Фирма "ЮНИКО"

ПК «ЮНИКО-АПТЕКА»

РАЗДЕЛ

АИС «Учет товародвижения»

Для конфигураций:

«Розничный склад»
«Оптовый склад»
«Аптечный склад ЛПУ»

ЧАСТЬ 3

Р У К О В О Д С Т В О П О Л Ь З О В А Т Е Л Я

1. ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ С ОТЧЕТАМИ ... 3

1.2. Отчеты по приходному или расходному документу ... 5
1.3. Основные отчеты по списку приходных или расходных накладных ... 5
1.4. Отчеты по товародвижению ... 6
1.5. Отчеты по результатам инвентаризации ... 7
1.6. Аналитические отчеты ... 7

2. ОТЧЕТЫ И НАСТРОЙКИ ... 8

2.1. Отчеты из содержания накладной ... 8
Печать ценников ... 8
Печать накладной ... 9
Накладная с информацией по местам хранения ... 10
Печать этикеток ... 11
Стеллажные карточки ... 12
Торг-12 ... 12
Счет-фактура ... 12
2.2 Отчеты из журнала приходных\расходных документов ... 13
Анализ расхода товара ... 13
Товарные отчеты ... 13
Анализ продаж за период (Excel) ... 28
Рейтинг продаж по поставщикам ... 29
Рейтинг поставок по поставщикам ... 30
Реестр приходных (расходных) документов (АП-87) ... 30
Реализация по кассам (со скидками) ... 31
Реализация ЖНВЛС за месяц ... 31
Отчет по продаже товаров со скидкой ... 32
Реализация по кассам ... 32
Отчет по реализации ... 33
Реестр чеков по безналу ... 34
Журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур ... 35
Продажи товаров по кассирам за период ... 36
Статистика продаж по врачам ... 37
Государственный мониторинг цен ... 38
Журнал регистрации накладных ... 39
Контроль ТН на ЖНВЛС по приходным накладным ... 41
Журнал учета поступления и расхода вакцины(новая форма) ... 42
Отчет по приходу товаров (ФД от 14.12.2016) ... 43
Реестр расходных документов (для сборки груза ФД от 14.12.2016) ... 44
Журнал приемочного контроля ... 44
2.3. Отчеты по товародвижению ... 45
Ассортимент по дням ... 45
Оборотная ведомость по различным фильтрам ... 45
Приход/реализация товаров (Excel) ... 45
Медикаменты с истекшим сроком годности ... 45
Журнал по срокам годности ... 46
Заказ по расходу ... 46
Заказ по минимальному остатку ... 46
Нереализованные товары за период с учетом даты прихода ... 46
Отчеты по ПККН и сильнодействующим ... 47
Товары на складе по партиям ... 48
2.4. Отчеты по группам заказов ... 49
2.5. Отчеты из раздела «Аналитика» ... 49
Коэффициенты и формулы аналитических отчетов ... 49
Анализ появления нулевых остатков (Excel) ... 52
Анализ прихода/расхода товаров по месяцам (Excel) ... 55
Расход товара по аптеке в разные периоды (Excel) ... 55
Расход товара за период по группе аптек (Excel) ... 58
Анализ скидок по группам покупателей ... 60
Анализ товаров аптечной сети ... 61
Анализ частоты появления товаров в чеках ... 67
Анализ чеков по диапазонам сумм ... 69
Отчет за период по шагам по расходу(и приходу) ... 69
Анализ ассортимента ... 72

Анализ появления сопутствующих товаров в чеках ... *72*
Отчет за период по ТМЦ, производителям и поставщикам ... *73*
Анализ появления сопутствующих товаров в чеках (Excel) ... *74*
Структура продаж ... *75*
Сводный отчет по показателям по шагам ... *76*
Анализ оборачиваемости товаров по шагам ... *77*
Анализ товарных запасов и выручки по сети аптек ... *81*
Движение товаров по датам операций ... *84*
Анализ продаж, ABC и КТЗ ... *86*
Анализ продаж и остатков в закупочных ценах ... *87*
Аналитический отчет по движению товара за период ... *88*
Аналитический по чекам за периоды ... *88*
2.6 Отчеты по скидкам и дисконтированию ... 89
Обобщенный отчет по суммам дисконтных карт ... *89*
Сводный реестр ТМЦ по дисконтной карточке ... *89*
Реестр отгрузки по дисконту ... *90*
Дисконт по месяцам, по чекам. ... *90*
Этикетки на Бонусные карты ... *91*
2.7 Отчеты по товару ... 91
Карточка движения товара ... *91*
Отчет по товару ... *92*
2.8 Отчеты из раздела «Акции» ... 92
Расчет бонусов по кассирам ... *92*
2.9 Отчеты по персоналу ... 92
Статистика продаж по кассирам на основе накладных реализации ... *92*
Продажи товаров по кассирам за период ... *94*
Статистика продаж по кассирам ... *98*
Анализ работы персонала ... *99*
Расчет бонусов по кассирам(первостольникам) ... *100*
Продажи товаров по кассирам ... *100*
2.10 Отчеты по производству экстемпоральных форм. ... 101
2.11 Отчеты по результатам разноски оплаты накладных ... 101

3. ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ... 101

4. ГЕНЕРАТОРЫ ОТЧЕТОВ ... 103

Тип 1 «По шаблону с закладками»(F2) ... 103
Тип 2 Печать дополнительных отчетов (MSOffice) ... 108

5. КАТАЛОГ ЦЕННИКОВ И ЭТИКЕТОК ... 111

Встроенные ценники ... 111
Изменения в ценниках согласно постановлению Минздрава №647н(март 2017г) ... 119
Произвольные ценники ... 122
Дополнительные настройки перед печатью ценников ... 123

6. ПРИМЕНЕНИЕ ОТЧЕТОВ ПК ЮНИКО В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ... 125

6.1. Исследование и оценка товарного ассортимента и товародвижения ... 125
Текущий мониторинг ... *125*
Методы оценки товарного ассортимента: ... *127*
6.2. Формирование оптимального заказа товара с использованием ЮниСэт ... 128
6.3. Анализ покупательской среды ... 129
6.4. Анализ Работы с поставщиками ... 130
6.5. Анализ и контроль работы персонала ... 130
Контроль работников первого стола ... *130*
Контроль и Эффективность работы менеджеров и провизоров ... *130*
Расчет премии в зависимости от товарооборота ... *130*
Протоколирование изменений и удалений в накладных ... *131*
6.6. Исследование и применение дисконтной политики и скидок ... 131
6.7. Исследование ценовой политики и планирование цен. ... 131
6.8. Анализ финансовых показателей ... 131

1. Принципы работы с отчетами

Пункт «Отчеты», для вызова списка отчетов, находится в главном (верхнем) меню. Список отчетов зависит от раздела программы, в котором находится пользователь. При выборе списка отчетов

сначала высвечивается «Рабочий список» отчетов. Этот список можно расширять и пополнять из «Общего списка» группы отчетов. Для пополнения рабочего списка нужно нажать « Добавить» и выбрать отчет из общего списка. Общий список в каждой группы пополняется вместе с установкой новой версии программы (обновлением).

Все отчеты программы, в зависимости от места формирования, можно разделить на следующие группы:

1. Отчеты по одному приходному или расходному документу;
2. Основные отчеты по списку приходных или расходных накладных;
3. Отчеты по товародвижению;
4. Отчеты по инвентаризации;

По назначению отчетов некоторые из них можно выделить в группу «Аналитические отчеты».

Рассмотрим подробнее настройки и алгоритмы формирования этих групп отчетов.

1.2. Отчеты по приходному или расходному документу

Эта группа отчетов формируется в содержании приходной или расходной накладной.

Пункт меню для формирования отчетов: *«Документы»- «Накладные» – «Расход» или «Приход» - «Содержание» – «Отчеты».*

К этой группе относятся отчеты:

- Акт о порче ТМЦ;
- Акт переоценки;
- Акт приема;
- Акт приема-передачи;
- Калькуляционная карточка;
- Накладная (произвольная с возможностью добавления дополнительных колонок);
- Накладная-требование формыАП-16;
- Постеллажная карточка;
- Протоколы согласования цен (для Москвы, МО, регионов);
- Реестры свободных розничных цен;
- Спецификация;
- Счет;
- Счет-фактура;
- Товарная накладная формы Т-12;
- Ценники;
- Этикетки.

1.3. Основные отчеты по списку приходных или расходных накладных

Эта группа отчетов формируется из списка приходных или расходных накладных, Они отражают информацию приходных или расходных документов за указанный период с учетом установленных фильтров.

Пункт меню для формирования отчетов: *«Документы»- «Накладные» – «Расход» или «Приход» – «Отчеты».*

При формировании этой группы отчетов период задается в окне приход(расходных) документов. На их формирование влияют фильтры:

- «Подразделение» - если задать подразделение, то в отчеты попадут документы только по указанному подразделению. Если подразделение указывается при формировании товарного отчета, то сальдо на на конец и начало указанного перида рассчитывается по указанному подразделению;
- «Партнер» - если его задать, то в отчеты попадут документы (приходные или расходные) по только по указанному поставщику;
- «Типовая операция» – если ее задать, то в отчеты попадут документы с указанной типовой операцией.

Перед формированием выбранного отчета могут быть предложены индивидуальные настройки. Довольно часто встречаются следующие *настройки:*

- «Сортировка» - в каком порядке выводить список документов. Могут быть следующие варианты:
  по дате накладной (в порядке возрастания даты);
  по партнеру (в алфавитном порядке наименований организаций);
  по дате прихода;
  по сумме поставки (в порядке убывания);
  по сумме реализации и другие.
- «Расшифровка по типам грузов» - отражение в отчете информации в разрезе типов грузов (приход, расход, сальдо);

- «Выбрать подразделение» - при такой настройке есть возможность формировать отчет по нескольким подразделениям;
- «По оптовым или по розничным ценам» – выводить в отчет информацию в оптовых ценах (поставки) или в розничных ценах (реализации);

Многие отчеты имеют гибкую систему настроек, кода достаточно отметить «галочкой» названия колонок и они выведутся в отчет.

К данной группе относятся отчеты:

- *Анализ продаж за период;*
- *Анализ расхода товаров;*
- *Ведомость №11;*
- *Журнал оптового отпуска формы АП-22;*
- *Журнал регистрации счетов поступления товаров по группам;*
- *Журнал регистрации накладных;*
- *Журнал регистрации накладных по отпуску товаров формы АП-90;*
- *Журнал регистрации поступающих грузов АП-76;*
- *Журнал регистрации приемных актов формы АП-88;*
- *Журнал регистрации реестров;*
- *Журнал регистрации счетов поставщиков;*
- *Журнал учета лабораторных работ (по внутриаптечным заготовкам);*
- *Завозная книга.* Перед формированием в верхней части настроек указать «Счет» – перечислить счета приходных типовых операций накладных, которые должны попасть в книгу. Обычно это счет 60 или 60\1 – типовой операции «Приход от поставщика».
- *НДС поставщика при реализации и свод;*
- *Остаток\реализация товаров поставщика;*
- *Перечень товарных запасов для банка;*
- *Проверка на изъятые медикаменты;*
- *Реализация по кассам;*
- *Реализация по кассам и ставкам НДС;*
- *Рейтинг продаж по поставщикам;*
- *Счет-фактура по накладным;*
- *Счет по накладным;*
- *Товарные отчеты разной формы (Торг-29\ АП-25 по ставкам НДС и др.).*

1.4. Отчеты по товародвижению

Эта группа отчетов формируется в состоянии склада и отражает движение товара и остаток товара в количественном и суммовом выражении. Эта группа отчетов поможет определить текущий остаток и сделать заказ товара, а также поможет своевременно выявить товара с истекающим сроком годности.

Пункт меню для формирования отчетов: «Склад» – «Остатки на складе» – «отчеты».

В окне состояния склада задается подразделение, по которому будет формироваться отчет.

Перед формированием выбранного отчета могут быть предложены индивидуальные настройки. Довольно часто встречаются следующие *настройки:*

- «Выбрать подразделение» - при такой настройке есть возможность формировать отчет по нескольким подразделениям;
- «Фильтр по типу груза» - выводить товар, относящийся к указанному типу груза;
- «Фильтр по фарм. группе » - выводить товар, относящийся к указанной фарм. группе;
- «Фильтр по группе заказа» - выводить товар, относящийся к указанной группе заказа;
- «Фильтр по группе » - выводить товар, относящийся к указанной группе;

- «С учетом группы заказа» - формировать отчет по группам заказа, если у товара группа не указана, то анализ формируется по данному товару без учета группы заказа;

К данной группе относятся отчеты:

- Анализ товара по минимальному остатку;
- Ассортимент по дням;
- Движение ТМЦ в местах хранения по форме МХ-20;
- Журнал по срокам годности;
- Заказ товара по минимальному остатку;
- Заказ товара по расходу;
- Книга учета сильнодействующих;
- Медикаменты с истекшим сроком годности;
- Нереализованные товары;
- Оборотная ведомость;
- Остатки с МНН;
- Отчет по нулевым остаткам;
- Прайс-лист;
- Приход\реализация товаров;
- Состояние склада и др.

1.5. Отчеты по результатам инвентаризации

Эта группа отчетов отражает результат проведенной инвентаризации.

Пункт меню для формирования отчетов: «Склад» – «Инвентаризация»- «Список товаров» - «Отчеты».

К данной группе относятся отчеты:

- Инвентаризационная опись;
- Сличительная ведомость;
- Список товаров(излишек, недостача, весь список инвентаризации).

1.6. Аналитические отчеты

В данную группу входят отчеты, которые помогут сделать анализ товародвижения в целом и сформировать заказ. Для их формирования используются возможности всего программного комплекса «Аптека-Юнико», включая АИС «Склад» и «Статистика продаж».

К этой группе относятся отчеты:

1. Отчеты из журнала приходных\расходных документов.

1.1 Анализ расхода товара с различными выборками + Excel

1.2 Анализ продаж за период (Excel)

1.3 Анализ продаж по поставщикам

1.3.1 Рейтинг продаж по поставщикам

1.3.2 Остаток/реализация товаров поставщика

2. Отчеты по остаткам товара

2.1 Ассортимент по дням

2.2 Оборотная ведомость по различным фильтрам в т.ч.

2.2.1 По нерасходуемым товарам за период

2.2.2 По нулевым остаткам

2.2.3 По конкретному партнеру по разным ценам

2.3 Приход/реализация товаров (Excel)

2.4 Медикаменты с истекшим сроком годности

2.5 Журнал по срокам годности

2.6 Заказ по расходу

2.7 Заказ по минимальному остатку

2.8 Нереализованные товары за период с учетом даты прихода

3. Отчеты в движение товаров по группам заказов
3.1 Отчет по группе заказов с различным фильтром
4. Отчеты по карточке движения товара
4.1 Карточка движения товара
4.2 Отчет по товару
5. Аналитические отчеты дополнительные.
5.1 Анализ появления нулевых остатков (Excel)
5.2 Расход товара за период по группе аптек (Excel)
5.3 Расход товара по аптеке в разные периоды (Excel)
6. Отчеты по работе с системой скидок и дисконтированием
6.1 Обобщенный отчет по суммам дисконтных карт
7. Отчеты из программы «Статистика продаж» (подробнее см. описание «Статистика продаж»).
7.1 Рейтинг продаж по кассирам
7.2 Статистика продаж по кассам
7.3 Статистика продаж по товару
7.4 Ассортимент
7.5 Анализ продаж по врачам

2. Отчеты и настройки

2.1. Отчеты из содержания накладной

Эта группа отчетов формируется в содержании приходной или расходной накладной.
Пункт меню для формирования отчетов: *«Документы»- «Накладные» – «Приход» - «Содержание» – «Отчеты».*

Печать ценников

В содержании накладной выбрать п. «Отчеты» и тип ценника. В АИС «товародвижение» более 15 видов ценников разного размера и содержания(каталог ценников см. полное описание АИС «Товародвижение» часть 3, раздел «Каталог ценников»). Ценник, который будет использоваться, обычно виден в списке «Отчеты», для использования другого ценника нажать «Добавить» и выбрать из полного списка нужный. Ценники можно формировать произвольной формы через генератор отчетов(см. полное описание АИС «Товародвижение» часть 3, раздел «Генератор отчетов»).
Параметры печати ценника:
В левой части экрана - список товаров в накладной;
В правой - список товаров на которые будет напечатан ценник и количество ценников(по умолчанию по 1 штуке на каждый товар);
Клавиши в середине для управления этими списками;

другое отображение

Товары в накладной
Андропауэр таб №60 д/повыш энергии и жизн с
Бальзам Барсучий разогрев 50мл
Морфей 25мл фл.
Ампициллина натр соль 0,5г №1 фл.
Антипохмелин №2 тб.
Ампициллина натр соль 0,5г №1 фл.

Выбранные товары	Кол-во
Андропауэр таб №60 д/повыш энергии и ж	1
Бальзам Барсучий разогрев 50мл	1
Морфей 25мл фл.	1
Ампициллина натр соль 0,5г №1 фл.	1
Антипохмелин №2 тб.	1
Ампициллина натр соль 0,5г №1 фл.	1

Печатать накладную
Срок годности
Цена за упаковку
Цена за единицу
Цена за упаковку и единицу
Количество
Название заглавными буквами
Только со скидкой
Только без рецепта
OK
Отмена

Внизу окна дополнительные настройки: вывод дополнительной информации в ценник.
На рисунке показаны рекомендуемые настройки печати ценника. Рекомендуется ставить метку «Название заглавными буквами» для однообразного отображения названия.

Печать накладной

В содержании накладной выбрать п. «Отчеты» и «Накладная».
Параметры печати накладной назначаются один раз и в дальнейшем предлагаются автоматически.
Достаточно поставить метку ☑ и колонка или поле будет выводиться на печать.

Производитель
Страна
Штрихкод
Единица измерения
Место хранения
Цена производителя
% торговой наценки поставки
Цена и сумма поставки без налогов
% НДС поставки
Сумма НДС поставки
Сумма НСП поставки
Цена и сумма поставки
% торговой наценки
Сумма торговой наценки
Цена и сумма реализ. без налогов
Сумма акциза реализации
Регистрационный номер
% НДС реализации
Сумма НДС реализации
Сумма НДС реализации со скидкой
Не печатать НДС реализ. в итогах
% НСП реализации
Сумма НСП реализации
Цена и сумма реализации
% скидки
Сумма скидки
Цена и сумма реализ. со скидкой
Сумма реал. минус сумма поставки
Предыдущая цена реализации
Цена гор.справки
по подразд.
Серия
Срок годности
Сертификат/декларация
Номер анализа
Цена реестра

Настройки колонок накладной

Название отчета "Приемный акт"
Печатать № и дату счета-фактуры
Печатать подр.
Печатать № реест.
Печатать штамп
Печатать штамп с пользователем
Печатать органы, выдающие сертиф.
Печатать произвольную строку
Двойной номер: накл./сч.-ф.
Развернуть отчет
Отступ слева, мм 10

Настройки оформления «шапки»

Группировка
По типам груза
По группам ТМЦ из таблицы наценок (Excel)

Настройки для группировки и сортировки списка товаров

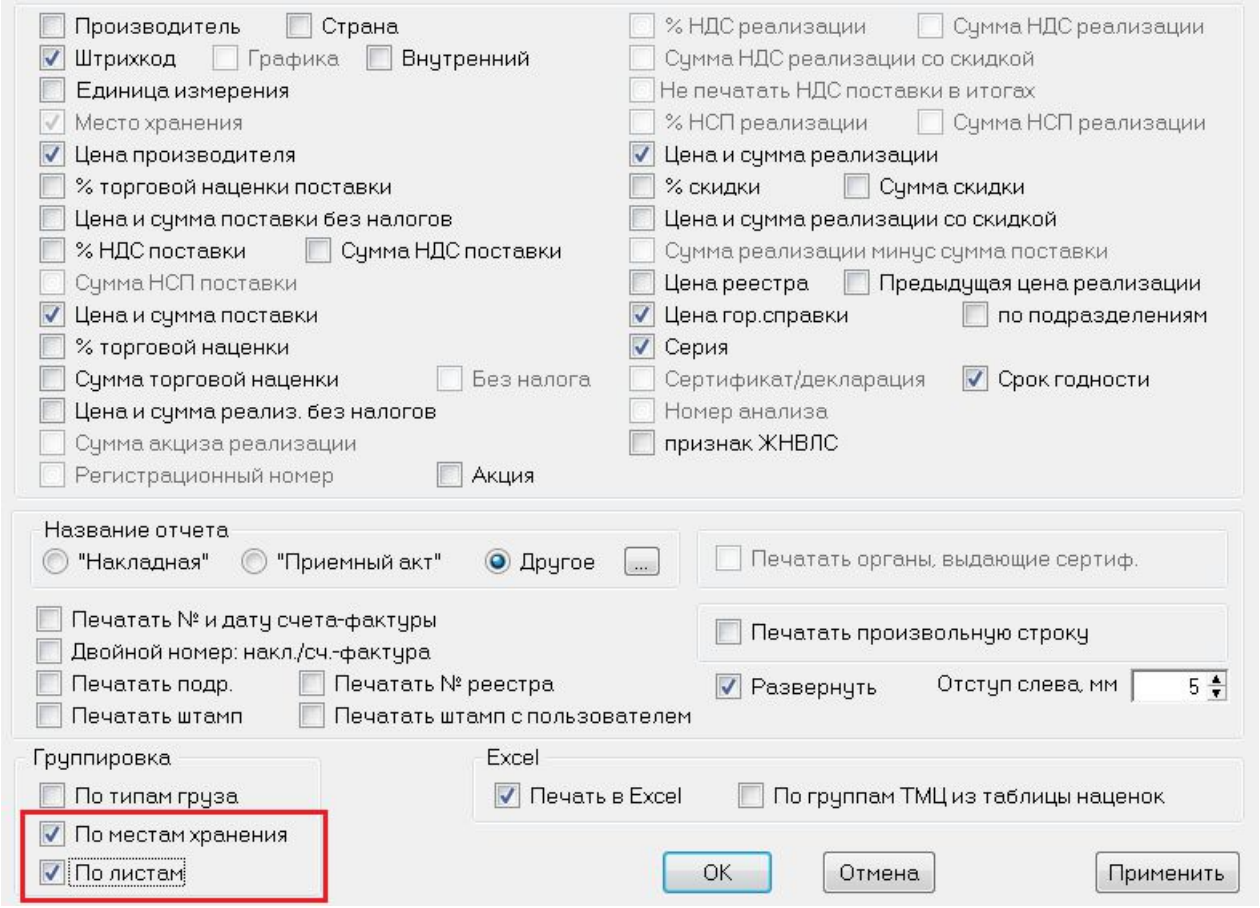
Накладную можно формировать произвольной формы через генератор отчетов (подробнее см. полное описание АИС «Товародвижение» часть 3, раздел «Генератор отчетов»).

Накладная с информацией по местам хранения

(Документы - Содержание – Отчеты)

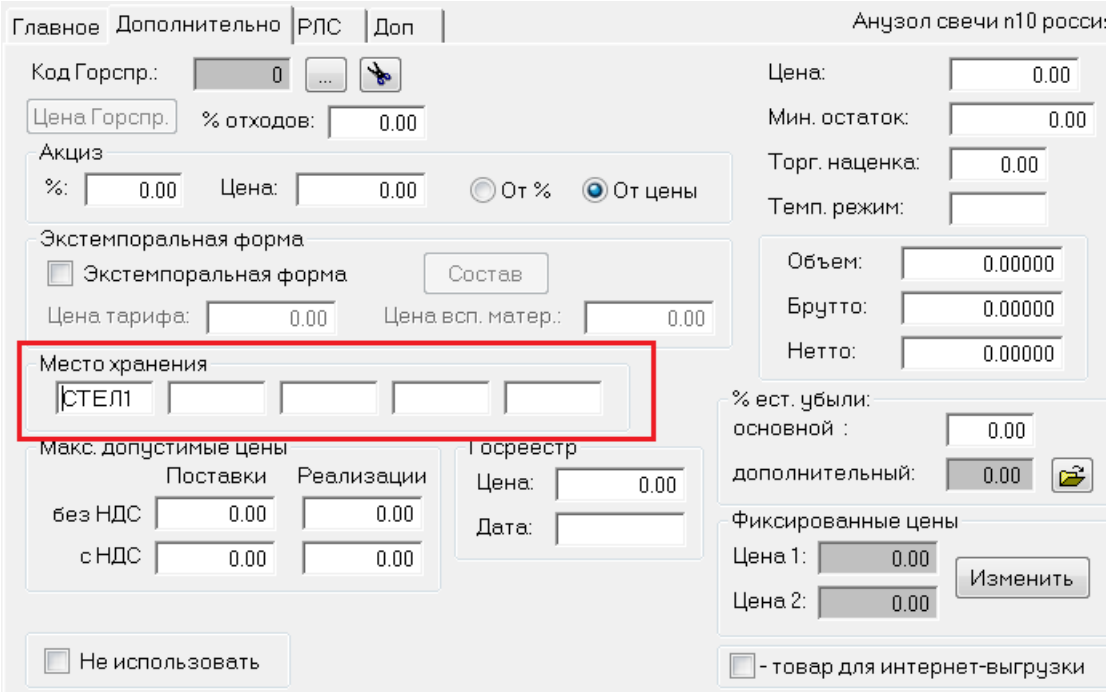
В настройках печати накладной в Excel параметры(версия 1.489 и выше):

- По местам хранения;
- По листам.



В соответствии с этими настройками сортировка позиций в накладной соответствует указанным местам хранения.

Места хранения заполняются в карточке товара справочника ТМЦ. Используется первое поле места хранения из пяти:



Если установлена настройка “По листам”, то каждое место хранение печатается со своей полной шапкой данных. При этом, нумерация страниц накладной идет сквозная по все накладной. Сравнение мест хранения выполняется по первому символу.

Поставщик: ПрофитМед
Кому: Аптека
Подразделение:

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена производ.	Цена поставки	Сумма поставки	Цена реализ.	Сумма реализ.	Цена гор. справки	Серия	Срок годности	штрих-код	Место хранения
7	Агапурин 100мг №60 таб.п/о	1,000000	72,61	76,20	83,82	125,00	125,00	0,00	5080607	01.05.2014	8584005010346	1 СТ
8	Витаскин Молочко очищающее Anti acne 200мл фл.	2,000000	72,00	72,30	151,83	127,00	254,00	0,00	3721007	01.11.2014	3838989512125	1СТ

Протокол согласования цен поставки № 14 от 1/01/2015 г.
Поставщик: ПрофитМед
Кому: Аптека
Подразделение:

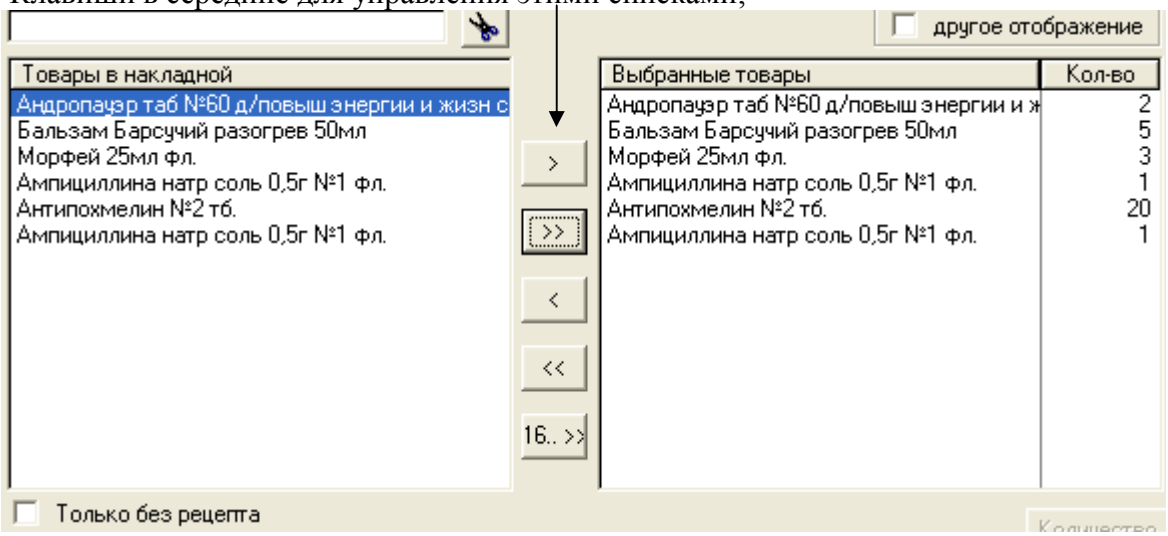
№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена производ.	Цена поставки	Сумма поставки	Цена реализ.	Сумма реализ.	Цена гор. справки	Серия	Срок годности	штрих-код	Место хранения
9	НУК Насадки на грудь	1,000000	238,00	243,70	268,07	431,00	431,00	0,00	AE15C7D	01.02.2014	4008600013259	2СТ

Печать этикеток

В содержании накладной выбрать п. «Отчеты» далее «Этикетки» или «Этикетки на всю накладную».
При выборе «Этикетки»- программа пошлет на печать этикетки товара под курсором, при этом можно задать нужное количество этикеток или на всю партию.
При выборе «Этикетки на всю накладную» - программа пошлет на печать этикетки всего товара накладной.
«Этикетки(R)» или «Этикетки на всю накладную (R)» - это альтернативная печать этикеток без учета типа принтера (для любого типа принтера этикеток).
При настройке этикеток учитывается тип принтера и шаблон.

Параметры печати этикеток:
В левой части экрана - список товаров в накладной;
В правой - список товаров на которые будет напечатан ценник и количество ценников (по умолчанию по 1 штуке на каждый товар);

Клавиши в середине для управления этими списками;



Стеллажные карточки

Стеллажная карта для опта

Стеллажная карта № 4 для оптового склада.

Стеллажная карта (Аптека 1)

Наименование, форма выпуска, дозировка

120/80 0,5Г ТАБ. № 100

Производитель КомфортПлюс Россия

Серия Годен до . .

Поставщик ПРОТЕК

Накладная № 011222 от 5.10.2016

Количество 100 Цена розничная 180.00

Торг-12

Счет-фартура

Версии 1.554 и выше в документах: Торг-12 и Счёт-фактуре в поле % НДС вместо 0% печатается «Без НДС».

Покупатель Реализация
Адрес
Иденцификационный номер покупателя (ИНН) / КПП покупателя /
Р/счет № БИК
К/счет №
Банк

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественные права	Ед.измерения		Коли-чество	Цена (тариф) за ед. изм.	Стоимость товаров (работ, услуг),всего без налога	В т.ч. сумма акциза	Налог. ставка	Сумма налога, предъявляем. покупателю	Стоимость товаров (работ,услуг),имущ прав с налогом	Стр	
	Код	обозн.								код	
1	2	2а	3	4	5	6	7	8	9	10	
Адвантан Крем 15г	796	Штук	1.00	150.00	150.00	0.00	10	15.00	165.00	276	Г
120/80 0,5г таб. № 100.	778	Упак	2.00	260.00	520.00	0.00	Без НДС	0.00	520.00		
Авент молокоотсос isis /комплект/ 8451	778	Упак	1.00	156.00	156.00	0.00	Без НДС	0.00	156.00	826	А
Всего к оплате					826.00	0.00		15.00	841.00		

2.2 Отчеты из журнала приходных\расходных документов

Пункт меню для формирования отчетов: «Накладные» – «Расход» – «Отчеты».

Период отчетов задается в журнале приходных или расходных документов.

Анализ расхода товара

с различными выборками + Excel

Рейтинг продаж по количеству, сумме реализации и реализованной торговой наценке, ABC-анализ.

Настройки:

«Сортировка» – в каком порядке сортировать список:

- По наименованию т.е. в алфавитном порядке названий товаров
- По количеству – в порядке убывания реализованного количества
- По сумме – в порядке убывания суммы реализации
- По торговой наценке – в порядке убывания реализованной торговой наценки.

«Финансовый анализ» - выводить процент оборота товара от общего оборота, накопительный оборот (ABC-анализ).

«С группами заказов» – формирование по группам заказов

«Выбрать тип груза» – формирование отчета только по указанному типу груза,

«С ценовыми группами»- формирование отчета по ценовым группам (они задаются в справочнике «Ценовые группы».

«Выбрать ценовую группу» - формирование отчета по указанной ценовой группе.

«Только товар повседневного спроса»- выводить только товар, который в карточке ТМЦ отмечен как «Повседневного спроса».

«Только товар жизненно важный» – выводить товар, который отмечен как «Жизненно важный».

«Отчет в Excel» – выгружать отчет в Excel.

Товарные отчеты

ОБУЧАЮЩИЙ вебинар(ссылка): http://my.webinar.ru/record/266358/

Пункт меню для формирования отчетов: «Накладные» – «Расход»\»Расход» – «Отчеты».

Товарный отчет отражает сальдо по товарам на начало указанного периода, приход и расход по накладным в двух суммах (поставки и реализации), остаток по товару на конец указанного периода.

Товарный отчет можно собирать:

- по одному подразделению – при этом подразделение указывается в журнале;

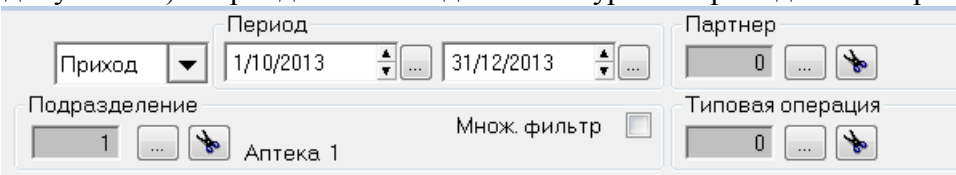
- по нескольким подразделениям- при этом подразделения указываются в индивидуальных настройках отчета(описано ниже).
Товарные отчеты по списку отличаются содержанием (наличием или отсутствием колонок или другой информации).

<u>Виды отчетов:</u>

1. Товарный отчет формы ТОРГ-29
2. Товарный отчет формы АП-25
3. Товарный отчет по ставкам НДС
4. Товарный отчет с актом, выручкой и скидкой (Excel)
5. Товарный отчет с номерами ККМ (Excel)
6. Товарный отчет со сквозной нумерацией
7. Товарный отчет ТОГР-29 с выручкой и скидкой (Excel)
8. Товарный отчет для бухгалтерии
9. Сводный товарный отчет
10. Отчет аптеки в денежном выражении формы 11-МЗ (для ЛПУ)
11. Показатели работы аптеки (Excel)

(Список постоянно расширяется)
<u>Общие принципы формирования товарных отчетов и настройки</u>:

- Товарные отчеты формируются всегда по дате прихода(не по дате накладной), т.е. в товарный отчет за указанный период попадают накладные у которых дата прихода укладывается в этот период. Дата накладной не влияет!
- На товарные отчеты влияют фильтры, указанные в журнале приходных (или расходных документов). Период отчетов задается в журнале приходных или расходных документов.



- В начале отчета всегда рассчитывается «Сальдо на начало указанного периода». Сальдо считается в суммах реализации. По настройке в некоторых типах (Торг-29, Торг-29\Ап-25) товарных отчетов выводится сальдо в суммах поставки. Сальдо на начало периода всегда рассчитывается по всем накладным (приходные -расходные) до указанной даты начала периода и нигде не хранится;

<u>Общие принципы проверки товарных отчетов</u>:
Для проверки текущего отчета сравнивается сальдо на конец предыдущего товарного отчета с сальдо на начало текущего. Они должны быть одинаковыми. Если разные, то существует много причин расхождения, например, в предыдущем отчетном периоде сделали изменения в накладной или ввели новую накладную. Для исключения таких ситуаций рекомендуется использовать функцию «Закрытия периодов».

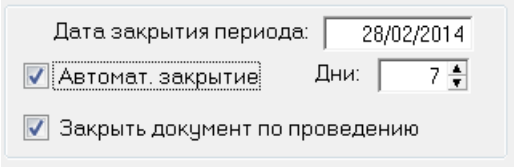
ОСТАТОК НА 01/05/2013:
Итого по товару 19.637.217,45 руб.
ИТОГО 19.637.217,45 руб.

№ п/п	Содержание записи	Документ		Сумма	
		Дата	Номер	Товара	
				Розн. стоим.	Опт. стоим.
1	2	3	4	5	6
ПРИХОД					
1	Аптека 1	29.05.2013	13243	1600,00	944,00
			ИТОГО	**1600,00**	**944,00**
РАСХОД					
2	Аптека 3	29.05.2013	13243	1600,00	944,00
			ИТОГО	**1600,00**	**944,00**

ОСТАТОК НА 30/05/2013:
Итого по товару 19.637.217,45 руб.
ИТОГО 19.637.217,45 руб.

Закрытие периодов товарных отчетов

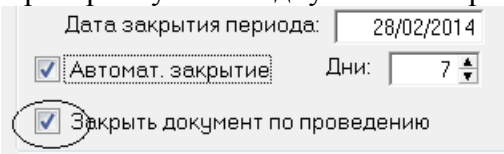
Чтобы в уже сданные товарные отчете, за определенный период, по ошибке не попадали накладные, можно закрывать периоды. Это делается в Глобальных настройках:



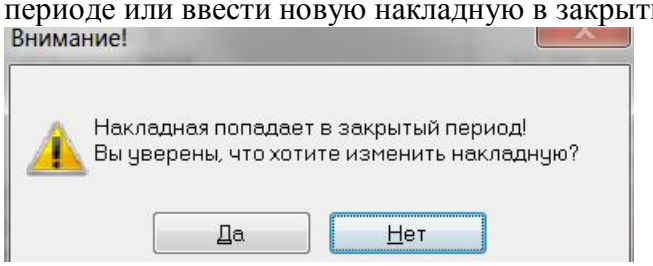
Если установить дату, то период до указанной даты будет считаться закрытым и при вводе накладной в закрытый период или изменения накладной закрытого периода программа будет выдавать об этом сообщение. Для сохранения такой накладной или изменения необходимо дать подтверждение.

Для удобства работы с закрытием периодов можно поставить настройку «Автоматическое закрытие» и ввести количество дней. При этом программа сама будет ставить дату закрытия периода при каждом запуске программы. При этом дата закрытия равна текущая дата минус количество установленных дней.

Проверенную накладную можно зразу закрывать после проведения.



Если период закрыт, то при попытке изменить накладную(шапку или содержание) в закрытом периоде или ввести новую накладную в закрытый период программа выдает сообщение:

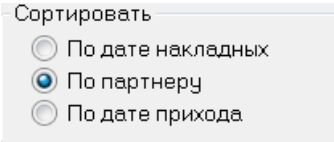


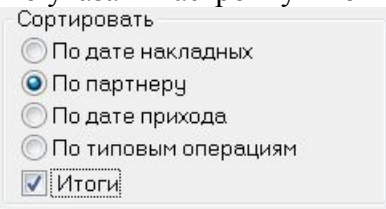
Общие настройки товарных отчетов

Настройки устанавливаются в параметрах отчета обычно один раз и после формирования последние запоминаются.

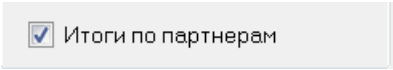
1. **Сортировка**.

В параметрах ТО можно указать в каком прядке сортировать накладные, например, если необходимо по алфавиту, то указать настройку «По партнеру».





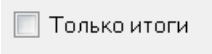
2. **Показывать только итоги**



-

Данная настройка доступна при сортировке «По партнерам». Если установлена данная настройка, то будут выводиться промежуточные итоги по каждому партнеру.

№ п/п	Содержание записи	Документ		Сумма			
		Дата	Номер	Товара		Вспом. Мате-риалы	Тара
				Розн. стоим.	Опт. стоим.		
1	2	3	4	5	6	7	8
ПРИХОД							
8	ПрофитМед	15.11.2013	СМ-3792037	4741,00	3027,12	0,00	0,00
			ИТОГО по ПрофитМед	**4741,00**	**3027,12**	**0,00**	**0,00**
9	СИА	30.09.2013	1	160,00	110,00	0,00	0,00
10	СИА	30.09.2013	СМ-3792037	5063,00	3145,09	0,00	0,00
11	СИА	16.10.2013	1	157,00	132,00	0,00	0,00
12	СИА	17.10.2013	1	73954,00	51848,50	0,00	0,00
13	СИА	23.10.2013		3168,00	2508,00	0,00	0,00
			ИТОГО по СИА	**82502,00**	**57743,59**	**0,00**	**0,00**

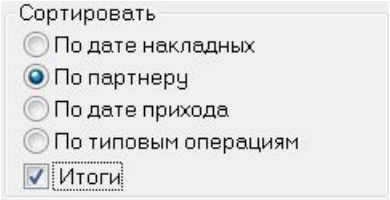


-

Если данная настройка стоит, то товарный отчет будет отражать только итоговые сумму по сортировке(без подробностей о каждой накладной). Например, если сортировка указана «По партнеру», то итоги только по партнерам:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Сумма реал. минус сумма пост.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПРИХОД									
	Итого по		Аптека №34	165.00				110.00	55.00
	Итого по		СИА	5,223.00				3,255.09	1,967.91
ИТОГО				5,388.00				3,365.09	2,022.91
РАСХОД									
	Итого по		Доставка		333.33	333.33			
	Итого по		Реализация	1,001.64			1,001.64		333.25
ИТОГО				1,001.64	333.33	333.33	1,001.64		333.25

В некоторых типах отчетов можно промежуточные итоги выводить по любой сортировке.



3. **Сальдо по типам груза**.

☑ Сальдо по типам груза

Если настройка установлена, то сальдо на начало отчетного периода и на конец будет расписано по типам груза товару и итог с учетом других типов грузов не являющихся товаром.:

ОСТАТОК НА 1/05/2013:
Без НДС 16,027.00 руб.
НДС 10% 19,317,221.57 руб.
НДС 18% 303,968.88 руб.
Итого по товару 19,637,217.45 руб.
ИТОГО 19,637,217.45 руб.

Если настройки не, то сальдо будет показано по товару и итог с учетом других типов грузов не являющихся товаром.

ОСТАТОК НА 01/05/2013:
Итого по товару 19.637.217,45 руб.
ИТОГО 19.637.217,45 руб.

Понятия «Товар» не «Товар» определяется в типе груза:

Название: Без НДС
Счет груза 47 ... 41/1.1 - Медикаменты без НДС
Счет НДС реализации 140 ... 999 - Временный счет для конвертации ста
Товар / Тара / Всп. матер. / Прочие
Счет себестоимости реализации 118 ... 90/1.1 - Выручка за медикаменты без НДС
Счет торговой наценки (по НДС) 140 ... 999 - Временный счет для конвертации ста
☑ Считать сальд
Счет НДС поставки 140 ...
Счет торговой наценки (прибыль) 56 ...
№ кас. счетчика 1

4. **Тип Сальдо**

◉ По розничным ценам
○ По оптовым ценам

В данной настройке необходимо указать в каких ценах считать сальдо: в розничных или оптовых.

В некоторых видах товарных отчетов имеется возможность выводить сальдо и в оптовых и в розничных. При этом оптовую сумму можно показывать с ДНС или без. Для этого в параметрах присутствует специальная настройка.

○ По розничным ценам
○ По оптовым ценам
○ По оптовой цене без НДС и розничной цене
◉ По оптовой цене с НДС и розничной цене

5. **Номер отчета**

№ отчета
12

Номер товарного отчета вводится вручную. Автонумерация товарных отчетов не возможна т.к. отчеты могут формироваться на экран (для просмотра) много раз, и один раз отправляется отчет на печать.

6. Тип заголовка

☑ Заголовок АП - 25

Данная настройка определяет тип шапки и заголовка: АП-25 или ТОРГ-29
Для Аптечных организаций рекомендуется ставить данную метку, т.к. именно эта форма товарного отчета должна использоваться согласно Приказу Минздрава №14.

Заголовок АП-25:

Управление (объединение)						Форма N АП-25	
Аптека (магазин) N	Аптека					Утверждена	
						приказом Министерства	
						здравоохранения СССР	
						от 8 января 1988 г. N 14	
					код		
	ТОВАРНЫЙ ОТЧЕТ			месяца	отчета	отдела	операции
с	01.05.2013	по	31.05.2013				

Заголовок Торг-29:

		Унифицированная форма № ТОРГ-29
		Утверждена постановлением Госкомстата
		России от 25.12.98 г. № 132
		Код
	Форма по ОКУД	330229
	по ОКПО	
Вид деятельности по ОКДП		
	Вид операции	
й период		
по		
31.12.13		
		Табельный номер

7. Подписи

☑ Подписи

По специальной настройке ФИО материально ответственных лиц выводится в конце товарного отчета с приложением:

Приложение 2 документов Материально ответственные лица Петрова А.А.

