

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Санкт-Петербургская государственная химико-фармацевтическая академия
Министерства здравоохранения
Фармацевтический факультет**

Кафедра Управления и экономики фармации

Дисциплина

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ

Контрольная работа № 4

Раздел

«Экономика фармацевтической организации»

Санкт-Петербург

2016

ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Компетенции ФГОС 3+
ОК-1 Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
ОПК-1 Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности с использованием информационных, библиографических ресурсов, медико-биологической и фармацевтической технологии, информационно-коммуникационных технологий и учетом основных требований информационной безопасности
ПК-15 Способность к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях
ПК-16 Способность к участию в организации деятельности фармацевтических организаций

Содержание раздела

Подразделы раздела дисциплины и виды занятий

Л - лекции, П - практические занятия, ЛР - лабораторные работы, СРС -самостоятельная работа студента

№ п/п	Раздел дисциплины	Л, час.	П, час.	СРС, час	Литература*
5 курс Итого, час:		6	12	102	
1.	Фармацевтическая организация – открытая экономическая система. Экономика фармацевтической организации. Актуальность. Особенности аптеки. Экономические методы			10	[a1,a2, a4, a5,a6, б1]
2.	Планирование объема продаж	2	4	10	[a1,a2,a3,a4,a5,a6,a7a,10,a11]
3.	Планирование валового дохода. Государственное регулирование цен на жнвлп	2	4	10	[a1,a2,a3,a4,a5, a14]
4.	Планирование оборотных средств ФО, ABC- анализ ассортимента	2	4	10	[a1,a2,a3,a4,a5, б1,б2,б3]
5.	Планирование расходов фармацевтической организации			10	[a1,a2,a3,a4,a5, a15, б1,б2]
6.	Планирование фонда оплаты труда сотрудников			10	[a5, a 15, б4,б7]
7.	Планирование прибыли фармацевтической организации. Операционный анализ прибыли. Порог рентабельности, запас финансовой прочности, операционный рычаг			10	[a1,a6, a 15, б4, б2, б7]
8.	Оценка эффективности деятельности фармацевтической организации			10	[a1,a2,a3,a4,a5,a6,a7]
9.	Бюджет движения ДС: доходная, расходная части. Финансовые средства фармацевтической организации: собственные и заемные.			10	[a1,a2,a3,a4,a5,a6,a7, a12]
10.	Теоретические основы анализа и планирования спроса и потребности на фармацевтическом рынке			12	[a1,a2, a4, a5,a6, б1]
	ИТОГО	6	12	102	

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ:

Работа выполняется лично каждым студентом по вариантам.

Распределения по вариантам:

Распределение вариантов:

№ варианта	Последние две цифры зачетной книжки
1 вариант	00-07
2 вариант	08-16
3 вариант	17-24
4 вариант	25-45
5 вариант	46-58
6 вариант	59-67
7 вариант	68-99

Выполняемые задания по вариантам:

№ варианта	Номера заданий	Номера типовых задач
1 вариант	1,3,5	1,6,11,16,20
2 вариант	1,3,4	2,7,12,17
3 вариант	2,3,5	3,8,13,18
4 вариант	3,4,5	4,9,14,19
5 вариант	2,3,4	5,10,15,20
6 вариант	1,2,3	2,4,16,18
7 вариант	2,3,5	6,9,17,20

Работа оформляется и предоставляется в электронном виде (на адрес:

natalia.marchenko@pharminnotech.com)

и в печатном виде на отдельных листах.

Документ Word (формат .doc или .rtf), шрифт Times New Roman, 12 птн, интервал 1,5. Красная строка 1,25.

Предоставляется в папке-скоросшивателе (листы должны быть скреплены).

При выполнении контрольной работы необходимо строго соблюдать следующие указания:

1.Использовать фактические данные бухгалтерского учета (отчетности) аптечного предприятия, копии (ксерокопии) которых прилагаются к контрольной работе за 1 год по кварталам. Планирование ведется на квартал.

