДИМИТРОВА
- Аптека ККБ

Анализируемые группы

- Комиссионный товар
- Товары аптеки
- Товары оптики
- Коррекция зрения
- Медикаменты [21.09.99]
- Прочие с НДС 20% [21.09.99]
- Прочие с НДС 10% [21.09.99]
- Медицина с НДС [21.09.99]
- Оптика

Настройка снулового учета Разделительная заплата

Выполнить Отменить

Главное меню server admin Аптека

БЭСТ-5 /3.4 SP 14/ - [Предварительный просмотр - Динамика объемов продаж] [03/12/2008 11:40]

Файл Печать Вид Сервис Окно Справка

Отраслевое решение "БЭСТ-АПТЕКА" БЭСТ-АПТЕКА

Динамика общего стоимостного и натурального объема продаж

за период с 01.01.2008 по 29.02.2008

В целом по организации: БЭСТ-АПТЕКА

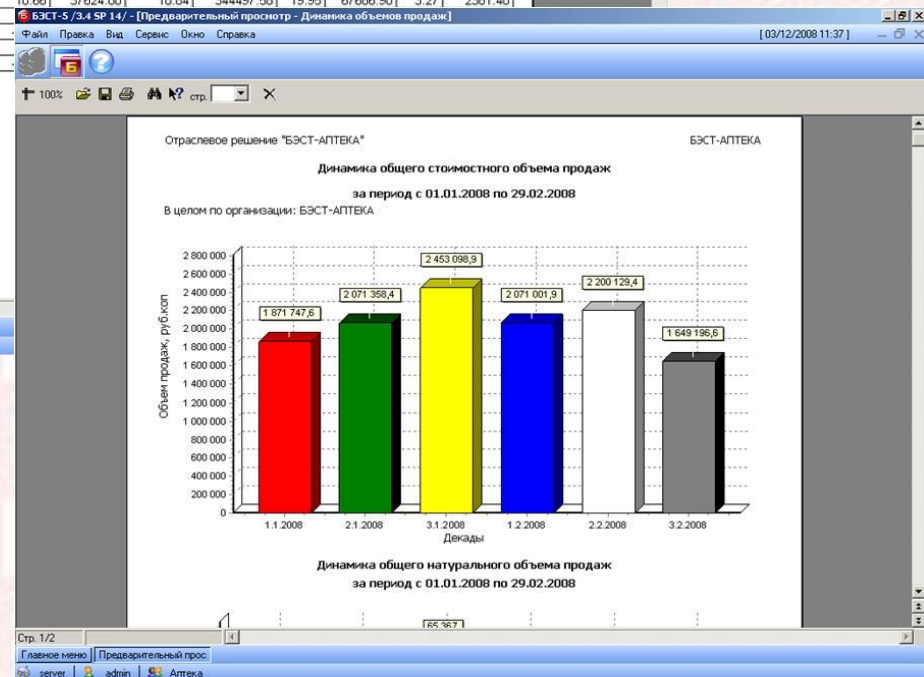
Период (Декады)	Объем продаж		Наценка		Скидки		Возвраты, (руб. коп.)
	(руб. коп.)	Прогресс, (%)	(упаковки)	Прогресс, (%)	(руб. коп.)	(%)	
1.1.2008	1871747.60	0.00	33943.00	0.00	325995.81	21.09	2744.30
2.1.2008	2071358.40	10.66	37624.00	10.84	344497.58	19.95	2381.40
3.1.2008	2453098.90						
1.2.2008	2071001.90						
2.2.2008	2200129.40						
3.2.2008	1649196.60						
Итого:	12316532.80						

БЭСТ-5 /3.4 SP 14/ - [Предварительный просмотр - Динамика объемов продаж] [03/12/2008 11:37]

Файл Печать Вид Сервис Окно Справка

Стр. 2/2

Главное меню Предварительный просмотр server admin Аптека



Анализ продаж по производителям товаров



БЭСТ-5 /3.4 SP 14/ - [Предварительный просмотр - Рейтинг производителей]

Файл Печать Вид Сервис Окно Справка [03/12/2008 10:57]

100% стр.