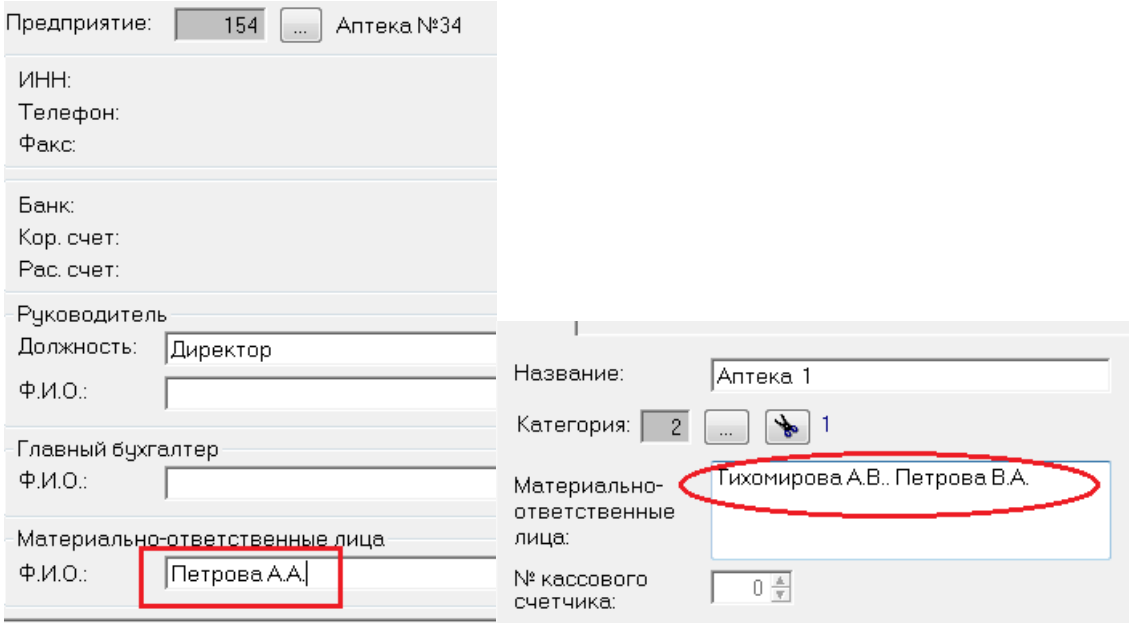
Отчеты и документы принял Отчет проверил

С исправлением согласны. Остаток товара в сумме 19,637,217.45 руб.

подтверждаем

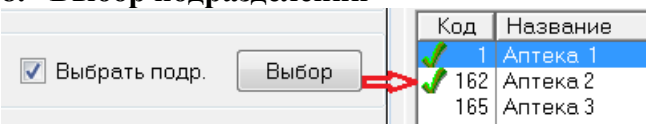
Материально ответственные лица Петрова А.А.

ФИО материально ответственного лица вводится в «Информации о фирме» и в справочнике подразделений по каждой аптеке.



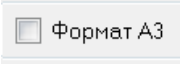
В товарный отчет выводятся ФИО материально-ответственноых лиц или из «Данных о фирме» или из справочника подразделений в зависимости от настроек товарного отчета:
- если товарный отчет формируется по всем подразделениям, то из из «Данных о фирме»;
- если товарный отчет формируется по одному подразделению, то из данных подразделения.

8. Выбор подразделений



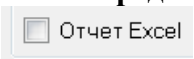
Если метка не стоит, то отчет формируется по выбранному подразделению в журнале накладных. Если в журнале накладных оно не выбрано, то отчет формируется по всем.
Если метка стоит, то необходимо отметить подразделения для отчета.

9. Формат отчета



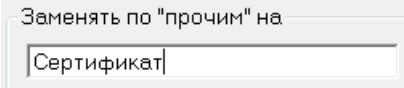
Настройка для выбора формата листа. По умолчанию(без настройки) все товарные отчеты выводятся в формат А4.

10. Тип редактора



Многие товарные отчеты по настройке формируются в текстовый редактор Excel. Это очень удобно. Такой отчет можно сохранить или отправить по электронной почте. Отчет формируется в Excel без настроек, если в названии есть метка «Excel».

11. Замена колонки «Прочее»



12. Табельный номер

Настройка для вывода табельного номера материально-ответственного лица в шапку товарного отчета формы **ТОРГ-29.**

Табельный номер

12

Унифицированная форма № ТОРГ-29
Утверждена постановлением Госкомстата
России от 25.12.98 г. № 132

	Код
Форма по ОКУД	330229
по ОКПО	
Вид деятельности по ОКДП	
Вид операции	
	Табельный номер
иод	12
по	

13. .

<u>Подробнее о каждом типе товарного отчета</u>

1. Товарные отчеты формы Торг-29 и АП-25

<u>Табличная часть</u> данных типов отчетов выглядит так:

№ п/п	Содержание записи	Документ		Сумма				Отметки бухгалте-рии о проверке	
		Дата	Номер	Товара		Вспом. Мате-риалы	Тара		
				Розн. стоим.	Опт. стоим.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПРИХОД									
1	Аптека	12.09.2013		165,00	110,00	0,00	0,00		

2. Товарный отчет по ставкам НДС

<u>Дополнительные настройки:</u>

- Выбор типа груза для услуг.

Выбор типа груза для услуг

4 ... Доставка

Данная настройка используется в случае если при расходных операциях используется дополнительная услуга (доставка, сборка и др.) и эту услугу необхлдмо в отчете показать отдельной колонкой.

- Выбор Ставки НДС

Ставка НДС

из Накладных

из Типов груза

Настройка для товаров у которых существует несоответствие ставки НДС в расчетной карточке со ставкой его типа груза.

<u>Табличная часть</u> данного типа отчета выглядит так:

ПРИХОД

№ п.п.	Дата прихода	Поставщик	Документ		Товар без НДС	Товар с НДС 10%	Товар с НДС 18%	Итого по товару
			Дата	Номер				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	12/09/13	Аптека №34	12/09/13			165.00		165.00

РАСХОД

№ п.п.	Дата прихода	Поставщик	Документ		Товар без НДС	Товар с НДС 10%	Товар с НДС 18%	Итого по товару	Услуга	№ кассы	Итого по кассе
			Дата	Номер							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
11	18/09/13	Реализация	18/09/13	13246		8.00	143.74	151.74		1	151.74

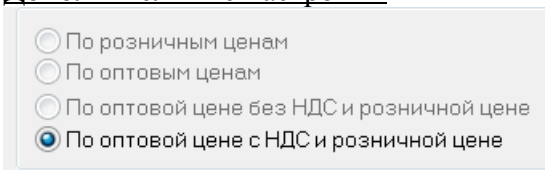
В расходной части добавлены колонки по типам груза (ставкам НДС), сумма услуг и разбивка суммы реализации по номерам ККМ.

3. Товарный отчет с актом, выручкой и скидкой (Excе)

Основные отличия от других типов отчетов:

- сальдо выводится в двух ценах по оптовой (с НДС) и розничной. Данная настройка жестко установлена, без возможности выбора другого типа сальдо (с выбором типа сальдо из четырех существует в «Товарном отчее ТОГР-29 с выручкой и скидкой (Excе)» см. ниже).
- в табличной части дополнительные колонки: «Сумма выявленных расхождений с НДС», «Номер акта расхождений при приемке», суммы «Выручки» и «Скидки».

Дополнительные настройки



Табличная часть данного типа отчета выглядит так:

ОСТАТОК НА 01.09.2013 В ЦЕНАХ ПРОДАЖИ С НДС:
Итого по товару с НДС 19635607,03 руб.
ИТОГО 19.635.607,03 руб.

ОСТАТОК НА 01.09.2013 В ЦЕНАХ ПРИХОДА С НДС:
Итого по товару с НДС 14907816,99 руб.
ИТОГО 14.907.816,99 руб.

№ п/п	Содержание записи	Документ		При приемке от поставщика			Фактические суммы					Отметки бухгалтерии о проверке	
				Товар			Товар						
		Дата	Номер	Приходная стоимость вместе с НДС по документам поставщика	Сумма выявленных расхождений с НДС	Номер акта расхождений при приемке	Приходная стоимость вместе с НДС	Торговая наценка	Продажная стоимость вместе с НДС	Выручка	Скидка		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ПРИХОД													
1	Аптека	12.09.2013		110,00	0,00		110,00	55,00	165,00				

4. Товарный отчет с номерами ККМ (Excе)

Основные отличия от других типов отчетов:

- номер реестра
- в колонке «Отметка бухгалтерии» выводится: номер и дата накладной поставщика (приходная часть) и номера ККМ (расходная часть)

Табличная часть данного типа отчета выглядит так:

№ п/п	Источники поступления	Документ		Сумма				Отметки бухгалтерии о проверке
		Дата	Номер реестра	Оптовая		Розничная		
				Товара	Тары	Товара	Тары	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
			ОСТАТОК НА 01/09/2013	**14907816,99**		**19635607,03**		
1	Аптека	12.09.2013	15	110,00		165,00		н-я №5 от 12/09/2013
2	СИА	30.09.2013	16	110,00		160,00		с-ф №1 от 30/09/2013
11	Реализация	18.09.2013		101,99		151,74		ККМ № 1
12	Реализация	18.09.2013		424,80		637,50		ККМ № 1
13	Реализация	18.09.2013		141,60		212,40		ККМ № 1

5. Товарный отчет со сквозной нумерацией

Основные отличия от других типов отчетов:

- внутренний номер документа: в приходе -это номер реестра, в расходе- программный внутренний номер, который не показан в шапке накладной. Сквозная нумерация по внутренним номерам может быть использована для отслеживания удаленных документов.

Табличная часть данного типа отчета выглядит так:

ПРИХОД

№ п.п.	Дата прихода	Внутренний номер	Поставщик	Документ		Сумма НДС		Сумма	
				Дата	Номер	10%	18%	Оптовая	Розничная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	12/09/2013	15	Аптека №34	12/09/2013		15.00		110.00	165.00

РАСХОД

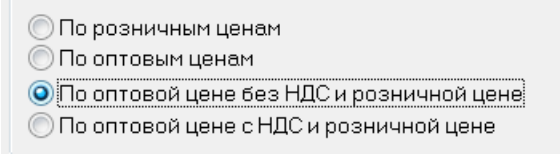
№ п.п.	Дата прихода	Внутренний номер	Поставщик	Документ		Сумма НДС		Сумма		Скидка	
				Дата	Номер	10%	18%	Оптовая	Розничная	%	Сумма
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
11	18/09/2013	13246	Реализация	18/09/2013	13246	0.73	21.93	101.99	151.74		

6. Товарный отчет ТОГР-29 с выручкой и скидкой (Exce)

Основные отличия от других типов отчетов:

возможность выводить сальдо сразу в двух суммах(по настройке).

Дополнительные настройки:



Табличная часть данного типа отчета выглядит так:

ОСТАТОК НА 01/09/2013: (РОЗНИЦА)	**ОСТАТОК НА 01/09/2013: (ОПТ)**
Без НДС 16027,00 руб.	**Без НДС 12798,30 руб.**
НДС 10% 19316392,09 руб.	**НДС 10% 13355970,50 руб.**
НДС 18% 303187,94 руб.	**НДС 18% 172026,50 руб.**
Итого по товару 19635607,03 руб.	**Итого по товару 13540795,30 руб.**
ИТОГО 19.635.607,03 руб.	**ИТОГО 13.540.795,30 руб.**

№ п/п	Содержание записи	Документ		Сумма				Отметки бухгалте-рии о проверке	
		Дата	Номер	Товара		Выручка	Скидка		
				Розн. стоим.	Опт. стоим.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПРИХОД									
1	Аптека	12.09.2013		165,00	100,00	0,00	0,00		

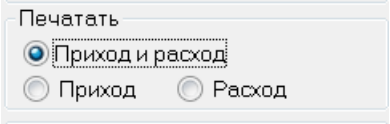
7. Товарный отчет для бухгалтерии

Основные отличия от других типов отчетов:

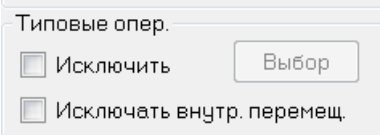
- наличие дополнительных настроек и распределение сумм по бухгалтерским счетам.
- отражение в отчете начислений при производстве экстемпоральных форм

Дополнительные настройки и вид отчетов с этими настройками:

- Возможность печати только прихода или только расхода.

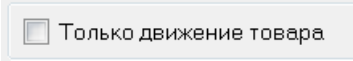


- Настройки по типовым операциям



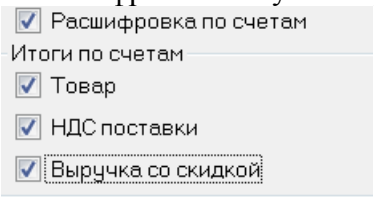
В данной настройке можно исключить из отчета отдельные типовые операции, например внутреннее перемещение между подразделениями, в случае если товарный отчет формируется по сети в целом (т.е. по всем подразделениям).

- Показывать только движение

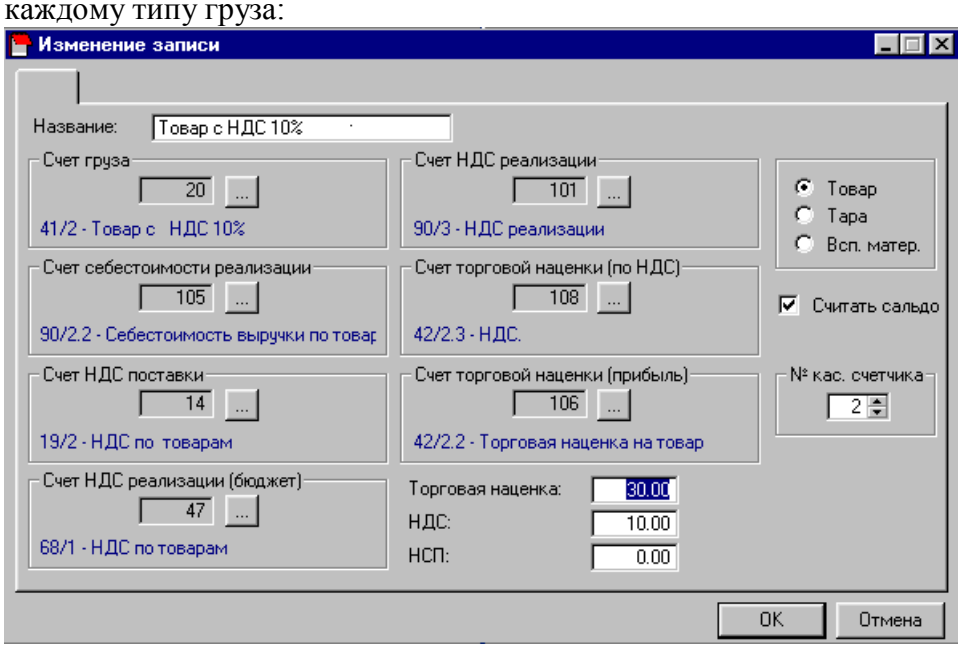


Если метка стоит, то товарный отчет формируется без шапки и без сальдо на начального, в отчете будет только табличная часть «Приход» и «Расход».

- Расшифровка по бухгалтерским счетам



Для расшифровки по бухгалтерским счетам необходимо сделать дополнительную настройку по каждому типу груза:



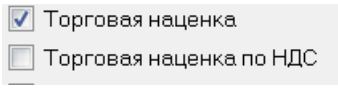
Подробное описание каждой настройки смотрите в разделе 2.6 «Справочник «грузы» полного описания ПО «Юнико» ч.02 Товародвижение(полное описание1).doc

Табличная часть с расшифровкой по счетам с итогами по счетам выглядит так:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	19	41/1.2	41/1.3	41/6	41_Итого	90/1.2	90/1.3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПРИХОД												
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00			100.00			100.00		

- Торговая наценка

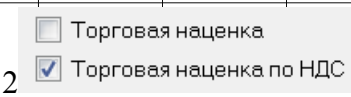
Настройки для вывода в отчет дополнительных колонок с торговой наценкой в двух видах: сумма и сумма ТН по ставкам НДС



1

Вид табличной части:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Торговая наценка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПРИХОД									
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00				110.00	65.00



2

Вид табличной части:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Наценка по НДС 10 %	Наценка по НДС 18 %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПРИХОД										
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00				110.00	65.00	

- Сумма валовой прибыли

☑ Сумма реал. минус сумма пост.

Дополнительная колонка:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Торговая наценка	Сумма реал. минус сумма пост.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПРИХОД										
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00				110.00	65.00	55.00

- Информация по НДС

☑ НДС

☑ % НДС

☑ НДС реализации в приходе

Вид табличной части с данными настройками:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Всего НДС	НДС 10 %	НДС 18 %	НДС реализации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПРИХОД												
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00				110.00	10.00	10.00		15.00

- Информация о скидках

☑ Скидка

☑ Скидка по типам груза

☑ Скидка по под. сертификатам

Вид табличной части с данными настройками:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Скидка	Скидка по под. сертиф.
РАСХОД										
4	18/09/2013	13247	Доставка		333.33	333.33				
5	18/09/2013	13246	Реализация	151.74			151.74			
6	18/09/2013	5	Реализация	637.50			637.50			
7	18/09/2013	6	Реализация	212.40			192.40		20.00	20.00

- Информация об акцизе

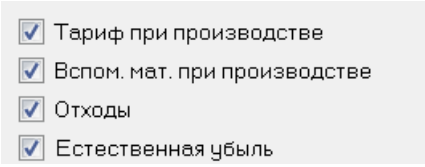
☑ Акциз реализации

☑ Акциз поставки

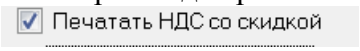
Вид табличной части с данными настройками:

№ п.п.	Дата	№ накладной	Партнер	Итого по товару	Итого по Сертификат	Итого по 4	Итого по 50	Итого по 60/1	Акциз реализации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПРИХОД									
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00				110.00	
2	30/09/2013	1	СИА	160.00				110.00	
3	30/09/2013	СМ-3792037	СИА	5,067.00				3,145.09	4.41

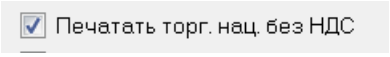
- Начисления при производстве экстемпоральных форм



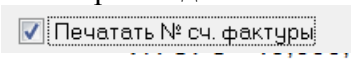
- Настройка для расчета суммы НДС за минусом скидки при реализации



- Настройка для расчета суммы ТН за минусом скидки при реализации



- Настройка для печати номера счет-фактуры вместо номера накладной.

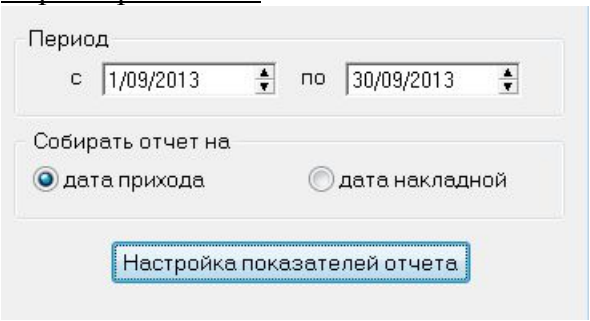


№ п.п.	Дата	№ сч. фактуры	Партнер	Итого по товару
1	2	3	4	5
ПРИХОД				
1	12/09/2013		Аптека №34	165.00

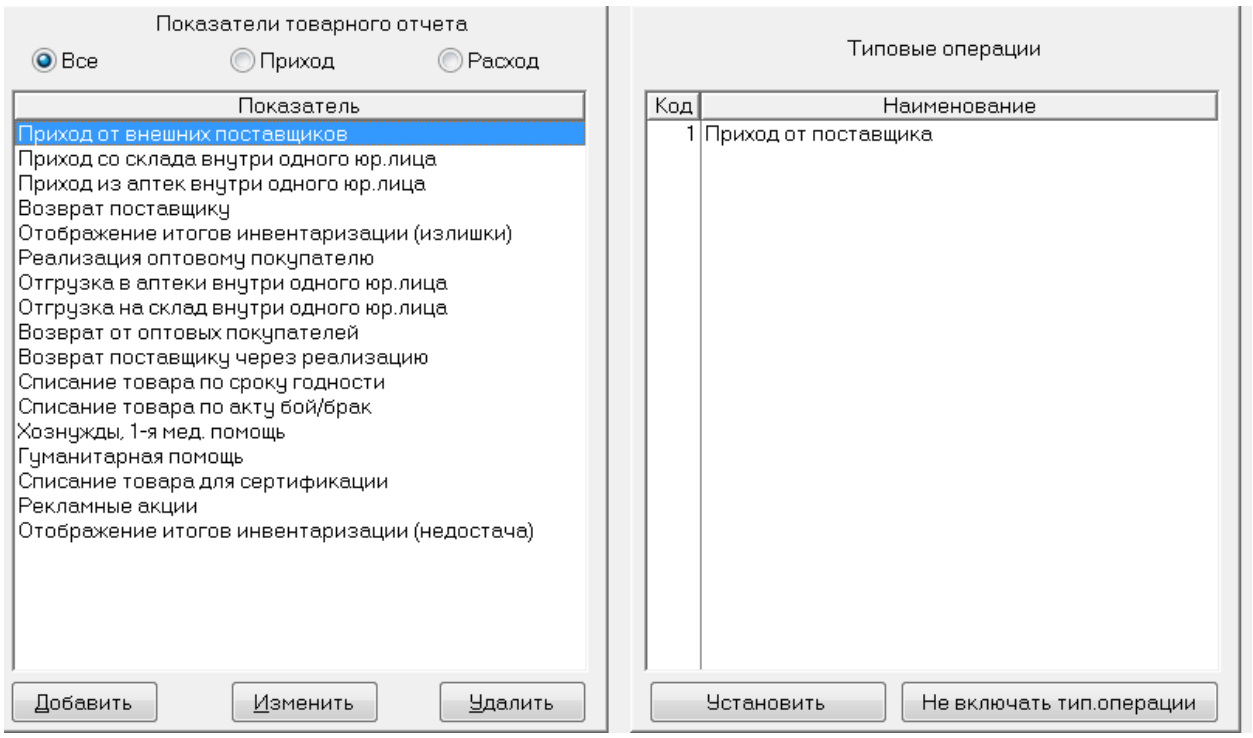
8. Сводный товарный отчет

Данный отчет предназначен для расчета определенного списка показателей аптеки.

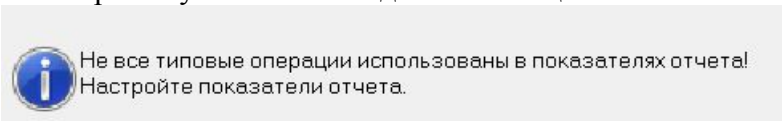
Параметры отчета:



Сделать синхронизацию показателей от чета и типовых операций прихода и расхода.



Если при запуске отчета выдается сообщение



То это означает, что не все типовые операции синхронизированы с показателями.

Вид отчета:

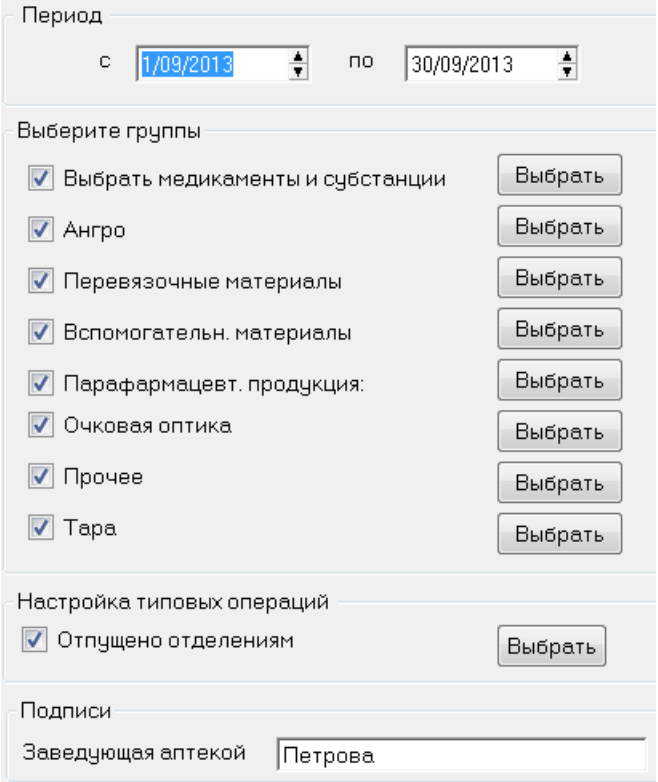
	Сводный товарный отчет	
	за период с 01.09.13 по 30.09.13	
№№ пп	Показатель	Сумма товара в закуп. ценах без учета НДС
	Остаток на начало периода	13540795,30
Приход		
	Приход от внешних поставщиков	3205,10
	Приход со склада внутри одного юр.лица	0,00
	Приход из аптек внутри одного юр.лица	0,00
	Возврат поставщику	0,00
	Отображение итогов инвентаризации (излишки)	0,00
ИТОГО	приход	3205,10
Расход		
	Реализация оптовому покупателю	566,81
	Отгрузка в аптеки внутри одного юр.лица	0,00
	Отгрузка на склад внутри одного юр.лица	0,00
	Возврат от оптовых покупателей	0,00
	Возврат поставщику через реализацию	0,00
	Списание товара по сроку годности	0,00
	Списание товара по акту бой/брак	0,00
	Хознужды, 1-я мед. помощь	0,00
	Гуманитарная помощь	0,00
	Списание товара для сертификации	0,00
	Рекламные акции	0,00
	Отображение итогов инвентаризации (недостача)	0,00
ИТОГО	расход	566,81
Остаток	на конец периода	13543433,59

9. Отчет аптеки в денежном выражении формы 11-МЗ (для ЛПУ)

Данная форма отчета используется при больничных аптечных складах в разрезе групп материальных ценностей.

Параметры отчета:

В настройках необходимо сделать синхронизацию показателей от чета и типовых операций прихода и расхода.

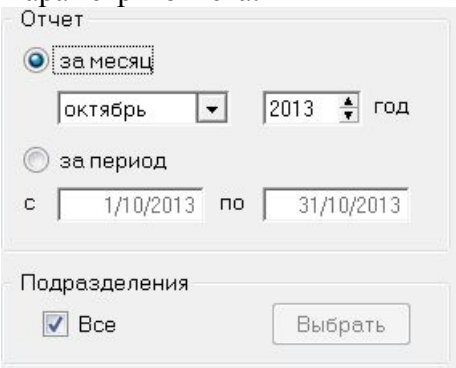


Вид отчета:

	Медика-менты	Ангро	Перевяз. матер-лы	Вспомог. матер-лы	Парафарм. продукция	Очковая оптика	Прочее	Тара	ТМЦ б/группы	ВСЕГО
Остаток на начало месяца	17036104,52	0,00	62040,50	0,00	98127,00	0,00	28362,00	0,00	1246663,69	19635607,03
ПРИХОД										
12/09/2013 Аптека №34	165,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	165,00
№1 от 30/09/2013 СИА	160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	160,00
№СМ-3792037 от 30/09/2013 СИА	2932,00	0,00	0,00	0,00	682,00	0,00	330,00	0,00	946,00	5067,00
ИТОГО приход	3257,00	0,00	0,00	0,00	682,00	0,00	330,00	0,00	946,00	5392,00
Отпущено отделениям (кабинетам) согласно протаксированным требованиям										
ИТОГО отпущено	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Списано по актам и другим документам										
№13246 от 18/09/2013 Реализация	8,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	143,74	151,74
№5 от 18/09/2013 Реализация	0,00	0,00	0,00	0,00	212,00	0,00	0,00	0,00	0,00	637,50
№13247 от 18/09/2013 Доставка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	333,33	333,33
№6 от 18/09/2013 Реализация	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	212,40
ИТОГО списано	8,00	0,00	0,00	0,00	212,00	0,00	0,00	0,00	477,07	1334,97
ВСЕГО израсходовано	8,00	0,00	0,00	0,00	212,00	0,00	0,00	0,00	477,07	1334,97
в том числе для бесплатной выдачи амбулаторным больным										
Остаток на конец месяца	17039353,52	0,00	62040,50	0,00	98597,00	0,00	28692,00	0,00	1247132,62	19639664,06

10. **Показатели работы аптеки (Exce)** (из журнала расходных документов)

Параметры отчета:



Период отчета можно задать двумя способами: за один месяц или за любой введенный период

Вид отчета:

		Выручка	Сумма скидки	Реал. наценка	% наценки	Кол-во чеков	Средний чек
17.10.13	чт	7516,98	24,22	2483,82	49,35	11	683,36
18.10.13	пт	1804,00	0,00	594,00	49,09	2	902,00
Итого		**9320,98**	**24,22**	**3077,82**		**13**	**717,00**

	на 31.10.13	на 30.09.13
Плановые показатели работы аптеки		
Сумма товарного запаса в оптовых ценах	14954903,50	14910180,36
Сумма товарного запаса в розн. ценах	19703018,44	19639664,06
Показатели работы аптеки		
Количество активных дней в периоде	2	1
Реализованная наценка до вычета скидок, %	49,69	33,27
Среднее количество чеков в день	7	8
Средняя выручка в день	4660,49	1334,97
Количество наименований товаров в аптеке	2020	2019

11. Настройки товарных отчетов для ОПТА

«Наценка в остатках розн. Подр»- дополнительная колонка с расчета торговой наценки в подразделениях отмеченных как розничные

Анализ продаж за период (Excel)

Рейтинг продаж по количеству, сумме реализации и реализованной торговой наценке, Расчет абсолютного дохода от реализации с учетом возврата товара и скидок.

Настройки:

«Сортировка» – в каком порядке сортировать список

«Финансовый анализ» - выводить процент оборота товара от общего оборота, накопительный оборот (ABC-анализ).

«С группами заказов» – формирование по группам заказов

«Выбрать тип груза» – формирование отчета только по указанному типу груза,

«С ценовыми группами»- формирование отчета по ценовым группам (они задаются в справочнике «Ценовые группы».

«Выбрать ценовую группу» - формирование отчета по указанной ценовой группе.

«Только товар повседневного спроса»- выводить только товар, который в карточке ТМЦ отмечен как «Повседневного спроса».

«Только товар жизненно важный» – выводить товар, который отмечен как «Жизненно важный».

«Код типовой операции возврата» – выбрать типовую операцию возврата товара от покупателя.

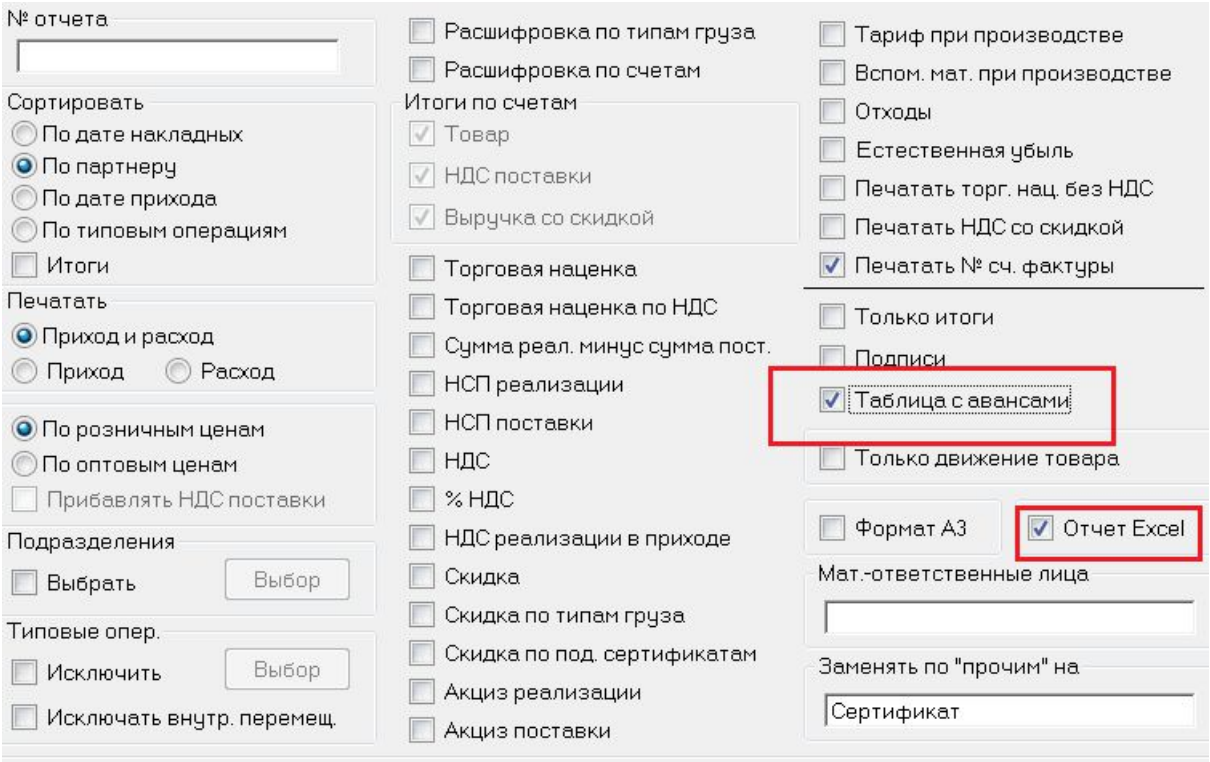
«Количество позиций» - количество первых позиций отчета, которое выводится для анализа или «Все».

12. Товарный отчет для оптики

Форма и параметры настройки почти совпадают с товарным отчетом(для бухгалтерии). Основным отличием такого товарного отчета является наличие в нем расчетной таблицы по авансам.

Остаток авансов на начало периода	**10000,00**
Оплата в текущем периоде	**52950,00**
Реализация в текущем периоде	**20000,00**
Отказы текущем периоде (возврат денег)	0,00
Остаток авансов на конец периода	**22950,00**

Дополнительные настройки



Товарный отчет с Таблицей по авансам выводится только в форме «Excel».

В остаток по авансам попадает оплата по производственным заказам, которые еще не выполнили и не выдали покупателю. При этом факт оформления заказа и оплата аванса не является реализацией т.к. готовое изделие еще не выдано на руки покупателю. Отсюда возникает разница между суммой выручки(по z-отчету) и суммой реализации по товарному отчету. Для удобства и прозрачности в Товарный отчет и выводится такая Таблицей по авансам.

Рейтинг продаж по поставщикам

Определение рейтинга продаж товаров полученных от определенного поставщика по сумме реализации или реализованной торговой наценке.

Настройки:

«Сортировка» – в каком порядке сортировать список:

- По поставщику - в алфавитном порядке названий поставщиков
- По реализации – в порядке убывания суммы реализации
- По торговой наценке – в порядке убывания суммы реализованной наценки
- По остаткам – в порядке убывания текущего остатка товара по поставщику.

Остаток/реализация товаров поставщика

Подсчет остатка товара по накладным, полученным от определенного поставщика. Период отчетов и поставщик задается в журнале приходных или расходных документов.

Рейтинг поставок по поставщикам

(Документы-Накладные- Приход-Отчеты)

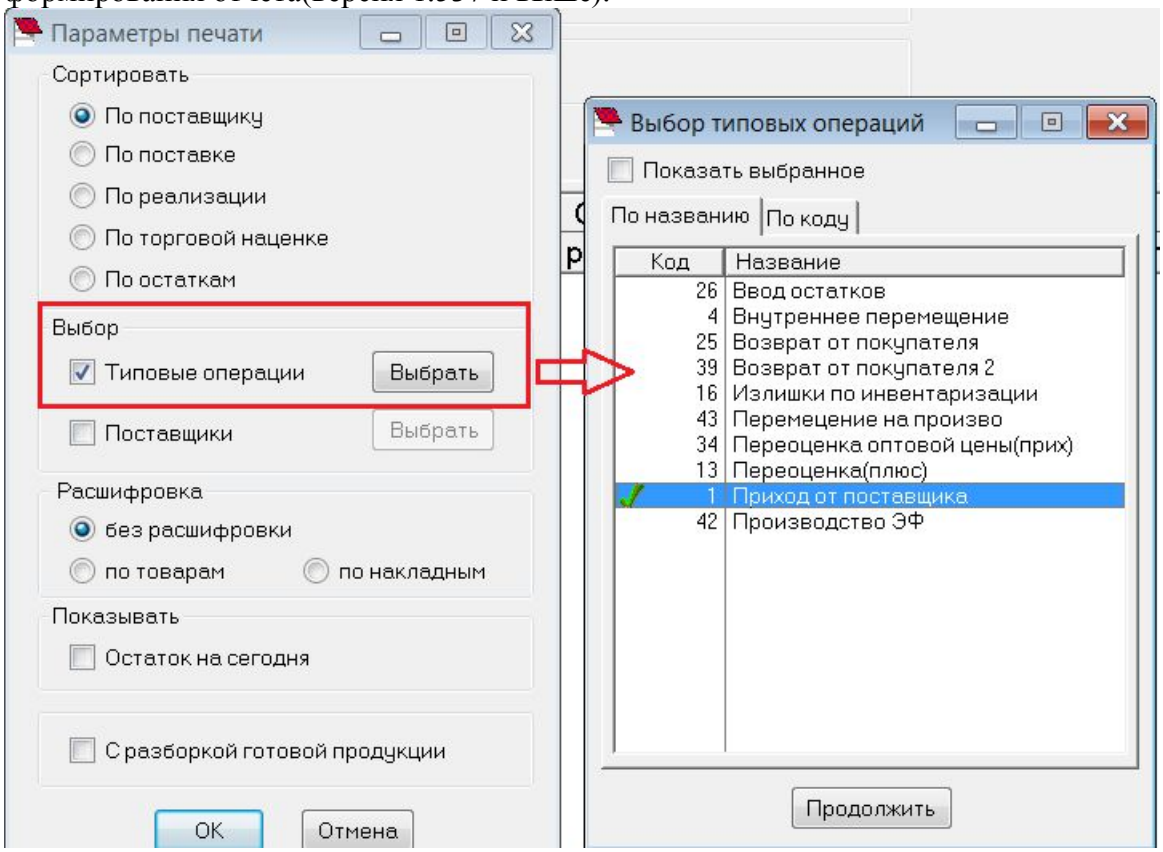
Отчет отражает в разрезе каждого поставщика показатели: Сумма поставки и реализации, сумма реализованной ТН за указанный в журнале накладных период, абсолютный доход от реализации с учетом скидки, текущий остаток в сумме реализации.

Параметры отчета:

В параметрах задать «Сортировку» т.е. по какому параметру выводить список в порядке убывания;

Можно указать конкретных поставщиков для сравнения показателей.

При выборе типовых операций установлен фильтр на приходные операции для точности формирования отчета(версия 1.537 и выше).



Вид отчета:

№№ пп	Поставщик	Сумма поставки	Сумма реализации	Сумма торг.наценки	Сумма скидки	Абсолютн. доход	Сумма остатков
1	ПРОТЕК	40082,07	56432,92	17326,13	0,00	16350,85	73451,60
2	Шрея	2350,00	3285,00	935,00	0,00	935,00	1425,00
3	ООО"АПТЕКА"	731,60	812,40	142,40	0,00	80,80	1267,40
4	ПрофитМед	4200,00	6060,00	1860,00	0,00	1860,00	0,00
	ИТОГО по отчету:	**47363,67**	**66590,32**	**20263,53**	**0,00**	**19226,65**	**76144,00**

Реестр приходных (расходных) документов (АП-87)

Пункт меню: Документы- Накладные- Расход или приход.

Настройки отчета:

Период для отчета задается в журнале приходных или расходных документов с учетом всех фильтров, установленных в журнале.

Выбирать
- (•) по дате накладной
- ( ) по дате прихода

В настройках отчета задать фильтр выбора накладных в от чет: по дате накладной или по дате прихода.

Вид отчета (согласно форме АП-87):

Форма № АП-87
Утверждена
приказом Министерства здравоохранения СССР
от 8 января 1988 г. № 14

код

ление (объединение) МУП ДЦГА Аптека 112

ный склад (база)

Месяца	Реестра	Код Отдела	Операции

РЕЕСТР ПРИХОДНЫХ ДОКУМЕНТОВ за период с 1/10/2009 по 30/10/2009
(по дате накладной)

Наименование поставщика	№ накладной	Сумма	№ реестра	Дата выписки	Сумма розница	товара оптовая	Сумма платная	тара б/платная	Сумма наценка	Прочие расходы
ФармКомплект	7	9581,50	12409	1/10/2009	9581,50	7427,40	0,00		2154,10	
ООО "СИА"	F1082469/1	16125,02	46	1/10/2009	16125,02	12312,30	0,00		3812,72	
Протек.	1111	1430,00	47	19/10/2009	1430,00	1100,00	0,00		330,00	
				Итого :	**27136,52**	**20839,70**	**0,00**		**6296,82**	

Реализация по кассам (со скидками)

Пункт меню: Накладные - Расход - Отчеты

Отчет саморасширяющийся, в зависимости от количества касс. С итогами по кассам отдельно и общим. Сумма реализации в зависимости от настройки отображается со скидками или без.

Настройки отчета:

Период задается в журнале расходных документов.

Вид отчета:

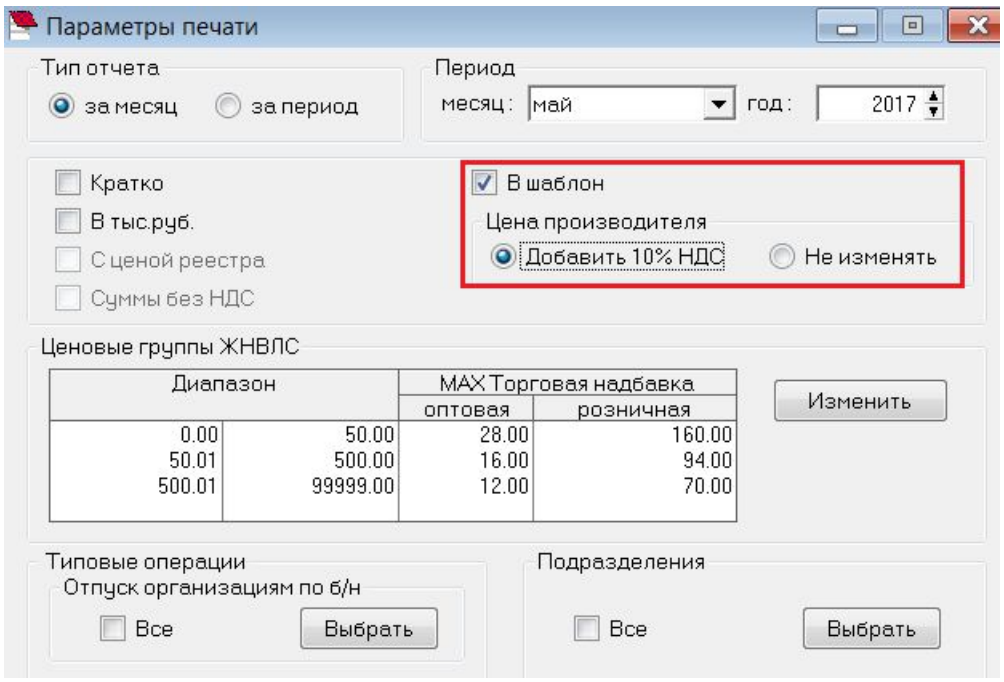
ОТЧЕТ Реализация по кассам
за период с 1/10/2009 по 30/10/2009
сумма реализации со скидкой

Содержание	Дата	Сумма по реализация	кассе № 1 скидка	Итого реализ.	Итого скидка
Реализация	1/10/2009	7851,84	179,00	7851,84	179,00
Реализация	29/10/2009	8093,50	0,00	8093,50	0,00
	Итого :	15945,34	**179,00**	**15945,34**	**179,00**

Реализация ЖНВЛС за месяц

(Документы - Накладные - Расход - Отчеты)

Настройка «В шаблон» по которой выводятся данные в определенном виде без форматирования (по ТЗ заказчика)



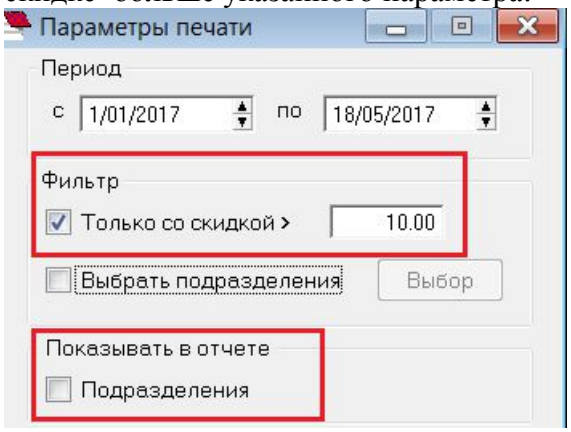
В краткой форме отчета и в Шаблоне настройка «Цена производителя с 10% НДС» или не изменять. Сумма розничной реализации считается со скидкой.

Отчет по продаже товаров со скидкой

(Документы - Накладные – Расход)

Параметры отчета:

В версии 1.554 добавлена настройка «Вывести в отчет подразделение» и добавлен фильтр по скидке больше указанного параметра:



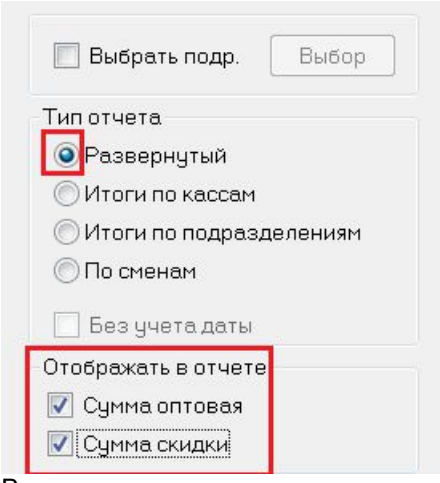
Вид отчета:

№№ пп	Дата	Время	№ чека	Код кассира	Наименование товара	Код ТМЦ	% скидки	Цена без скидки	Кол-во	Сумма скидки
1	9.12.16	10:56	1	1	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764	0	354,00	1,00	10,00
2	9.02.17	17:12	3	1	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764	0	354,00	1,00	12,00
3	9.02.17	17:14	4	1	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764	0	354,00	1,00	0,20
4	9.02.17	18:13	5	1	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764	0	354,00	1,00	55,00
									ИТОГО :	**77,20**

Реализация по кассам

Пункт меню: Документы - Накладные - Расход – Отчеты.