2. Выполнить задания: по трем из пяти заданий (согласно варианту) необходимо выполнить задание и дать в письменном виде ответы на все предложенные контрольные вопросы задания, излагая ответы в той последовательности, в которой они приведены. Контрольные вопросы должны быть переписаны и к каждому дан полный ответ на основании анализа фактических данных работы фармацевтической организации.

3. Решить четыре типовых задачи согласно варианту.

Решение задач должно быть аргументированным, включать расчеты.

Список литературы, использованной в процессе выполнения работы, обязателен.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ

Введение

Экономика аптечного предприятия изучает как эффективнее использовать ограниченные ресурсы для достижения поставленных целей. Экономика фармации подчиняется действию объективных экономических законов, вместе с тем имея, как социально-значимая отрасль, ряд особенностей. Разработка бизнес-плана создает объективные возможности для сохранения конкурентной способности, основываясь на экономическом и финансовом анализе данных работы и плановых заданий, разработанных для конкретного аптечного предприятия с учетом конъюнктуры рынка.

Цель раздела «Экономика фармацевтической организации» научить студентов экономически мыслить, находить методы более эффективного использования в аптечной системе материальных, трудовых, денежных и финансовых ресурсов.

Цель выполнения контрольной работы: определить уровень знаний и практических навыков экономического, финансового анализа и планирования хозяйственно-финансовой деятельности по разделу.

Необходимый уровень знаний и умений

Необходимо знать:

- характеристику экономического состояния фармации. ,
- основные методы и методики, применяемые в экономическом анализе.
- характеристику основных экономических и финансовых показателей деятельности аптечного предприятия.
- методику оценки финансового состояния аптечного предприятия.

Необходимо уметь:

Анализировать и проводить оценку основных экономических показателей деятельности аптечного предприятия. Интерпретировать полученные данные. Составлять бизнес-план аптечного предприятия.

Задание № 1

Тема: *«Маркетинговая часть бизнес-плана фармацевтической организации».*

Цель: Проанализировать фармацевтический рынок и место анализируемого предприятия на нем.

Задачи:

- 1.Изучить направления маркетингового анализа.
- 2.Показать взаимосвязь с основными экономическими направлениями.

Порядок выполнения работы:

1.Перед каждым разделом маркетинговой части привести законодательные и нормативные документы (ГК, закон, постановления, приказ) которыми руководствуются при анализе деятельности.

2.На основании фактической документации составить ответы по каждому пункту маркетинговой части.

3.Привести пример организационной структуры предприятия. Обосновать выбор деятельности, численности работников.

4.Особенности налогообложения малых предприятий в розничной и оптовой торговле.

5.Обосновать выбор групп товаров для конкретной аптеки, разрешение на их продажу.

6. Провести конкурентный анализ (табл. 1.1).

Контрольные вопросы:

1. Актуальность планирования деятельности аптечного предприятия.
2. Цели деятельности аптечного предприятия (стратегические и тактические, качественные, количественные).
3. Дать характеристику аптечного предприятия: юридическую форму, наличие Лицензий, дату регистрации, название (обосновать его выбор), месторасположение, историю организации.
4. Организационная структура и персонал фармацевтической организации.
5. Какие товары (услуги) имеет право реализовывать аптечное предприятие? Чем регламентируется это право?
6. Что такое конкуренция?
7. Какие методы ценовой и неценовой конкуренции используют аптечные предприятия?
8. Дать характеристику и определение рынка покупателей и рынка поставщиков.

Параметры конкурентного анализа (таблица № 1.1.)

№ п/п	Параметры анализа	Аптека	Конкурент	К 2	К3
1	Дата создания(срок деятельности)				
2	Название				
3	Месторасположение				
4	Ассортимент				
5	Специализация				
6	Цены				
7	Время работы				
8	Методы ценовой конкуренции 8.1. (Какие?) 8.2				
9	Методы неценовой конкуренции 9.1 (Какие?) 9.2.				

9. Отразить схему движения товаров от поставщиков до конечных потребителей.

Задание № 2

Тема: «Анализ и планирование товарооборота».