Отраслевое решение "БЭСТ-АПТЕКА"

БЭСТ-АПТЕКА

Рейтинг производителей в общем стоимостном и натуральном объемах продаж за период с 01.01.2008 по 31.01.2008

В целом по организации: БЭСТ-АПТЕКА

Производитель	Стоимостной объем продаж		Натуральный объем продаж	
	(%)	(Руб.коп.)	(%)	(Упаковки)
1 БЕЗ НАЗВАНИЯ	42.71	2731723.80	60.83	83294.00
2 ABBOT LABORATOR	0.02	1028.00	0.00	2.00
3 ABBOTT LABORATORIES	0.01	438.30	0.00	2.00
4 ABBOTT S.P.A.	0.16	10016.80	0.01	8.00
5 AEARO COM.	0.00	232.00	0.01	10.00
6 AJC PHARMA	0.01	720.50	0.00	3.00
7 ALBERT DAVID	0.00	190.00	0.00	1.00
8 ALCON	0.51	32582.10	0.12	170.00
9 ALEMBIC LTD	0.02	1232.90	0.02	26.00
10 ALINTOSCH PHARMACEUTICALS	0.01	730.10	0.02	29.00
11 AMCARPHARMАЛЬТФАРМ	0.00	136.80	0.00	1.00
12 AMRUS ENTERPRISES	0.06	3537.50	0.20	280.00
13 ANGELINI FRANCESCO	0.01	414.20	0.00	1.00
14 ANKERPHARM	0.02	1067.40	0.01	9.00
15 ANKERPHARM GMBH	0.13	8339.10	0.04	61.00
16 APIMED SP.Z.O.O	0.02	1323.10	0.02	22.00
17 ARTEMIS ТАЙВАНЬ	0.02	1352.90	0.01	8.00
18 ASTA MEDICA ГЕРМАНИЯ	0.19	12036.80	0.04	54.00

Стр. 1/16

Главное меню Предварительный просмотр

server admin Аптека

БЭСТ-5 /3.4 SP 14/ - [Главное меню]

Файл Печать Вид Сервис Окно Справка [03/12/2008 11:03]

Отраслевые решения

Аптека

- Финансы
- Логистика
- Производство
- Персонал
- Отраслевые решения
 - Питание. Калькуляция
 - Аптека
 - Юридически
 - Тройка

- Электронный приход
- Реестр заявок ТМЦ
- Формирование отчетов
- Настройка, справочники

АПТЕКА

Рейтинг производителей

Период с 01.01.2008 по 31.01.2008

Анализируемые аптеки

- Аптека ОДЕССКАЯ
- Диаг. центр КР ПАРТИ ЗАН
- Аптека СОРМОВСКАЯ
- Аптека ГОРЯЧИЙ КЛОЧ
- Аптека ДМИТРОВА
- Аптека ККБ

Анализируемые группы

- Коллекционный товар
- Товары аптеки
- Товары оптики
- Коррекционные средства
- Лекарственные (21.09.99)
- Прочие с НДС 20% (21.09.99)
- Прочие с НДС 10% (21.09.99)
- Медицинские с НДС (21.09.99)
- Оптика

Настройка сменного учета Разделитель точка

Выполнить Отменить

БЭСТ-5 /3.4 SP 14/ - [Предварительный просмотр - Рейтинг производителей]

Файл Печать Вид Сервис Окно Справка [03/12/2008 10:54]

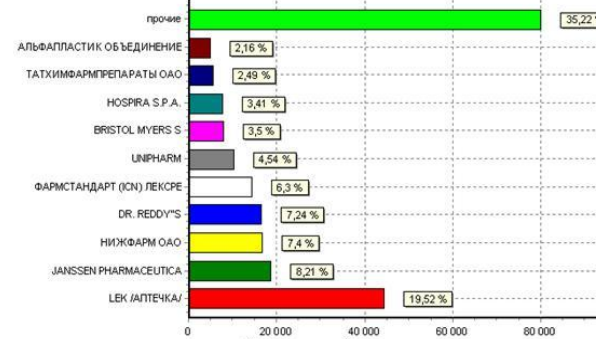
100% стр.

Отраслевое решение "БЭСТ-АПТЕКА"

БЭСТ-АПТЕКА

Рейтинг производителей - лидеров в общем стоимостном объеме продаж за период с 01.01.2008 по 31.01.2008

В целом по организации: БЭСТ-АПТЕКА



Рейтинг производителей - лидеров в общем натуральном объеме продаж за период с 01.01.2008 по 31.01.2008

Стр. 1/16

Главное меню Предварительный просмотр

server admin Аптека



Преимущества

Объективная оценка работы предприятия. Своевременные и выверенные управленческие решения.

Эффективная ассортиментная и ценовая политика, снижение издержек и поиск новых источников повышения прибыли.

Высокая степень защиты аптечных складов от фальсификатов, брака и неликвидного товара.

Высокое качество ведения бухгалтерского учета и своевременная подготовка отчетности.

Точные и своевременные расчеты по налогам и сборам.

Минимум влияния человеческого фактора на результаты бизнеса.

Спасибо за внимание!!!