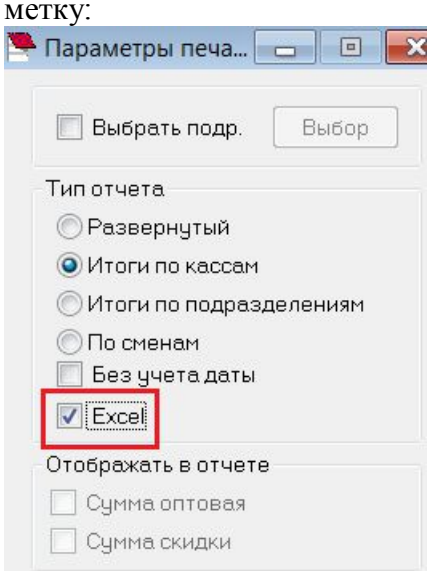
В версии выше 1.464 добавлены настройки: Сумма оптовая и Сумма скидки, работающие совместно с настройкой «Развернутый» или «Итоги по подразделениям». По этим настройкам будут добавляться соответствующие поля.



Вид отчета:

Подразделение	Организация	Сумма реализации	Сумма оптовая	Сумма скидки
1	2	3	4	5
Дата 13/02/2014				
Касса № 1				
Аптека 1	Реализация	279.66	188.38	0.33
Аптека 2	Реализация	212.40	141.60	0.00
Итого по кассе № 1		**492.06**	**329.98**	**0.33**
Итого за 13/02/2014		**492.06**	**329.98**	**0.33**
Дата 14/03/2014				
Касса № 1				
Аптека 1	Реализация	475.60	329.53	0.00
Аптека 1	Реализация	171.60	132.00	0.00
Аптека 2	Реализация	264.00	209.00	0.00
Итого по кассе № 1		**911.20**	**670.53**	**0.00**
Итого за 14/03/2014		**911.20**	**670.53**	**0.00**
Дата 25/03/2014				
Касса № 1				
Аптека 1	Реализация	21.22	14.54	0.00

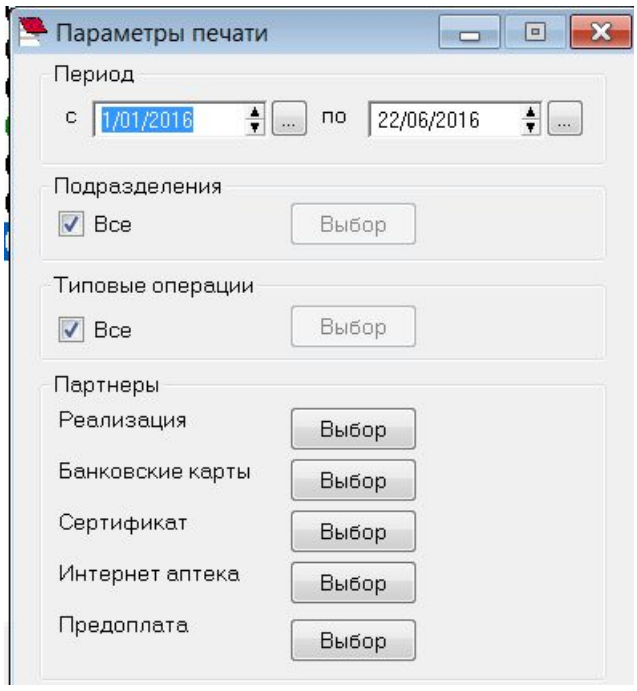
В версии 1.526 и выше *вывод отчета в Excel*. Для этого необходимо установить соответствующую метку:



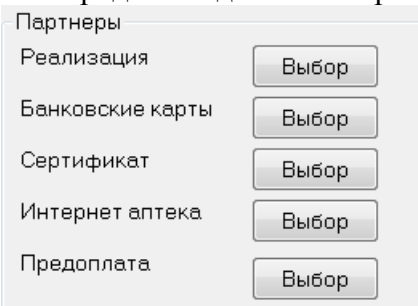
Отчет по реализации

Пункт меню: Документы - Накладные - Расход – Отчеты.

Параметры отчета:



Отчет формируется за период с разделением сумм реализации по типам продаж.
Тип продажи задается в параметрах печать «Партнеры»:



Вид отчета:
В версиях 1.508 и выше Добавлены колонки по возвратам.

ОТЧЕТ по реализации
за период с 01/01/2016 по 18/04/2016
сумма реализации со скидкой

№ пп	Содержание	Сумма по типовой операции: реализация											Итого	Ит
		партнер РЕАЛИЗАЦИЯ		партнер Банковские карты		партнер СЕРТИФИКАТ	партнер ИНТЕРНЕТ аптека	партнер Предоплата	Возврат нал.		Возврат б/н			
		реализация	скидка	реализация	скидка	реализация	реализация	реализация	реализация	скидка	реализация	скидка	реализ.	ски
1	Аптека 1	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00	
2	Аптека 2	354,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	708,00	0,00				
	Итого:	654,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	708,00	0,00	0,00	0,00	-54,00	

Реестр чеков по безналу

Пункт формирования: Документы- Накладные- Расход-Отчеты
Назначение: Список чеков, оплаченных по банковским картам используется для сверки выписки из банка. Период отчета устанавливается в журнале накладных.
Вид отчета:

Реестр чеков, оплаченных по кредитной карте

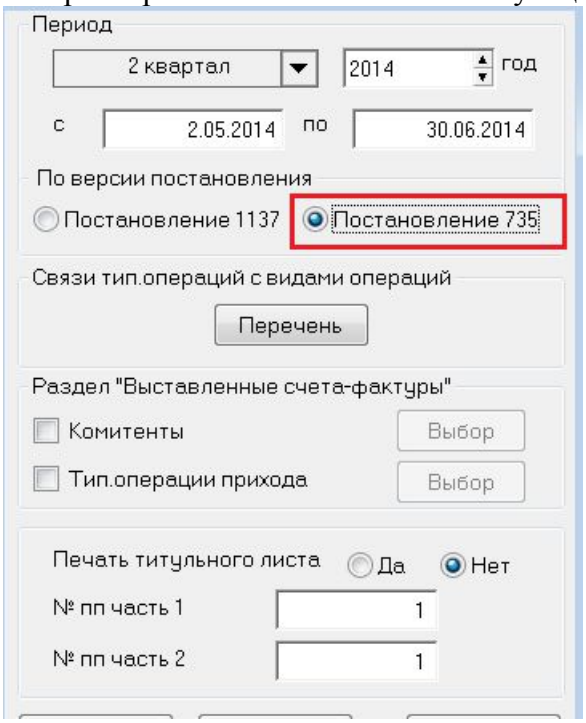
Касса № 1

Дата	**Чек**	**Время**	**Сумма**
01.08.16	2	16:35	180,00
01.08.16	3	16:35	354,00
Итого			**534,00**
Всего			**534,00**

Журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур

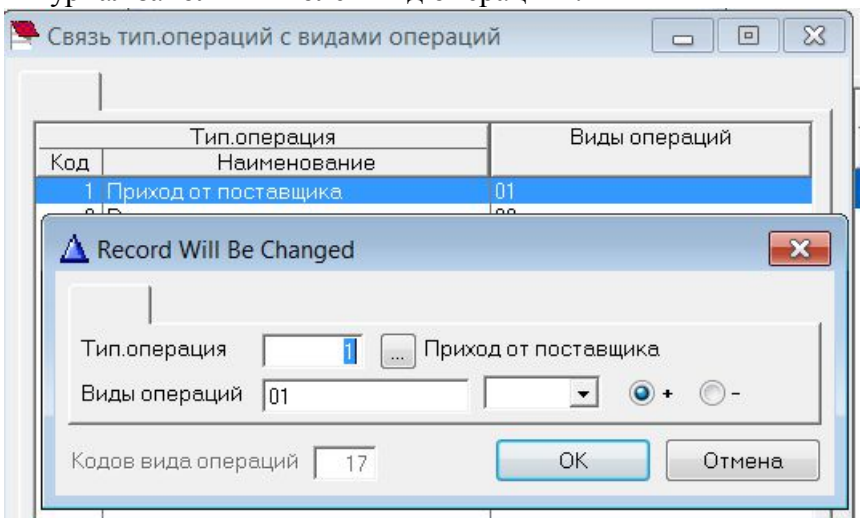
Отчет в соответствии с последним постановлением №735 от 30.07.2014.

В параметрах отчета есть соответствующая настройка:

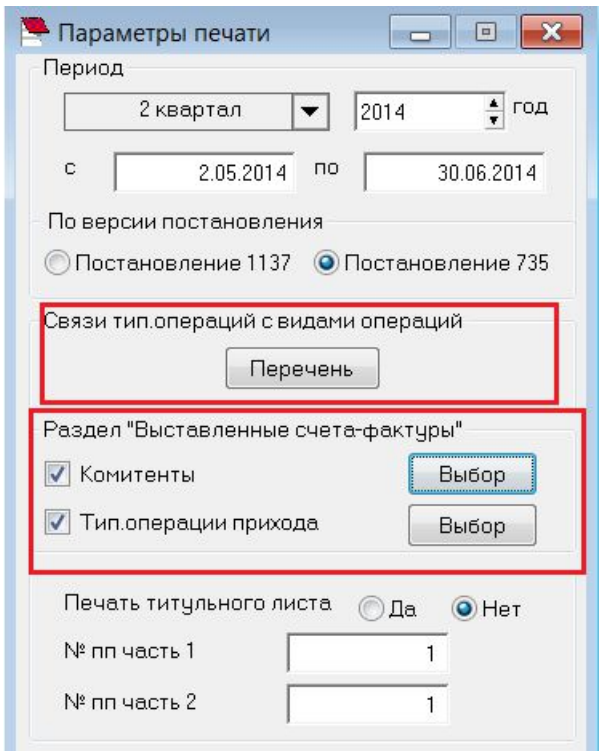


Для правильного формирования отчета необходимо:

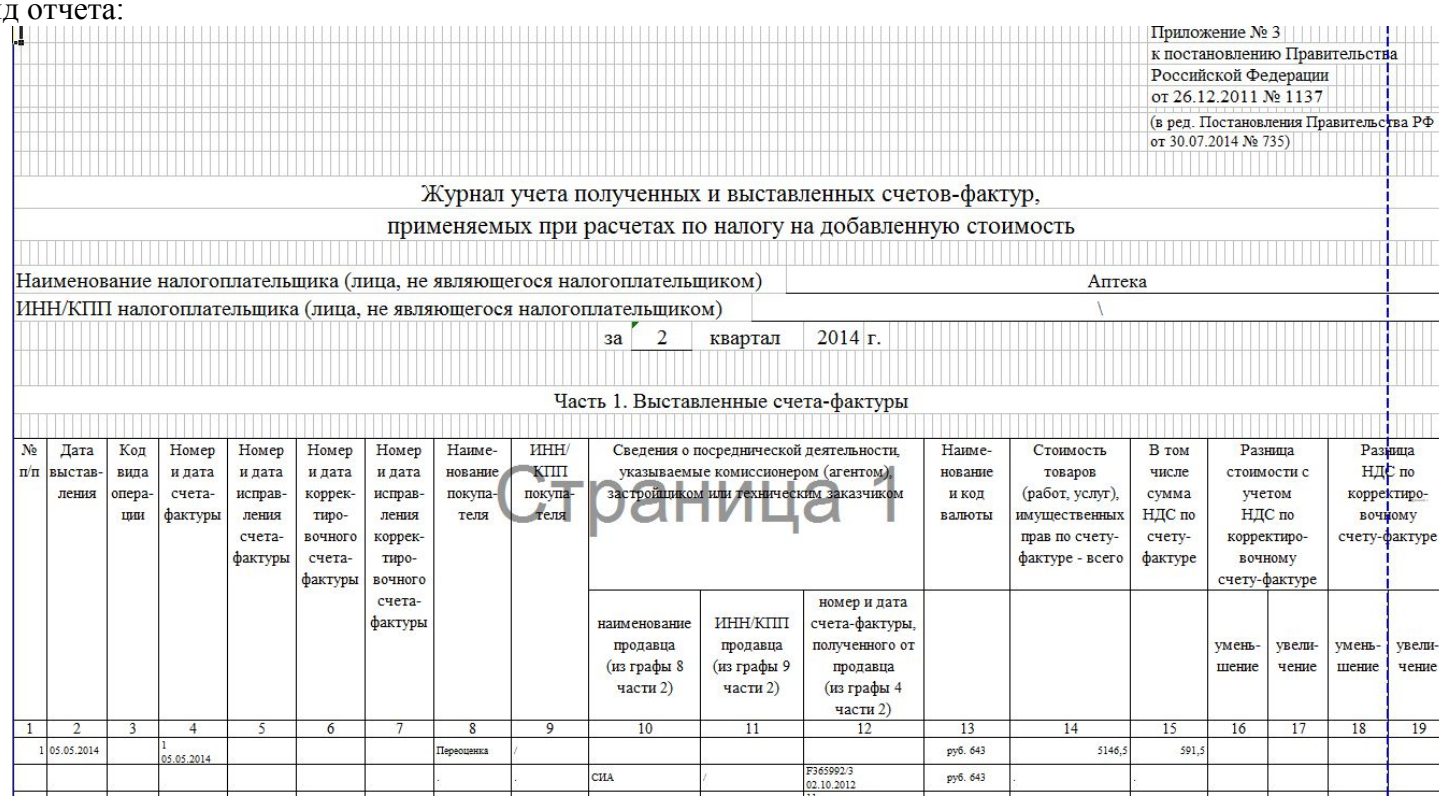
- Заполнить раздел “Связи типовых операций” с видами операций(кодами) согласно требованиям постановления. Для этого каждой типовой операции которую необходимо (счет-фактуру) вносить в журнал заполнить поле “Вид операции”.



- для заполнения раздела “Выставленные счета-фактуры” необходимо в параметрах отчета(в справочнике организаций) отметить “Комитенты” и отметить типовые операции прихода для того чтобы приходные накладные только определенного типа попали в журнал.
- В параметрах указать необходимость печати “Титульного листа”.



Вид отчета:



Приложение № 3
к постановлению Правительства
Российской Федерации
от 26.12.2011 № 1137
(в ред. Постановления Правительства РФ
от 30.07.2014 № 735)

Журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур,
применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость

Наименование налогоплательщика (лица, не являющегося налогоплательщиком) Аптека
ИНН/КПП налогоплательщика (лица, не являющегося налогоплательщиком) \

за 2 квартал 2014 г.

Часть 1. Выставленные счета-фактуры

№ п/п	Дата выставления	Код вида операции	Номер и дата счета-фактуры	Номер и дата исправления счета-фактуры	Номер и дата корректировочного счета-фактуры	Номер и дата исправления корректировочного счета-фактуры	Наименование покупателя	ИНН/КПП покупателя	Сведения о посреднической деятельности, указываемые комиссионером (агентом), застройщиком или техническим заказчиком			Наименование и код валюты	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав по счету-фактуре - всего	В том числе сумма НДС по счету-фактуре	Разница стоимости с учетом НДС по корректировочному счету-фактуре		Разница НДС по корректировочному счету-фактуре	
									наименование продавца (из графы 8 части 2)	ИНН/КПП продавца (из графы 9 части 2)	номер и дата счета-фактуры, полученного от продавца (из графы 4 части 2)				уменьшение	увеличение	уменьшение	увеличение
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	05.05.2014		1 05.05.2014				Переоценка	/				руб. 643	5146,5	591,5				
							.	.	СИА	/	F365992/3 02.10.2012	руб. 643	.	.				

Страница 1

Продажи товаров по кассирам за период

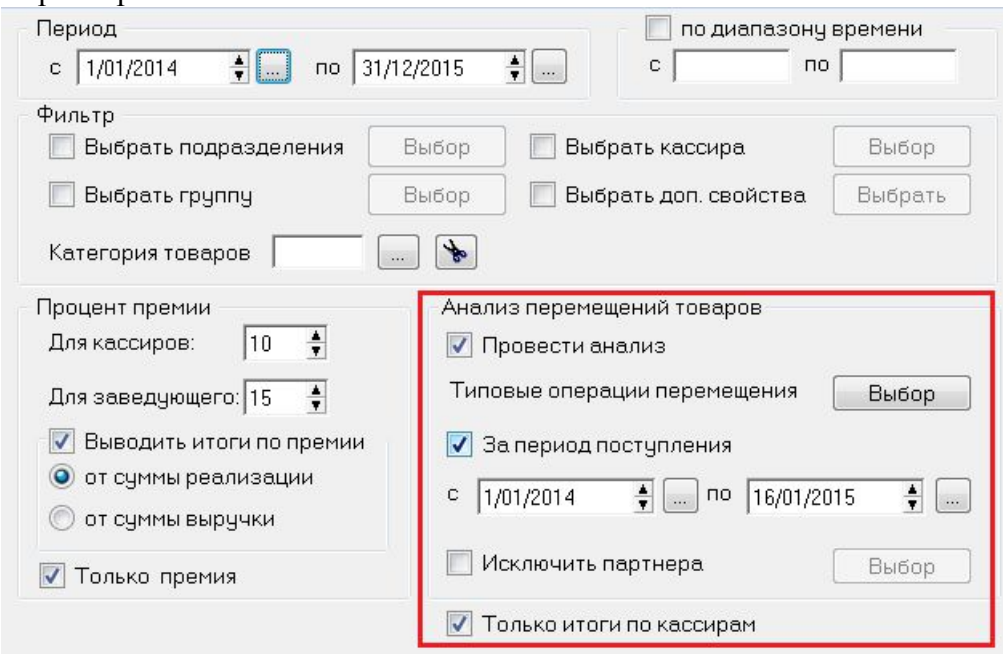
Пункт формирования отчета: (Документы - Накладные – Отчеты)

Отчет предназначен для получения продаж по кассирам и расчета премий исходя из сумм выручки (с учетом скидок)или суммы реализации без учета скидок.

Параметры отчета:

- Период и диапазон времени;
- Фильтры: по подразделениям, группе товаров, кассирам, категориям ТМЦ и допсвойствам;
- Процент премии- задается отдельно для кассиров(первостольников, менеджеров) и заведующих;
- Премию можно рассчитывать от суммы реализации без учета скидок или по сумме выручки(с учетом скидок). Для этого необходимо установить соответствующую настройку.

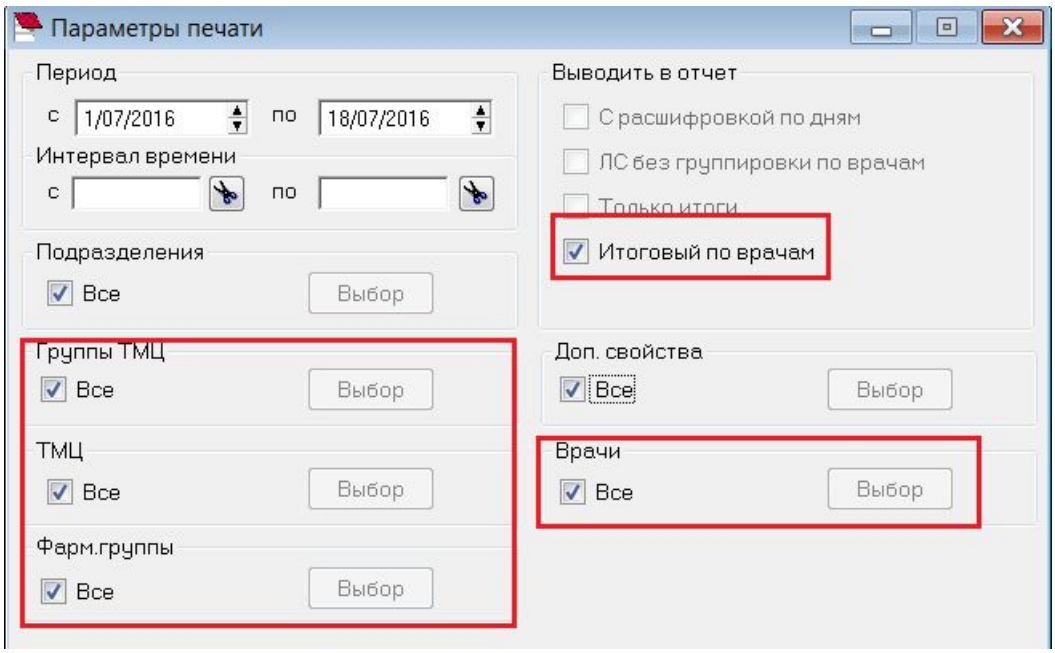
В версиях 1.483 и выше настройки отчета позволяют сделать анализ продаж в разрезе кассиров по товарам, полученным из других аптек путем перемещений.\
Добавлен раздел «Анализ перемещения товаров» с настройками: «Выбор Типовых операций перемещения для анализа», «Период рассматриваемых перемещений», «Исключение клиентов из рассмотрения»
Параметры отчета:



В новых параметрах отчета:
Для активации настроек анализа продаж по товарам, полученным из других аптек путем перемещений необходимо поставить метку «Провести анализ».
Задать период для анализа. Указать типовые операции перемещения для включения такого товара в отчет. Настойка «Исключить партнера» необходима для исключения из отчета товаров перемещенных из конкретных аптек. Настройка «Только итоги» позволяет выводить в отчет итоги по каждому кассиру без расшифровки по ТМЦ.

Статистика продаж по врачам

Пункт формирования: Документы - Накладные - Расход – Отчеты.
Назначение: При пробитии чека можно указать ФИО врача, который выписал рецепт или направление в аптеку. Для анализа таких продаж создан отчет.
Параметры отчета:
- задать период:
- задать интервал времени пробития чеков;
- «Итоговый по врачам» - Отчет по всем врачам справочника
- фильтры по ТМЦ, группам ТМЦ, фарм группам и врачам;
- При установленной метке «Все» в отчет выводится весь список врачей, даже если по ним не было продаж.



Добавлены новые колонки:

Статистика продаж по врачам

за период: с 01 января 2000 г. по 18 июля 2016 г.

Подразделения: Все

Фильтр по доп.свойствам.

ТМЦ: Все

Фармгруппы: Все

Группы ТМЦ: Все

Код	ФИО	Специализация врача (должность)	ЛПУ	Кол-во талонов	% реальной покупки	Кол-во рецептов	Сумма выручки
	Абдулхаирова Лариса Петровна	терапевт	ЛПУ 1			0,00	0,00
	Ефремов О.В.	терапевт	ЛПУ 2			0,00	0,00
	Петров Петр Петрович	хирург	ЛПУ2			1,00	354,00
			ВСЕГО :			**1,00**	**354,00**

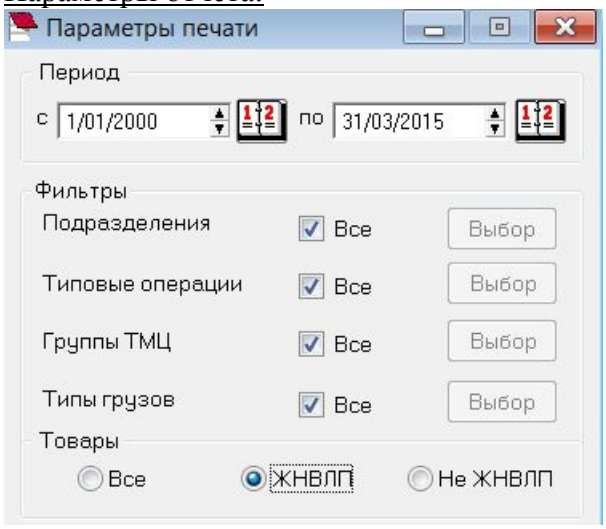
Количество рецептов = количеству чеков;

Государственный мониторинг цен

Отчет сформирован согласно требованиям к отчету «Информация по мониторингу цен и ассортимента ЛС в аптечных подразделениях ЛПУ осуществляющих розничный отпуск».

Пункт формирования отчета: Документы-Накладные-Отчеты.

Параметры отчета:



Вид отчета:

Информация по мониторингу цен и ассортимента ЛС
в аптечных подразделениях лечебно-профилактических учреждений,
осуществляющих розничный отпуск

Аптека
(название оптовой организации или аптечного учреждения)

за период с 01.01.2000 по 31.03.2015

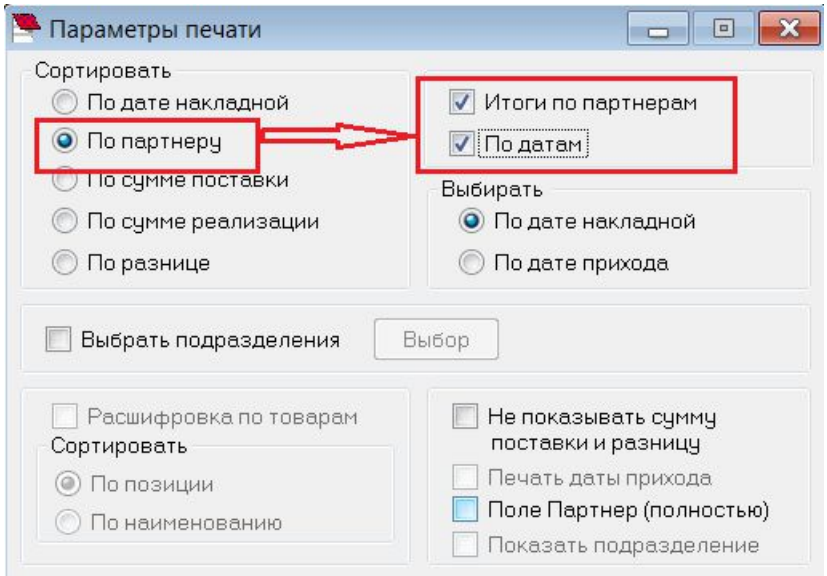
Выбранные подразделения:Все
Выбранные тип.операции:Все
Выбранные группы ТМЦ:Все
Типы груза: Все

Наименование аптечной организации, юридический адрес	Наименование поставщика	Торговое наименование лекарственного препарата (ЖНВЛП)	Производитель	Страна	Цена розничная (отпускная)
1	2	3	4	5	6
Аптека	Аптека	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	Вектор/Lek Россия		150,00
Аптека	Аптека	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	Вектор/Lek Россия		160,00
Аптека	СИА	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	Вектор/Lek Россия		15,00
Аптека	СИА	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	Ebewe Австрия		150,00
Аптека	СИА	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	Ebewe Австрия		160,00
Аптека	СИА	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	Ebewe Австрия		258,00
Аптека	СИА	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	Ebewe Австрия		264,00

Журнал регистрации накладных

Пункт формирования: Документы - Накладные – Отчеты.
Параметры отчета:

.

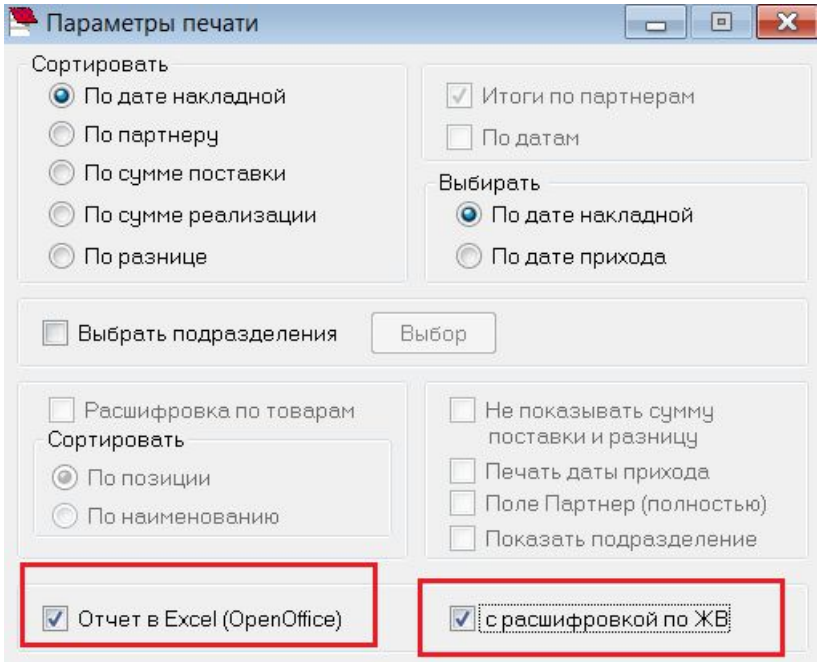


Вид отчета :

№ п/п	№ накладной	Дата накладной	Партнер	Сумма поставки	Сумма реализации	Разница
1	2	3	4	5	6	7
1	3	19/01/2015	Аптека 1	0.00	0.00	0.00
	Итого по: Аптека 1			0.00	0.00	0.00
2	14	1/01/2015	ПрофитМед	3,027.09	4,737.00	1,709.91
	Итого по: ПрофитМед			3,027.09	4,737.00	1,709.91
3	1	1/01/2015	ПРОТЕК	1,320.00	1,500.00	180.00
4	3	3/01/2015	ПРОТЕК	0.00	0.00	0.00
	Итого по: ПРОТЕК			1,320.00	1,500.00	180.00
5	12	8/01/2015	СИА	7,531.40	9,411.00	1,879.60
	Итого по: СИА			7,531.40	9,411.00	1,879.60
				11,878.49	15,648.00	3,769.51

Настройка “По датам”, работающая вместе с настройками “Сортировка по партнеру” и “Итоги по партнеру”. По этой настройке накладные за одну дату суммируются.

В версии 1.500 и выше добавлена новая форма отчета в Excel с расшифровкой по ЖВ.



В отчете суммы поставки разделены на группы: суммы по ЖНВЛС и суммы по прочим ТМЦ. Вид отчета сданной настройкой:

Журнал регистрации накладных с расшифровкой по ЖНВЛС за период с 01.01.2015 по 20.07.2015

(по дате накладной)

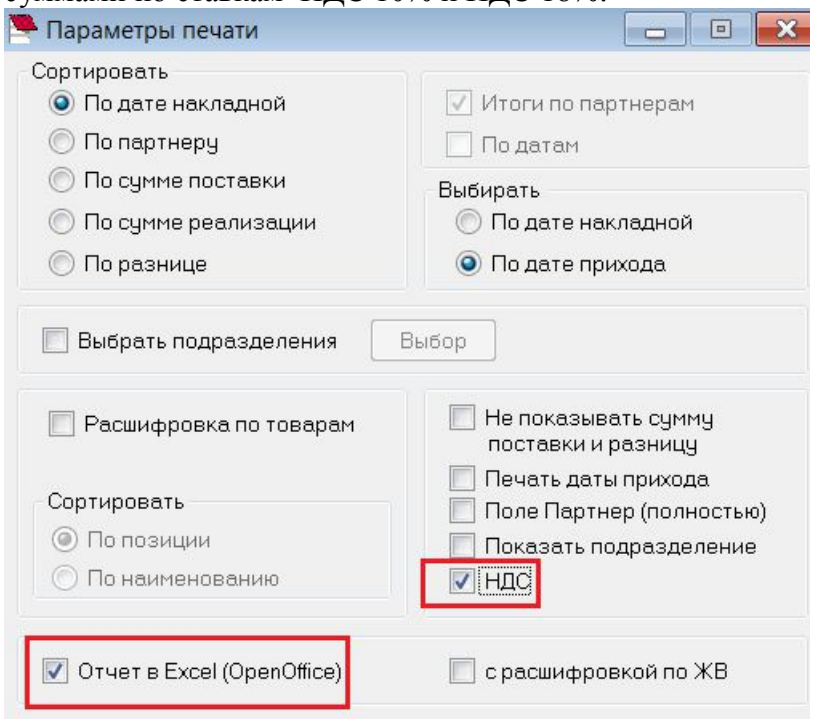
Подразделение: Все

Партнер: Все

Типовая операция: Все

№ п/п	Партнер	Номер накладной	Дата накладной	Сумма общая	Сумма ЖНВЛС	Сумма НДС по ЖНВЛС	Сумма по остальным товарам	Сумма НДС по остальным товарам
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ПРОТЕК	1	01.01.15	1320,00	0,00	0,00	1320,00	120,00
2	ПрофитМед	14	01.01.15	3027,09	0,00	0,00	3027,09	121,99
3	СИА	12	08.01.15	7531,40	1100,00	100,00	6431,40	635,80
4	Производство	1	15.07.15	149,95	149,95	0,00	0,00	0,00
			ВСЕГО:	**12028,44**	**1249,95**	**100,00**	**10778,49**	**877,79**

В версиях 1.526 и выше *настройка "НДС",* по которой в отчете в (Excel) выводятся две колонки с суммами по ставкам НДС 10% и НДС 18%:



Настройка доступна, если не стоит метка «с расшифровкой по ЖВ».

Вид отчета:

Журнал регистрации расходных накладных с 01.01.2016 по 19.07.2016

(по дате прихода)

Подразделение: Все

Партнер: Все

Типовая операция: Реализация

№ п/п	Номер накладной	Дата накладной	Партнер	Сумма поставки	Сумма реализации	Разница	НДС 10%	НДС 18%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1	13.04.16	Реализация б\н	236,00	354,00	118,00	0,00	54,00
2	2	25.04.16	Реализация	236,00	354,00	118,00	0,00	54,00
3	4	25.04.16	Реализация	118,00	177,00	59,00	8,00	27,00
			ВСЕГО:	**590,00**	**885,00**	**295,00**	0,00	0,00

Контроль ТН на ЖНВЛС по приходным накладным

Пункт формирования отчета: Документы - Накладные - Приход - Отчеты)

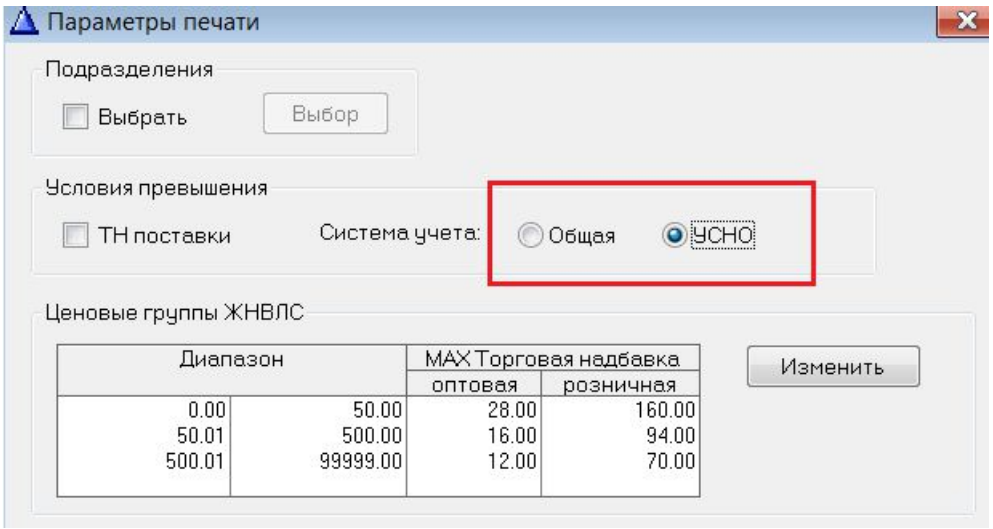
Назначение отчета: вывести в отчет список ЖВ с нарушениями расценки по приходным накладным за период. И по заданным типам нарушения.

Параметры:

В версии 1.526 настройки:

- Условия превышения ТН розницы для разных систем учета.

Проверка выполняется с учетом алгоритмов ценообразования для разных систем налогообложения.



Вид отчета(с превышением ТН поставки):

Контроль ТН на ЖНВЛС по приходным накладным.

Период с 1.01.2010 по 31.08.2016

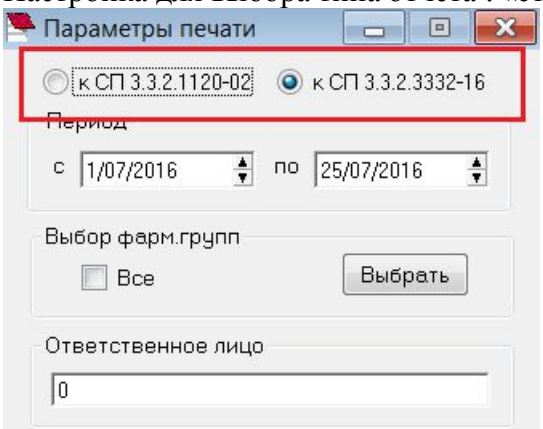
Аптечное учреждение: Аптека №34

№ п/п	Дата накладной	Номер накладной	Поставщик	Наименование	Цена реестра	Цена производ.	Цена поставки	% ТН пост. разр.	% ТН пост. факт.
1	18.01.2013	11	СИА	Авандия таб. п/о 4мг №28	1535,25	100,00	120,00	16,00	20,00
2	18.01.2013	11	СИА	Адвантан Крем 15г	282,42	300,00	350,00	16,00	23,93
3	18.01.2013	11	СИА	Смекта 3гр №30 пак.	264,18	120,00	150,00	16,00	25,00
4	16.10.2013	1	СИА	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	182,44	100,00	120,00	16,00	20,00
5	05.05.2014	1	Переоценка	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	182,44	100,00	120,00	16,00	20,00
6	05.05.2014	1	Переоценка	Авандия таб. п/о 4мг №28	1535,25	100,00	120,00	16,00	20,00
7	23.07.2015		ПРОТЕК	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 б м (г)	182,50	700,00	784,00	16,00	329,59
8	23.07.2015		ПРОТЕК	Смекта 3гр №10 пак.(ваниль)	112,46	156,00	170,00	16,00	51,16
9	23.07.2015		ПРОТЕК	Смекта 3гр №10 пак.(ваниль)	112,46	300,00	300,00	16,00	166,76
10	28.09.2015		ПРОТЕК	Адвантан Крем 15г	800,00	700,00	840,00	12,00	20,00
11	02.12.2015	1920108-301	ПРОТЕК	Вентолин аэр. д/инг. 100мкг/доза 200доз	107,00	118,09	128,04	16,00	19,66
12	02.12.2015	1920108-302	ПРОТЕК	Вентолин аэр. д/инг. 100мкг/доза 200доз	107,00	118,09	128,04	16,00	19,66
13	10.12.2015	3	СИА	Тизин 0.1% Капли В Нос 10мл	0,00	59,02	71,00	16,00	20,30

Журнал учета поступления и расхода вакцины(новая форма)

Пункт формирования отчета: Документы - Накладные – Отчеты.

Настройка для выбора типа отчета : «старая форма» и «новая форма»(в версиях 1.526 и выше).



Вид отчета.

Старая форма журнала:

Постановление главного врача РФ от 10.04.02 № 15

Журнал учета поступления и расхода вакцины
за период с 01.07.2016 по 25.07.2016

ПРИХОД									РАСХОД			
Дата получения	Название вакцины	Поставщик	Кол-во	Серия, контр.номер	Срок годности	Страна и фирма-производитель	Условия транспортировки, показания термоиндикатора	Ответств. лицо	Дата выдачи	Кому выдано	Кол-во выданного	Остаток
15.07.2016	Вакцина герпетическая амп. х10 6 м	ПРОТЕК	10,00	12556ВА	1/07/2017	Биопрепарат при С-Пб Россия		0				10
									25.07.2016	Покупатель	1,00	9,00

Новая форма журнала:

Приложение №3
к СП 3.3.2.3332-16

Журнал учета движения ИЛП
за период с 01.01.2016 по 05.07.2017

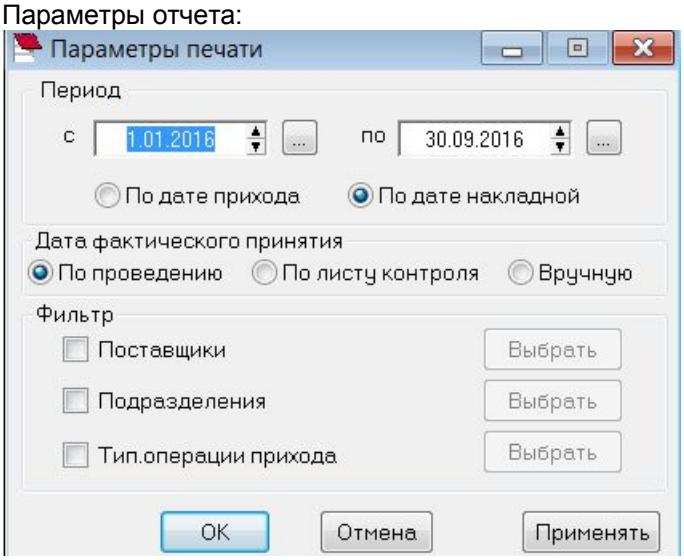
ПРИХОД									РАСХОД					
Дата поступления	Название ИЛП	Производитель	Поставщик	Серия, контр.номер	Срок годности	Кол-во доз\ фасовка	Тип и контр.номер термоиндикатора	Показания термоиндикатора	Дата отпуска	Кому отпущено	Кол-во доз\ фасовка	Остаток (доз)	Тип и контр.номер термоиндикатора	Показания термоиндикатора
15.07.2016	Вакцина герпетическая амп. х10 6 м	Биопрепарат при С-Пб Россия	ПРОТЕК	12556ВА	01.07.2017	10,00						10		
									25.07.2016	Покупатель	1,00	9,00		
									25.07.2016	Покупатель	1,00	8,00		
									25.07.2016	Покупатель	1,00	7,00		
									25.07.2016	Покупатель	1,00	6,00		
									14.09.2016	Реализация	3,00	3,00		
									14.09.2016	Реализация	3,00	0,00		
									14.09.2016	Реализация	3,00	-3,00		
									14.09.2016	Реализация	3,00	-6,00		
30.09.2016	Ваксигрипп вакцина 0.5		ПРОТЕК			10,00						10		

В версии 1.554 будут показываться приходные документы вне периода, если по ним был расход в заданном периоде.

Отчет по приходу товаров (ФД от 14.12.2016)

Пункт формирования отчета: Документы – Накладные -Приход – Отчеты.

Параметры отчета:



Настройка «Дата фактического принятия»:(По проведению, По листу контроля, Вручную), касается заполнения соответствующей колонки.

Вид отчета:

ФД от 14.12.2016

Отчет по приходу товара на склад
Период: с 01.01.2017 по 04.06.2017

Партнеры: Все
Подразделения: Все

№№ пп	Дата накл. поставщика	Номер накл. поставщика	Дата поступл. товара на склад	Дата фактич. принятия товара	Разница	Наименование поставщика	ФИО принявшего товар	Примечание
1	30.01.17	128577	30.01.17			ЗАО ЦВ ПРОТЕК		
2	7.02.17	0	7.02.17			Аптека 434		
3	7.02.17	0	7.02.17			Производство		
4	21.03.17	1	21.03.17			ЗАО ЦВ ПРОТЕК		
5	14.04.17	0	14.04.17			Фасовка		
6	22.05.17	1111	22.05.17			ЗАО ЦВ ПРОТЕК		

Приложение №3
к СП 3.3.2.3332-16

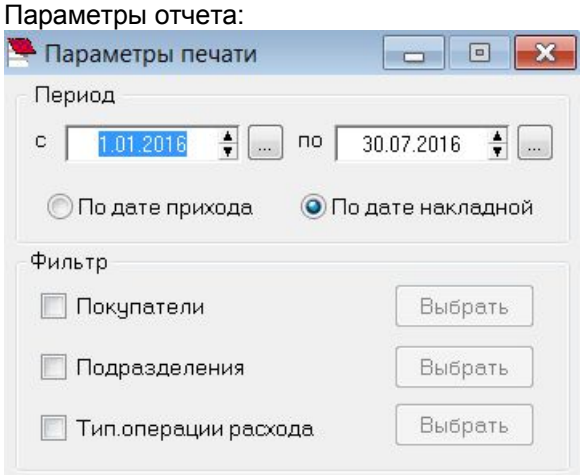
Журнал учета движения ИЛП
за период с 01.01.2016 по 25.07.2016

ПРИХОД									РАСХОД					
Дата поступления	Название ИЛП	Производитель	Поставщик	Серия, контр.номер	Срок годности	Кол-во доз\ фасовка	Тип и контр.номер термоиндикатора	Показания термоиндикатора	Дата отпуска	Кому отпущено	Кол-во доз\ фасовка	Остаток (доз)	Тип и контр.номер термоиндикатора	Показания термоиндикатора
15.07.2016	Вакцина герпетическая амп. х10 6 м	Биопрепарат при С-Пб Россия	ПРОТЕК	12556ВА	01.07.2017	10,00						10		
									25.07.2016	Покупатель	1,00	9,00		

Реестр расходных документов (для сборки груза ФД от 14.12.2016)

Пункт формирования отчета: Документы – Накладные- Расход – Отчеты.