Цель: Ознакомиться с методиками планирования товарооборота.

Задачи:

1. Дать качественную и количественную характеристики товарооборота.
2. Запланировать товарооборот для вновь открываемой аптеки по среднестатистическим данным вашего региона (района).
3. Запланировать товарооборот на основании динамики за ряд предшествующих лет.

Порядок выполнения работы:

- Из формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» за 5 предшествующих кварталов проанализировать темпы прироста товарооборота по кварталам.
4. Скорректировать на показатель инфляции.
 5. Определить средний темп прироста.
 6. От фактического товарооборота запланировать товарооборот планируемый.
 7. Исходя из статистических данных о численности населения города (района, микрорайона, сегмента рынка потребителей) и средней стоимости покупки фармацевтических товаров (медикаментов) в год на 1 жителя, запланировать товарооборот.

Контрольные вопросы:

1. Определение товарооборота.
2. Качественная характеристика товарооборота.
3. Количественная характеристика товарооборота.
4. Виды товарооборота.
5. Факторы, влияющие на товарооборот.
6. Структура товарооборота по группам товаров

Задание № 3

Тема: «Формирование цены на лекарственные средства, ценовые скидки».

Цель: Научиться формировать розничную цену на медикаменты, применять ценовые скидки на фармацевтические товары.

Задачи:

1. Изучить нормативную базу по ценообразованию на лекарственные средства.
2. Изучить структуру «Протокола согласования цен».
3. Определить уровень торговых наложений.

Порядок выполнения работы:

1. Сформировать цену на медикаменты, поступившие от поставщика (10 наименований) с приложением «протокола согласования цен».
2. Из «Товарного отчета» определить фактическую торговую наценку аптечного предприятия.
3. Проанализировать договоры поставки товаров в аптеку, счета-фактуры, счета, выявить какие виды ценовых скидок применяют оптовые поставщики.
4. Как оформляются в бухгалтерском учете товарные и финансовые скидки. На какие экономические показатели влияют?

Контрольные вопросы:

1. Какие законодательные и нормативные документы регулируют порядок формирования цены на лекарственные средства? Обратите внимание на ЖНВЛП.
2. Что такое цена? Какие функции она выполняет? Структура розничной цены (схема ее формирования).

3. Что такое оптовая цена?
4. Что такое оптово-отпускная цена?
5. Что такое розничная цена?
6. Особенности ценообразования на лекарственные средства.
7. Виды ценовых политик, проводимых аптечными предприятиями.
8. Понятие торговой наценки.
9. Скидки и виды скидок.

Задание № 4

Тема: «Анализ и планирование торговых наложений (валового дохода)».

Цель: Ознакомиться с методикой планирования уровня и суммы торговых наложений (валового дохода).

Задачи:

1. Изучить порядок формирования розничной цены.
2. Рассчитать фактическую сумму торговых наложений и уровень торговых наложений.
3. Определить за последние 5 кварталов тенденцию изменения процента торговых наложений, процента торговой наценки.

Порядок выполнения работы.

1. Из формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» определить сумму торговых наложений, сумму валового дохода, уровень торговых наложений, уровень валового дохода фактический, процент торговой наценки фактический.
2. Запланировать уровень торговых наложений на прежнем уровне.
3. Определить на основании маркетинговой части бизнес-плана, какие факторы влияют на уровень торговых наложений, уровень торговой наценки.
4. Какая тенденция происходит за последнее время (3 года) с этими показателями. Почему?

Контрольные вопросы

1. Что такое торговые наложения?
2. Как они рассчитываются?
3. Что такое валовый доход?
4. Из чего он состоит?

Теоретическое обоснование:

Исходя из планируемого товарооборота аптеки на 2 квартал и средней торговой наценки, определить: товарооборот в оптовых ценах; валовый доход, учитывая дополнительные доходы; уровень торговых наложений, коэффициент себестоимости, уровень валового дохода. Оформить данные в виде таблицы.

$$\text{ВД} = \text{ТН} + \text{ДД},$$

где ВД — валовый доход, ТН — торговые наложения, ДД — дополнительный доход.

№ п/п	Показатели	План
1	Реализация: — общий товарооборот в розничных ценах (данные варианта первого занятия) — торговая наценка, %	32
2	2.1. Сумма торговых наложений 2.2. Дополнительные доходы (тарифы)	65,38

3	— Валовый доход (2.1 + 2.2.)		
	—Уровень торговых наложений, % —Уровень валового дохода, % —Коэффициент себестоимости, %		

Пример:

Планируемый общий товароборот аптеки (РТО) на квартал — 720 тыс. руб.

Торговая наценка — 32 %

Дополнительные доходы — 65,38 тыс. руб.

Алгоритм расчета:

1.Определение товарооборота в оптовых ценах (ОТО) — X: К—

X— 100%

$$720 - 132 \% \quad \underline{X = 545,45}$$

2.Расчет суммы торговых наложений (ТН)

$$\sum \text{ТН} = \frac{\text{ОТО}}{100 \%}, 32\% = \frac{545,45}{100 \%}, 32 \% = 174,545$$

3.Определение валового дохода (ВД):

$$\text{ВД} = 174,544 + 65,38 = 239,924$$

$$\text{ВД} = 174,544 + 65,38 = 239,924$$

4.Расчет уровня торговых наложений (% ТН):

$$\% \text{ТН} = \sum \text{ТН} / \text{РТО} \cdot 100 \% = 174,544 / 720,0 \cdot 100 \% = 24,24 \%$$

5.Расчет уровня валового дохода (% ВД):

$$\% \text{ВД} = \frac{\text{ВД}}{\text{РТО}} \cdot 100 \% = \frac{239,924}{720} \cdot 100 \% = 33,32 \%$$

6.Определение коэффициента себестоимости (к):

$$К = \frac{\text{ОТО}}{\text{РТО}} \cdot 100 \% = \frac{544,45}{720,0} \cdot 100 \% = 75,76 \%$$

№ п/п	Показатели	План
	Реализация:	
1	- общий товароборот в розничных ценах (тыс. руб.)	720
	- торговая наценка, %	32
2	2.1. Сумма торговых наложений	174,544
	2.2. Дополнительные доходы (тарифы и прочие услуги)	65,38
3	- Валовый доход (2.1 + 2.2.)	239,924
	- Уровень торговых наложений, %	24,24
	- Уровень валового дохода, %	33,32
	- Коэффициент себестоимости, %	75,76

Анализ и планирование торговых наложений. Выполнение аптечным предприятием плана товарооборота еще не означает, что аптека работает успешно. В аптечных предприятия основным источником возмещения расходов и обеспечения рентабельности являются реализованные торговые наложения, которые представляют собой разницу между розничными и оптовыми (оптово-отпускными) ценами. Они могут формироваться за счет торговой наценки (как, например, в России) или торговой скидки (республики Прибалтики, Франция и др.). Торговые наложения планируются по сумме и по уровню. В настоящее время торговые наложения планируются в целом, без разбивки по определенным группам товаров, которые определены ФЗ № 61 от 2010г. Кроме группы «Лекарственные средства» аптеки могут реализовать другие группы .

Исходными данными для планирования торгового наложения являются:

- запланированный размер товарооборота;
- анализ фактически сложившихся уровней торговых наложений и торговой наценки за предшествующие периоды;
- ожидаемое изменение оптовых и розничных цен на отдельные наименования медикаментов;
- предполагаемое изменение ассортимента товаров.

Планируются торговые наложения в расчете на год или поквартально.

Для определения суммы налогового наложения по кварталам используются среднегодовой уровень торгового наложения и запланированный товарооборот на соответствующий квартал.

В аптечной системе нередко оптовую стоимость именуют себестоимостью товаров и определяют уровень себестоимости (коэффициент себестоимости), т. е. процентное отношение оптовой стоимости к розничной стоимости.

Правильному планированию и распределению торговых наложений по кварталам способствует систематическое изучение ассортимента реализуемых товаров.