Параметры отчета:



Вид отчета:

ФД от 14.12.2016

РЕЕСТР РАСХОДНЫХ ДОКУМЕНТОВ
Период: с 01.01.2016 по 30.07.2016

Партнеры: Все
Подразделения: Все

№№ п/п	Наименование покупателя	Номер накладной	Сумма	Дата выписки	Кол-во строк	Дата сборки	Дата отгрузки по графику	Дата фактич. отгрузки	ФИО сборщика по плану	ФИО сборщика по факту	Ошибки при сборке
1	Б-ца 220 ГБУ	1	2120,00	8.02.16	20						
2	ГОУ СОШ 1122	2	3120,00	8.02.16	10						

Журнал приемочного контроля

(Документы-Накладные-Приход)

Форма «Журнала приемочного контроля» согласно требованиям приказа Минздава России № 647н от 31.08.2016 г..

Журнал окончательно доработан в версии 1.543(от 01.03.2017)

Расчет значения «объем проб»:

Квадратный корень из полученного количества умножить на 0.4 если меньше 4, то 3. если количество 1 или 2, то количество проб равно 1.

Если колонка не нужна, то ее можно скрыть перед печатью.

Измене расчет "Объем проб". Если кол-во товара не превышает 3, то объем пробы равняется кол-ву товара.

2.3. Отчеты по товародвижению

Пункт меню для формирования отчетов: «Склад» – «Состояние склада» – «Отчеты»

Подразделение задается в окне «Состояние склада». Если оно не задано, то отчеты формируются по всем подразделениям.

Ассортимент по дням

Расчет расхода и остатка товара по дням заданного периода.

Настройки:

«Период»- задать период для формирования отчета;

«Фильтр по типу груза»- формирование отчета только по указанному типу груза;

«Фильтр по типу расхода» - формирование отчета только по указанной типовой операции;

«Фильтр по подразделениям»- формирование отчета по одному или нескольким подразделениям.

«По ТМЦ»- формировать список в алфавитном порядке наименований товаров;

или «По группе заказа»- формировать список по группам заказов и сортировать его в алфавитном порядке наименований этих групп;

Оборотная ведомость по различным фильтрам.

Отражение в отчете прихода, расхода товара за указанный период, а также остатка товара на первый и последний день указанного периода. Подразделение задается в

Настройки:

«Период» – задать период для отчета;

«По всем товарам» - формирование отчета по всем товарам, которые хотя бы один раз были в ассортименте;

«По участвующим в движении товарам» - формирование отчета по товарам, у которых за данный период был приход или расход;

«По не расходуемым товарам»- формирование отчета по товарам, у которых за данный период не было расхода. При данной настройке открывается дополнительное поле «Дата прихода», и тогда в отчет попадут товары с датой приходя до указанной.

«По партнеру» - выводить в отчет только товар, поступивший от указанного поставщика;

«По ПККН» - выводить товар, который отмечен как ПККН (сильнодейсвующий);

«По нулевым остаткам» - выводить товар, который за указанный период кончился;

Дополнительные фильтры:

«Фильтр по типу груза» - выводить товар, относящийся к указанному типу груза;

«Фильтр по фарм. группе » - выводить товар, относящийся к указанной фарм. группе;

«Фильтр по группе заказа» - выводить товар, относящийся к указанной группе заказа;

«Фильтр по группе » - выводить товар, относящийся к указанной группе.

Приход/реализация товаров (Excel)

Оборотная ведомость по указанному поставщику. Отчет отражает остаток на начало и конец указанного периода, приход, расход по суммам реализации и поставки. По приходу выводится расчет средней торговой наценки по всем накладным за указанный период, а по расходу-реализованное наложение. Средний % наценки рассчитывается по формуле:сумма (% ТН из расчетной карточки)/ количество товарор по приходу.

Настройки:

«Период» - задать период

«По всем поставщикам» –формирование отчета по всем поставщикам. Если метка не стоит, то программа предложит выбрать одного поставщика.

Медикаменты с истекшим сроком годности

Формирование списка товаров, у которых до заданной даты истечет срок годности.

Настройки:
«Срок годности» – дата срока годности, до которой делать проверку.

Журнал по срокам годности

Формирование журнала по товарам с ограниченным сроком годности или по товарам, у которых срок годности истечет за три месяца до указанной даты.
Настройки:
«С ограниченным сроком» - выводить в отчет товар, у которого разница срока годности и даты изготовления составляет меньше двух лет. Для таких товаров в расчетной карточке необходимо указывать не только срок годности, но и дату изготовления;
«Только за три месяца» – выводить товар, у которого срок годности истечет за три месяца до указанной даты;
«Срок годности» - дата срока годности, до которой делать проверку;
«Фарм группа» - выводить товар, относящийся к указанной фарм. группе;
«Примечание» - текст, которым заполнять колонку «Примечания».

Заказ по расходу

Анализ расхода товара за указанный период, расчет среднего расхода за день, заказа на указанный промежуток времени, с учетом времени между поставками.

Настройки:
«Период» – задать период для анализа;
«Количество дней»- количество дней между датой заказа и датой доставки товара. Исходя из этого количества дней и среднего расхода за день, программа определяет выводить товар в отчет или нет. Если «Количество дней»* «средний расход за день меньше чем текущий остаток на складе, то товар выводится в отче и рассчитывается его заказ. Если больше, то такой товар не выводится в отчет. Он попадет в следующий заказ;
«Товарный запас»- на какой отрезок времени делается заказ. Исходя из данного количества дней, рассчитывается заказ товара: «Средний расход за день»* «товарный запас»;
«Цена» – выводить дополнительную информацию: цена поставки максимальная, минимальная или средняя;
«Типовые операции» – выводить товар, принятый по одной, нескольким или по всем типовым операциям прихода;
«Группа ТМЦ» - выводить товар, относящийся к одной или нескольким группам, или выводить товар по всем группам ТМЦ;
«По поставщикам» – список товаров разделять по поставщикам поставщика, от которых он получен;
«Показывать других поставщиков» - в список выводить и тех поставщиков, по товарам которых не было расхода.

Заказ по минимальному остатку

Формирование заказа по товарам, остаток которых меньше минимального. Минимальный остаток вносится в карточке товара справочника NVW/ Если товар объединен в группы заказа, то минимальный остаток указывается в этой группе.
Настройки:
«Только по участвовавшим в движении товарам» - выводить в список только те товары, которые хотя бы раз приходовались. Если метка не стоит, то в список попадут все товары справочника ТМЦ.

Нереализованные товары за период с учетом даты прихода

Отчет по товарам, не реализованным за указанный период, у которых разница между датой прихода и последним днем указанного периода меньше указанного количества дней, т.е. не реализовывались указанное количество дней.
Настройки:
«Период» - указать период для анализа;

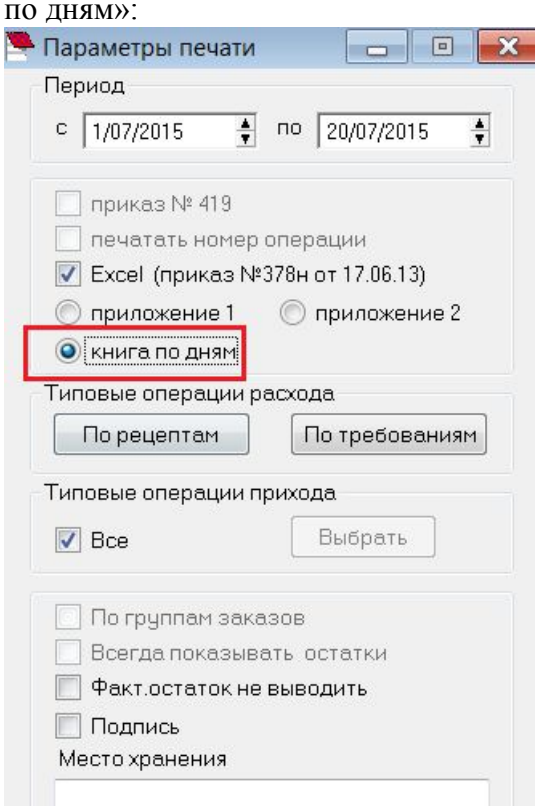
«Количество дней с даты прихода» - вывод дополнительной информации о количестве данного товара из приходной накладной.

Отчеты по ПККН и сильнодействующим

Книга учета сильнодействующих препаратов

(Склад- Состояние склада- Отчеты)

1. Для отчета в форме приказа №378 от 17.06.13 в параметры печати добавлена настройка «Книга по дням»:



В этой форме отчета расписан расход по дням месяца в книжном виде:

Журнал учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения

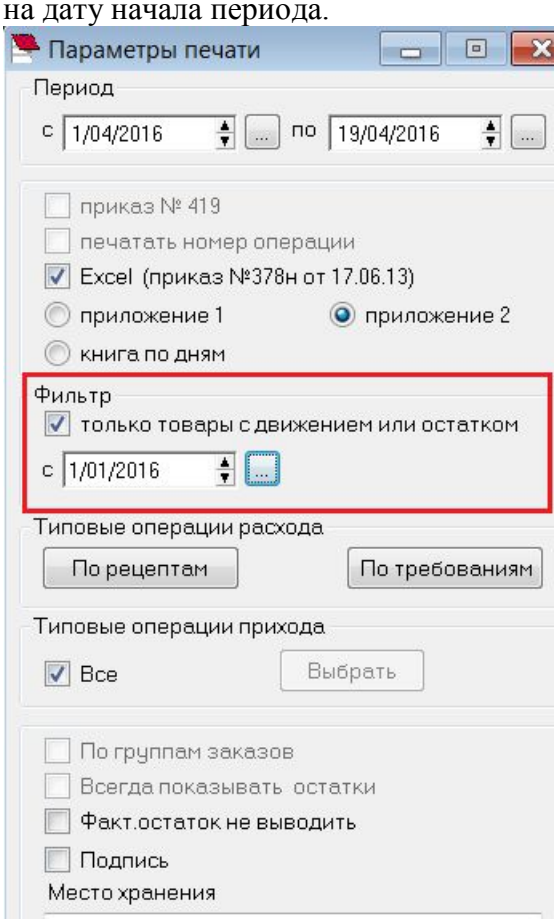
Наименование средства: 120/80 0,5г таб. № 100
Ед.измерения:Упаковки

Месяц	Остаток на 1-е число месяца	Приход: Поставщик, № и дата документа	Приход: Кол-во	Всего за месяц по приходу с остатком	Виды расхода	Расход: 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Июнь	99,00	Росфарм		99,00	по рецептам										
					по требованиям										
Июль	99,00	Протек		99,00	по рецептам										
					по требованиям										

26	27	28	29	30	31	Расход за месяц по каждому виду отдельно	Всего за месяц по всем видам расходов	Остаток по журналу учета на конец месяца	Фактическ. остаток на конец месяца	Подпись уполномоч. лица
32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
						0,00	0,00	99,00	99,00	
						0,00				
						0,00	0,00	99,00	99,00	
						0,00				

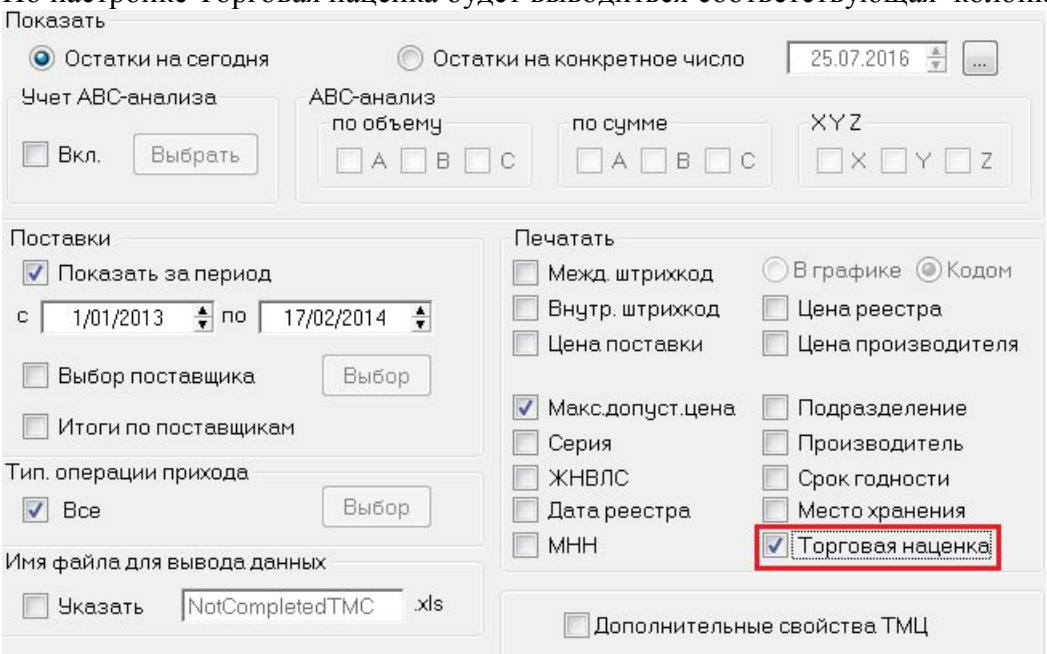
В отчет попадают ВСЕ товары ППКН, а не только находящиеся в движении или имеющие остатки.

В **Версиях 1.508 и выше** для выгрузки в Excel добавлена настройка «Только товары с движением или остатком». При этом указывается начальная дата для контроля движения товара.
В отчет попадут только те товары, по которым было движение с указанной даты или есть остаток на дату начала периода.



Товары на складе по партиям

Пункт формирования : Склад- Остатки товара по партиям- Отчеты
Назначение: список остатка товара в разрезе партий (по партиям) на конкретное число, с учетом ABC и XYZ групп, в разрезе типовых операций.
По настройке Торговая наценка будет выводиться соответствующая колонка:



Вид отчета с максимальным количеством колонок:

№№ пп	№ накладной	Дата накладной	Поставщик	Код ТМЦ		Наименование ТМЦ	Кол-во	Цена реализ.	% ТН	Цена макс доп	Цена поставки	Дата реестра	Серия	Срок годности	Производитель	Подразделение	Место хранения	МНН
1		15.03.2013	СИА	26764		4 YOU Молочко д/лица 145мл	66,00	354,00	50,00	0,00	236,00	. .		01.10.2014	Витэкс ЗАО	Ортопедия		
2	7	13.04.2016	Возврат от покупателя	26764		4 YOU Молочко д/лица 145мл	1,00	354,00	50,00	0,00	236,00	. .		01.10.2014	Витэкс ЗАО	Ортопедия		
3	7	16.10.2014	Возврат от покупателя	26764		4 YOU Молочко д/лица 145мл	1,00	354,00	50,00	0,00	236,00	. .		01.10.2014	Витэкс ЗАО	Ортопедия		
4	7	16.10.2014	Возврат от покупателя	26764		4 YOU Молочко д/лица 145мл	1,00	354,00	50,00	0,00	236,00	. .		01.10.2014	Витэкс ЗАО	Ортопедия		
5		23.10.2013	СИА	20017	Ж	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1 6 м (г)	11,00	264,00	27,78	281,97	209,00	. .		30.10.2014	Ebewe Австрия	Ортопедия		Фторурацил*
6		15.03.2013	СИА	5760		Абактал 0.4г таб х10	9,00	115,00	4,55	0,00	110,00	. .		30.11.2014	Сотекс/Lek Россия	Ортопедия		Пефлоксацин*
7	10	23.07.2014	Аптека 1	14060	Ж	Нистатин 500тыс.ед. №20 таб.	10,00	179,00	27,27	0,00	143,00	. .			Фармапена	Ортопедия		
8		15.03.2013	СИА	30369	Ж	Смекта 3гр №10 пак. (апельсин)	998,80	3,50	31,70	173,75	0,01	. .			Beaufour-ipsen Франц	Ортопедия		Диосмектит
						ВСЕГО:												
						Сумма поставки:	**21012,99**											
						Сумма реализации:	**33650,80**											

2.4. Отчеты по группам заказов

Пункт меню для формирования отчетов: «Склад»- «Движение товара по группам заказов»- «Движение товаров»- «Отчеты».

1.1 Отчет по группе заказов с различным фильтром

Отчет по движению товаров, принадлежащих данной группе заказа, по ценам реализации или поставки. В колонке «Количество» со знаком «+»- приход, со знаком «-»- расход.

Настройки:

«Период» – вывод в отчет партий товара, дата которых попадает в заданный период;

«Партнер» – вывод в отчет только партий, полученных от указанного поставщика;

«Печать» - возможность выводить в отчет приход и расход, только приход или только расход;

«Показывать цену» – выводить в отчет цены поставки или реализации;

«Типовые операции» – выводить в отчет партии товара, принятых по накладным с указанными типовыми операциями или по всем.

2.5. Отчеты из раздела «Аналитика»

Пункт меню для формирования отчетов: «Сервис»- «Аналитические отчеты».

В данный модуль входят 15(список пополняется) аналитических отчетов и анализ по категориям товаров.

Список отчетов модуля «Аналитика»

- ABC/XYZ Анализ (Excel)
- Анализ ассортимента (Excel)
- Анализ появления нулевых остатков (Excel)
- Анализ появления сопутствующих товаров в чеках (Excel)
- Анализ прихода/расхода товаров по месяцам (Excel)
- Анализ скидок по группам покупателей (Excel)
- Анализ товаров по сети (Excel)
- Анализ частоты появления товаров в чеках (Excel)
- Анализ чеков по диапазонам сумм (Excel)
- Отчет за период по товарам, производителям, поставщикам
- Отчет за период по шагам по расходу товара (Excel)
- Расход товара за период по группе аптек (Excel)
- Расход товара по аптеке в разные периоды (Excel)
- Сводный отчет по показателям по шагам (Excel)
- Структура продаж (Excel)

Коэффициенты и формулы аналитических отчетов

Коэффициент	значение	Формула для расчета
Кол-во дней с 0 ост	Кол-во дней с фактом «нулевого остатка»	
Коэффициент провала	Рассчитывается исходя из кол-ва дней с фактом «нулевого остатка по данной позиции и кол-во дней задаваемого периода	(кол-во дней с фактом «нулевого остатка по данной позиции» \ (кол-во дней задаваемого периода)
Коэффициент динамики появления	отображает изменение частоты дней с нулевым остатком по всему	Если в первые дни препарат отсутствовал чаще, чем в

нулевых остатков	задаваемому периоду	последующие дни – наблюдается положительная динамика «исправления», при которой коэффициент стремится к «1», а если в первые дни препарат отсутствовал реже, чем в последующие дни – наблюдается динамика «ухудшения», при которой коэффициент стремится к «-1».
Оборачиваемость в днях	Это число оборотов днях среднего товарного остатка за некоторый отчетный период. Оборачиваемость в днях показывает, сколько дней нужно для продажи среднего запаса	Об дн = Средний товарный запас * кол-во дней / Товарооборот за этот период
Уровень товарных запасов (УТЗ	показывает на сколько дней торговли хватит этого запаса при сложившемся товарообороте, и без учета новых поступлений. Измеряется в днях	Утз = Товарный запас на конец анализируемого периода * кол-во дней периода / Товарооборот за период
Средняя **Скорость Продаж** За Период		КоличествоПроданных / ДнейПериода
Оборачиваемость в упаковках	среднее кол-во товарных единиц проданных за один день из данного периода	
Норма неснижаемого запаса	Минимальное кол-во товарной единицы необходимо для постоянного наличия и реализации товара без образования нулевого остатка	(Реализованное кол-во товара за период в уп.) \ (кол-во дней задаваемого периода) х (интервал между поставками в днях)
Стоп-эффект	Отсутствие продаж ходовых товаров Проявление намеренной остановки продаж, по какой либо явно ходовой позиции, при приближении товарного остатка к 0. Примеры - забыли напечатать ценник - нет на витрине - изменилось место - изменилась цена	Проявление намеренной остановки продаж по какой либо явно ходовой позиции, при приближении товарного остатка к 0. Например при постоянной средней скорости продаж аспирина 10 уп в день, в последующий день происходит резкое замедление (более 50%) или прекращение продаж при наличии товара в остатках)
Коэффициент динамики продаж	Показывает во сколько раз изменилась динамика продаж позиции товара за	Числовое значение периода с большим значением

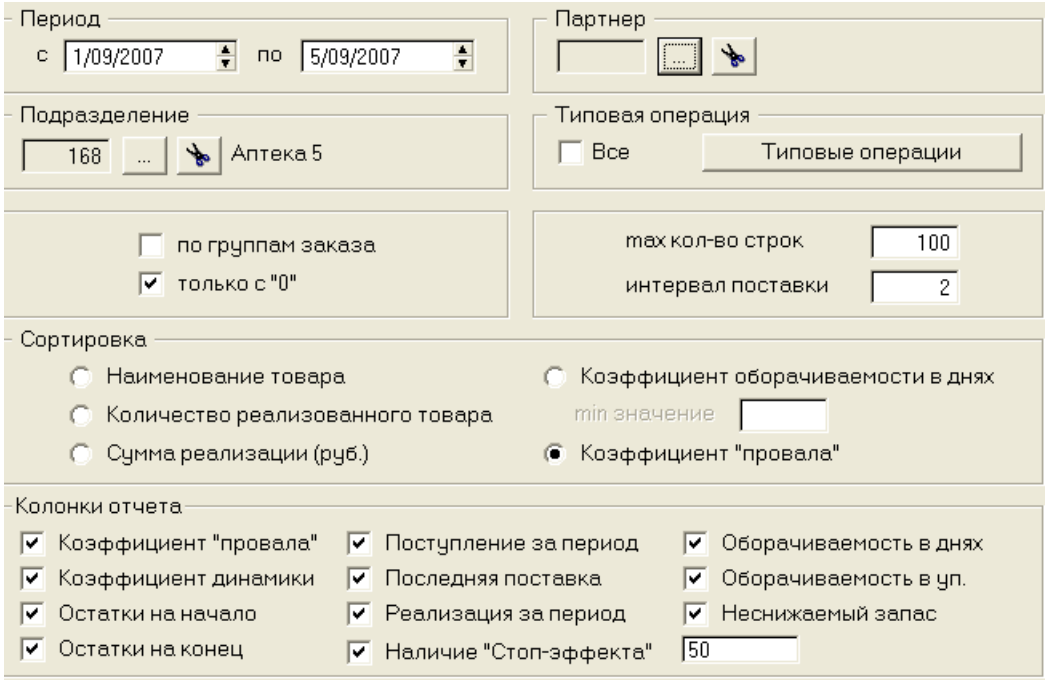
	текущий период по отношению к предыдущему	реализованного кол-ва \ Числовое значение периода с меньшим значением реализованного кол-ва (В случае, если среднее значение реализованного кол-ва 1-го периода больше чем реализованное кол-во 2-го периода, то должен появляться знак « – «.)
Среднее значение реализованного кол-ва	Среднее кол-во реализованного товара за 1 день периода	Реализованное кол-во товара в уп. За первый период \ (Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях)
Среднее значение розничной суммы	Средняя розничная сумма за 1 день периода	Сумма розничная в рублях за первый период \ (Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях)
Среднее значение торговой наценки	Средняя сумма торговой наценки за 1 день периода. Рассчитывается исходя из суммы торговой наценки за период и количества дней периода.	Торговая наценка в рублях за первый период \ (Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях)
Коэффициент различия аптек сети	Показывает отклонение реализованного количества товаров анализируемой аптеки относительно средней реализации или относительно реализации приоритетной аптеки (чем больше коэф, тем больше реализ)	Реализованное кол-во товара за период в анализируемой аптеке \ Средняя по всем аптекам оборачиваемость в днях / Кол-во анализируемых аптек
Средний % торговой наценки	Средневзвешанная ТН. Рассчитывается исходя из суммы реализации и суммы поставки.	Сумма реализации –Сумма поставки\ сумма поставки * 100%
Абсолютный доход	сумма реализации – сумма скидки – сумма возвратов – сумма поставки (сНДС)	сумма реализации – сумма скидки – сумма возвратов – сумма поставки (с НДС)
% от оборота	Вклад указанной позиции в общий товарооборот	
% накопительный	Вклад указанного кол-ва позиций в общий товарооборот	Определяет группы АВС: группа А- 80% товарооборота; группа В-15% товарооборота; группа С- 5% товарооборота.
Коэффициент относительной вариации	Коэффициент показывает отклонение анализируемого показателя от среднестатистического значения. Определяет устойчивость продаж.	Коэффициент вариации рассчитывается по формуле, в которой участвуют: - значение параметра по оцениваемому объекту за каждый интервал; - среднее значение

		параметра по оцениваемому объекту анализа за указанный период; - число интервалов. Исходя из коэффициент вариации определяются XYZ – группы: От 5 до 15% группа X От 15 до 50% группа Y От 50 и выше группа Z т.е. непредсказуемые колебания
Упущенное количество	Количество, которое могло бы реализоваться, если не было бы провалов в 0.	Оборачиваемость в уп.*количество дней с 0
Упущенная выручка	Выручка, которую можно было бы получить, если не было бы провалов в 0.	Средняя цена*упущенное количество
Упущенная выгода	Реализованная торговая наценка, которую можно было бы получить, если не было бы провалов в 0.	Средняя ТН*упущенное кол-во
Прирост в упаковках		Прирост в упак. второго периода - Средний прирост в упак
Прирост в рублях		Прирост в руб. второго периода - Средний прирост в руб.
Абсолютный доход		Суммы реализации- Суммы поставки - Скидка

Анализ появления нулевых остатков (Excel)

Определение дней, когда товар был с нулевым остатком и расчет коэффициентов «Провала» и «Динамики».

Параметры отчета:



«Период» – период для анализа;

«Подразделение» – анализ товара только одного подразделения;

«Типовая операция» – анализ с учетом только указанной типовой операции расхода;

«Партнер» - выводить в отчет товары, полученные от указанного поставщика;

«По группам заказа» - формировать отчет по группам заказа, если у товара группа не указана, то анализ формируется по данному товару без учета группы заказа;

«Только с 0» – выводить в отчет только товар, у которого за указанный период появлялся остаток ноль.

«Мах количество строк» - ограничение на количество записей в отчете;

«Интервал поставки» - среднее количество дней между поставками. Он влияет на расчет нормы неснижаемого запаса;

«Сортировка» – в каком порядке сортировать список:

- По наименованию т.е. в алфавитном порядке названий товаров
- По количеству реализованного товара – в порядке убывания реализованного количества
- По сумме реализации – в порядке убывания суммы реализации
- По коэффициенту оборачиваемости – в порядке убывания этого коэффициента. При этом можно указать дополнительный параметр «min значение»- выводить те позиции товара, у которых коэффициент оборачиваемости больше указанного значения.
- По коэффициенту провала - в порядке убывания этого коэффициента.

№ п/п	Наименование позиции	Факт появления нулевого остатка в а						Итого кол-во дней с "0" ост.	Коэфф "про-вала"	Остаток на начало периода		Поступление	
		1.9	2.9	3.9	4.9	5.9	6.9			уп	руб	уп	руб
1	Бальзам Биттнера 50мл	X	X	X	X			4	0,67	1,00	51,05	6,00	306,30
2	Аскорутин №50 тб.		X		X	X	X	4	0,67	5,00	94,40	5,00	94,40
	Итого :	0	0	0	0	0	0	8	1,33	6,00	145,45	11,00	400,70

Последняя поставка		Реализация за период		Остаток на конец периода		Обора-чивае-мость в днях	Обора-чивае-мость в уп.	Норма неснижа-емого товарного запаса	Наличие стоп-эффекта
Дата	Поставщик	уп	руб	уп	руб				
05.09.2007	Протек	6,00	459,45	1,00	51,05	1,00	1,00	2,00	50
03.09.2007	ООО "СИА"	10,00	283,20	0,00	0,00	0,60	1,67	3,33	0
		16,00	742,65	1,00	51,05	1,60	2,67	5,33	50
						1,10			

Кол-во дней с 0 ост	Кол-во дней с фактом «нулевого остатка»	
Коэффициент провала	Рассчитывается исходя из кол-ва дней с фактом "нулевого остатка по данной позиции и кол-во дней задаваемого периода	кол-во дней с «0» кол-во дней периода
Оборачиваемость в днях	кол-во дней, за которое продается товарная единица	количество дней периода реализованное кол-во товара
Оборачиваемость в упаковках	среднее кол-во товарных единиц проданных за один день из данного периода	Реализованное кол-во товара Кол-во дней периода
Норма неснижаемого запаса	Минимальное кол-во товарной единицы необходимо для постоянного наличия и реализации товара без образования нулевого остатка	Реализованное кол-во товара кол-во дней периода x интервал между поставками в днях
Стоп-эффект	Проявление остановки продаж, по какой либо явно ходовой позиции. При этом период разделяется на 2 части.	Если расход 2-го периода<расхода 1-го периода то стоп-эффект= (Кол-во реализация в 1-ом периоде -Кол-во реализация во 2-м периоде) кол-во реализация 1-го периода Иначе стоп-эффект=0
Упущенное количество	Количество, которое могло бы реализоваться, если не было бы провалов в 0.	Оборачиваемость в уп.* количество дней с 0
Упущенная выручка	Выручка, которую можно было бы получить, если не было бы провалов в 0.	Средняя цена* упущенное количество
Упущенная выгода	Реализованная торговая наценка, которую можно	Средняя ТН* упущенное кол-во

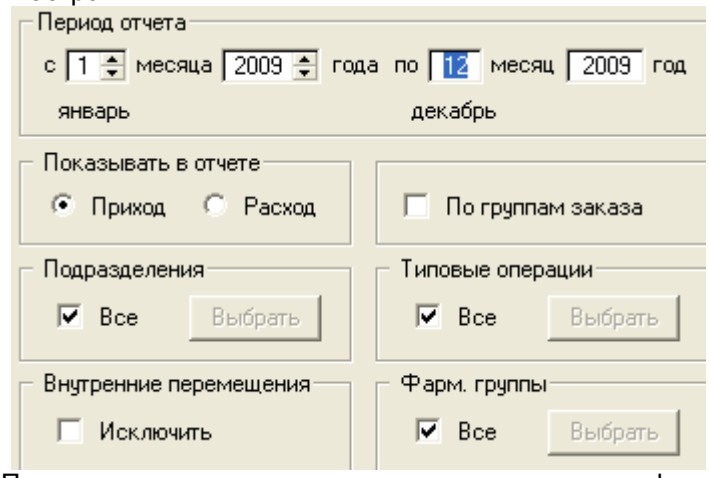
	было бы получить, если не было бы провалов в 0.	

В версиях 1.483 и выше отчет формируется относительно «Даты прихода», в версиях ниже- относительно «Даты накладной».

Анализ прихода/расхода товаров по месяцам (Excel)

Пункт меню: «Аналитика» - «Аналитические отчеты»

Настройки:



- ««По группам заказа» - если метка стоит, то отчет формируется в разрезе групп заказов (товары с одинаковым названием и дозировкой, но разных производителей);
- «Подразделения» - формировать отчет по всем подразделениям (метка «Все») или по указанным (метку «Все» снять и по клавише «Выбрать» отметить);
- «Типовые операции» - формировать отчет по всем расходным или приходным типовым операциям (метка «Все») или по указанным (метку «Все» снять и по клавише «Выбрать» отметить типовые операции). Список приходных или расходных типовых операций зависит от настройки «Показывать в отчете» (приход или расход);
- «Фарм. группы» - формировать отчет по всем фаргруппам (метка «Все») или по указанным (метку «Все» снять и по клавише «Выбрать» отметить группы);
- «Внутреннее перемещение исключить» - метка доступна в сочетании с включенной настройкой «Все подразделения». Если метка стоит, то в отчет не попадают приход или расход из накладных внутреннего перемещения

Вид отчета:

Анализ прихода товаров по месяцам за период: январь 2009 г. - декабрь 2009 г.

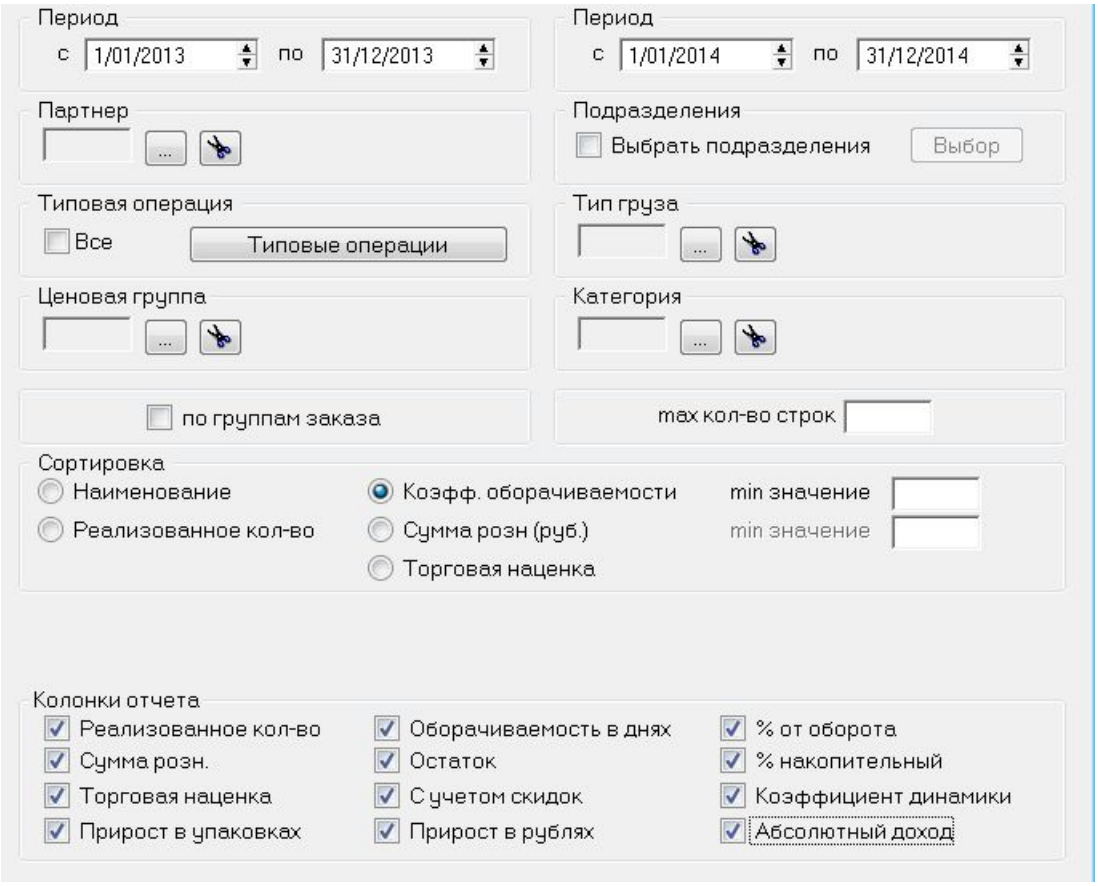
Все подразделения
Все фарм. группы
Без внутреннего перемещения

№ п/п	Код ТМЦ	Наименование	Группа	Производитель	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
1	38590	"вечернее+" др. валериана+пустырник 0.18г х60 б .@			0,000000	27,000000	45,000000	22,000000	0,000000	0,000000	9,000000
2	26868	03-071-1 ДОМИНО "ЯГОДЫ" (ПРОГРЕС)			0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	1,000000	0,000000
3	26869	03-071 ДОМИНО "ФРУКТЫ" (ПРОГРЕС)			0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	1,000000

Расход товара по аптеке в разные периоды (Excel)

Сравнение продаж двух периодов и расчет коэффициента динамики.

Настройки:



«Период» – задать два периода для сравнения;
«Партнер» - выводить в отчет товары, полученные от указанного поставщика;
«Подразделение» – анализ товара только одного подразделения;

«Типовая операция» – анализ расхода товара по одной, нескольким или всем типовым операциям расхода;

«Тип груза» - анализ товара одного типа груза;

«Ценовая группа» – анализ товаров одной ценовой группы.

«По группам заказа» - формировать отчет по группам заказа. Если у товара группа не указана, то анализ формируется по данному товару без учета группы заказа;

«max количество строк» - ограничение на количество строк отчета;

«Сортировка» – в каком порядке сортировать список:
- По наименованию т.е. в алфавитном порядке названий товаров;
- По количеству реализованного товара – в порядке убывания реализованного количества;
- По коэффициенту оборачиваемости – в порядке убывания этого коэффициента. При этом можно указать дополнительный параметр «min значение»- выводить те позиции товара, у которых коэффициент оборачиваемости больше указанного значения;
- По сумме розничной – в порядке убывания суммы реализации. При этом можно указать дополнительный параметр «min значение»- выводить те позиции товара, у которых реализованная сумма больше указанного значения;
- По торговой наценке – в порядке убывания реализованной торговой наценки;

«Колонки отчета» - выводить в отчет отмеченные колонки:
- *Реализованное количество*- количество реализованного товара в каждом периоде;
- *Сумма розничная* - сумма реализации товара в каждом периоде;
- *Торговая наценка* – сумма реализованной торговой наценки в каждом периоде;
- *Оборачиваемость в днях = (*количество дней задаваемого периода) / (реализованное кол-во товара за период). Коэффициент рассчитывается по каждому периоду;

- *Остаток* – остаток товара на последний день каждого периода;
- *% от оборота* – процент оборота от общего оборота товара (попавшего в список) в каждом периоде. % от оборота = (сумма реализации одного товара) / (общая сумма реализации по выведенному списку) * 100;
- *% накопительный* – накопительный процент каждого товара = сумме процентов оборота предыдущих позиций выведенного списка, включая текущий;
- *Коэффициент динамики* – Данный коэффициент показывает во сколько раз изменилась динамика продаж позиции товара за текущий период по отношению к предыдущему периоду. В случае, если среднее значение реализованного количества 1-го периода больше чем реализованное количество 2-го периода, то коэффициент динамики отрицательный.

Средние значения перечисленных ниже параметров первого периода пересчитываются исходя из интервала второго периода:

- *Среднее значение реализованного кол-ва*= (Реализованное кол-во товара в уп. за первый период) / ((Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях))
- *Среднее значение розничной суммы* = (Сумма розничная в рублях за первый период) / ((Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях))
- *Среднее значение торговой наценки*= (Торговая наценка в рублях за первый период) / ((Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях))

№ п/п	Код ТМЦ	Группа	Наименование позиции	Ед. из-мере-ния	за период с 01/09/07 по 05/09/07								Средние значения 1-го периода		
					Реали-зован-ное кол-во	Сумма розн в руб	Торго-вая нац. в руб	Обора-чивае-мость в днях	Остаток уп.	Остаток руб.	% от обо-рота	% нако-пи-тель-ный	Реали-зован-ное кол-во	Сумма розн в руб	Торго-вая нац. в руб.
1	3031		А-пар 125г аэр.	уп	1,00	297,44	58,17	5,00	1,00	297,44	19,80	19,80	1,00	297,44	58,17
2	2470		Актовегин 5%-20г мазь	уп	1,00	64,35	13,50	5,00	3,00	193,05	4,28	24,08	1,00	64,35	13,50
3	4419		Валерианы к-ща с корн 1,5г-№20 ф/п	уп	1,00	12,73	2,67	5,00	19,00	241,87	0,85	24,93	1,00	12,73	2,67
4	4246		Брусника листья 1,5г №20 ф/п	уп	2,00	82,08	17,22	2,50	4,00	164,16	5,46	30,39	2,00	82,08	17,22
5	2035		Валокордин 50мл капли	уп	2,00	177,60	37,25	2,50	18,00	1598,40	11,82	42,21	2,00	177,60	37,25
6	2145		Визин 15мл капли	уп	3,00	424,29	89,02	1,67	7,00	990,01	28,24	70,45	3,00	424,29	89,02
7	3473		Бальзам Биттнера 50мл	фл.	5,00	255,25	70,65	1,00	2,00	102,10	16,99	87,43	5,00	255,25	70,65
8	3227		Аскорутин №50 тб.	уп	10,00	188,80	39,64	0,50	0,00	0,00	12,57	100,00	10,00	188,80	39,64
Итого :					25,00	1502,54	328,12	23,17	54,00	3587,03	100,00		25,00	1502,54	328,12
								2,96							

Средние значения 1-го периода			за период с 06/09/07 по 10/09/07							Итоги
Реали-зован-ное кол-во	Сумма розн в руб	Торго-вая нац. в руб.	Реали-зован-ное кол-во	Сумма розн в руб	Торго-вая нац. в руб	Обора-чивае-мость в днях	Остаток уп.	Остаток руб.	% от обо-рота	Коэфф. Дина-мики продаж
1,00	297,44	58,17	1,00	297,44	58,17	5,00	0,00	0,00	85,35	1,00
1,00	64,35	13,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1,00	12,73	2,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2,00	82,08	17,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2,00	177,60	37,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3,00	424,29	89,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5,00	255,25	70,65	1,00	51,05	16,41	5,00	1,00	51,05	14,65	-5,00
10,00	188,80	39,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25,00	1502,54	328,12	2,00	348,49	74,58	10,00	1,00	51,05	100,00	-4,00
						0,00				-0,50

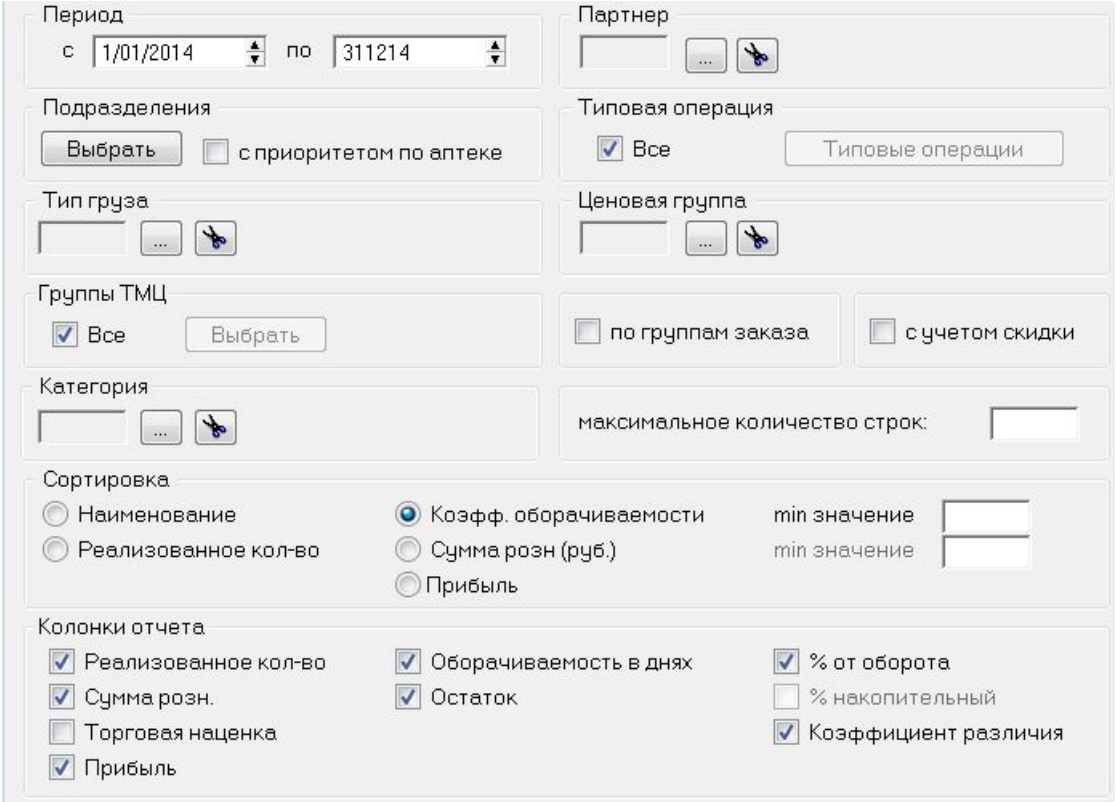
Коэффициент динамики продаж	Показывает во сколько раз изменилась динамика продаж позиции товара за текущий период по отношению к предыдущему	Кол-во с большим значением реализованного кол-ва \ **Кол-во меньшим значением**

		реализованного кол-во Если среднее значение реализованного кол-ва 1-го периода больше чем реализованное кол-во 2-го периода, то коэффициент отрицательный
Среднее значение реализованного кол-ва	Среднее кол-во реализованного товара за 1 день периода	Расход кол-во товара за 1-й период (Интервал 1-го периода в днях) \ (Интервал 2-го периода в днях)
Среднее значение розничной суммы	Средняя розничная сумма за 1 день периода	Сумма розничная вза первый период \ (Интервал 1-го периода в днях) \ (Интервал 2-го периода в днях)
Среднее значение торговой наценки	Средняя сумма торговой наценки за 1 день периода. Рассчитывается исходя из суммы торговой наценки за период и количества дней периода.	Торговая наценка за первый период (Интервал 1-го периода в днях) / (Интервал 2-го периода в днях)
Оборачиваемость в днях	кол-во дней, за которое продается товарная единица	количество дней периода реализованное кол-во товара
% от оборота	Вклад указанной позиции в общий товарооборот	сумма по позиции сумма итого
% накопительный	Вклад указанного кол-ва позиций в общий товарооборот	Сумма % оборота с первой по текущую позицию

Расход товара за период по группе аптек (Excel)

Сравнение рейтингов продаж по нескольким аптекам и расчет коэффициента различия по каждой аптеке.