Такое изучение ассортимента одновременно позволяет лучше организовать снабжение медицинскими товарами населения и ЛПУ, более правильно установить нормативы товарных запасов по каждой группе товаров и точнее рассчитать потребность в оборотных средствах.

Задание № 5

Тема: «Анализ и планирование прибыли».

Цель: Изучить понятия прибыли и рентабельности аптечного предприятия, научиться планировать прибыль аптечных предприятий.

Задачи:

1. Изучить нормативную базу, регламентирующую определение прибыли.
2. Определить факторы, влияющие на прибыль.
3. Определить прибыль и рентабельность аптечного предприятия.

Порядок выполнения работы.

1. Проанализировать структуру формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» за 1 год.
2. Определить фактические суммы торговых наложений (валовой прибыли), издержек обращения, внереализационных доходов и внереализационных расходов по кварталам за год.
3. Определить фактический уровень валового дохода и уровень издержек обращения.
4. Определить тенденции изменения процента валового дохода и уровня издержек обращения.
5. Рассчитать средний (за год) уровень валового дохода и уровень издержек обращения.
6. Исходя из п. 5 определить рентабельность. Запланировать рентабельность на фактическом уровне.
7. Исходя из планируемого квартального товарооборота и планируемой рентабельности, определить прибыль планируемую.

Контрольные вопросы.

1. Что такое прибыль?
2. Как она определяется?
3. Какие существуют внереализационные доходы деятельности аптечного предприятия?
4. Какие существуют внереализационные расходы деятельности аптечного предприятия?
5. Какие факторы влияют на прибыль?
6. Что такое рентабельность?
7. Как она рассчитывается?
8. Может ли быть предприятие прибыльным, не будучи рентабельным? Обосновать.
9. Как планируется прибыль?

Задание № 9

Тема: Оценка рентабельности и эффективности деятельности аптечного предприятия.

Цель: По данным бухгалтерской отчетности (форма № 1 и форма № 2) научиться оценивать показатели эффективности работы аптечного предприятия.

Задачи:

1. Изучить структуру формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».
2. Изучить коэффициенты анализа, которые можно использовать на практике.

Порядок выполнения работы.

1. Изучить методику расчета прибыльности продаж и уровня торговых наложений.
2. Изучить структуру и показатели формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».
3. Рассчитать показатели на начало и конец отчетного периода. Сделать выводы.

Контрольные вопросы.

1. Что такое рентабельность по товарообороту?
2. По каким показателям можно рассчитывать рентабельность?

Типовые ситуационные задачи

Задача № 1

Составьте план квартального товарооборота методом средней скользящей, если известно, что за ряд предшествующих кварталов он составлял: 3500 тыс. руб., 3610 тыс. руб., 3660 тыс. руб., 3710 тыс. руб. Фактическое выполнение товарооборота 3750 тыс. руб.

Задача № 2

Определите результат финансово-хозяйственной деятельности аптеки за месяц, если известно, что реализация товара населению составила 2 000 тыс. рублей. Реализованные торговые наложения составили 700 тысяч рублей. Расходы, связанные с процессом продажи составили 520 тыс. рублей. Ответ обоснуйте расчетами. Сделайте записи на соответствующем бухгалтерском счете.

Задача № 3

Оценить платежеспособность аптеки по коэффициенту абсолютной ликвидности и текущей ликвидности, если известно, что сумма денежных средств составляет 490 тыс. рублей, сумма дебиторской задолженности 300 тыс. рублей, сумма товарных запасов 900 тыс. рублей, текущая задолженность 1 400 тыс. рублей.

Задача № 4

Запланировать представительские расходы аптеки на следующий год при условии, что прогнозируемый фонд оплаты труда (ФОТ) - 560 000 руб./месяц и определить их уровень, при запланированном товарообороте 18 560 000 руб./месяц.

Задача № 5

Рассчитать сумму для погашения процента за пользование кредитом. Банковский процент составляет 22% годовых. Взят кредит на 4 месяца, кредит обеспечивает 79% товарных запасов. Сумма товарных запасов составляет 860 тыс. За счет чего покрывается сумма расходов по погашению процентов по предоставленному банком кредита?