Параметры отчета:



- «Период» – период для анализа;

«Подразделения» – по кнопке «Выбрать» в правую часть окна по кнопкам «>» или «>>» выбираются подразделения для анализа.

- «С приоритетом по аптеке» – если эта метка стоит, то приоритетной аптекой назначается первая из списка выбранных. При формировании отчета сначала формируется список реализованных товаров приоритетной аптеки в сортировке указанной в настройках отчета, а затем присоединяется анализ других аптек.

Если эта метка не стоит, то в анализ попадают все товары, реализованные во всех выбранных аптеках. Порядок сортировки товаров определяется согласно настройке отчета. Порядок вывода аптек определяется по списку выбранных. Значения каждой строки заполняются для каждой аптеки индивидуально.

- «Партнер» - выводить в отчет товары, полученные от указанного поставщика;
- «Типовая операция» – анализ расхода товара по одной, нескольким или всем типовым операциям расхода;
- «Тип груза» - анализ товара одного типа груза;
- «Ценовая группа» – анализ товаров одной ценовой группы.
- «По группам заказа» - формировать отчет по группам заказа. Если у товара группа не указана, то анализ формируется по данному товару без учета группы заказа;
- «max количество строк» - ограничение на количество строк отчета;
- «Сортировка» – в каком порядке сортировать список:
    - По наименованию т.е. в алфавитном порядке названий товаров;
    - По количеству реализованного товара – в порядке убывания реализованного количества;
    - По коэффициенту оборачиваемости – в порядке убывания этого коэффициента. При этом можно указать дополнительный параметр «min значение»- выводить те позиции товара, у которых коэффициент оборачиваемости больше указанного значения;

- По сумме розничной – в порядке убывания суммы реализации. При этом можно указать дополнительный параметр «min значение»- выводить те позиции товара, у которых реализованная сумма больше указанного значения;
- По торговой наценке – в порядке убывания реализованной торговой наценки;

№ п/п	Группа	Наименование позиции	Ед. измерения	Аптека 1									
				Реализован-ное кол-во	Сумма розн в руб	Торго-вая нац. в руб	Оборачивае-мость в днях	Остаток		% от оборота	% накопительный	Реализован-ное кол-во	Сумма розн в руб
								уп.	руб.				
1	x	120/80 0,5г №100 тб	уп	13,00	460,20	130,00	3,15	97,00	3433,80	10,04	10,04	5,00	92,05
2		5-НОК 50мг №50 тб	уп	63,00	1278,00	60,00	0,65	277,00	6013,00	27,88	37,93	3,00	171,60
3		5-фторурацил 5%-5мл №10 амп.	уп	18,00	955,80	148,93	2,28	12,00	406,20	20,85	58,78	0,00	0,00
4		А-пар 125г аэр.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	58,78	2,00	594,88
5		Актовегин 5%-20г мазь		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	58,78	1,00	64,35
6		Аскорутин №50 тб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	58,78	10,00	188,80

Аптека 5						По всем аптекам суммарно							Итоги	
Сумма розн в руб	Торговая нац. в руб	Оборачивае-мость в днях	Остаток		% от оборота	Итого реализован-ное кол-во	Итого сумма розн в руб	Итого торго-вая нац. в руб	Оборачивае-мость в дн средн	Итого остаток		% от оборота ср.	Коэфф.различия аптеки	
			уп.	руб.						уп.	руб.		Аптека 1	Аптека 5
92,05	18,01	5,00	5,00	92,05	4,35	18,00	552,25	148,01	2,28	102,00	3525,85	8,25	11,41	4,39
171,60	36,00	3,00	12,00	686,40	8,11	66,00	1449,60	96,00	0,62	289,00	6699,40	21,64	202,83	9,66
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,00	955,80	148,93	2,28	12,00	406,20	14,27	15,80	0,00
594,88	116,34	2,00	0,00	0,00	28,13	2,00	594,88	116,34	20,50	0,00	0,00	8,88	0,00	0,20
64,35	13,50	1,00	3,00	193,05	3,04	1,00	64,35	13,50	41,00	3,00	193,05	0,96	0,00	0,05
188,80	39,64	10,00	0,00	0,00	8,93	10,00	188,80	39,64	4,10	0,00	0,00	2,82	0,00	4,88

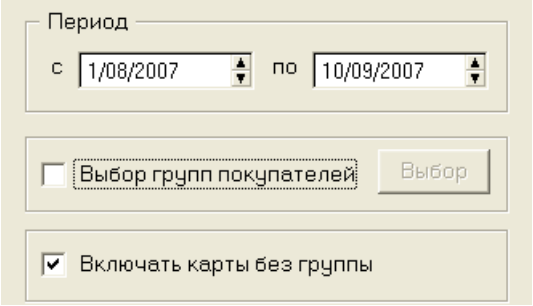
Колонки и показатели отчета:

Оборачиваемость в днях	кол-во дней, за которое продается товарная единица	количество дней периода / реализованное кол-во товара
% от оборота	Вклад указанной позиции в общий товарооборот	сумма по позиции / сумма итого
% накопительный	Вклад указанного кол-ва позиций в общий товарооборот	Сумма % оборота с первой по текущую позицию
Коэффициент различия аптек сети	Показывает отклонение реализованного количества товаров анализируемой аптеки от средних показателей. (чем больше коэффициент, тем лучше продается товар)	Реализованное кол-во товара за период в анализируемой аптеке Суммарная оборачиваемость в днях / Кол-во анализируемых аптек
Прибыль		Сумма реализации с НДС - Сумма поставки с НДС – сумма скидки

Анализ скидок по группам покупателей

Отчет показывает распределение количества карт и сумм скидок по группам.

Параметры отчета:



- «Период» - период для анализа;
- «Выбор группы покупателей» - анализ по отмеченным группам;
- «Включить карты без группы» - если метка стоит, то в анализ включаются карты, у которых не указана группа покупателей.

	Группа покупателей	Кол-во карт с учетом времени действия	% от общего кол-ва карт с учетом времени действия	Сумма скидок	% Примененных скидок
	1	2	3	4	5
1	Группа 1	3	33,33	0,95	2,95
2	`БЕЗ ГРУППЫ	2	22,22	6,27	19,46
3	Группа 3	2	22,22	12,53	38,89
4	Группа 2	1	11,11	9,71	30,14
5	Группа 5	1	11,11	2,76	8,57
	ВСЕГО :	**9**		**32,22**	

Колонки отчета:

Количество карт	Кол-во карт группы
% от общего кол-ва карт с учетом времени действия	Кол-во карт группы/ кол-во карт всего *100
Сумма скидок	Сумма скидок по группе, примененных за период
% Примененных скидок	Сумма скидок по группе за период / сумму скидок всего за период *100

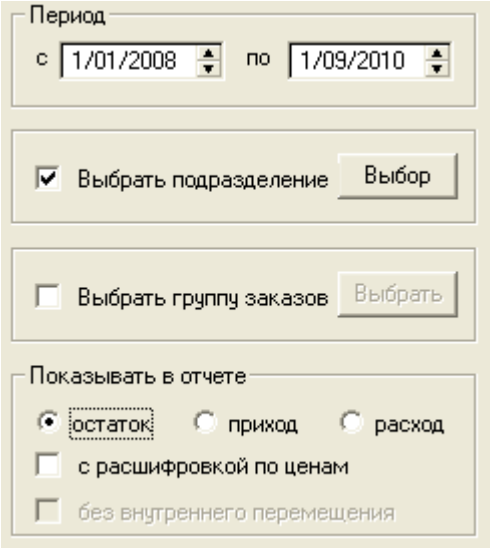
Анализ товаров аптечной сети

Пункт формирования отчета: Аналитика – Аналитические отчеты

Отчет отражает остаток, расход или приход по группе товаров (группе заказов) каждой аптеки сети.

<u>В версиях до 1.463</u>

Параметры отчета:



Пример отчета

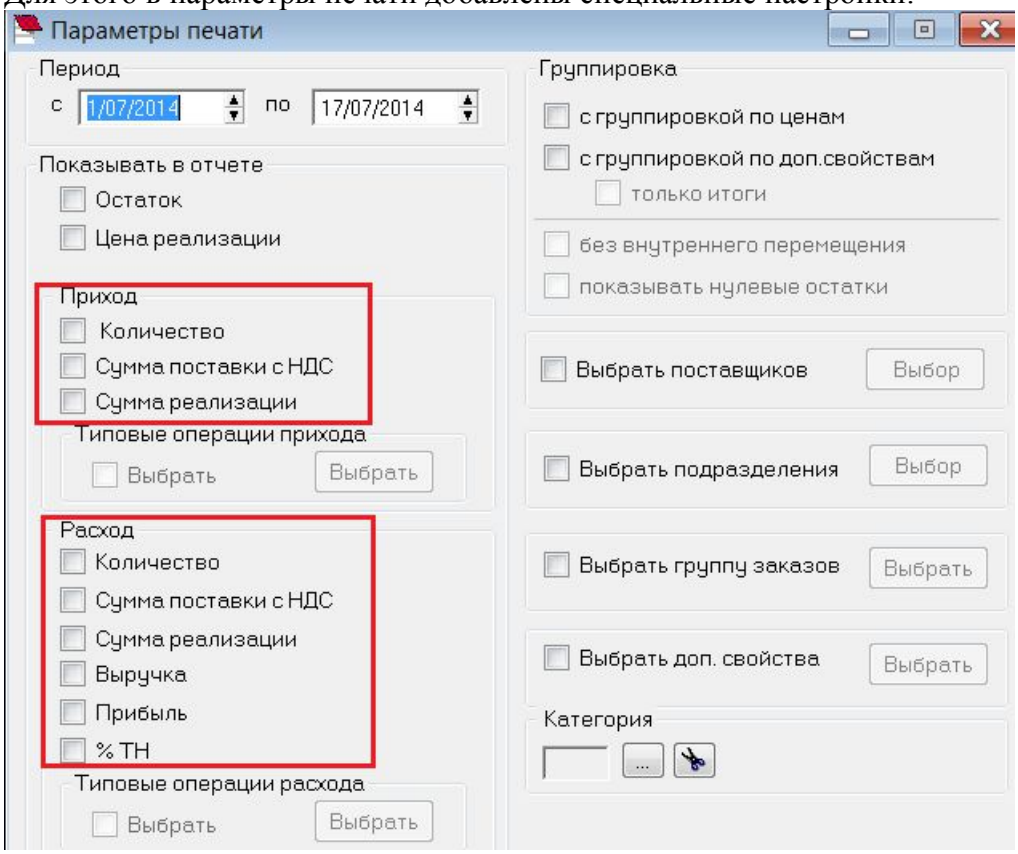
ОСТАТОК

№№ пп	Аптеки / Наименование товара	гр.	Аптека 1	Аптека 2	Аптека 3	Аптека 4	Аптека 5
1	Артро-Актив 6-м масляный согревающий 20г		1	10	11		2
2	"АРНИКА"гель100мл.		3	2		5	

В версиях выше 1.463 Добавлена возможность выводить в отчет следующие параметры:

- В приходе: кол-во, сумма поставки с НДС, сумма реализации
- В расходе: кол-во, сумма поставки с НДС, сумма реализации, выручка, прибыль, %ТН

Для этого в параметры печати добавлены специальные настройки:



Параметр «Прибыль» рассчитывается по формуле:

Сумма реализация – Сумма скидки – Сумма поставки(с НДС)

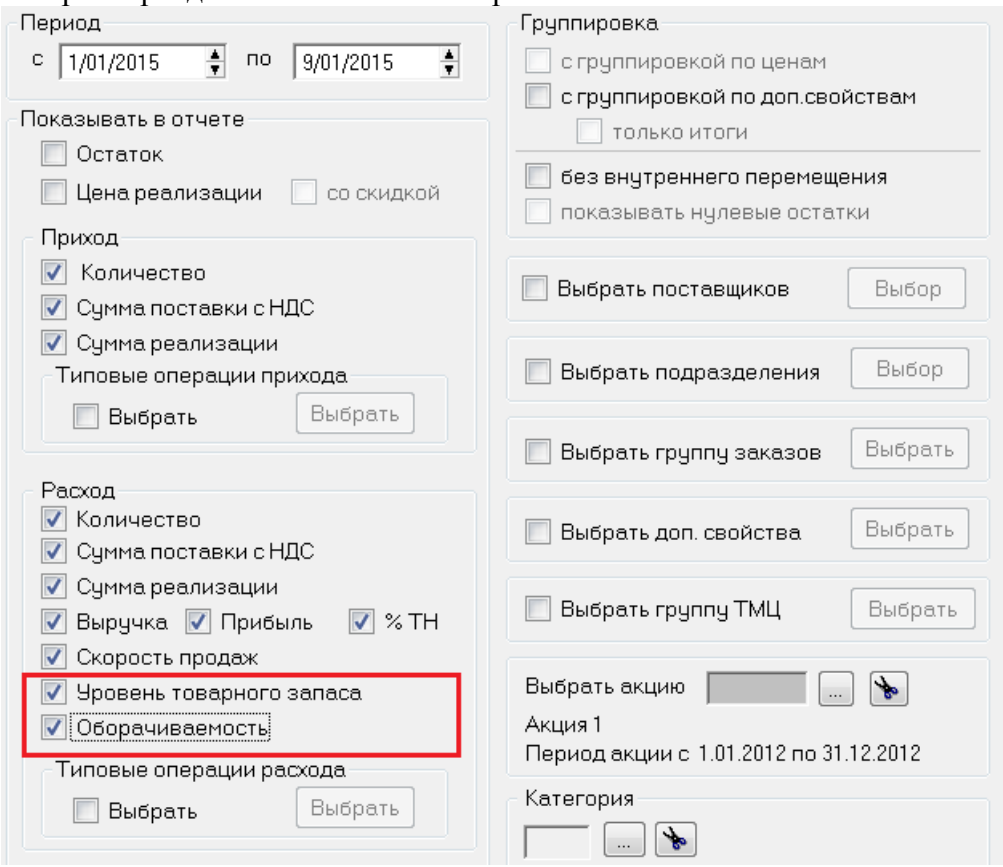
Вид отчета с новыми параметрами:

№№	Аптеки	Код ТМЦ	Код гр.	Аптека 1								
пп	Наименование товара			приход уп.	опт.приход	розн.приход	расход уп.	опт.расход	розн.расход	выручка	прибыль	% ТН
1	120/80 0,5г таб. № 100		2992	14,00	307,02	441,64	12,00	174,48	254,64	251,46	76,98	45,94
2	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764		19,00	2360,00	2840,00	10,00	1180,00	1770,00	1761,15	581,15	50,00
3	4 YOU Основа под макияж 50мл	26763		10,00	1416,00	2120,00						
4	4 YOU Тоник д/лица 145мл	26765		20,00	2360,00	2924,00	10,00	1180,00	1770,00	1770,00	590,00	50,00

В версии 1.483 и выше аналитический отчет «Анализ товаров сети» был дополнен новыми показателями: «Скорость продаж», «Оборачиваемость» и «Уровень запасов». Используя показатель «Уровень товарных запасов» можно определить обеспеченность запасами на определенную дату. Он также поможет определить - на какое число дней реализации хватит этого запаса.

Колонки в расходной часть отчета: Скорость продаж, Уровень товарного запаса и Оборачиваемость.

В параметры добавлены новые настройки:



В отчет добавлены новые колонки:

№№	Наименование Подразделения	Код ТМЦ	Код гр.	Аптека 1											
пп	Наименование товара			приход уп.	опт.приход	розн.приход	расход уп.	опт.расход	розн.расход	выручка	прибыль	% ТН	Скорость продаж	Уровень товарн.запас	Оборачиваемость
1	120/80 0,5г таб. № 100		2992	15,00	425,02	618,64	14,00	410,48	608,64	605,46	194,98	45,94	26,71		138,33
2	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764		19,00	2360,00	2840,00	12,00	1439,60	2158,00	2149,15	709,55	49,46	31,17		-100,73
3	4 YOU Основа под макияж 50мл	26763		10,00	1416,00	2120,00	3,00	424,80	636,00	636,00	211,20	49,72	124,67		-408,26

Средняя **Скорость Продаж** За Период = КоличествоПроданных / ДнейПериода

Оборачиваемость- это число оборотов в разах или днях среднего товарного остатка за некоторый отчетный период. Оборачиваемость в днях показывает, сколько дней нужно для продажи среднего запаса. Она вычисляется по формуле: **Об дн = Средний товарный запас * кол-во дней / Товарооборот за этот период**

Уровень товарных запасов (УТЗ) - показывает на сколько дней торговли хватит этого запаса при сложившемся товарообороте, и без учета новых поступлений. Измеряется в днях товарооборота по следующим формулам:

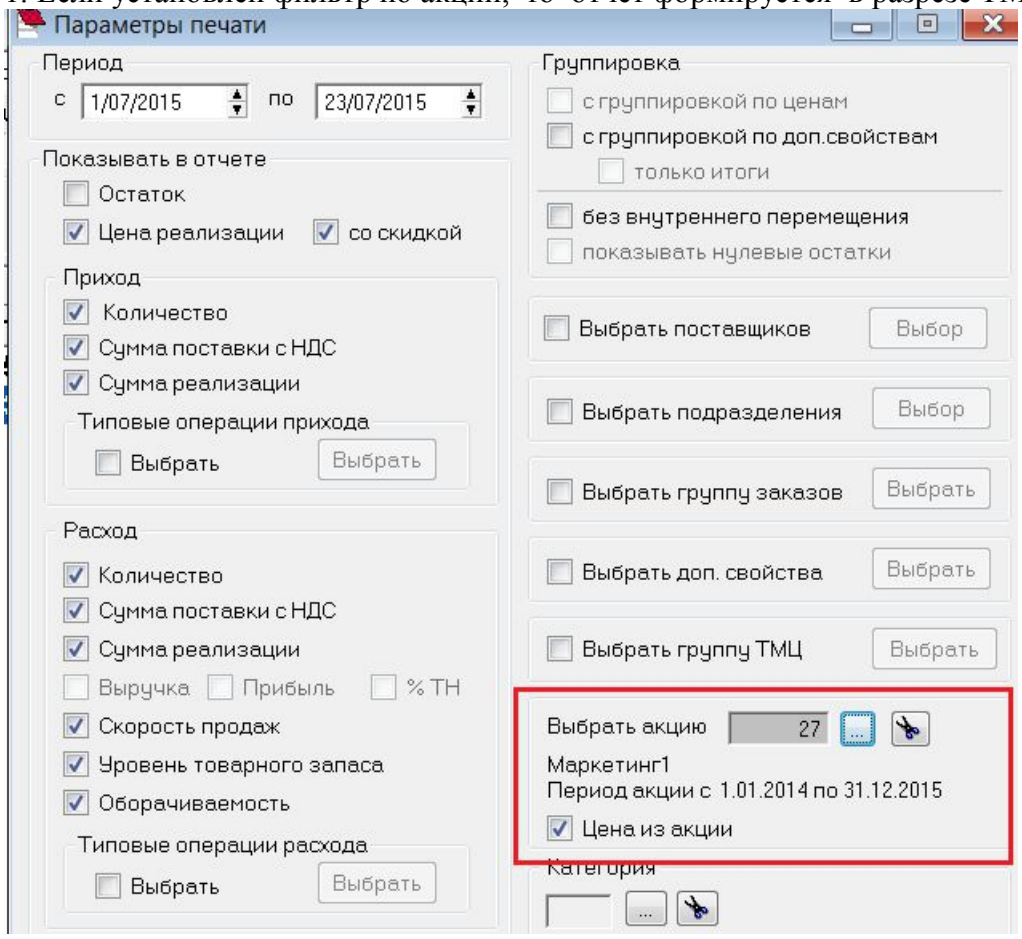
Утз = Товарный запас на конец анализируемого периода * кол-во дней периода / Товарооборот за период

В версии 1.489 и выше добавлены колонки с итогами:

№№ пп	Наименование Подразделения / Наименование товара	Код ТМЦ	Код гр.	Аптека 1 цена	приход уп.	опт.приход	розн.приход	расход уп.	опт.расход	розн.расход	выручка	прибыль	% ТН	Скорость продаж	Уровень товарн.запа	Оборачивае мость	ИТОГИ приход уп.	опт.приход	розн.приход	расход уп.	опт.расход	розн.расход	выручка	прибыль
1	120/80 0,5г.таб. № 100		2992	15,83	10,00	118,00	170,00	6,00	70,80	102,00	95,00	24,20	44,07	15,00		-4,04	10,00	118,00	170,00	6,00	70,80	102,00	95,00	24,20
2	90-60-90 0.5 Таб. №150		1258	117,33	20,00	3422,00	3420,00	3,00	513,30	513,00	352,00	-161,30	-0,06	30,00		-41,97	20,00	3422,00	3420,00	3,00	513,30	513,00	352,00	-161,30
3	Агапурин 100мг №60 др		1841	150,00	13,00	1556,22	1875,00										13,00	1556,22	1875,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Адвантан Крем 15г		4926	120,00	10,00	1100,00	1200,00										10,00	1100,00	1200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Анузол свечи n10 россия	33484		36,00	4,00	84,42	104,00										4,00	84,42	104,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Барсучий жир обогащенный капс 0.25г n120 россия+подарок	33485		85,00	4,00	199,92	244,00										4,00	199,92	244,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Бронхо-мунал п капс 3.5мг n10 словения	33487		334,00	1,00	204,27	241,00										1,00	204,27	241,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Валокордин 1 20мл Кап Фл. Б М		4605	128,00	60,00	2695,88	4380,00										60,00	2695,88	4380,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Витаскин Молочко очищающее Anti acne 200мл	17716		153,00	4,00	303,66	508,00										4,00	303,66	508,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Дексона капли 5мл		2118	520,00	2,00	582,56	872,00										2,00	582,56	872,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Жиллет МакЗТурбо кассеты №4		3704	55,00	6,00	161,20	276,00										6,00	161,20	276,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Зубная паста "Семейная" 75.0		2821	149,00	6,00	437,10	744,00										6,00	437,10	744,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	НУК Насадки на грудь	25937		510,00	2,00	536,14	862,00										2,00	536,14	862,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Пластырь Lusero "плоский животик" N14	21389		32,00	4,00	63,42	104,00										4,00	63,42	104,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	Презервативы Превентор (Супер Дупер) №3	7738		195,00	4,00	413,70	648,00										4,00	413,70	648,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					150,00	**11878,49**	**15648,00**	**9,00**	**584,10**	**615,00**	**447,00**	**-137,10**					**150,00**	**11878,49**	**15648,00**	**9,00**	**584,10**	**615,00**	**447,00**	**-137,10**

В версии 1.500 и выше:

1. Если установлен фильтр по акции, то отчет формируется в разрезе ТМЦ, а не групп.



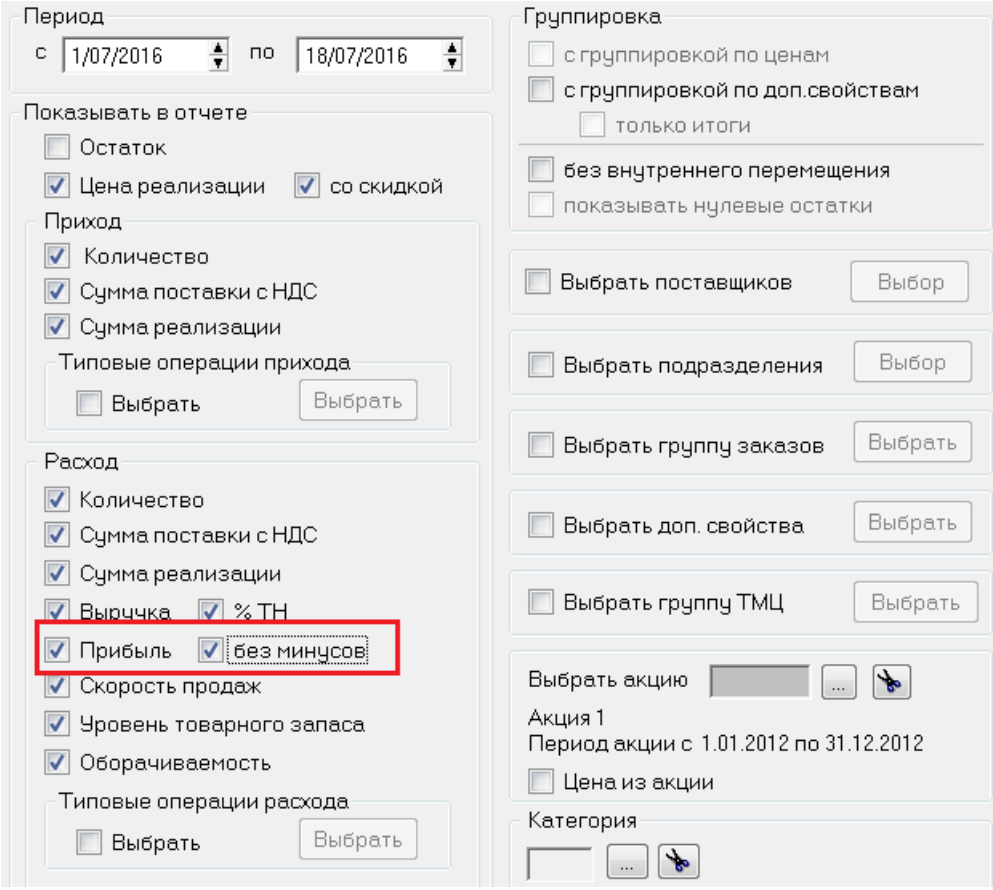
Изменена формул расчета уровня товарного запаса:

Утз = Товарный запас на конец анализируемого периода / кол-во дней периода *Товарооборот за период

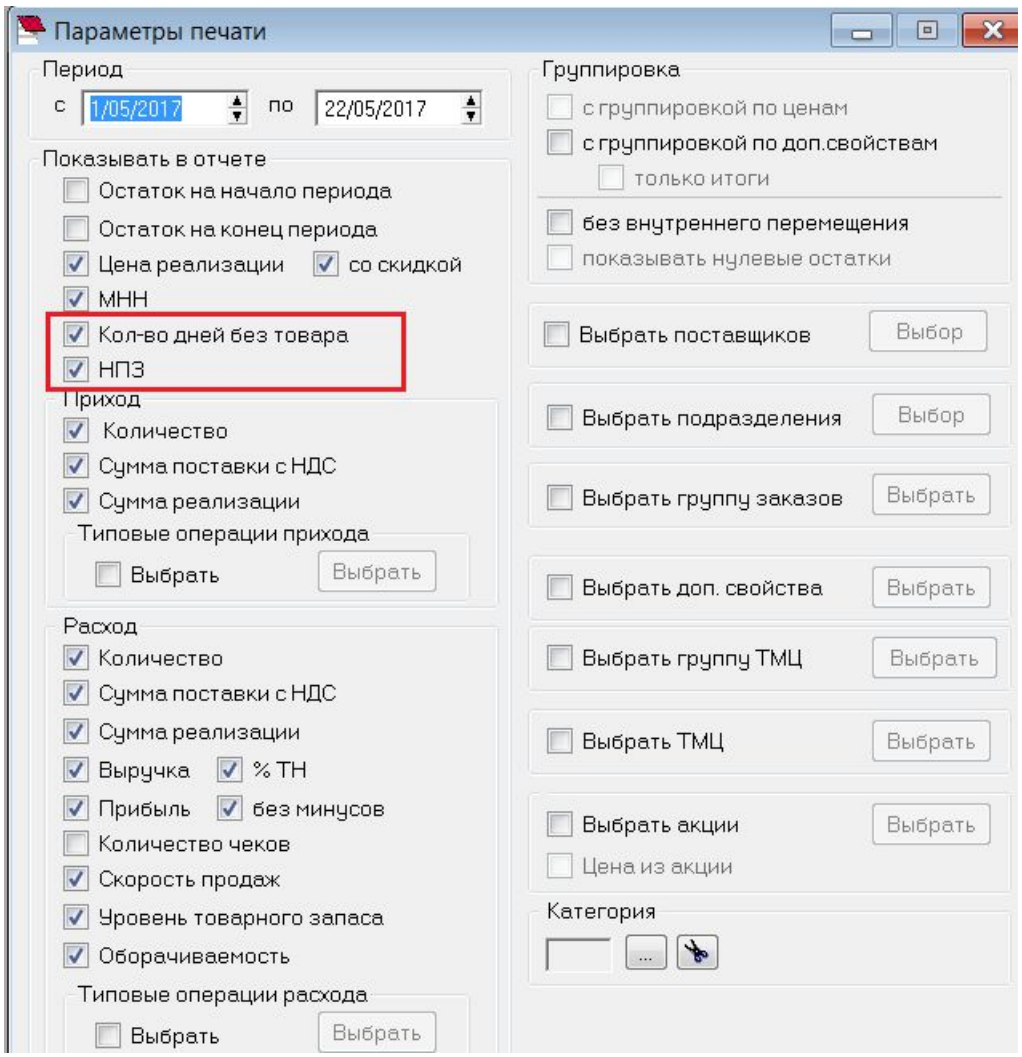
В версии 1.523 и выше :

настройка «без минусов», работающая в сочетании с настройкой «прибыль».

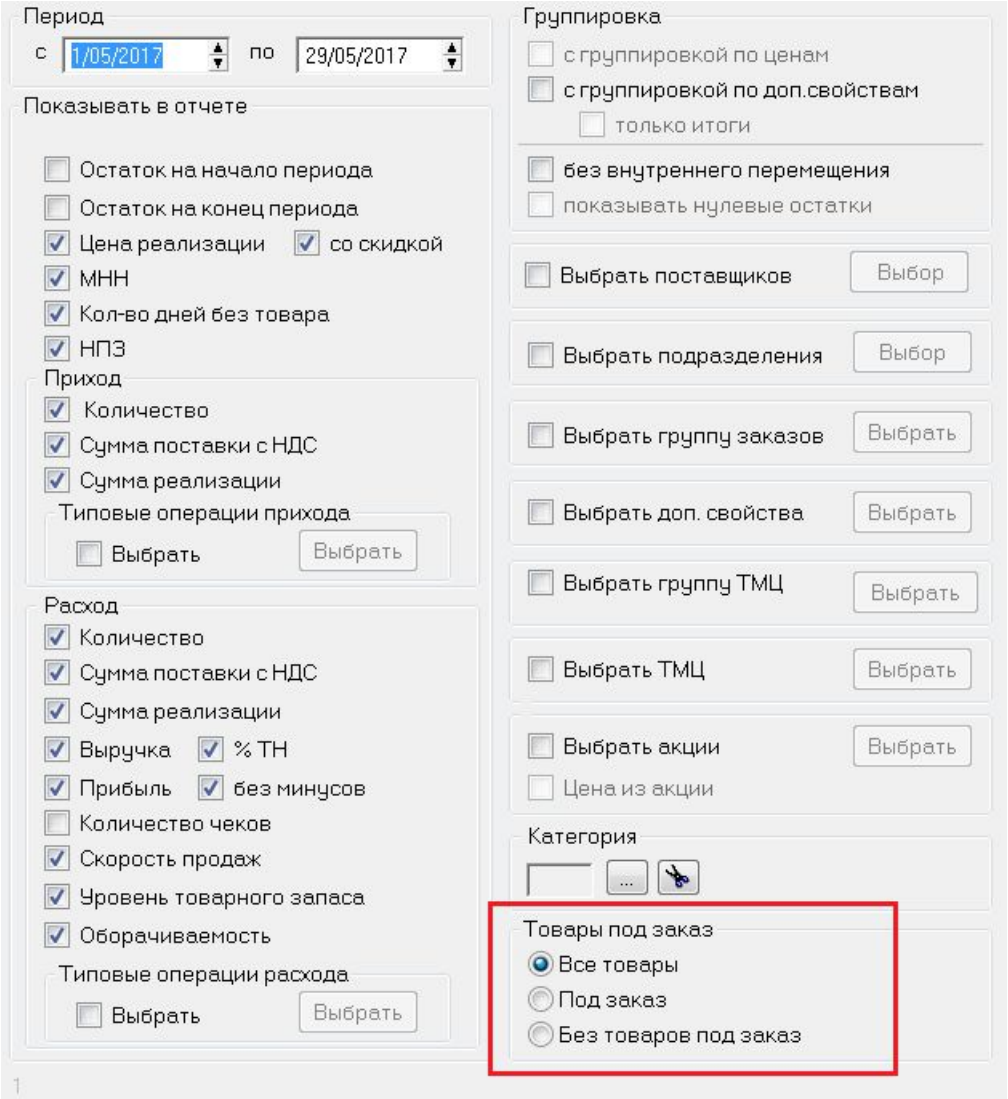
Если установлена настройка «без минусов», то отрицательные значения прибыли учитываться не будут.



Версия 1.554 доступны показатели по настройке:
- *НТЗ* (неснижаемый товарный запас) - это поле «Порог заказа» из Матрицы заказа.
- Кол-во дней без товара – количество дней, когда товар был в нулевом остатке.



Фильтры с разделом «Товары под заказ»(товары отмеченные в накладной как под заказ):
Все товары - Товары под заказ - Без товаров под заказ.



Анализ частоты появления товаров в чеках

Отчет показывает частоту появления товара в чеках (не количество) и % появления этого товара относительно всех покупок или относительно всех чеков.

Отчет можно формировать и в центральном офисе (из DupCott). Для его формирования в ЦО необходимо выполнять загрузку чеков из аптек.

Параметры отчета:

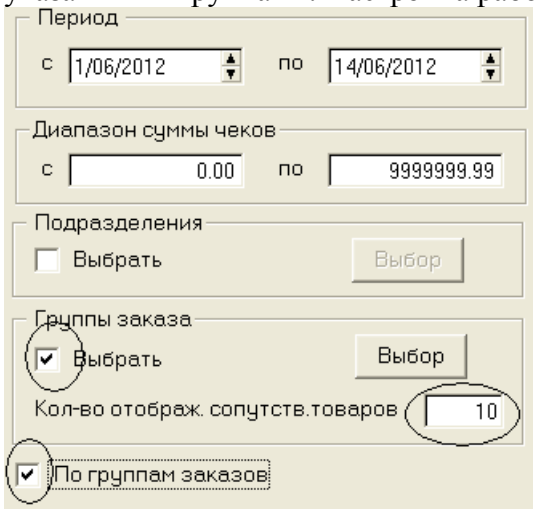
- «Период» - период для анализа;
- «Диапазон суммы чека» - анализ по заданному диапазону суммы чека;
- «По группам заказов» - если метка стоит, то анализ выполняется с учетом групп заказов;

№ п/п	Наименование препарата/группы	Количество чеков с товаром (шт.)	Частота появления товара по покупкам (%)	Частота появления товара в чеках (%)	
1	5-НОК 50мг №50 тб	26	31,71	54,17	*
2	банка 1	15	18,29	31,25	
3	120/80 0,5г №100 тб	8	9,76	16,67	*
4	Группа 1 и 2	6	7,32	12,50	*
5		5	6,10	10,42	
6	5-фторурацил 5%-5мл	5	6,10	10,42	*
7	Тесты (1 и 2)	5	6,10	10,42	*
8	Бепантен 5%-30г мазь	2	2,44	4,17	*
9	Валидол 0,05г №20 ка	2	2,44	4,17	*
10	Ксимелин 0,1%-15мл а	2	2,44	4,17	*
11	Бинт стерильный 5м/1	1	1,22	2,08	*
12	Венитан 50г крем	1	1,22	2,08	*
13	Галстена 20мл капли	1	1,22	2,08	*
14	Диакарб 250мг №24 тб	1	1,22	2,08	*
15	Интерферон Лейк чел	1	1,22	2,08	*
16	Отривин 0,1%-10мл сп	1	1,22	2,08	*
	ВСЕГО покупок:	**82,00**			
	ВСЕГО чеков:	**48,00**			

Колонки отчета:

Кол-во чеков,	Кол-во чеков, в которых встречается данный товар
Частота появления товара по покупкам (%)	Столбец 3 \всего покупок *100
Частота появления товара в чеках (%)	Столбец 3\ всего чеков *100

Для определения сопутствующих товаров используется множественный фильтр по группам заказов. При выборе группы заказов отчет не только фильтруется по этим группам заказов, но и создает группу сопутствующих выбранной группе заказов товаров. При этом необходимо указать количество первых позиций, которые часто продаются вместе с указанными группами. Настройка работает вместе с настройкой «По группам заказов»:



Результат:

№ п/п	Наименование препарата/группы	Количество с	Частота появления по покупкам (%)	Частота появления в чеках (%)	
1	**Макропен 175мг/5мл-115мл сусп.**	**3**	**60,00**	**60,00**	*
1-1	Линекс №16 капс.	2	3,33	3,33	*
2	**Макропен 400мг №16 тб.**	**2**	**40,00**	**40,00**	*
2-1	Линекс №16 капс.	1	2,50	2,50	*
2-2	Хилак Форте 100мл капли	1	2,50	2,50	*

Группа заказа, которая отмечена часто встречающиеся товары в чеках вместе с указанной группой заказа

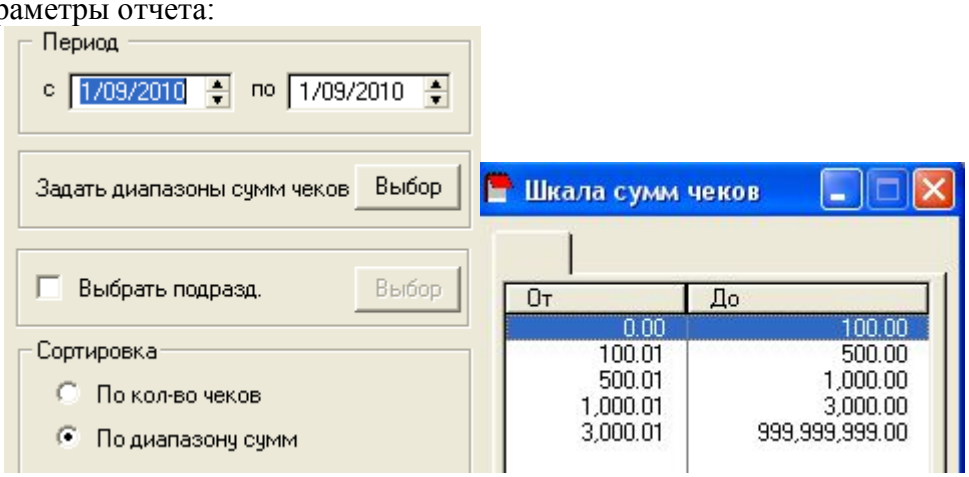
В версиях 1.483 и выше отчет формируется на данных дополнительной статистики(DupCott). До указанной версии отчет формируется их «Основной статистики продаж».

Анализ чеков по диапазонам сумм

Пункт формирования отчета: Аналитика – Аналитические отчеты

Отчет отражает распределение количества чеков, сумм по заданным диапазонам, а также показывает средний чек по каждому диапазону.

Параметры отчета:



Пример отчета

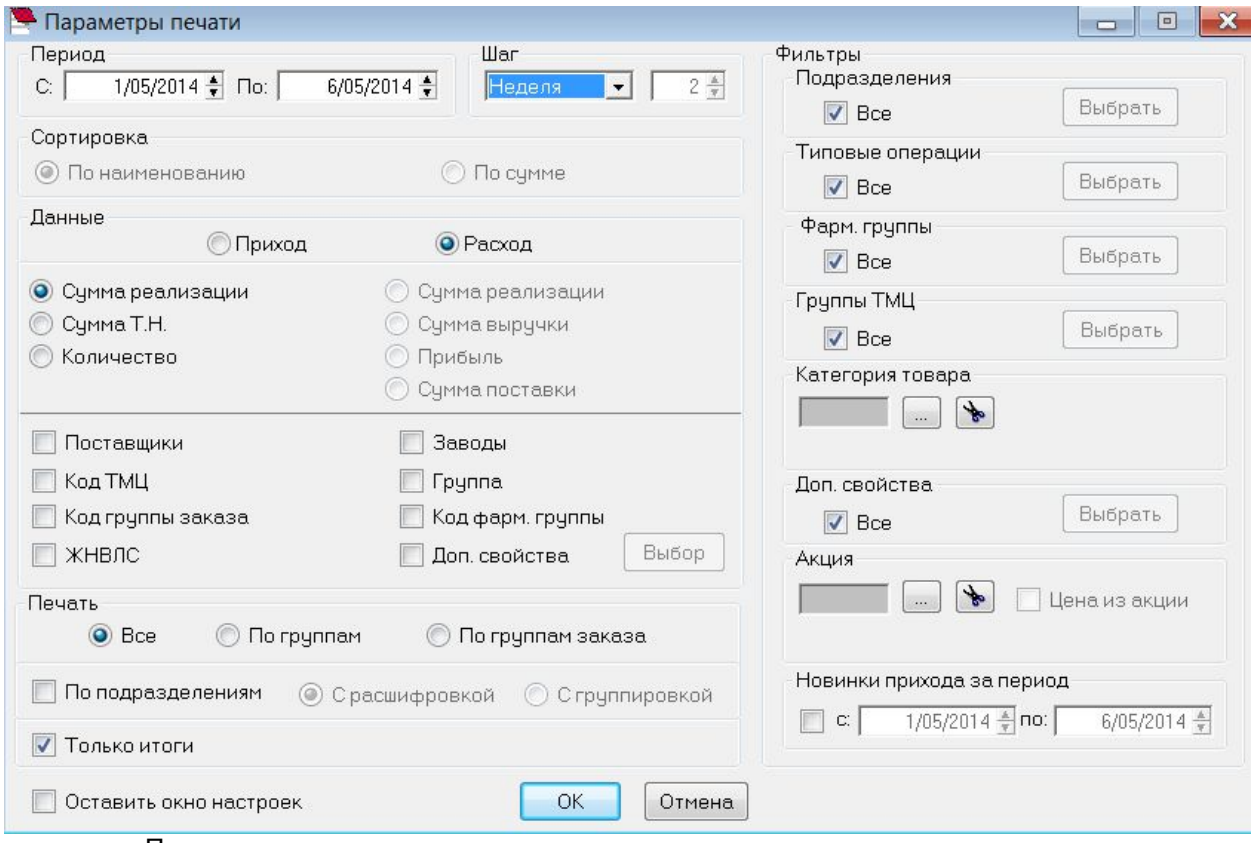
Диапазон суммы чека	Кол-во чеков	Сумма чеков	"Средний" чек
1	2	3	4
0,00 - 100,00	61	2053,34	33,66
100,01 - 500,00	39	6882,74	176,48
500,01 - 1000,00	1	719,30	719,30
1000,01 - 3000,00	2	2640,00	1320,00
ВСЕГО :	**103**	**12295,38**	

Отображаются записи «Кассир не определен» если позиции в накладной введена не через пробитый чек, а руками(в версиях 1.489 и выше).

Отчет за период по шагам по расходу(и приходу)

Отчет отражает динамику расхода товара за указанный период по заданным интервалам времени. Возможность построения графиков средствами Excel/

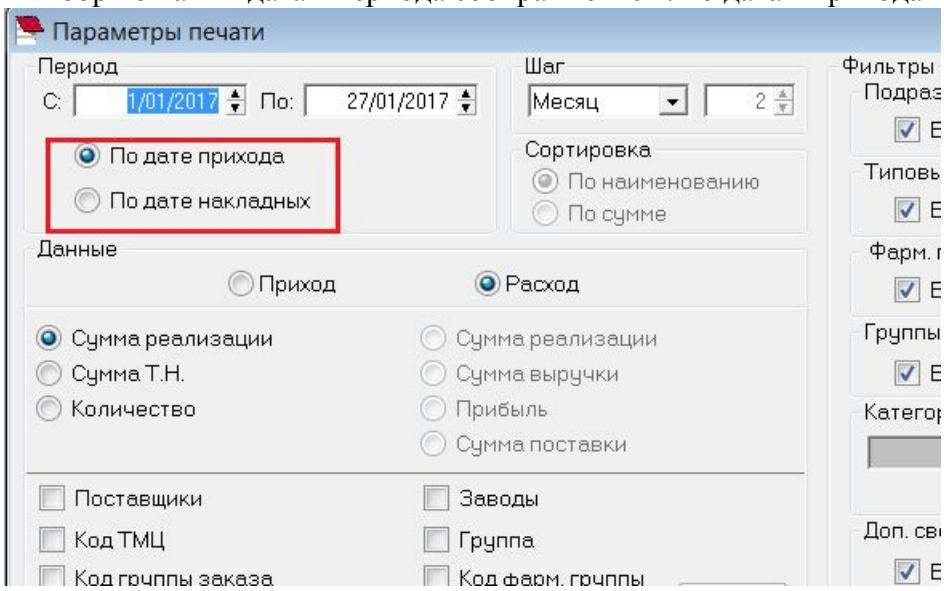
Параметры отчета:



- «Период» – период для анализа;
- «Шаг» - интервалы времени (год, квартал, месяц, неделя, дни);
- «Данные» - параметр, по которому собирается отчет: сумма реализации, сумма торговой наценки (ТН), количество, приход или расход;
- «Печать» - дополнительные параметры печати:
  - *Все* – выводить все товары по алфавиту;
  - *По группам* – выводить отчет с итогами по группам;
  - *По группам заказов* - выводить в отчет товары по группам заказов, если у товара группа заказа не указана, то в отчете он отражается отдельно под своим наименованием;
- «Только итоги» - вывести только итоги по параметру с заданным интервалом.

В версиях 1.537 и выше доступна настройка:

- выбор по каким датам периода собирать отчет : по датам прихода или по датам накладных.



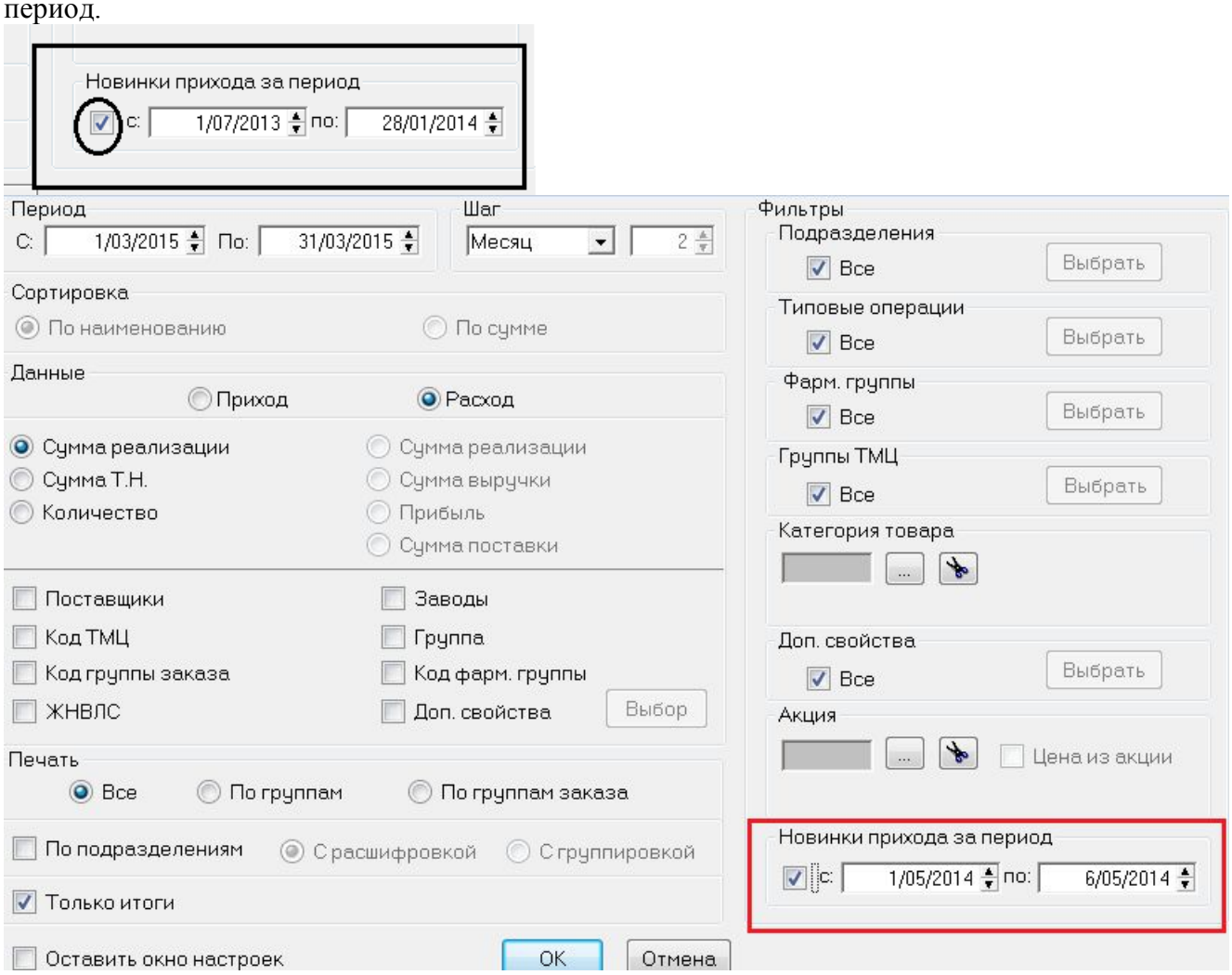
<u>Вид отчета:</u>

ОТЧЕТ "Расход по шагам"
за период с 01.01.2006 по 31.01.2006
с интервалом: Неделя

Интервал	01.01.06-01.01.06	. . - 08.01.06	. . - 15.01.06	. . - 22.01.06	. . - 29.01.06	. . - 31.01.06	ИТОГО
Наименование	1	2	3	4	5	6	7
Апельсиновое масло 10 мл	0,00	3,90	0,00	12,00	2,00	0,00	17,90
Ацц 200 Таб. Раств. Х20	0,00	0,00	0,00	22,00	0,00	0,00	22,00
Бриллиантовый зелен. р-р спиртовой 1%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15,00	15,00
Витаон-Бэби 30мл бальзам Караваева .@	0,00	0,00	0,00	8,00	0,00	0,00	8,00
Ингалипт 30мл Аэр. М	0,00	0,00	0,00	10,00	0,00	10,67	20,67
Йода Р-р Спирт. 5% 25.мл	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00
Канефрон Н драже Х60	0,00	0,00	0,00	12,00	0,00	0,00	12,00
Коделак Таб. Х10	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	0,00	5,00
Ксилен 0,1% 10мл с крышкой-капельницей фл. Х1 Б	0,00	0,00	0,00	32,00	0,00	0,00	32,00
Макропен 400мг Таб. Х16	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	0,00	5,00
Нимулид 1% гель 30г туба	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	0,00	5,00
Панангин таб.п/о Х50	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	0,00	5,00
Пирантел 250мг Таб. Х3	0,00	0,00	0,00	7,00	0,00	0,00	7,00
Супрадин ! Драже Х30	0,00	0,00	0,00	10,00	0,00	0,00	10,00
Супрастин 25мг Таб.Х20 (R)	0,00	0,00	0,00	20,00	0,00	0,00	20,00
Уголь Активированный 0,25г Таб. Х10	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Итого :	**0,00**	**3,90**	**0,00**	**253,00**	**2,00**	**45,67**	**304,57**

Что считать новинками?

Настройка «Новинки прихода за период». По данной настройке предлагается выбрать период для прихода. Отчет отобразит расход только тех ТМЦ, которые впервые были приняты в указанный период.



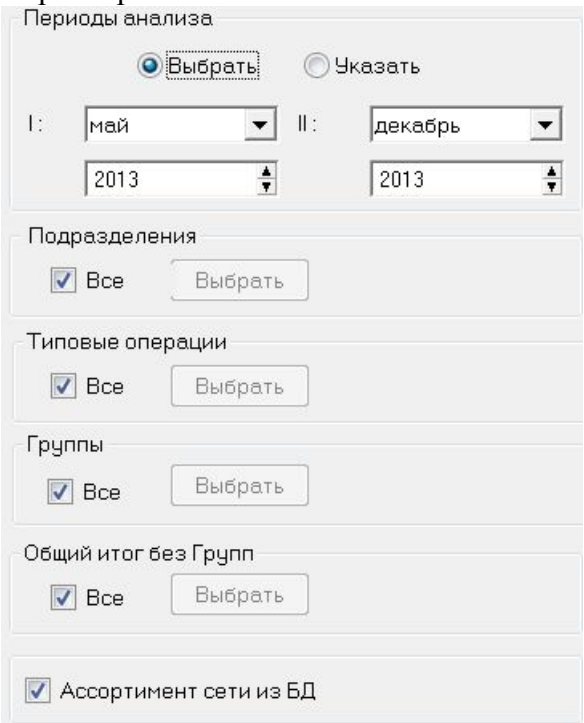
Считать за новинки прихода за период при Фильтре: Все - ТМЦ, По группам - группу ТМЦ, По группам заказа - группу заказа. Таким образом, в отчет попадут только те позиции, которые

полностью удовлетворяют условию, если хотя бы один код ТМЦ из группы заказа не является новым, то и вся группа заказа не является новинкой при выбранной настройке “По группам заказа”. Аналогично “По группам”.

Анализ ассортимента

Анализ ассортимента с указанием количества номенклатурных единиц товара (SKU), участвовавших в движении.

Параметры отчета:



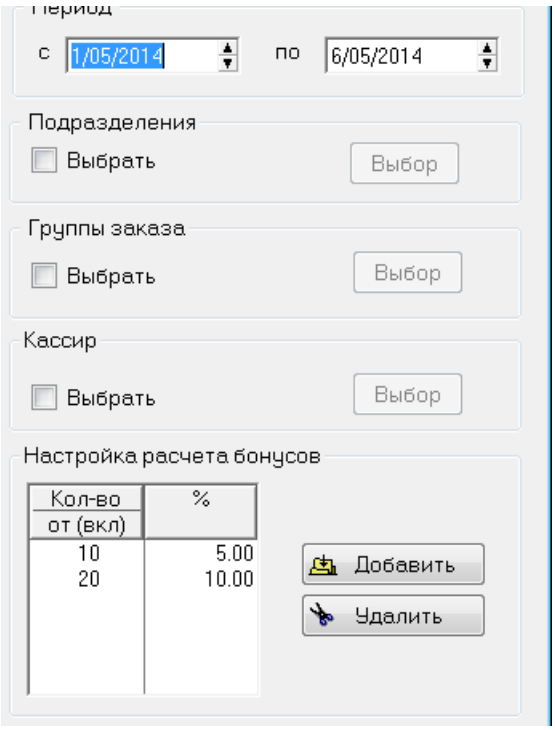
Вид отчета:

			Вся сеть			
Категория	Ассортимент		2013	2013	Прирост,	2013
	2013	2013	май	декабрь	%	декабрь
	май	декабрь				среднее
парафармацевтическая продукция	0	1	0	1	-100.0%	0,50
БАД	1	1	1	1	0.0%	0,50
Общий итог	**1**	**2**	**1**	**2**	**100.0%**	**1,00**

	Аптека 1				Аптека 2		
2013	2013	Прирост	Отклоне-	2013	2013	Прирост	Отклоне-
май	декабрь	%	ние от среднего	май	декабрь	%	ние от среднего
			всей сети				всей сети
0	1	-100.0%	100.0%	0	0	0.0%	0,00
1	0	-100.0%	-100.0%	0	1	-100.0%	100.0%
1	**1**	**0.0%**	**0.0%**	**0**	**1**	**-100.0%**	**0.0%**

Анализ появления сопутствующих товаров в чеках

Параметры отчета:



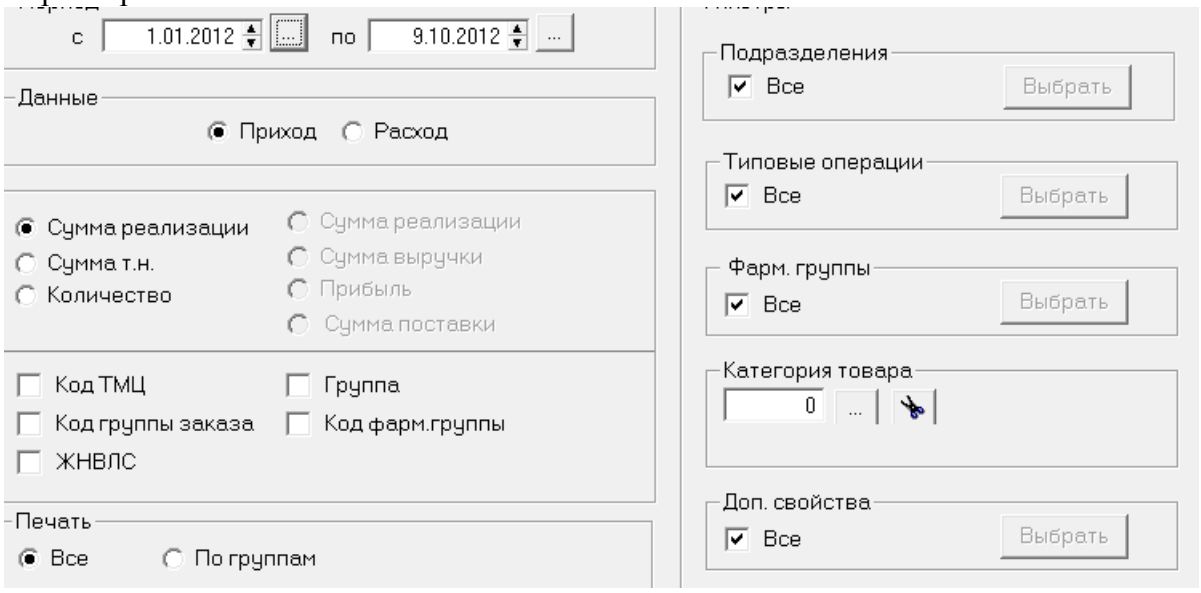
Вид отчета

Отчет за период по ТМЦ, производителям и поставщикам

(Склад - Аналитика – Отчеты)

Новый отчет формируется за период, по приходу или расходу, с множественными выборами подразделений, тип.операций, фармгрупп, категорий, доп свойств.

Параметры отчета:



Вид отчета:

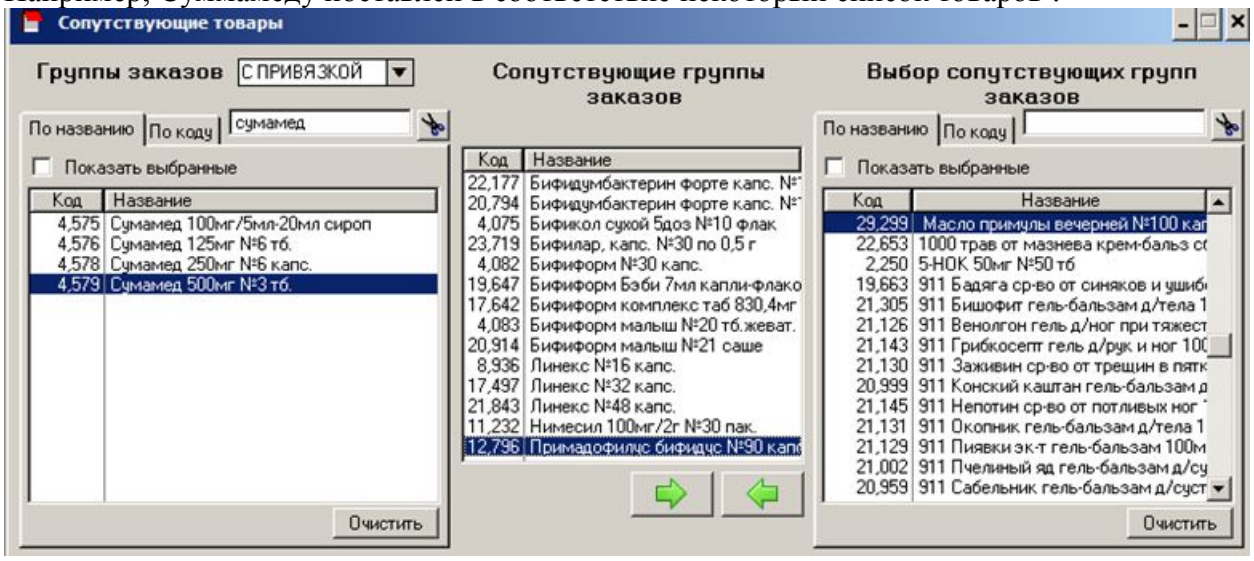
Наименование ТМЦ	Аптека	Завод	Сумма реализац.	Поставщики
SW Супер стойкость 11мл (2313)	Аптека	Октопас	864,82	СИА
Белластезин таб. х10	Аптека	Вифитех Россия	46,20	СИА
Бинт марлевый стерильный 7х14 и/м	Аптека	Волжская Мануфа Россия	260,40	СИА
Бронхолитин Сироп 125г	Аптека	Pharmachim/Sopharma Болгария	138,60	СИА
Виброцил Аэр. 10мл Фл. М	Аптека	Novartis C/Sandoz Швейцария	273,90	СИА
Гистан крем 30мл .@	Аптека		287,48	СИА
Зантак ! 150мг Таб. Х20	Аптека	Glaxo- Wellcome Великобритания	295,15	СИА
Линекс капс. х16	Аптека	Lek Словения	1582,40	СИА
Скипидарная мазь 25г туба	Аптека	Фармфабрика СПб Россия	54,15	СИА
		ИТОГО:	3803,10	

Анализ появления сопутствующих товаров в чеках (Excel)

(Аналитика)

Отчет содержит в себе информацию по чекам, в которых есть товары, введенные в справочнике сопутствующих товаров и расчет бонусов(премий) кассирам. Цель отчета: рассчитать бонусы кассирам по количеству сопутствующих товаров в чеке.

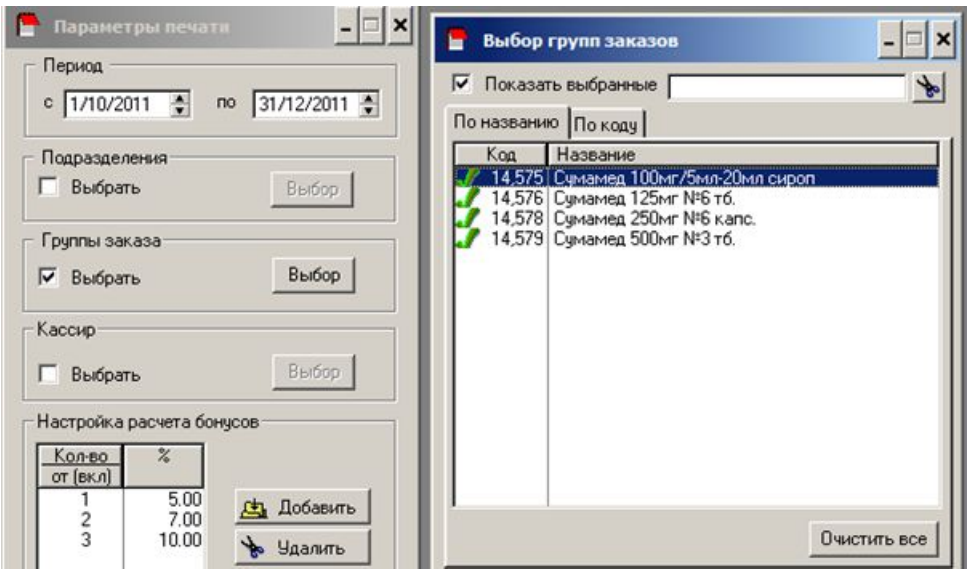
Например, Суммамеду поставлен в соответствие некоторый список товаров :



<u>Параметры отчета:</u>

Фильтры: по периоду, подразделениям, группам заказа и кассирам.

Настраивается расчет бонусов по количеству сопутствующих товаров в чеках. Для нашего примера выбираем группу «Суммамедов».



Вид отчета (на примере одного чека):

№ п/п	Наименование препарата	Кол-во	Цена	Сумма	Сумма со скидкой	соотв. №пп	Бонус
	Кассир Горбачева Е.А.						
	Дата 21.11.2011, № чека 64						
1	Бифидумбактерин форте капс. №18	1,00	248,30	248,30	248,30	3	
2	Донат Mg вода 1л стекло	1,00	112,00	112,00	112,00		
3	Сумамед 500мг №3 тб.	1,00	544,40	544,40	544,40		
4	Глюкофаж 500мг №30 тб.	1,00	95,80	95,80	95,80		
Итого:	сопутствующих ЛС - 1 (5%)			**1000,50**	**1000,50**		**50,03**
	Итого по кассиру Горбачева Е.А.:			**1000,50**	**1000,50**		**50,03**

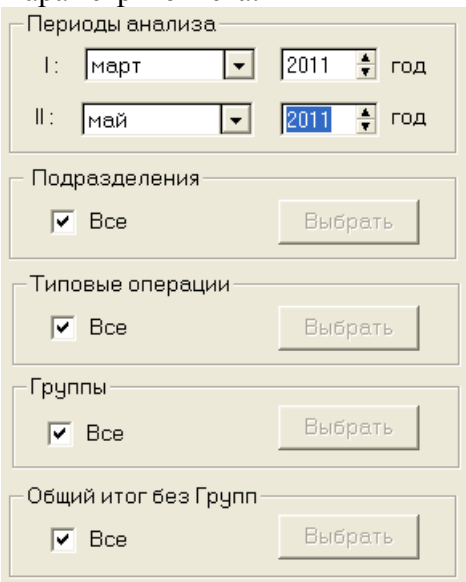
- По каждому чеке выводится список товаров;
- колонка «Соотв.№пп» указывает что Бифидумбактерин является сопутствующим для позиции №3 т.е. Суммамеду;
- в зависимости от количества проданных сопутствующих товаров, рассчитывается бонус(премия) от всей суммы чека.

Такой расчет выполняется для каждого чека, где есть сопутствующие товары.

Структура продаж

Пункт формирования: Аналитика- Аналитические отчеты.

Параметры отчета:

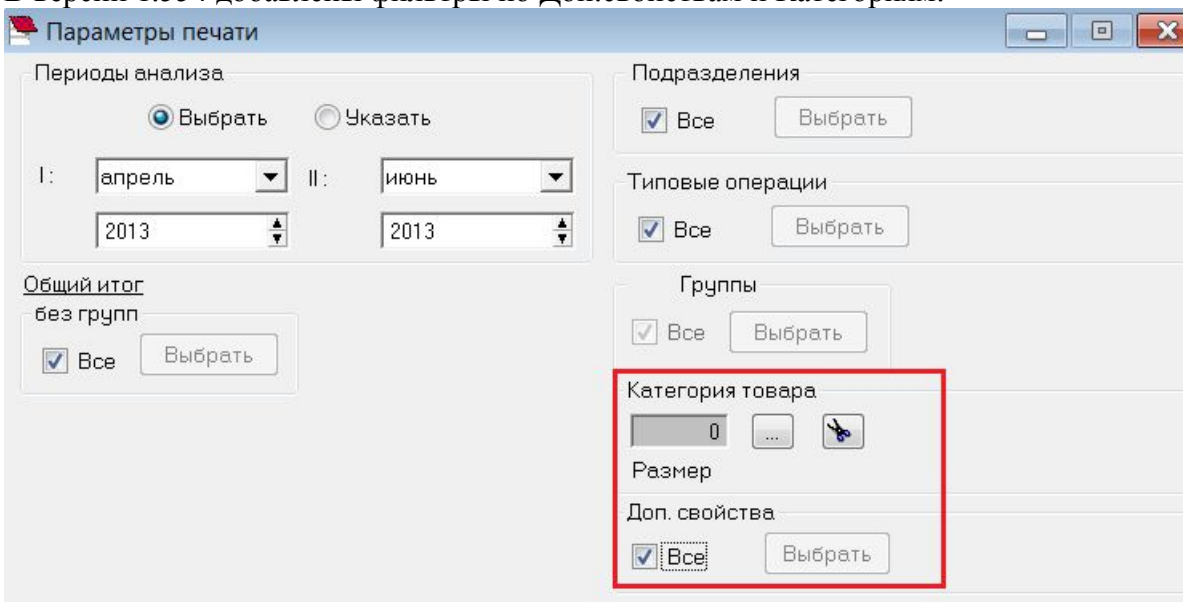


Вид отчета:

Структура продаж по аптечно март 2011 г., май 2011 г.
Подразделение :Все

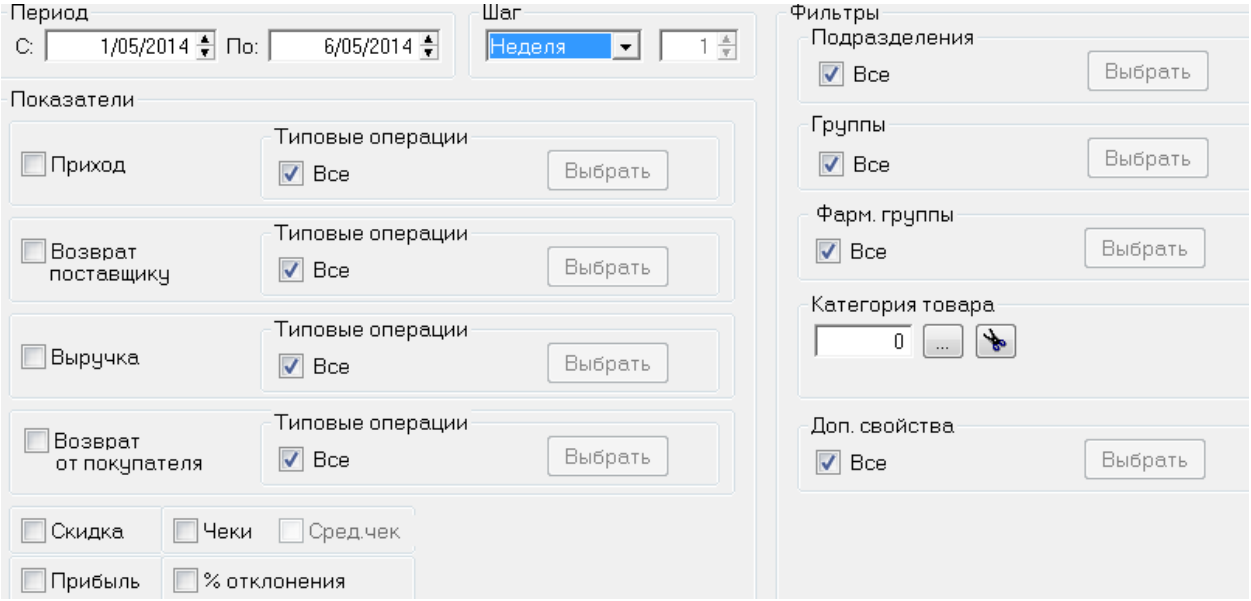
Категория	Доля продаж в асс-те аптеки март 2011	Доля продаж в асс-те аптеки май 2011	Кол-во уп. март 2011	Кол-во уп. май 2011	Прирост, %	Выручка март 2011	Выручка май 2011	Прирост, %	Прибыль март 2011	Прибыль май 2011	Прирост, %	Наценка март 2011	Наценка май 2011
	0.0%	21.5%	0,00	4,00	-100.0%	0,00	152,67	-100.0%	0,00	6,88	-100.0%	0.0%	4.7%
Лекарственные средства	0.0%	59.1%	0,00	6,00	-100.0%	0,00	420,58	-100.0%	0,00	62,54	-100.0%	0.0%	17.5%
БАДы	0.0%	19.4%	0,00	2,00	-100.0%	0,00	138,23	-100.0%	0,00	46,07	-100.0%	0.0%	50.0%
Детские товары	79.9%	0.0%	10,00	0,00	-100.0%	1000,00	0,00	-100.0%	285,70	0,00	-100.0%	40.0%	0.0%
Косметика	20.2%	0.0%	3,00	0,00	-100.0%	252,30	0,00	-100.0%	54,41	0,00	-100.0%	27.5%	0.0%
Общий итог			**13,00**	**12,00**	**-7.7%**	**1252,30**	**711,48**	**-43.2%**	**340,11**	**115,49**	**-66.0%**	**37.3%**	**19.4%**

В версии 1.554 добавлены фильтры по Доп.свойствам и Категориям:



Сводный отчет по показателям по шагам

Отчет показывает динамику основных показателей за указанный период по шагам в разрезе аптек сети.



Вид отчета

Сводный отчет по показателям по шагам
Период: с 01.05.2014 по 06.05.2014
с интервалом: Неделя

Показатель	Подразделение	. . -04.05.14	%	. . -06.05.14	Итого
Приход	Аптека 1	0,00	100,00	11884897,04	11884897,04
	Аптека 2	0,00	0,00	0,00	0,00
	Аптека 3	0,00	0,00	0,00	0,00
	Переценка	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого Приход		0,00	100,00	11884897,04	11884897,04
Возрат поставщику	Аптека 1	0,00	100,00	11884897,04	11884897,04
	Аптека 2	0,00	0,00	0,00	0,00
	Аптека 3	0,00	0,00	0,00	0,00
	Переценка	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого Возрат поставщику		0,00	100,00	11884897,04	11884897,04
Возврат от покупателя	Аптека 1	0,00	100,00	14405208,00	14405208,00
	Аптека 2	0,00	0,00	0,00	0,00
	Аптека 3	0,00	0,00	0,00	0,00
	Переценка	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого Возврат от покупателя		0,00	100,00	14405208,00	14405208,00
Прибыль	Аптека 1	0,00	0,00	0,00	-23769794,08
	Аптека 2	0,00	0,00	0,00	0,00
	Аптека 3	0,00	0,00	0,00	0,00
	Переценка	0,00	0,00	0,00	0,00

Анализ оборачиваемости товаров по шагам

Одним из основных показателей эффективности работы торговой организации является оборачиваемость товарных запасов. Каждая компания разрабатывает свой индивидуальный подход к расчету оборачиваемости, однако, в большинстве случаев, цель расчета остается единой: понять, как быстро продается средний запас, лежащий на складе и как быстро мы получаем деньги, которые вложили.

Норма оборачиваемости товарных запасов(ТЗ)

Оборачиваемость индивидуальна! В каждой компании свои нормы оборачиваемости.

Норма оборачиваемости - это количество дней или оборотов, за которое должен быть реализован запас товара, по мнению руководства компании, чтобы торговлю можно было считать успешной.

Чем выше оборачиваемость, тем меньше времени товары находятся на складе, тем быстрее они превращаются в деньги!

Каждая компания сама устанавливает приемлемые для себя нормы оборачиваемости и контролирует текущее состояние ТМЗ с учетом нормативов.

Оборачиваемость- это число оборотов в разах или днях среднего товарного остатка за некоторый отчетный период.

Для подсчета оборачиваемости нужно иметь ТРИ параметра:

1. **Период.** Это может быть неделя, месяц, квартал, год.
2. **Средний товарный запас за период.**
3. **Товарооборот за период.**

Оборачиваемость в днях показывает, сколько дней нужно для продажи среднего запаса. Она вычисляется по формуле*:*

*Об дн = Средний товарный запас * кол-во дней / Товарооборот за этот период*

Оборачиваемость в разах говорит, сколько раз за период товар «обернулся», продался.

Об раз = Товарооборот за период / Средний товарный запас за период

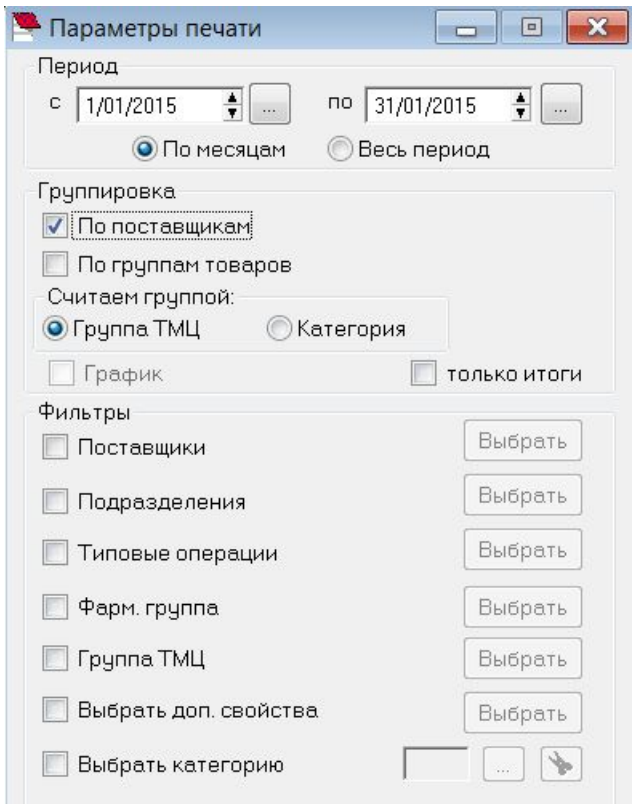
Для того чтобы сделать вывод об эффективности оборачиваемости товарных запасов лучше всего:

• установить некий норматив оборачиваемости, приемлемый для выполнения целей Компании и оценивать его выполнение;
• наблюдать изменение оборачиваемости от периода к периоду – то есть видеть **его в динамике**.

Если Компания имеет кредитную систему расчетов с поставщиками (отсрочку в оплате товара), то одним из важных критериев оценки эффективности оборачиваемости может быть **соотношение оборачиваемости и кредитной линии** на этот товар. Если срок кредита, полученный на товар больше оборачиваемости (оценка оборачиваемости в днях), то ситуация более-менее благополучная: мы возвращаем свои вложенные деньги быстрее, чем наступает срок оплаты товара. В идеале - оборачиваемость в днях не должна превышать срок кредита.

В ПО Юнико есть возможность рассчитать и отслеживать динамику оборачиваемость ТМЦ по группе заказа или группы товаров и проследить динамику оборачиваемости. Для этого используются Аналитические отчеты:
- Анализ оборачиваемости товаров по шагам;
- Анализ товарных запасов и выручки по сети аптек
- Анализ товаров сети

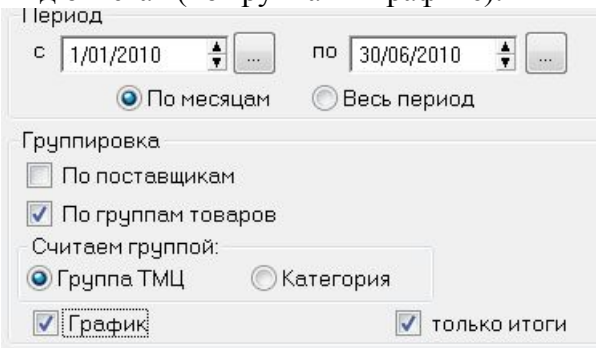
Отчет **«Анализ оборачиваемости товаров по шагам»** применяется для получения информации о динамике оборачиваемости ТМЦ по группам, поставщикам.
Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Параметры отчета:



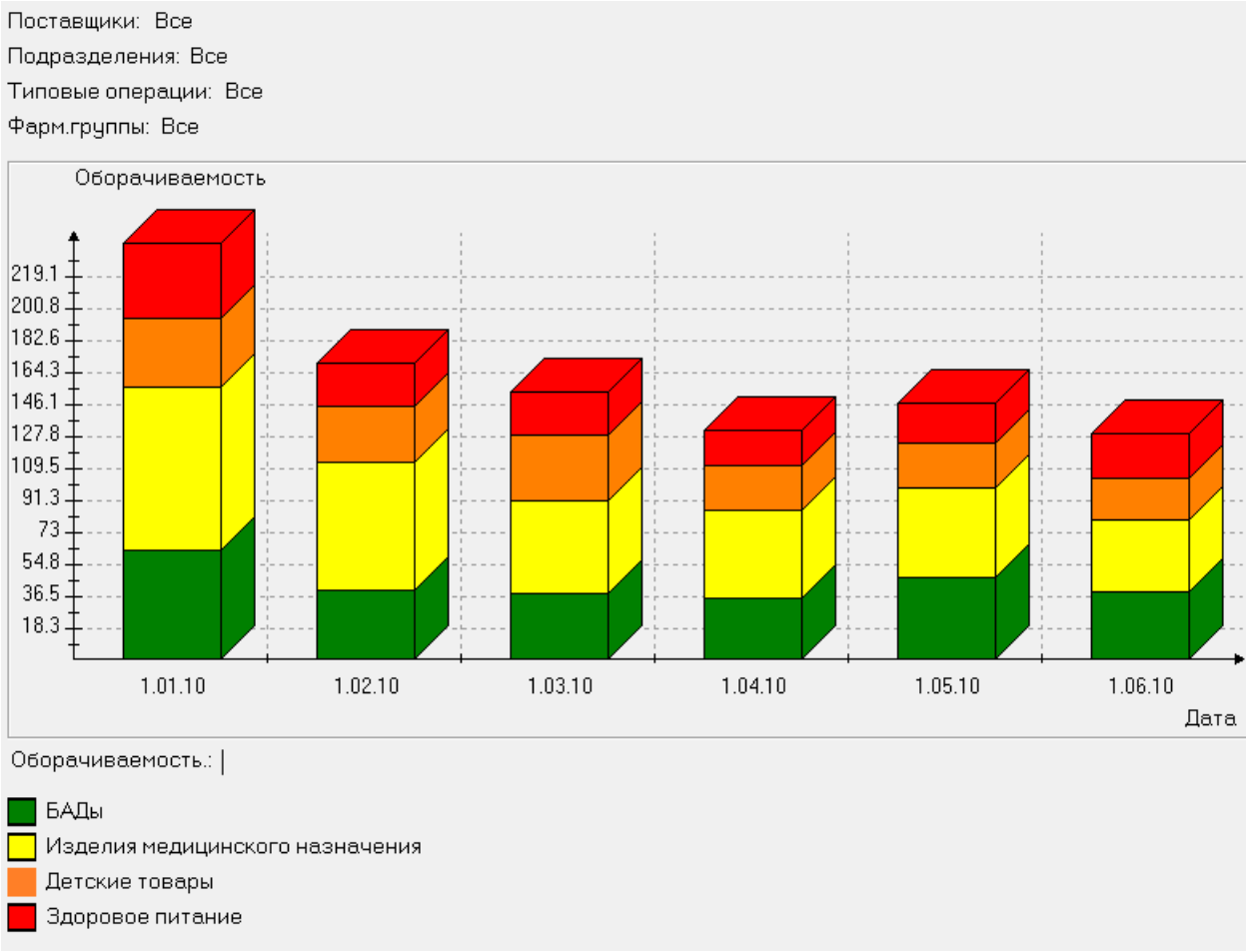
- Задать период для отчета;
- Задать тип группировки: по поставщикам или по группам. В качестве группы товаров может выступать: группа или категория.
- Для формирования отчета только с итогами по группировкам необходимо установить соответствующую настройку;
- Установить фильтры: по поставщикам, типовым операциям, фармгруппам, группам, допсвойствам, категориям. Фильтры- это ограничения, которые накладываются на определенный классификатор и по эти фильтрам программа определяет какой товар должен попасть в отчет для анализа.

Наиболее информативен и нагляден отчет в графике.

Вид отчета 1(по группам в графике):



В отчете участвуют 4 группы. В графиках можно отследить сравнительный анализ по оборачиваемости этих групп.

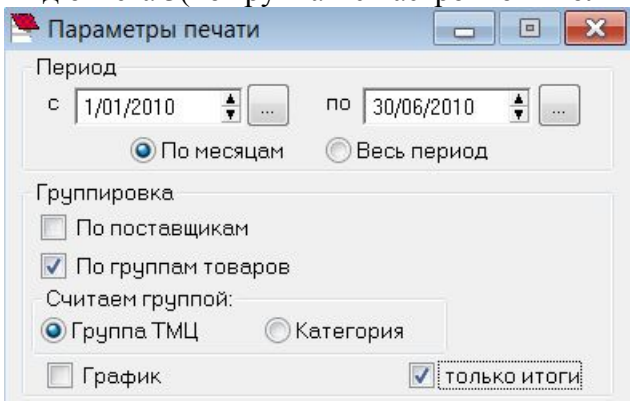


Вид отчета 2 по оборачиваемости поставщиков:

Наименование	гр.	Код	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Протек			75	57	47	39	46	39
Асентус			108	86	96	86	105	86
СИА ИНТЕРНЕШНЛ			74	54	45	45	51	43
ЗАО НПК Катрен			65	63	55	44	47	43
Роста			61	49	45	41	48	38
Аптека Холдинг			55	51	43	47	44	50
Эй энд Ди РУС			45	26	26	50	23	31
ЛОреаль ЗАО			91	74	75	85	78	77

Оборачиваемость товаров поставщика в днях не должна превышать срока отсрочки платежей данного поставщика.

Вид отчета 3(по группам с настройкой «только итоги») с параметрами:



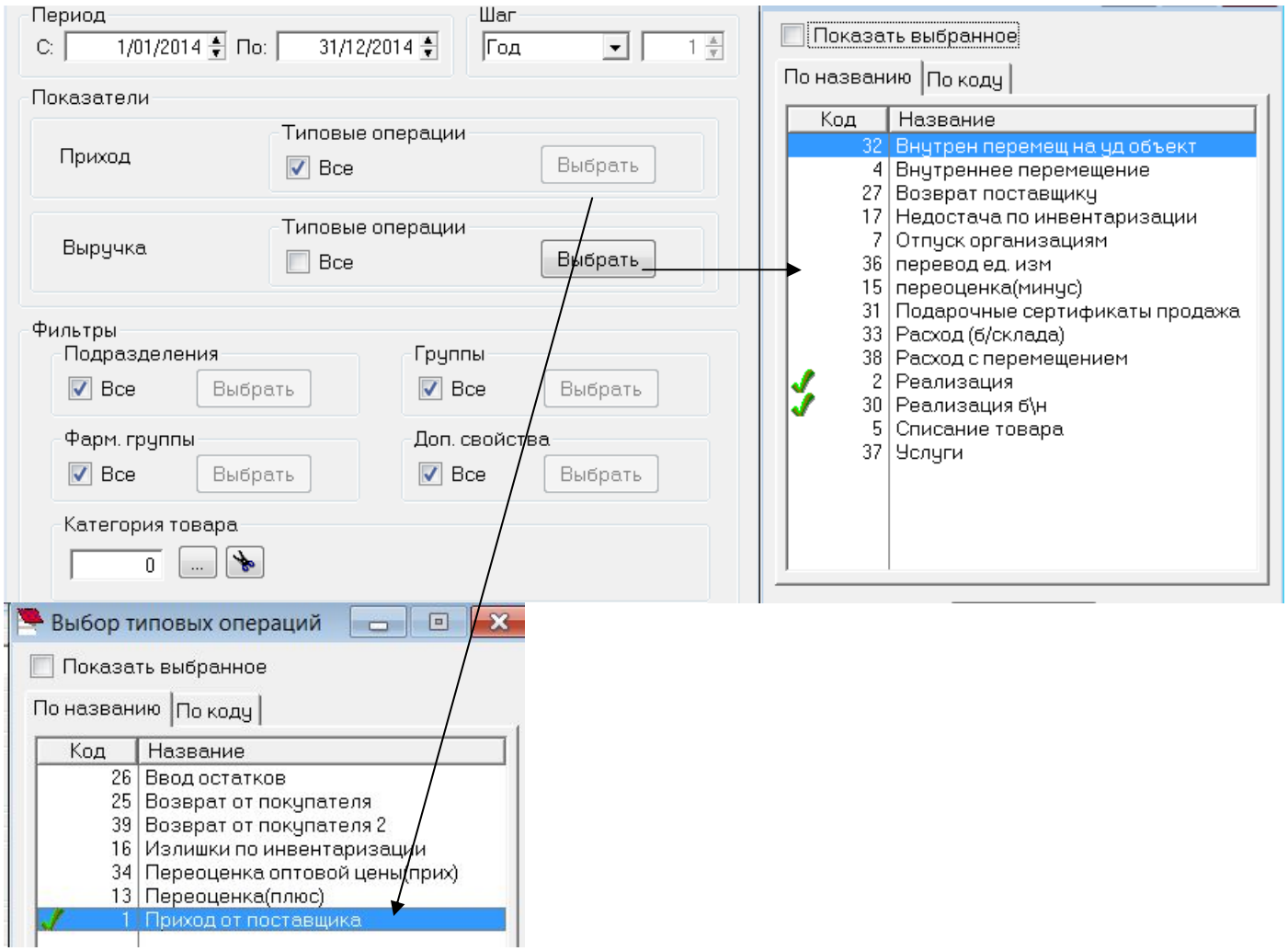
Наименование	гр.	Код	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Лекарственные средства			77	75	56	52	58	51
БАДы			62	39	37	35	47	38
Изделия медицинского назначения			94	73	54	51	52	42
Репелленты						37	35	19
Средства гигиены			83	55	49	39	46	36
Медицинская техника			60	51	53	57	63	58
Детские товары			39	32	37	27	27	25
Косметика лечебная			92	69	77	75	79	67
Лекарственные травы, сборы			79	51	42	41	49	50
Косметика			36	34	32	34	35	36
Ароматерапия			32	35	29	38	40	31
Продукция Эвалар			56	28	24	20	23	20
Здоровое питание			44	26	25	20	23	26
Акция Эвалар с 25.09.13 по 25.11.13			90	43	39	37	32	27

Вид отчета 4 по позициям ТМЦ(с учетом групп заказа):

Наименование	гр.	Код	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Био-макс №60 тб.	1	3996	32	20				
Биовиталь №60 драже	1	4005			102	36	26	16
Биопарокс 20мл аэр.	1	4038				39	88	50
Биопин 10%-40г мазь	1	4039						206
Биопин 20%-40г мазь	1	4040	115		221		202	150
Биопин 5%-40г мазь	1	4041		46				
Биотредин 0,1г №30 тб.	1	4045	161	51	89	75	11	
Бисакодил 10мг №10 супп.	1	4050	457	55	77	53	185	
Бисептол 480мг №20 тб.	1	4055	167	26	22	19	26	33
Бифидумбактерин 5доз №10 пак.	1	4067		9				256
Бифидумбактерин форте 5доз №10 пак.	1	4072			34		27	23
Бифидумбактерин форте 5доз №30 пак.	1	4073		52	141		96	20
Бифиформ №30 капс.	1	4082						16
Бифиформ малыш №20 тб.жеват.	1	4083		114	23		23	

Анализ товарных запасов и выручки по сети аптек

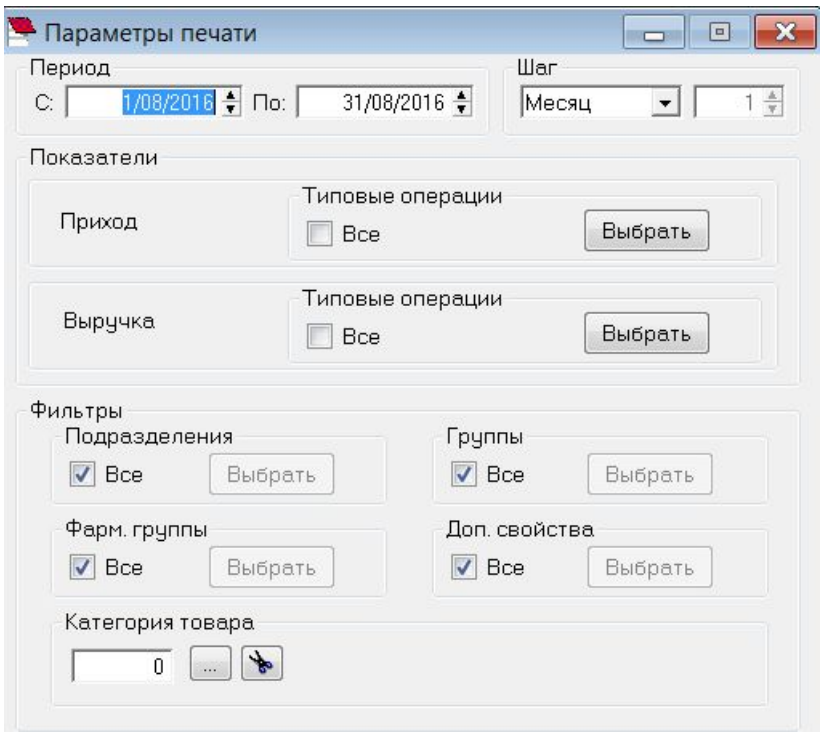
Отчет предназначен для пошагового сравнительного анализа показателей товарных запасов (в том числе для сети аптек). Основными показателями являются: прибыль, маржа, средние продажи, остаток, оборачиваемость в днях. Отчет поможет построить матрицу «Оборачиваемость-Маржа» и увидеть, какие товары за один и тот же период приносят больше прибыли, а какие меньше.
Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Параметры отчета:



- Задать период для анализа и шаг.
- В разделе «Показатели» отметить типовые операции прихода и реализации;
- Анализ можно собирать по всем или выбранным подразделениям;
- Анализ можно собирать в разрезе групп, категорий и с определенными «доп. Свойствами». Для этого необходимо указать соответствующие «Фильтры».