Задача № 6

Произвести расчет оптовых и розничных цен на лекарственные препараты в Санкт-Петербурге, если:

№	Наименование лекарственного препарата	Цена производителя, без НДС		Ставка НДС %
		Предельная отпускная	фактическая	
1.	Кавинтон, концентрат для приготовления раствора для инфузий, 5 мг/мл, 5 мл, 10 ампул ОАО "Гедеон Рихтер" - Венгрия	234=56	232=00	10
2.	Трамадол, табл. 100 мг N. 10, Гексал АГ, Германия	51=28	51=00	10

Аптека находится на общей системе налогообложения.

Задача № 7

Запланировать прибыль и рентабельность на 2 квартал, если плановый товарооборот установлен в 4350 тыс. руб., валовый доход торговли планируется в размере 23 % от

объема продаж, а расходы -795 тыс. руб. Валовый доход торговли является единственным источником доходов аптеки.

Задача № 8

Объясните, что произойдет с финансовым состоянием (устойчивостью) аптеки, если снизится торговая надбавка и повысится арендная плата. Обоснуйте и покажите на графике.

Задача № 9

Оценить общую финансовую устойчивость аптеки, если известно, что уставной капитал составляет 120 тыс. рублей, прибыль 109 тыс. рублей. Сумма заемных средств 600 тысяч рублей.

Задача № 10

Для бесперебойного лекарственного обеспечения аптеки необходимо иметь оптимальный запас товаров на сумму 500 тыс. рублей. По данным отчета, фактический остаток товара составил 800 тыс. рублей.

1. Сделайте заключение о соответствии норматива товарных запасов и фактического остатка товаров в аптеке.
2. Какие мероприятия Вы, как руководитель аптеки, можете предложить для ускорения товарооборачиваемости.
3. В каких измерителях планируется норматив товарных запасов, что они означают?

Задача № 11

Определите влияния факторов на изменения суммы валового дохода:

- 1) изменения уровня торговых наценок;
- 2) изменения объема продаж.

Показатель	Год	
	базисный	отчетный
Объем продаж, тыс. руб.	35 000	39 000
Средний уровень торговых наценок, %	30	35

Задача № 12

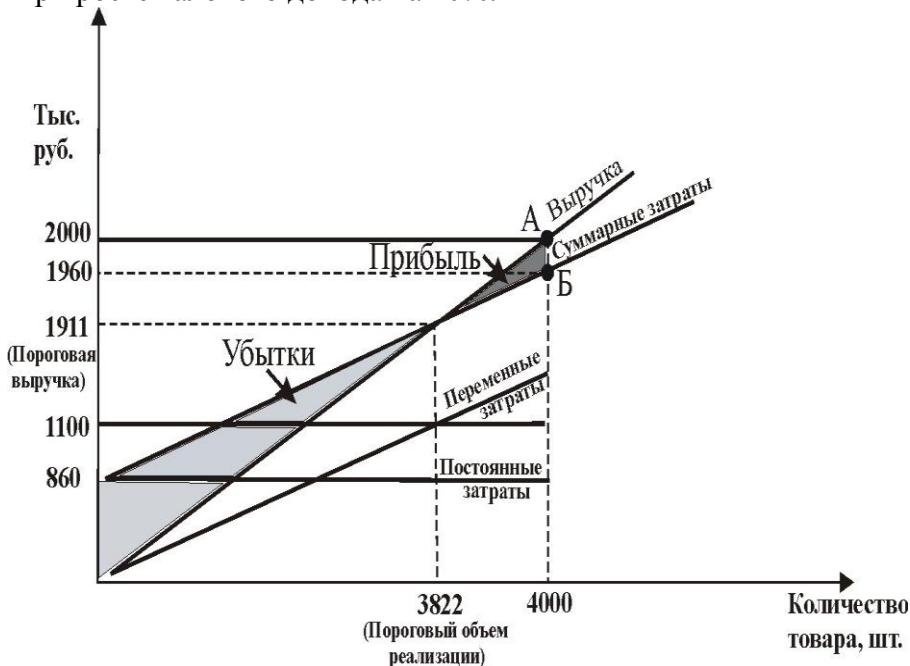
Рассчитать, к чему в условиях ценовой конкуренции (организация снизила наценку на товар), приведет снижение валового дохода фармацевтической организации на 10%. Фактические данные: валовый доход за отчетный период - 420 тыс. рублей, постоянные издержки обращения - 290 тыс. рублей, переменные издержки - 40 тыс. рублей. Использовать операционный рычаг.