В версии 1.526 доп. колонки:

- кол-во упаковок в раздел расхода;
- Сумма выручки по настройке "Выручка".



Вид отчета:

Пошаговые показатели отчета по каждой аптеки и по всей сети:

Период: с 01.01.2014 по 09.01.2015

Аптека

Интервал: 'Месяц'	Аптека	Средние продажи в день, зак.цены	Остаток, зак.цены	Остаток, роз.цены	Кол-во чеков	Сред.чек, роз.цены	Маржа, %	Закупки, зак.цены	Оборачивае-мость, дней	Выручка, роз.цены	Скидка	Прибыль
1.07.14 - 31.07.14	Аптека 1	0,00	14927372,74	18621826,73	0,00	0,00	0,00	4248,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.07.14 - 31.07.14	Аптека 2	0,00	39368,60	61393,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.07.14 - 31.07.14	**Итого по сети**	**0,00**	**14966741,34**	**18683220,43**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**4248,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
1.08.14 - 31.08.14	Аптека 1	178,22	14930508,77	18626874,73	0,00	0,00	32,71	251,60	70330,84	8210,24	0,00	2685,40
1.08.14 - 31.08.14	Аптека 2	0,00	40798,60	63183,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.08.14 - 31.08.14	**Итого по сети**	**178,22**	**14971307,37**	**18690058,43**	**0,00**	**0,00**	**32,71**	**251,60**	**70569,41**	**8210,24**	**0,00**	**2685,40**
1.09.14 - 30.09.14	Аптека 1	18,29	14924140,51	18617403,96	6,00	78,22	29,58	0,00	705810,69	779,29	12,03	230,55
1.09.14 - 30.09.14	Аптека 2	55,07	41665,59	64481,94	3,00	354,00	33,43	0,00	779,55	2481,50	0,00	829,49
1.09.14 - 30.09.14	**Итого по сети**	**73,36**	**14965806,10**	**18681885,90**	**9,00**	**170,14**	**32,51**	**0,00**	**171245,77**	**3260,79**	**12,03**	**1060,04**

Формула для расчета **Прибыли**= сумма розничная-сумма поставки- скидка

Оборачиваемость- это число оборотов в разах или днях среднего товарного остатка за некоторый отчетный период. Оборачиваемость показывает, сколько дней нужно для продажи среднего запаса. Она вычисляется по формуле: **Об дн = Средний товарный запас * кол-во дней / Товарооборот за этот период**

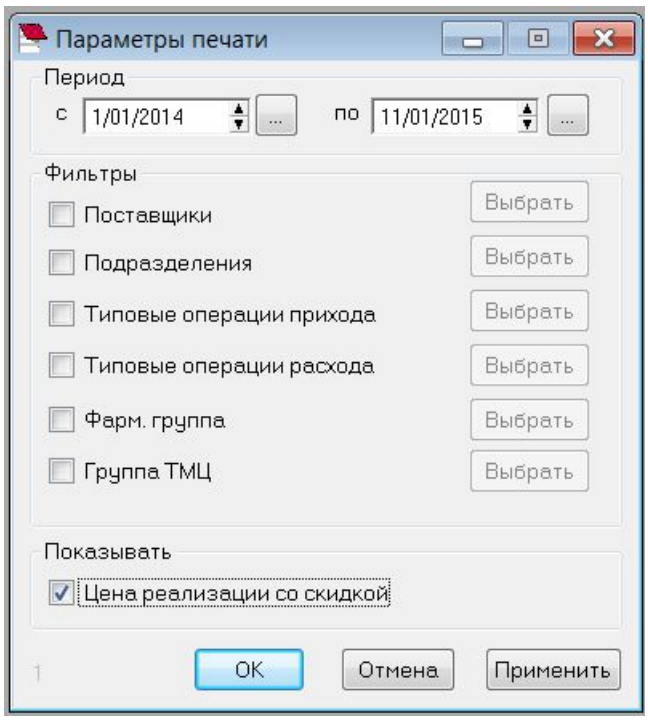
При сравнении можно построить матрицу «Оборачиваемость-Маржа» и увидеть, какие товары за один и тот же период приносят больше прибыли, а какие меньше.

Наиболее интересны товары, имеющие высокую оборачиваемость и высокую наценку. В ассортименте могут так же находиться товары с низкой оборачиваемостью, но это должно быть компенсировано высокой наценкой. Товары с низкой наценкой могут находиться в ассортименте при условии, что у них хорошая оборачиваемость. Товары с низкой наценкой и плохой оборачиваемостью в ассортименте находиться не должны. Если такие товары присутствуют в матрице, то мы можем сделать следующее:

• вывести их из ассортимента. Однако «механическая чистка» опасна тем, что мы можем вместе с неликвидами «выкинуть» и новый товар, и товар сопутствующий, относящийся к обязательному ассортименту или имиджевый товар. Поэтому прежде, чем кого-то «выкидывать», нужно проанализировать историю этого товара и понять его роль в общем ассортименте.
• перевести их в квадрат «высокая наценка - низкая оборачиваемость». Необходимо понять, что это за товар, который медленно продается. Возможно, это дорогой имиджевый товар, и мы просто неправильно его позиционировали и недополучаем прибыль.
• перевести его в разряд «низкая наценка - высокая оборачиваемость», стимулируя продажи или снизив величину запаса.

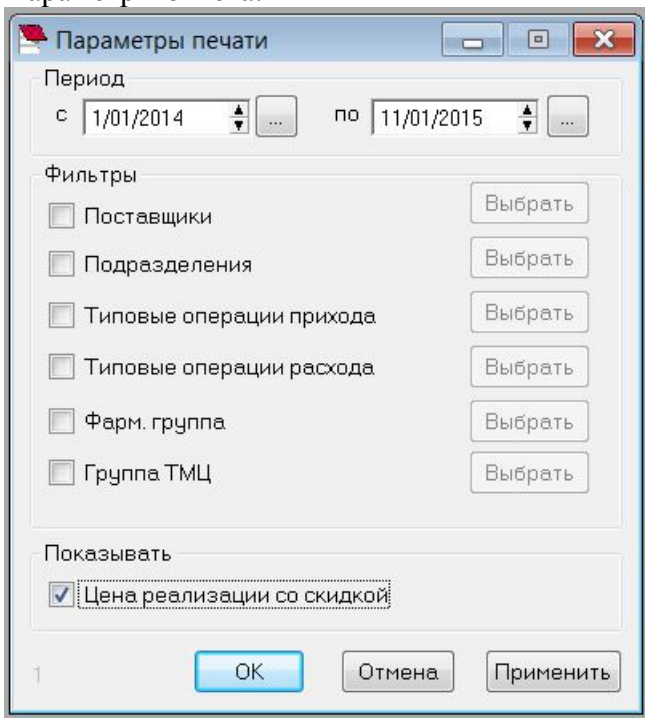
Движение товаров по датам операций

Отчет предоставляет информацию о приходе или расходе ТМЦ с указанием типовой операции, суммы поставки и реализации. Отчет показывает попозиционное движение товаров .
Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Параметры отчета:



В параметрах задать период для отчета, задать фильтры. Фильтры позволяют собирать отчет по товарам указанного поставщика, по подразделению, по одной или нескольким фармгруппам или группам товаров. Фильтра по типовым операциям позволят включать в отчет только определенные типы приходных и расходных накладных. В расчете суммы реализации по настройке может участвовать ли цена реализации без учета скидки или с учетом скидки. Вид операции в отчете представлен в виде двух типов: название и код. Код 1- приход, код -1- расход
Вид отчета:

Отчет предоставляет информацию о приходе или расходе ТМЦ с указанием типовой операции, суммы поставки и реализации. Отчет показывает попозиционное движение товаров.
Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Параметры отчета:



В параметрах задать период для отчета, задать фильтры. Фильтры позволяют собирать отчет по товарам указанного поставщика, по подразделению, по одной или нескольким фармгруппам или

группам товаров. Фильтра по типовым операциям позволят включать в отчет только определенные типы приходных и расходных накладных. В расчете суммы реализации по настройке может участвовать ли цена реализации без учета скидки или с учетом скидки. Вид операции в отчете представлен в виде двух типов: название и код. Код 1- приход, код -1- расход

Вид отчета:

Период данных	Код аптеки	Наименование аптеки	Код товара	Название товара	Тип документа	Кол-во	Сумма закупки с НДС	Сумма розничная со скидкой	Поставщик	Поставщик ИНН	Дата операции	Вид движения	
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Приход от поставщика	10,00	1298,00	1940,00	СИА		17.07.2014	Приход	1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	переоценка(минус)	9,00	1062,00	1593,00	Переоценка		5.05.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Списание товара	1,00	129,80	194,00	Списание		21.08.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Реализация	2,00	247,80	362,15	Реализация (нал)		26.09.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26763	4 YOU Основа под макияж 50мл	Приход от поставщика	10,00	1416,00	2120,00	СИА		17.07.2014	Приход	1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26763	4 YOU Основа под макияж 50мл	Списание товара	2,00	283,20	424,00	Списанте		21.08.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26763	4 YOU Основа под макияж 50мл	Реализация	1,00	141,60	212,00	Реализация (нал)		16.10.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26765	4 YOU Тоник д/лица 145мл	Переоценка(плюс)	8,00	944,00	800,00	Переоценка		5.05.2014	Приход	1
01-11.01.15	1	Аптека 1	1	120/80 0,5г таб. № 100	Реализация	0,00	70,80	95,00	СИА		9.01.2015	Расход	-1

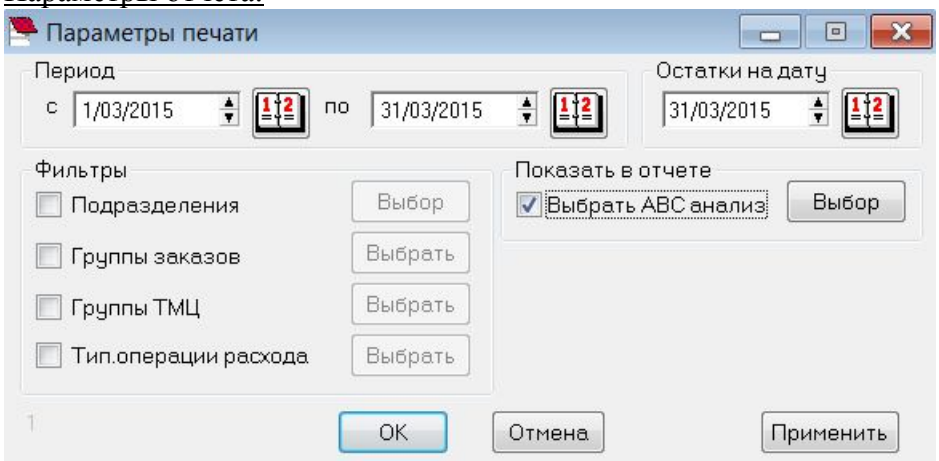
Период данных	Код аптеки	Наименование аптеки	Код товара	Название товара	Тип документа	Кол-во	Сумма закупки с НДС	Сумма розничная со скидкой	Поставщик	Поставщик ИНН	Дата операции	Вид движения	
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Приход от поставщика	10,00	1298,00	1940,00	СИА		17.07.2014	Приход	1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	переоценка(минус)	9,00	1062,00	1593,00	Переоценка		5.05.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Списание товара	1,00	129,80	194,00	Списание		21.08.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26764	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Реализация	2,00	247,80	362,15	Реализация (нал)		26.09.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26763	4 YOU Основа под макияж 50мл	Приход от поставщика	10,00	1416,00	2120,00	СИА		17.07.2014	Приход	1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26763	4 YOU Основа под макияж 50мл	Списание товара	2,00	283,20	424,00	Списанте		21.08.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26763	4 YOU Основа под макияж 50мл	Реализация	1,00	141,60	212,00	Реализация (нал)		16.10.2014	Расход	-1
01-11.01.15	1	Аптека 1	26765	4 YOU Тоник д/лица 145мл	Переоценка(плюс)	8,00	944,00	800,00	Переоценка		5.05.2014	Приход	1
01-11.01.15	1	Аптека 1	1	120/80 0,5г таб. № 100	Реализация	0,00	70,80	95,00	СИА		9.01.2015	Расход	-1

Анализ продаж, ABC и КТЗ

Отчет строится по параметрам за период с указанием даты расчета остатков, с множественными фильтрами по подразделениям, группа заказа и группам ТМЦ. Для анализа товаров с ABC группами выбирается ABC анализ сформированный предварительно .

Пункт формирования: Аналитика - Аналитические отчеты.

Параметры отчета:



Вид отчета:

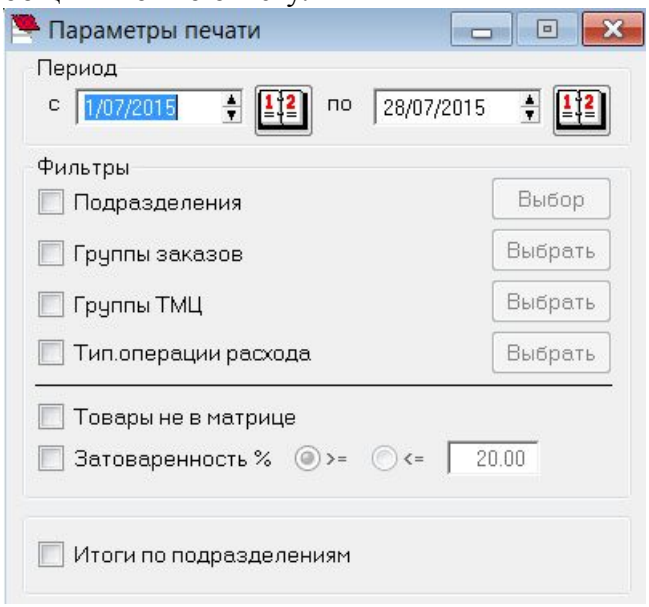
№№ пп	Код ТМЦ	Код группы	Наименование ТМЦ	Средняя цена поставки	Остаток на дату (кол-во)	Сумма остатка в ценах поставки	Группа ABC	Кол-во продан. упаковок	Цена реали-зации со скидкой	Сумма реали-зации в розн. ценах с скидкой	Сумма реали-зации в опт. ценах	Кол-во чеков за период	КТЗ	КТЗ в днях
1		2992	120/80 0,5г таб. № 100	133,26	103,00	13726,14		136,00	190,15	25859,85	17119,28	31	0,80	4217,70
2	26764		4 YOU Молочко д/лица 145мл	215,88	95,00	20508,40		48,00	271,56	13034,65	8755,60	15	2,34	11021,98
3	26763		4 YOU Основа под макияж 50мл	141,60	7,00	991,20		3,00	212,00	636,00	424,80	1	2,33	12994,33
4	26765		4 YOU Тоник д/лица 145мл	118,00	10,00	1180,00		20,00	177,00	3540,00	2360,00	2	0,50	2784,50
5		4621	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	131,92	90121,00	11888499,46		100012,00	171,59	17160681,77	13200474,22	3	0,90	5018,24

Показатели отчета:

КТЗ - сумма остатка в оптовых ценах/ сумму реализации в оптовых ценах;
КТЗ в днях- показатель показывает за сколько дней будет продан остаток, если известен период анализа и количество проданных упаковок;
СРЕДНЯЯ ЦЕНА реализации- сумма выручки по товару по всей сети деленная на количество упаковок;
СРЕДНЯЯ ЦЕНА поставки- сумма поставки по товару по всей сети деленная на количество упаковок;

Анализ продаж и остатков в закупочных ценах

Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Назначение: анализ по матрице заказа. Анализируется привязанность позиций к матрице и остаток относительно оптимального остатка в матрице заказа
Параметры отчета:
Отчет формируется за период с фильтрами по подразделениям, группам заказов, группам ТМЦ и типовым операциям расхода
Настройка Итоги по подразделениям позволяет получить под итоги по каждому подразделению и общий итог по отчету.



Для конфигураций «Аптека» и «Магазин» используются колонки:
- Код группы заказа;
- Название группы заказа;
- Оптимальный заказ;
- Разница в упаковках (между остатком и оптимальным заказом) и в процентах.

Можно использовать фильтры в параметры отчета:
- Товары не в матрице;
Затоваренность >=/<= указанного значения в %
Для оптики подключены фильтры Оптики по типам товаров.

Вид отчета:

Анализ продаж и остатков в закупочных ценах
за период: с 01 июля 2015 г. по 24 июля 2015 г.

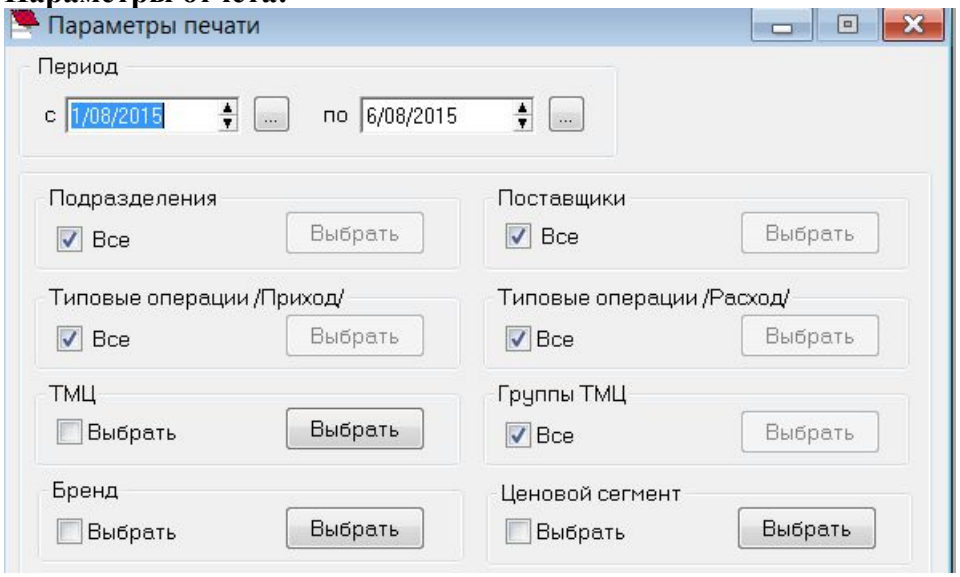
Подразделение	Наименование товара	Код товара	Наименование группы заказа	Код гр.зак.	Тип товара	Текущая привязка	Остаток, уп.	Остаток в закуп.ценах	Продажи, уп.	Продажи в закуп.ценах	Оптим. заказ	Разница, уп.	Разница, %
Аптека 1	120/80 0,5г таб. № 100	1	120/80 0,5г таб. № 100	2992	БАД		1,00	14,54	5,00	71,70	2,00	1,00	50,00
Аптека 1	4 YOU Молочко д/лица 145мл	26764		0	парафармацевтическая продукция		17,00	2100,40	0,00	0,00	0,00	17,00	0,00
Аптека 1	4 YOU Основа под макияж 50мл	26763		0	парафармацевтическая продукция		7,00	991,20	0,00	0,00	0,00	7,00	0,00
Аптека 1	4 YOU Тоник д/лица 145мл	26765		0	парафармацевтическая продукция		10,00	1180,00	0,00	0,00	0,00	10,00	0,00
Аптека 1	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	21977	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	4621	Медикаменты	+	70,00	4524,30	0,00	0,00	5,00	65,00	1300,00
Аптека 1	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	19172	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	4621	Медикаменты	+	33,00	2005,85	0,00	0,00	5,00	28,00	560,00

Основные показатели отчета:
Текущая привязка- наличие привязки к матрице отмечено плюсом;

Остаток- остаток на конец анализируемого периода;
Продажи - в упаковках и в закупочных ценах за период;
Оптимальный заказ - из матрицы заказа;
Разница в уп. и %- разница между остатком и оптимальным заказом.

Аналитический отчет по движению товара за период

Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Назначение: Отчет отражает основные показатели по наименованиям ТМЦ: поступление, реализация, прибыль, процент от оборота, оборачиваемость за указанный период и остаток на конец указанного периода с учетом типовых операций, по брендам, ценовым сегментам и группам ТМЦ.
Параметры отчета:



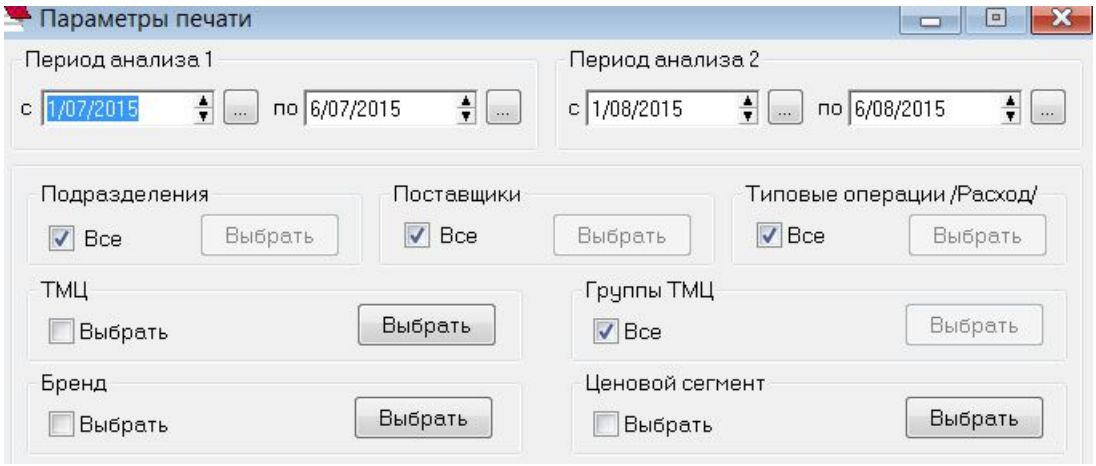
Вид отчета:

Аналитический отчет по движению товара
за период с 01.01.2015 по 06.08.2015

Код ТМЦ	Код группы заказа	Наименование ТМЦ	Производитель	Бренд	Ценовой сегмент	Ед.изм.	Поступление		Реализация		Остаток		Прибыль		% от оборота	Оборачивае-мость в днях
							кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма	%	сумма		
1	2992	120/80 0,5г таб. № 100	КомфортПлюс Россия			Упаковки	10,00	118,00	10,00	163,00	99,00	20690,60	38,14	45,00	5,55	1,34
26764	5559	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Витэкс ЗАО			Упаковки	0,00	0,00	1,00	354,00	94,00	29710,00	50,00	118,00	12,05	0,62
26763	5559	4 YOU Основа под макияж 50мл	Витэкс ЗАО			Упаковки	0,00	0,00	0,00	0,00	7,00	1484,00	0,00	0,00	0,00	0,00
26765	5559	4 YOU тоник д/лица 145мл	Витэкс ЗАО			Упаковки	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	1154,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	4621	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	Вектор/Lek Россия			Упаковки	0,00	0,00	0,00	0,00	90018,00	14402990,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19172	4621	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	Lek Словения			Упаковки	0,00	0,00	0,00	0,00	33,00	2997,00	0,00	0,00	0,00	0,00
21977	4621	5-НОК 50мг №50 таб.п/о	Вектор-медика Россия			Упаковки	0,00	0,00	0,00	0,00	70,00	6774,00	0,00	0,00	0,00	0,00
20017	0	5-фторурацил 1000мг 20мл конц. д/инф. фл. х1	Ebewe Австрия			Упаковки	0,00	0,00	0,00	0,00	15,00	3534,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Аналитический по чекам за периоды

Пункт формирования отчета: Аналитика - Аналитические отчеты.
Назначение: Сравнительный анализ объема продаж и количества чеков в рамках двух периодов. Отчет также показывает динамику объемов продаж и валовой прибыли одного периода относительно другого.
Параметры отчета:



Вид отчета:

Аналитический отчет по чекам
Периоды анализа: С 01.01.2015г. По 30.04.2015г.; С 01.05.2015г. По 06.08.2015г.

Код ТМЦ	Код группы заказа	Наименование ТМЦ	Производитель	Бренд	Ценовой сегмент	Объем продаж периода 1		Объем продаж периода 2		Кол-во чеков периода 1	Кол-во чеков периода 2	Изменение объемов прода		Изменение валовой прибыли, %
						кол-во	сумма	кол-во	сумма			кол-во	%	
1	2992	120/80 0,5г таб. № 100	КомфортПлюс Россия			5,00	78,00	1,00	17,00	5	1	-4,00	-80,00	420,00
26764	5559	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Витэкс ЗАО			0,00	0,00	1,00	354,00	0	1	1,00	0,00	11800,00
4	1258	90-60-90 0.5 Таб. №150	КомфортПлюс Россия			3,00	352,00	0,00	0,00	3	0	-3,00	-100,00	-100,00
					Итого	**8,00**	**430,00**	**2,00**	**371,00**	**8,00**	**2,00**	**-6,00**		

2.6 Отчеты по скидкам и дисконтированию

Пункт меню для формирования отчетов: «Дисконт»- «Дисконтные карточки»- «Отчеты».

Обобщенный отчет по суммам дисконтных карт

Отчет о накопленных суммах по карточкам, суммах примененных скидок и количествах покупок, в разрезе групп по суммам накоплений.

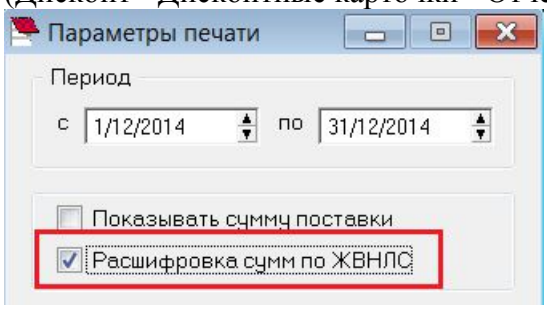
Настройки:

«Период» – период для анализа;

«Диапазоны накопленных скидок» – если задан диапазон, то в отчет попадут карточки, у которых накопленная сумма попадает в это диапазон. Если его не задать, то в отчет попадут все карточки.

Сводный реестр ТМЦ по дисконтной карточке

(Дисконт - Дисконтные карточки - Отчеты)



- "Расшифровка сумм по ЖНВЛС”- В соответствии с этой настройкой все суммы по товарам ЖНВЛС будут указаны в отдельных колонках отчета с соответствующим итогом.
Вид отчета с учетом дополнительной настройки по ЖНВЛС:

Сводный реестр ТМЦ,
отпущенных по дисконтной карточке № 5
Ф.И.О. Пенсионеры 5%
За период с 01.01.2013 по 31.12.2014

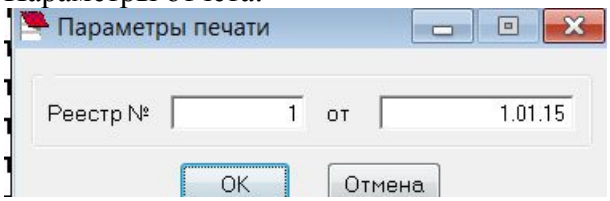
№ п/п	Наименование препарата	Количество	Сумма	не ЖНВЛС		Сумма	ЖНВЛС	
			розничная (руб.)	скидки (руб.)	со скидкой (руб.)	розничная (руб.)	скидки (руб.)	со скидкой (руб.)
1	120/80 0,5г таб. № 100	1	212,40	0,00	212,40	0,00	0,00	0,00
		Итого :	**212,40**	**0,00**	**212,40**	**0,00**	**0,00**	**0,00**

Реестр отгрузки по дисконту

Реестр продаж по дисконтным картам. Содержит данные по дисконтным продажам этого документа с указанием номер заявки ФИО клиента, наименование ТМЦ, количество проданных упаковок и суммы продажи.

Пункт формирования: Документы - Накладные - Расход – Отчеты.

Параметры отчета:



Реестр № 1 **к счет-фактуре № 1**

1.04.2015

№ анкеты	Дата	№ заявки	Фамилия Имя Отчество	Наименование лекарства	Кол-во	Сумма
1	2	3	4	5	6	7
18229	8.04.15		Абдулова З 09 14 035603	10/100 canpol клеенка на кровать 120х50	1,00	37,80
18229	8.04.15		Перрова П 09 14 035609	Пирантел 250мг/5мл 15мл сусп	1,00	42,01
18229	8.04.15		Васина П 09 15 035606	42 Гель-бальзам восст спортивный 75мл	0,50	8,05
			Сумма розничная		111,45	
			Скидка		23,59	
			Сумма со скидкой		87,86	

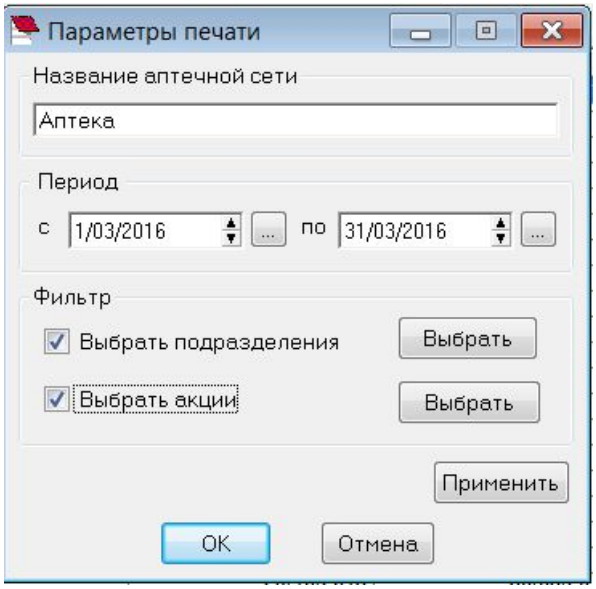
Итого к оплате: Восемьдесят семь рублей 86 копеек

Дисконт по месяцам, по чекам.

Пункт отчета: Дисконт – Акции - Отчеты.

Отчет формируется на основе реализации товаров по акциям за период с множественным выбором подразделений и акций с данными о продажах по чекам.

Параметры отчета:



Вид отчета:

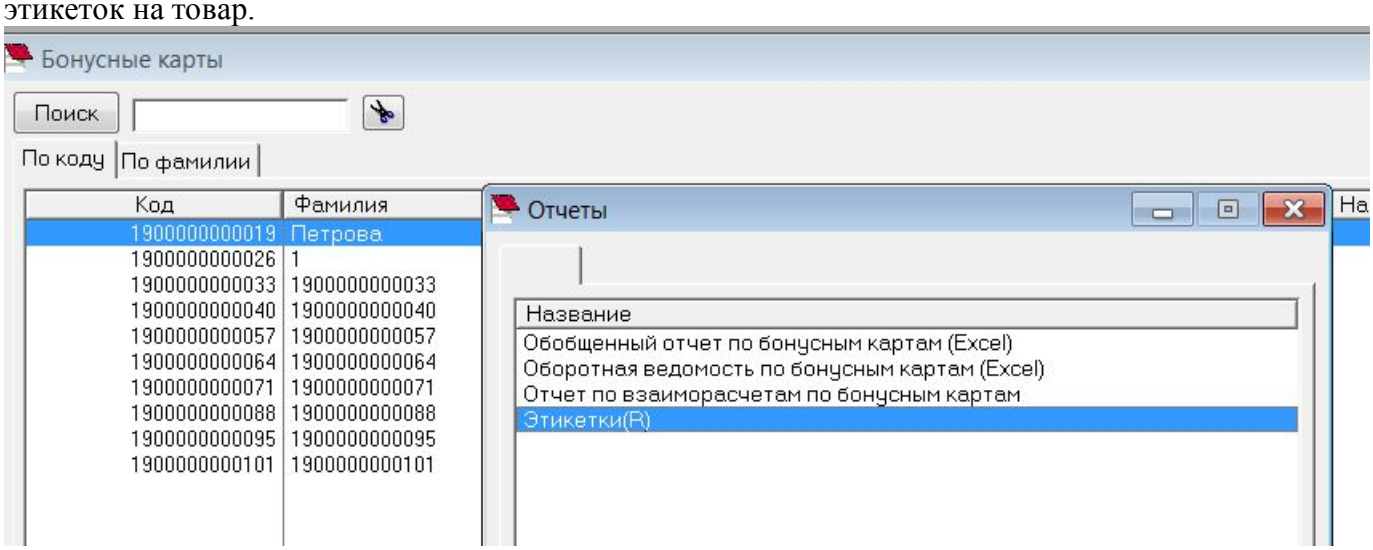
Дисконт по месяцам, по чекам
за период с 1.04.2015 по 18.04.2016

Подразделения: Все

Год	Месяц	Название аптеки	Название сети	Юридическое лицо	Фактический адрес аптеки	Дисконтная программа	Товар	Вид документа	Номер чека	Кол-во	Сумма реал. (до скидки)	Сумма скидки	Сумма реал. (после скидки)
2015	октябрь	Аптека 1		Аптека 434		Маркетинг1	4 YOU Молочко д/лица 145мл	Чеки	3	1,00	194,00	19,40	174,60
						ВСЕГО ПО ВСЕМ АКЦИЯМ:				**1,00**	**194,00**	**19,40**	**174,60**

Этикетки на Бонусные карты

Добавлен новый отчет "Этикетки R". Из списка бонусных карт можно напечатать штрих-код карты на любой принтер(обычный или штрих-этикеток). Печать и настройки аналогичны печати этикеток на товар.



2.7 Отчеты по товару

Пункт меню для формирования отчетов: «Склад»- «Остатки на складе»- «Движение товаров»- «Отчеты».

Карточка движения товара

Карточка складского учета формы АП-96

Настройки:

«Период» – вывод в отчет партий товара, дата которых попадает в заданный период;

«Заменять контроль на цену без НДС» – заменять колонку «Контроль, подпись и дата» на колонку «Цена реализации без НДС»;

«Краткое название организации» - в колонку «От кого получено, кому отпущено» выводить краткое название поставщика\покупателя;
«Отчет в Excel» - выгрузка в Excel.

Отчет по товару

Отчет по приходу и расходу товара в ценах поставки или реализации. В колонке «Количество» со знаком «+»- приход, со знаком «-»- расход.

Настройки:
«Период» – вывод в отчет партий товара, дата которых попадает в заданный период;
«Партнер» – вывод в отчет только партий, полученных от указанного поставщика;
«Печать» - возможность выводить в отчет приход и расход, только приход или только расход;
«Показывать цену» – выводить в отчет цены поставки или реализации;
«Типовые операции» – выводить в отчет партии товара, принятых по накладным с указанными типовыми операциями или по всем.

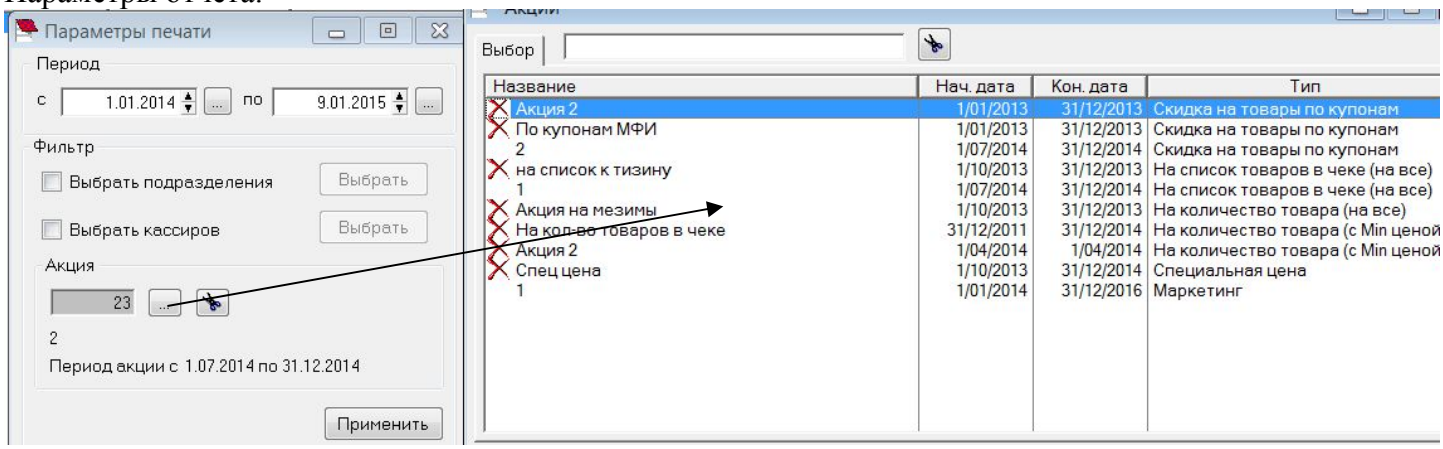
2.8 Отчеты из раздела «Акции»

Пункт формирования отчетов: Дисконт - Акции – Отчеты.

Расчет бонусов по кассирам

В отчете содержится информация по бонусам кассира в разрезе подразделений и ТМЦ в соответствии с настройками по выбранной акции.

Пункт формирования отчета: Дисконт - Акции - Отчеты .
Параметры отчета:

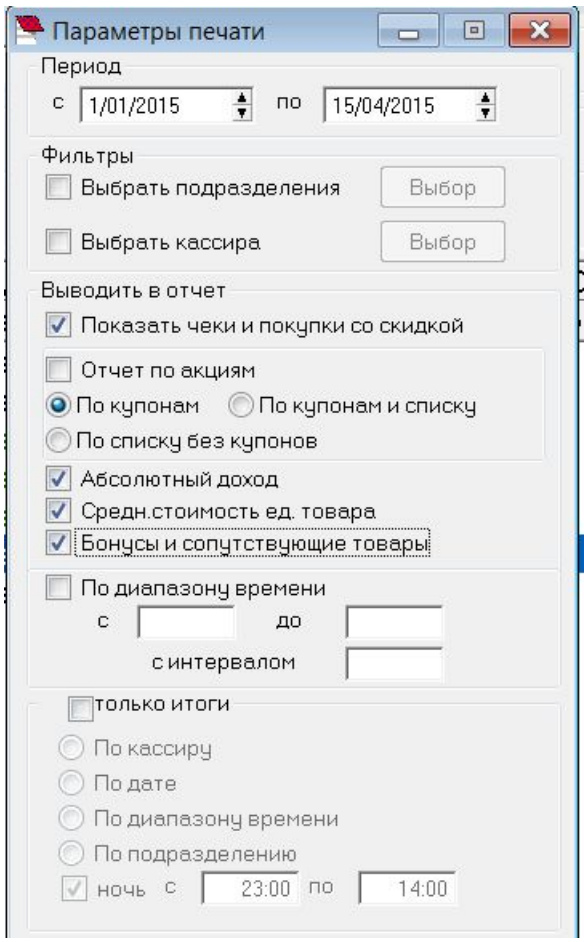


В настройках указать период для анализа, фильтры по подразделению и кассирам, выбрать акцию.

2.9 Отчеты по персоналу

Статистика продаж по кассирам на основе накладных реализации

Пункт сбора отчета: Документы - Накладные - Расход – Отчеты.
Параметры отчета:



Вид отчета:

Статистика продаж по кассирам на основе накладных реализации

за период: с 01 января 2015 г. по 15 апреля 2015 г.

Дата чека	Кол-во часов	Сумма продаж с учетом скидок	Сумма скидки	Сумма скидки по бонусу	Сумма продаж в опт.ценах	Кол-во чеков	Средний чек	Кол-во покупок	Кол-во строк в чеке	Кол-во ед-ц.
	КАССИР Кассир 1									
09.01.15	0,00	447,00	168,00	0,00	584,10	6	74,50	9	1,50	9,00
13.04.15	0,00	354,00	0,00	0,00	236,00	1	354,00	1	1,00	1,00
ИТОГО :	**0,00**	**801,00**	**168,00**	**0,00**	**820,10**	**7**	**114,43**	**10**	**1,43**	**10,00**
Кол-во раб.дней :		**2**	Кол-во кодов ТМЦ :		**3**					
Ср.кол-во чеков в день:		**3,50**	Ср.цена ТМЦ :		**96,90**					
ср.абсолютн.доход в дени		**-9,55**								
ВСЕГО :		**801,00**	**168,00**	**0,00**	**820,10**	**7**	**114,43**	**10**	**1,43**	**10,00**
			Кол-во кодов ТМЦ :		**3**					
			Ср. цена ТМЦ :		**96,90**					

Кол-во ед-ц товара в чеке	Средняя стоимость ед-цы товара	Кол-во чеков со скидкой	Кол-во покупок со скидкой (в т.ч.акции)	Кол-во упаковок сопут.товарам	Сумма покупок по сопут.товарам	Сумма скидок по сопут.товарам	Абсолютный доход
1,50	49,67	1	2	0,00	0,00	0,00	-137,10
1,00	354,00	0	0	0,00	0,00	0,00	118,00
1,43	**80,10**	**1**	**2**	0,00	0,00	0,00	**-19,10**
1,43	**80,10**	**1**	**2**	0,00	0,00	0,00	**-19,10**

В отчет выводятся дополнительные показатели в версии 1.489 и выше:

- Количество рабочих дней кассира;
- Количество чеков в день по кассиру;
- Количество ТМЦ по кодам по каждому кассиру и по всем;
- Средняя цена ТМЦ по каждому кассиру и по всем;

Статистика продаж по кассирам на основе накладных реализации

за период: с 01 января 2015 г. по 31 марта 2015 г.