Задача № 13

По состоянию на 31.12 в АО «Парацельс» остаток товарных запасов составил 5 800 тыс.руб. Дебиторская задолженность 280 тыс. рублей. Кредиторская задолженность на 31.12. 6 100 тыс. рублей. Оцените финансовое состояние ОАО «Парацельс». Какие мероприятия необходимо провести в организации?

Задача № 14

Назвать кривые и точки пересечения на графике, а также предположить как изменится график при росте валового дохода на 10%:



Задача № 15

Проведите анализ выполнения плана основных показателей деятельности аптечной организации, определите влияние различных факторов на величину прибыли, исходя из следующих данных:

Показатели	Плановое значение		Фактическое выполнение			
	Сумма (т.руб.)	Уровень (%)	Сумма (т.руб.)	Отклонение	Уровень (%)	Отклонение
1. Реализация	500,0	–	540,0	+40,0	–	–
2. Торговые наложения	190,0	38,0	199,8	+9,8	37,0	–1,0
3. Издержки обращения	150,0	30,0	145,8	–4,2	27,0	–3,0
4. Прибыль	40,0	8,0	54,0	+14,0	10,0	+2,0

Задача № 16

Рассчитайте запас текущего хранения для лекарственного препарата, если анализ реализации данного препарата показал, что среднегодовая реализация его в аптеке составляет 16200 упаковок, время между подачей заявки и получением заказа 2 дня, периодичность поставки – четыре раза в месяц.

- Приведите классификацию товарных запасов
- Задачи формирования в аптеке товарные запасы?

- Дайте определения: Норматив товарных запасов, страховой запас. В каких ценах отражают товарные запасы? Почему?
- Почему необходимо увеличивать скорость товарного обращения?

Задача № 17

Составьте проект плана товарных запасов в сумме и днях оборота, если остатки товаров в текущем году на начало кварталов в оптовых ценах составили:

Показатели	Всего в текущем году	В том числе по кварталам			
		I	II	III	IV
Объем реализации (тыс. руб.)	1480,0	380,0	365,0	340,0	395,0
Удельный вес реализации по кварталам (%)		25,7	24,7	23,0	26,6
Товарный запас (тыс. руб.)		84,0	105,0	90,0	80,0

Товарный запас на конец текущего года, то есть на начало I кв. следующего года – 95,0. В соответствии со сложившейся тенденцией предполагается в планируемом году увеличение реализации на 12 % и снижение периода оборачиваемости товарного запаса на 1,3 дня. Средний уровень торговых наложений – 30 %.

- Для чего формируются в аптеке товарные запасы?
- Приведите классификацию товарных запасов.
- Почему необходимо увеличивать скорость товарного обращения?
- Какие факторы влияют на средний уровень торговых наложений?

Задача № 18

Составить план реализации населению на следующий год, если динамика этого показателя за 5 предшествующих лет была следующей:

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Реализация населению (тыс. руб.)	792,0	910,0	985,0	1158,0	1529,0
Индекс цен к 1-му году	1,0	1,13	1,36	1,43	1,58

- Что характеризует индекс цен?
- Какие факторы влияют на объем продаж?
- Кто в аптеке, как правило, занимается вопросами планирования экономических показателей? Какого алгоритма он будет придерживаться при планировании этих показателей?

Задача № 19

Рассчитайте на планируемый период издержки по статье «Транспортные расходы», если объем реализации текущего года 12500 ден.ед., на планируемый период – 16200 ден.ед.; расходы по статье в текущем периоде – 250 ден.ед.; на планируемый период предполагается сохранить достигнутый в текущем уровень расходов по статье.

- Что относится к расходам на продажу?
- Как зависят расходы от объема продаж?

- Какие статьи расходов занимают в аптеке наибольшую долю? Как оптимизировать эти расходы?

Задача № 20

В течение года аптечная организация выплатила: за аренду помещения – 400 тыс. руб., за газ, электроэнергию, воду – 150 тыс. руб., расходы на оплату труда – 446 тыс. руб., расходы на ремонт стеллажей – 5 тыс. руб. Товарооборот составил 15200 тыс. руб. В план товарооборота на будущий год заложен рост в 5%, а стоимость аренды в соответствии с заключенным договором возрастет на 5%, стоимость прочих расходов вырастет на 5%.

- 1) Запланируйте обозначенные расходы на следующий год.
- 2) Дайте определения понятию «издержки обращения» и поясните его отличие от затрат аптечной организации

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

а) Основная литература

1. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации. Учебник. М.:РАО Издательство «Медицина», 2004 -720 с.
2. Брег С. Настольная книга финансового директора. Изд.: Альпина Бизнес Букс, 2005 г.
3. Газета «Фармацевтический вестник» 2006-2010 гг.
4. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. Изд.: Юнити-Дана, 2006 г. – 160 с.
5. Джай К. Шим, Джоил Г. Сигел. Основы бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов. / Изд.: «Вершина», 2007 г.
6. Карева Н.Н., Малинина Е.И. Краткий словарь экономических терминов. СПб.: Изд-во СПХФА, 2008 -144 с.
7. Карева Н.Н., Полякова Л.В., Золотарева Н.Г. Правила работы с наркотическими средствами и психотропными веществами. Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПХФА, 2007. – 108 с.
8. Лозовая Г.Ф., Генералова Е.М. Риск-менеджмент и прикладной маркетинг фармацевтической организации: Учебное пособие.- М.: МЦФЭР, 2001.- 280 с.
9. Лоскутова Е.Е. Управление и экономика фармации. Фармацевтическая деятельность: организация и регулирование. / Е.Е. Лоскутова, И.В. Косова, Т.И. Лагуткина и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2003.- 384 с.
10. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник для вузов. Изд.: М., ИНФРА-М, 2009 г. – 320 с.
11. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. / Изд.: Омега-Л, - 2009 г. – 328 с.
12. Рыжкова М.В., Сбоева С.Г. «Логистический менеджмент фармацевтических организаций». М., «Профессионал – центр», 2003, 216 с.
13. Рыжкова М.В., Сбоева С.Г. «Финансовый менеджмент аптечной организации», М., 2000 г.
14. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. / М. – 2005 г. – 546 с.
15. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2005 г.
16. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Изд.: ИНФРА-М. 2008 г. – 208 с.
17. Журнал «Аптечный бизнес» 2007-2010 гг.
18. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» 2006-2010 гг.
19. Журнал «менеджмент в России и за рубежом» 2006-2010 гг.

б) Дополнительная литература

1. Дебела кд. Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации. Изд.: ИД Гребенников. 2009 г. – 256с.
2. Минцберг Г. Структура в кулаке. Создание эффективной организации. Изд.: «Питер», / 2004 г.
3. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 - / Изд.: ИНФРА-М, 1999 г. – 344 с.
4. Саймон Г., Билстайн Ф., Луби Ф. Доля рынка и смерть бизнеса. Как управлять прибылью современной компании. / Изд.: «Вершина», 2008 г.
5. Славич-Приступа А.С. Практический маркетинг для аптек.- М.: Ремедиум, 2005 г.
6. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования. / Изд.: «Финансы и статистика», 2006 г.
7. Фокс Дж. Как стать первоклассным руководителем. Правила привлечения и удержания лучших специалистов. Серия: Коротко по дулу. Изд.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблшерз, 2009 г. – 172 с.