Дата чека	Сумма продаж с учетом скидок	Сумма продаж полная	Кол-во чеков	Кол-во покупок	Средний чек	Кол-во ед-ц.	Кол-во чеков со скидкой	Кол-во покупок со скидкой (в т.ч.акции)
	КАССИР Кассир 1							
09.01.15	447,00	615,00	6	9	74,50	9,00	1	2
ИТОГО :	**447,00**	**615,00**	**6**	**9**	**74,50**	**9,00**	**1**	**2**
Кол-во раб.дней :		**1**	Кол-во кодов ТМЦ :		**2**			
Ср.кол-во чеков в день:		**6,00**	Ср.цена ТМЦ :		**68,33**			
ВСЕГО :	**447,00**	**615,00**	**6**	**9**	**74,50**	**9,00**	**1**	**2**
			Кол-во кодов ТМЦ :		**2**			
			Ср. цена ТМЦ :		**68,33**			

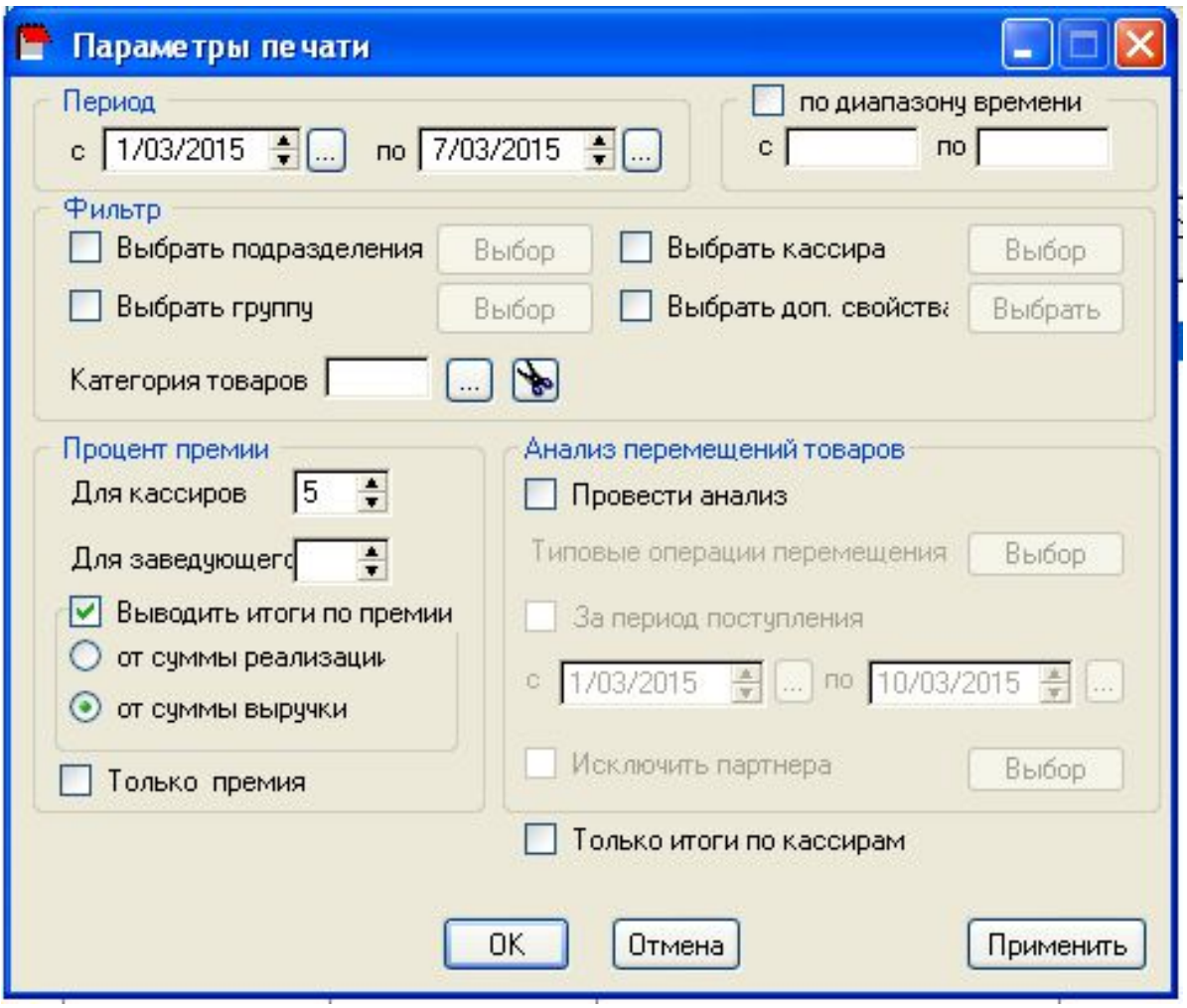
В отчете отображаются записи «Кассир не определен» если позиция в накладную введена не через пробитый чек, а руками.

Абсолютный доход = сумма реализации – сумма скидки – сумма возвратов – сумма поставки (сНДС)

Продажи товаров по кассирам за период

Пункт формирования отчета: Документы- Накладные – Расход-Отчеты

Параметры отчета:



1. Задать период для анализа;
2. Выбрать фильтр по группе ТМЦ, доп.свойству, если премия начисляется за продажу определенных товаров;
3. Ввести процент премии на сумму реализации или сумму выручки;
4. Выбрать по желанию доп. информацию по товару;

Вид отчета:

Продажи товаров по кассирам за период с 1/01/2014 по 16/01/2015

Все типовые операции прихода.

За период поступлений с 1.01.2014 по 16.01.2015

Расчет премии от суммы продаж

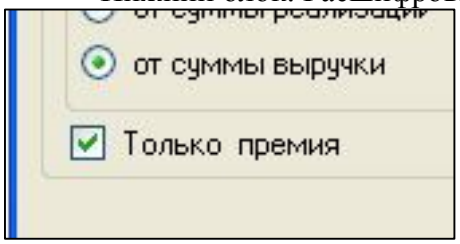
№№ пп	ФИО кассира		Процент премии	Базовая сумма	Премия
1	Кассир 1		10	7658,13	765,81
		ИТОГО :		**7658,13**	**765,81**
	ВСЕГО :		15	**7658,13**	**1148,72**
		ИТОГО :			**1914,53**

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		**Продажи товаров по кассирам за период с 1/03/2015 по 7/03/2015**						
2								
3	Расчет премии от суммы продаж							
4	№№ пп	ФИО кассира		Процент премии	Базовая сумма	Премия		
5	1	Иванова А.В.		5	9645,35	482,27		
6	2	Петрова Е.Г.		5	377,17	18,86		
7			ИТОГО :		**10022,52**	**501,13**		
8		ВСЕГО :		0	**10022,52**	**0,00**		
9			ИТОГО :			**501,13**		
10								
11								
12	№№ пп	Наименование товара	Производитель	Кол-во	Сумма продаж	Сумма скидок	Выручка	Чеки
13	**Кассир:Иванова А.В.**							
14	1	Адельфан-эзидрекс №250 тб.	Novartis P/Ciba Швейцария	1,00	146,30	0,00	146,30	1
15	2	Актиферрин 300мг №50 капс.	Ludwig Merckle Германия	1,00	9499,05	0,00	9499,05	1
16			ИТОГО :	**2,00**	**9645,35**	**0,00**	**9645,35**	
17	**Кассир: Петрова Е.Г.**							
18	3	"Шлемник" 30г	Алтай-Фарм ООО	1,00	1,41	0,00	1,41	1
19	4	1пример		1,00	132,00	0,00	132,00	1
20	5	HIPP NATAL ЧАЙ Д/КОРМЯЩИХ МАТЕРЕЙ 200,0	Domaco Dr.Med.Aufdermaur AG	1,00	97,46	0,00	97,46	1
21	6	Адельфан-эзидрекс №250 тб.	Novartis P/Ciba Швейцария	1,00	146,30	0,00	146,30	1
22			ИТОГО :	**4,00**	**377,17**	**0,00**	**377,17**	
23			ВСЕГО :	**6,00**	**10022,52**	**0,00**	**10022,52**	
24								

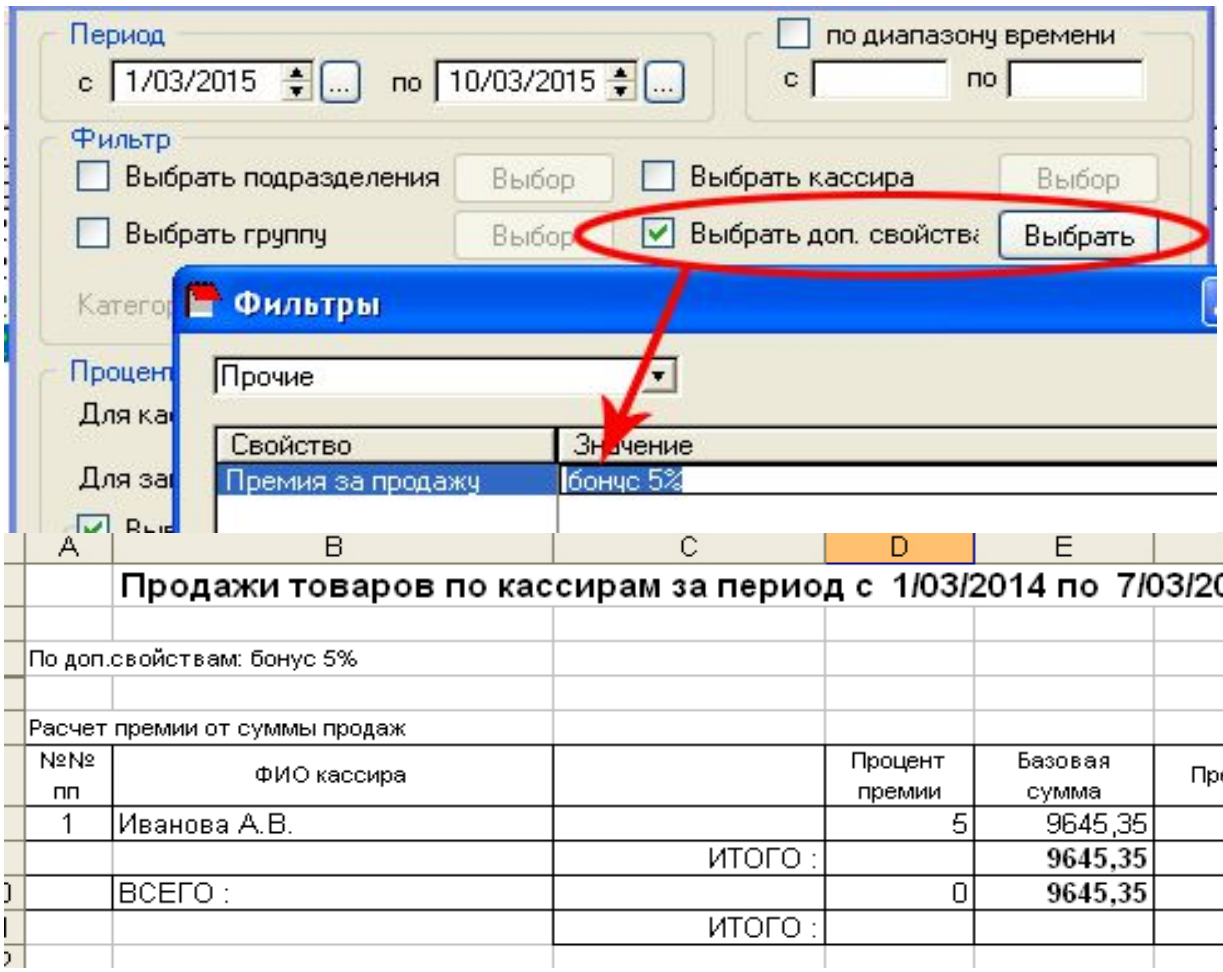
Отображаются записи «Кассир не определен» если позиция в накладную введена не через пробитый чек, а руками(в версиях 1.489 и выше).

Результаты:

- Верхний блок: сумма премии;
- Нижний блок: Расшифровка продаж



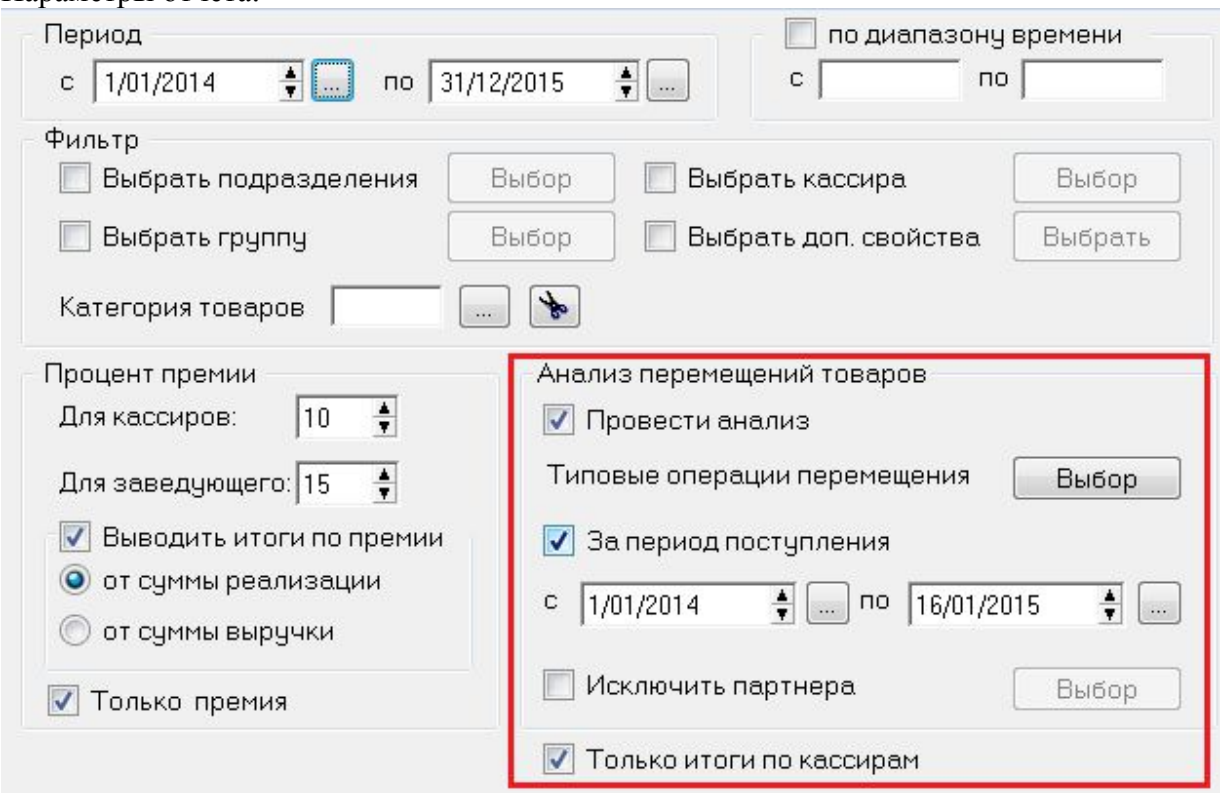
Расчет премии за продажу товаров, объединенных доп.свойством.



Анализ продажи товаров, полученных от аптек сети

Новые настройки отчета(версия 1.486 и выше) позволяют сделать анализ продаж в разрезе кассиров по товарам, полученным из других аптек путем перемещений.

Параметры отчета:



1. Поставить метку «Провести анализ»
2. Задать период для анализа;
3. Указать типовые операции перемещения для включения такого товара в отчет;
4. «Исключить партнера» - исключение из отчета товаров перемещенных из конкретных аптек;
5. «Только итоги» - вывести в отчет итоги по каждому кассиру без расшифровки по ТМЦ.

Вид отчета по указанным параметрам:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		Продажи товаров по кассирам за период с 1/03/2015 по 7/03/2015									
2	Тип.операции перемещения:Приход из сети аптек										
3											
4	Расчет премии от суммы продаж										
5	№№ пп	ФИО кассира		Процент премии	Базовая сумма	Премия					
6	1	Иванова А.В.		10	424,80	42,48					
7	2	Петрова Е.Г.		10	377,17	37,72					
8			ИТОГО :		801,97	80,20					
9		ВСЕГО :		0	801,97	0,00					
10			ИТОГО :			80,20					
11											
12											
13	№№ пп	Подразделение	Наименование товара	Производитель	Кол-во	Сумма продаж	Сумма скидок	Выручка	Чеки	Кол-во в перемещ.	Сумма в перемещ.
14	Кассир: Иванова А.В.		ИТОГО :		6,00	424,80	0,00	424,80	1,00	6,00	424,80
15	Кассир: Петрова Е.Г.		ИТОГО :		4,00	377,17	0,00	377,17	4,00	4,00	283,20
16			ВСЕГО :		10,00	801,97	0,00	801,97	5,00	6,00	424,80
17											

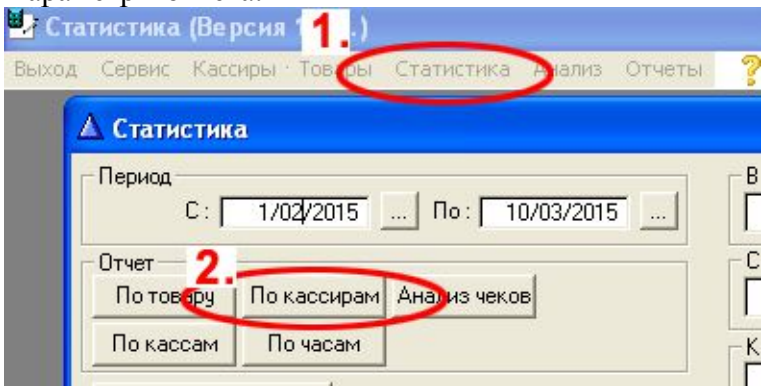
Статистика продаж по кассирам

АИС «Статистика продаж».

Пункт меню: Статистика- По кассирам

Результат отчета: Выявление лидеров продаж по суммам реализации, количеству чеков, покупок и среднему чеку.

Параметры отчета:



Вид отчета:

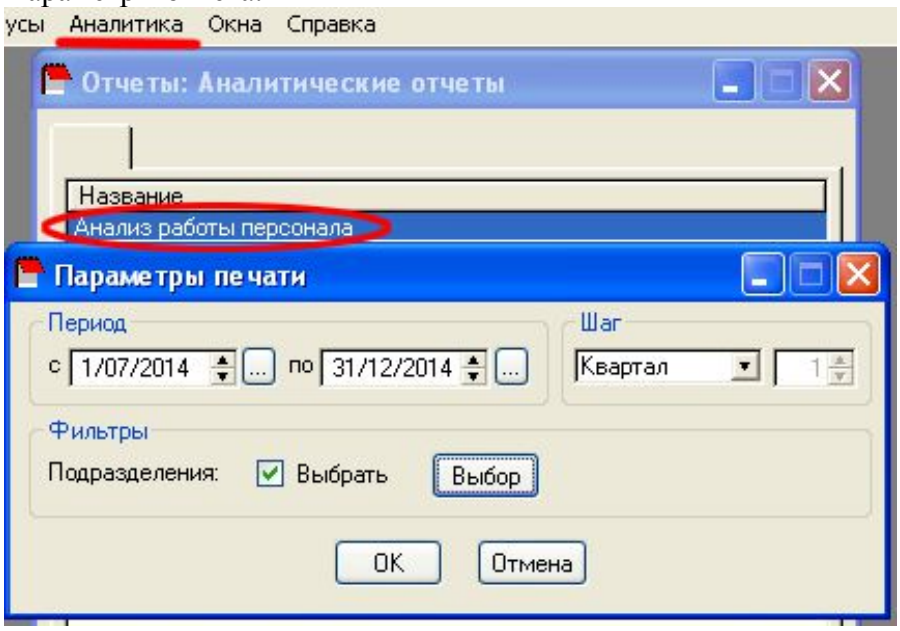
	A	B	C	D	E	F
2	**Статистика продаж по кассирам**					
3	**за период 1/02/2015 - 7/03/2015 г.**					
5						
6	Дата	Сумма продаж с учетом скидок	Сумма продаж полная	Количество чеков	Количество покупок	Средний чек
7	КАССИР Иванова А.Е.					
8	01.02.2015	9645,35	9645,35	1	2	9645,35
9	03.02.2015	97,46	97,46	1	1	97,46
10	15.02.2015	97,46	97,46	1	1	97,46
11	05.03.2015	105,13	110,66	1	2	105,13
12	ИТОГО :	9945,40	9950,93	4	6	2486,35
13	КАССИР Петрова Е.Г.					
14	02.02.2015	15948,00	15948,00	10	12	159,48
15	05.02.2015	1002,00	1002,00	2	3	501,00
16	19.02.2015	97,46	97,46	1	1	97,46
17	07.03.2015	201,36	201,36	1	1	201,36
18	ИТОГО :	17248,82	17248,82	14	17	68,52
19	ВСЕГО :	27194,22	27199,75	18	23	1277,44
20						

Анализ работы персонала

АИС «Товародвижение». Пункт меню: Аналитика –Аналитические отчеты -

Результат отчета: Выручка, Прибыль, Маржинальность %, Коэффициэнт.

Параметры отчета:

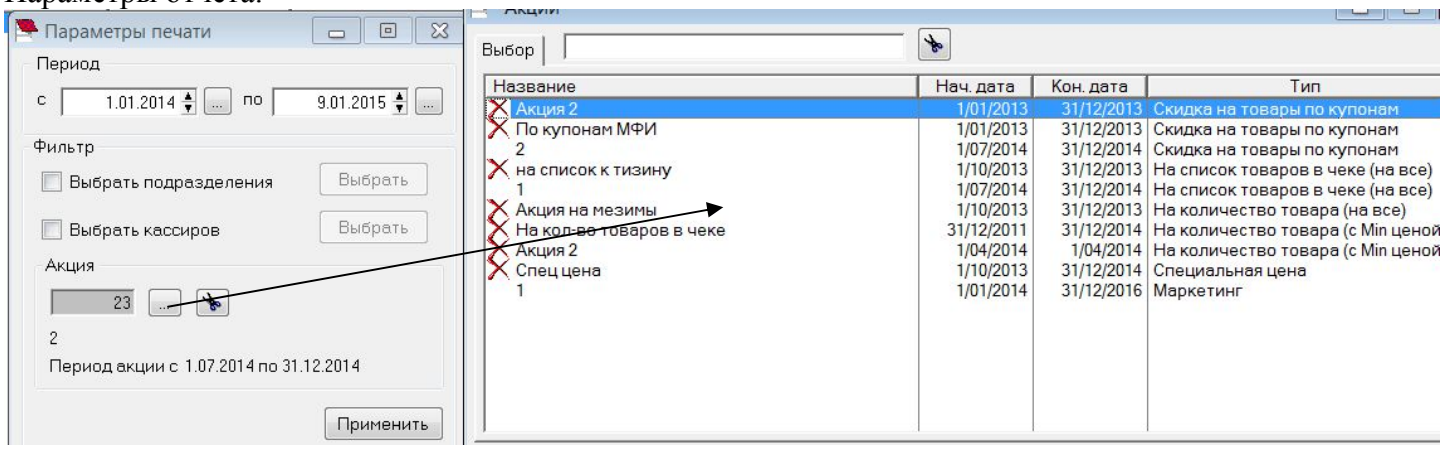


Вид отчета:

2		СТРУКТУРА ПРОДАЖ по аптекам								
3	за период с 1.09.2014 по 10.03.2015									
4	с шагом квартал									
5	По подразделениям: Аптека №1, Аптека №2									
6										
7	Наименование	Сотрудник		3 кв.	2014 г.			4 кв.	2014 г.	
8	аптеки	ФИО	Выручка	Прибыль	Маржинальность %	Коэфф.	Выручка	Прибыль	Маржинальность %	Коэфф.
9	Аптека №1	Иванова А.В.	448,80	121,59	27,09	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Аптека №1	Петрова Е.Г.	351378,56	90521,19	25,76	0,98	902709,88	232202,35	25,72	1,00
11	Аптека №2	Сидорова А.Б	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Аптека №2	Никитина Г.В.	565069,60	147120,03	26,04	1,00	1524221,00	391181,49	25,66	1,00
13		**Итого :**	916896,96	237762,81			2426930,88	623383,84		

Расчет бонусов по кассирам(первостольникам)

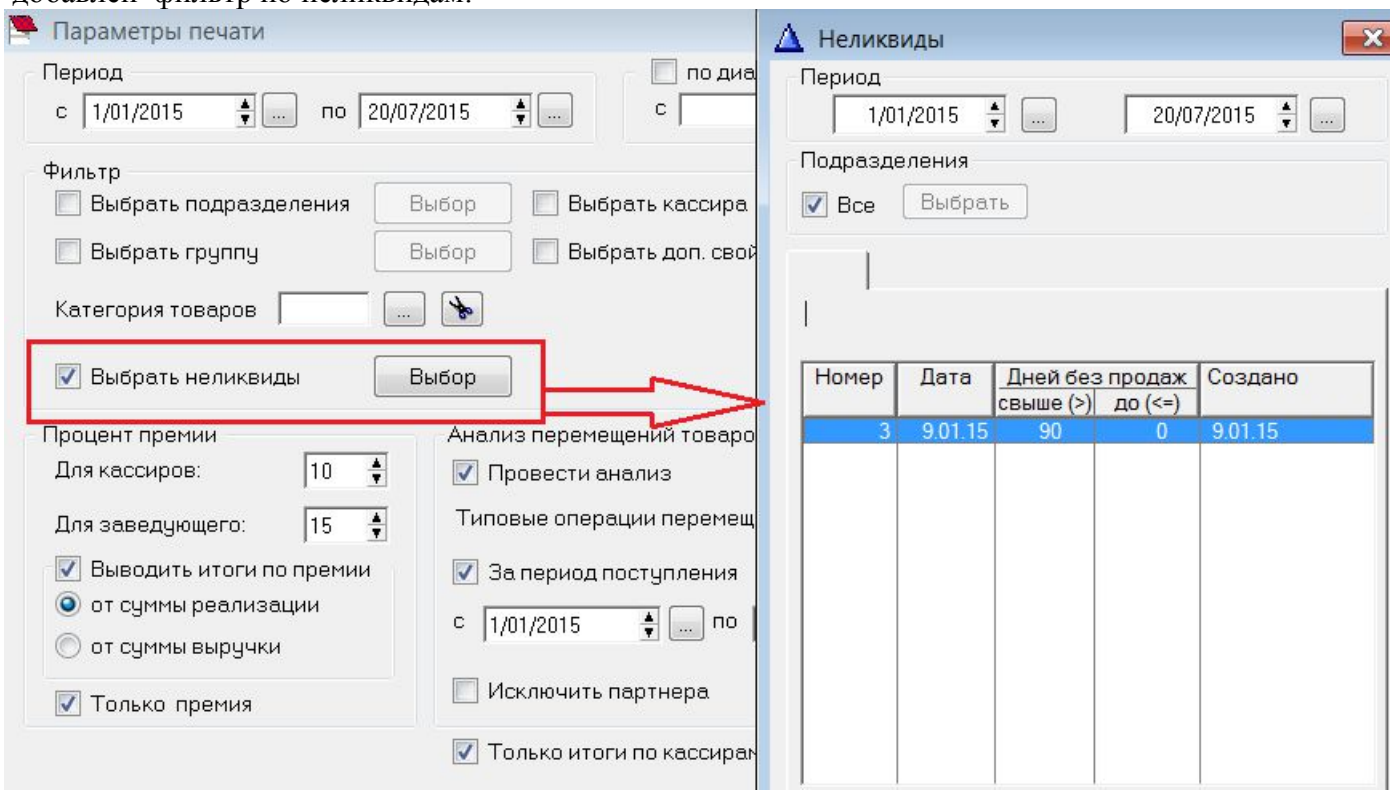
Подробное описание расчета бонусов , выполнение плана в разделе «Акции»- «Акция Маркетинг»
В отчете содержится информация по бонусам кассира в разрезе подразделений и ТМЦ в соответствии с настройками по выбранной акции.
Пункт формирования отчета: Дисконт - Акции - Отчеты .
Параметры отчета:



В настройках указать период для анализа, фильтры по подразделению и кассирам, выбрать акцию.

Продажи товаров по кассирам

(Документы - Накладные - Отчеты)
Параметры
добавлен фильтр по неликвидам:



В результате в отчет попадают товары из выбранного списка неликвидов и в колонке «Базовая сумма» выводится сумма продаж неликвидных товаров:

№№ пп	ФИО кассира		Процент премии	Базовая сумма	Премия
1	Кассир 1		10	8000,91	800,59
2	Кассир 2		10	415,91	41,59
		ИТОГО :		**8416,82**	**842,18**

Отчет целесообразно формировать по всем кассирам для сравнения суммы продаж неликвидов.

2.10 Отчеты по производству экстемпоральных форм.

Подробное описание в разделе 15.5.Отетность по производству .....**Ошибка! Закладка не определена.**

2.11 Отчеты по результатам разноски оплаты накладных

Подробное описание в разделе 12.4 Рекомендуемые отчеты по результатам оплаты**Ошибка! Закладка не определена.**

3. Графический анализ и прогноз продаж

В данную группу входят отчеты, которые отражают расход товара в графическом виде. К ним относятся:

- Графический анализ продаж за период по всем товарам;
- Графический анализ продаж одного товара за период;
- Графический анализ продаж товаров одной группы заказа за период;
- Графический анализ продаж товаров одной фармгруппы за период;
- Прогноз продаж.

Пункт меню для формирования отчетов: «Аналитика» - «Графический анализ продаж»

Описание настроек:

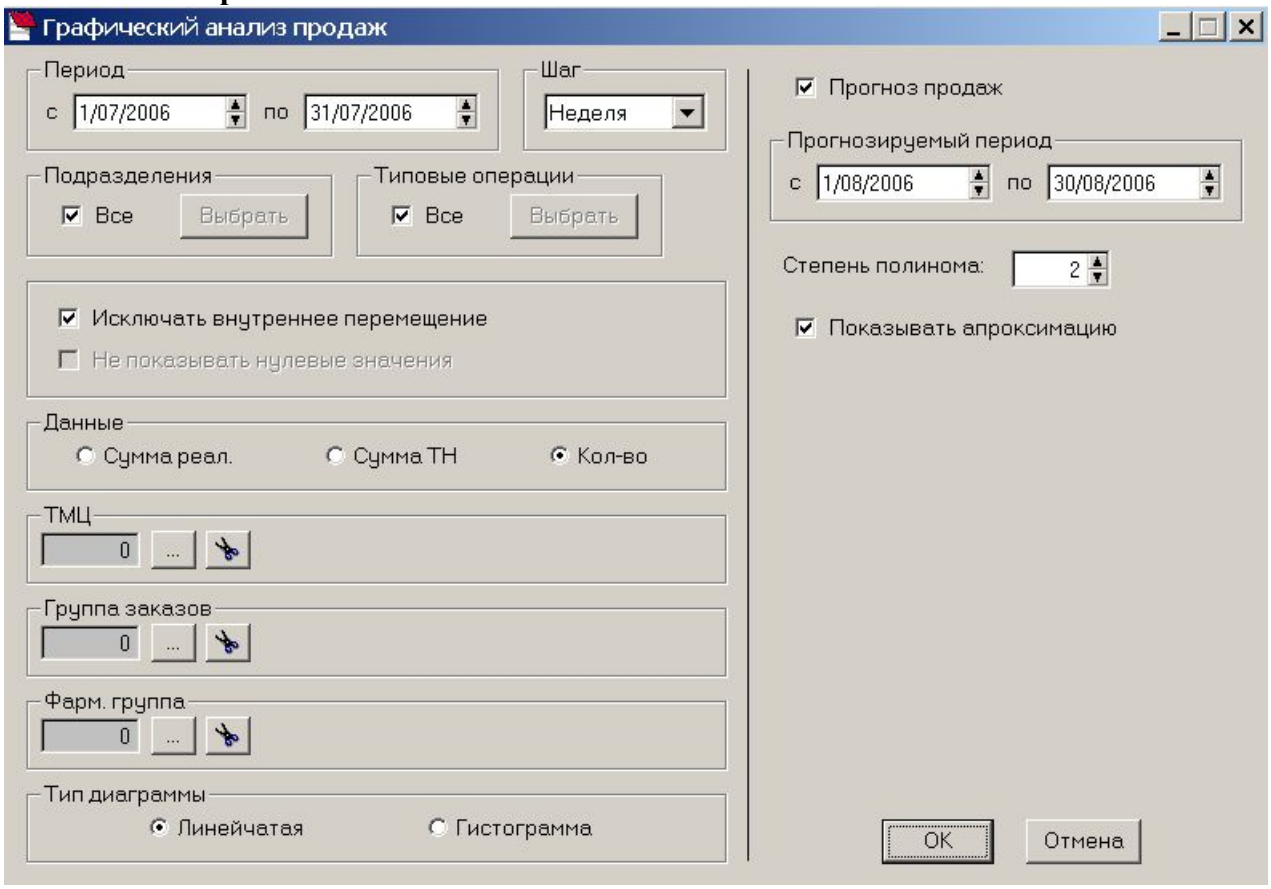
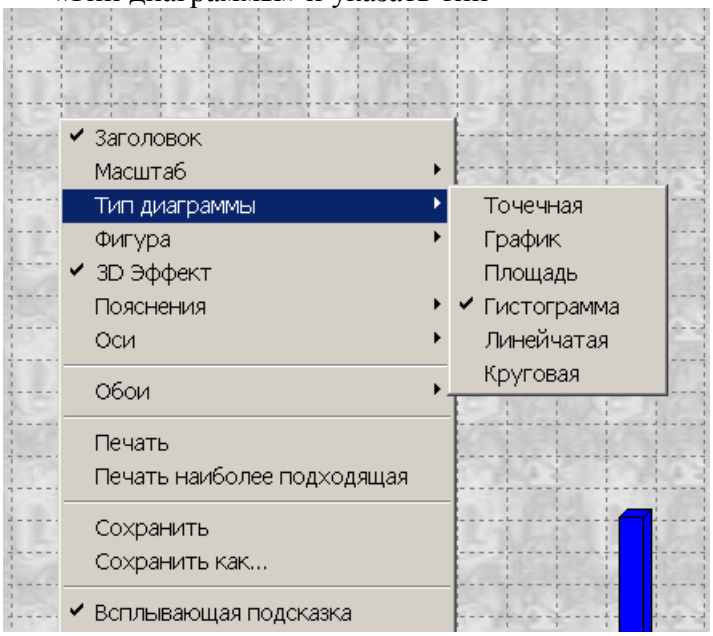


Рис.

- *Период* – период для анализа;
- *Шаг* – интервалы времени для построения графика (день, неделя, месяц, год);
- *Подразделения* – если стоит метка «Все», то анализ формируется по всем подразделениям. Если метка не установлена, то по клавише «Выбрать» открыть список подразделений и отметить, по каким выполнять анализ (отметка ставится двойным щелчком левой кнопки мыши);
- *Типовые операции* – если стоит метка «Все», то анализ формируется по всем расходным операциям. Если метка не установлена, то по клавише «Выбрать» открыть список типовых

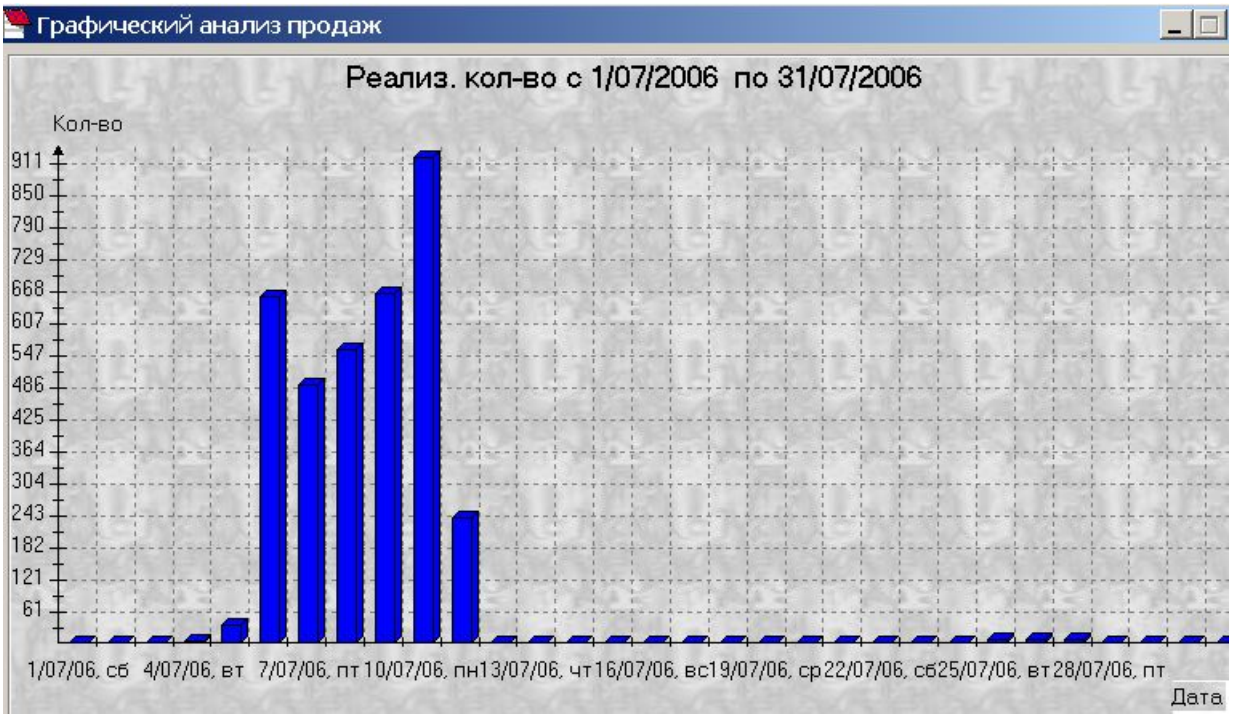
операций и отметить расходные операции. Целесообразно отметить операции реализации (отметка ставится двойным щелчком левой кнопки мыши);

- *Данные* – отметить параметр, по которому строится график за указанный период. Предлагаются параметры: сумма реализации, сумма торговой наценки или проданное количество;
- *ТМЦ* – если ТМЦ не задана, то анализ выполняется по всем товарам. Если выбрать ТМЦ, то анализ выполняется по одному указанному товару;
- *Группа заказов* – если группа заказа не задана, то анализ выполняется по всем группам. Если выбрать группу, то анализ выполняется по товарам одной группы заказа;
- *Фарм*. Группа – если фарм.группа не задана, то анализ выполняется по всем группам. Если выбрать группу, то анализ выполняется по товарам одной фарм.группы;
- *Тип диаграммы* – «Линейчатая»: ось ОХ- значение параметра (сумма реализации, сумма торговой наценки или проданное количество), ось ОУ- время (день, неделя, месяц, год). «Гистограмма»: ось ОХ- время (день, неделя, месяц, год) ось ОУ- значение параметра (сумма реализации, сумма торговой наценки или проданное количество). Тип диаграммы можно изменить в окне самой диаграммы. Для этого щелкнуть правой кнопкой, выбрать п. «Тип диаграммы» и указать тип



- *Исключить внутреннее перемещение* – если метка стоит, то из анализа исключаются расходы по внутренним перемещениям не зависимо от настройки «типовые операции»;
- *Прогноз продаж* – если метка стоит, выполняется анализ будущих продаж;
- *Прогнозируемый период* – задается период, который следует за анализируемым периодом. Например, если анализируемый период с 01.07.06 по 31.07.06 то прогнозируемый период с 01.08.06;
- *Степень полинома* – определяет вид графика (если степень 1, то график в виде прямой, если 2 и выше, то это кривая)
- *Показывать апроксимацию* – усредненное значение показателей. Апроксимированные значения на графиках выделяются желтым цветом, а реальные значения выделяются другим цветом (в зависимости от значения параметра, например, если данные анализируются по проданному количеству, то диаграмма по реальным значениям синяя).

Пример гистограммы:



Графический анализ продаж за период по всем товарам
Не заполнять значение настройки «ТМЦ».
Графический анализ продаж одного товара за период
Заполнить значение настройки «ТМЦ».
Графический анализ продаж товаров одной группы заказа за период
Заполнить значение настройки «Группа заказа».
Графический анализ продаж товаров одной фармгруппы за период
Заполнить значение настройки «Фарм. группа».
Прогноз продаж
Поставить метку «Прогноз продаж» и заполнить настройки (см. выше).

4. Генераторы отчетов

Тип 1 «По шаблону с закладками»(F2)

В программе существует механизм, который позволяет настраивать отчеты произвольной формы (ценники, реестры, накладные, и др.) на приходный или расходный документ. В основе этого механизма лежат следующие принципы:

1. С помощью редактора «Excel» нарисовать документ (шаблон).
2. В программе заложены формулы для определенного списка закладок (список закладок приведен ниже). Эти закладки расставить по шаблону;
3. В АИС «Склад» в содержании документа по клавише «F6» вызывается меню настройки произвольных отчетов. В этом меню указывается путь к шаблону и название.

Построение шаблона

С помощью возможностей редактора «Excel» нарисовать документ (шаблон). За основу можно взять любой уже настроенный документ (шаблон). Изначально такие отчеты находятся в папке …Store\Store\XLS\F6.

В шаблоне должны стоять закладки (ссылки): ReportBegin – начало отчета, ReportEnd- конец отчета, RowBegin- начало строки, RowEnd -конец строки.

Пример расстановки обязательных ссылок и других закладок:

ПРИХОДНЫЙ ОРДЕР №

	Коды
Форма по ОКУД	0315003
по ОКПО	11436048

Организация :

Структурное подразделение

Дата составления	Код вида операции	Склад	Поставщик		Страховая компания	Корреспондирующий счет		Номер документа	
			Наименование	Код		счет, субсчет	Код аналитического учета	сопроводительного	платежного
						10			

Материальные ценности		Единица измерения		количество		Цена,руб. коп.	Сумма без учета НДС руб.коп.	Сумма НДС руб.коп.	Всего с учетом НДС руб.коп.	Номер паспорта	Порядковый № по складской карточке
наименование, сорт,размер, марка	номенклатурный №	код	наименование	по документу	принято						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
				0,00		#ДЕЛ/0!					
					0,00		0,00	0,00	0,00		

RowBegin GoodsName Quantity SumNalog SumAll RowEnd

Расшифровка закладок

Actiz	В том числе акциз
BuyAddress	Адрес покупателя
BuyName	Покупатель
CodeTMC	Код ТМЦ
Country	Страна происхождения
DateChF	Дата счет-фактуры
DatePlDoc	К платежно-расчетному документу от
Director	Руководитель
Division	Подразделение
EdIzm	ед.измерения
Factory	Производитель
GlavBuh	Главный бухгалтер
GoodsName	Наименование товара (описание выполненных работ,оказанных услуг)
GrOtprAddress	Грузоотправитель и его адрес
GrPolAddress	Грузополучатель и его адрес
INNKPPBuy	ИНН/КПП покупателя
INNKPPSale	ИНН/КПП продавца
NPP	Номер по порядку
NalogStav	Ставка НДС реализации
NomChF	Номер счет-фактуры
NomDeclar	Номер таможенной декларации
NomPlDoc	К платежно-расчетному документу №
Price	Цена (тариф) за единицу измерения без НДС
Quantity	количество
SaleAddress	Адрес продавца
SaleName	Продавец
Seria	Серия
Sertif	Сертификат
Sum	Сумма реализации без налога

SumAll	Сумма реализации с налогом
SumNalog	Сумма НДС реализации
DayChF	День счет фактуры (из даты счет фактуры)
MonthChF	Месяц счет фактуры прописью (из даты счет фактуры)
YearChF	Год счет фактуры (из даты счет фактуры)
RowBegin	Начало строки
RowEnd	Конец строки
SummaPropis	Сумма прописью
ReportBegin	Начало отчета
ReportEnd	Конец отчета
NomContract	Номер договора
DateContract	Дата договора
DateOpl	Дата оплаты накладной
NomNacl	Номер накладной
DateNacl	Дата накладной

IsAction если товар в акции, то выводится слово "Акция";
PriceWithSkidkaAction - цена по акции;
PriceWithSkidkaActionRub - цена по акции (рубли);
PriceWithSkidkaActionKop - цена по акции (копейки).

ПОВТОР(NomChF;1)Повтор закладки

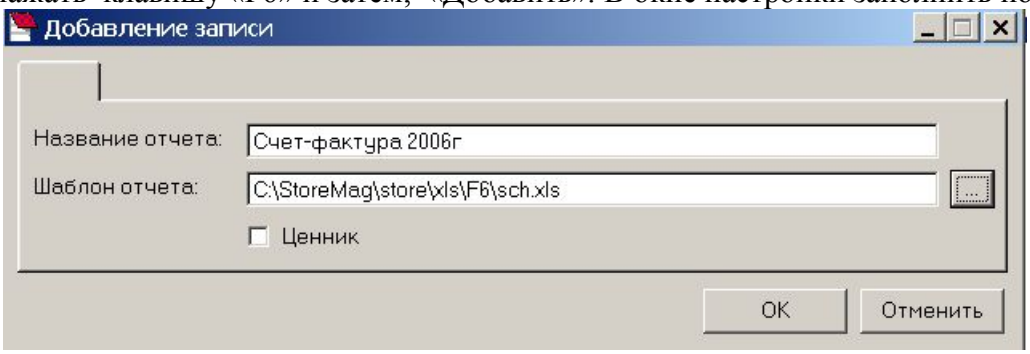
SumDeliverNiked	Сумма поставки без НДС для розницы
ChargeDeliver	% ТН опта
ChargeSale	% ТН розн
PriceReestr	Цена по Госреестру
PriceDeliverNaked	Цена поставки без налогов для розницы
PriceDeliver	Цена поставки без налогов для опта
SumNDSDeliver	Сумма НДС поставщика
PecentNDSDeliver	Ставка НДС поставщика
OriginalClient	Исходный поставщик
OriginalNChF	№ с-ф исходного поставщика
OriginalDChF	Дата с-ф исходного поставщика
PriceSale	Цена реализации
SumNDSSale	Сумма НДС реализации (без учета скидки)
Comment	Комментарий к накладной
Phone	Телефон продавца
PhoneCustomer	Телефон покупателя
Skidka	Скидка
SummaPropis	Сумма прописью

В версии 1.500 и выше
PriceMake- цена производителя,
PriceDeliver- цена поставщика,
PriceOpt - оптовая цена (для оптики).
В версии 1.508 и выше
INNSale – ИНН продавца
KPPSale - КПП продавца
GoodsNameFull - Полное наименование товара
DivisionAddress - Адрес подразделения

SummaNDSPropis - сумма НДС реализации

Подключение шаблона

В программе АИС «Склад» настроенные шаблоны подключаются в содержании накладной. Для этого нажать клавишу «F6» и затем, «Добавить». В окне настройки заполнить поля:



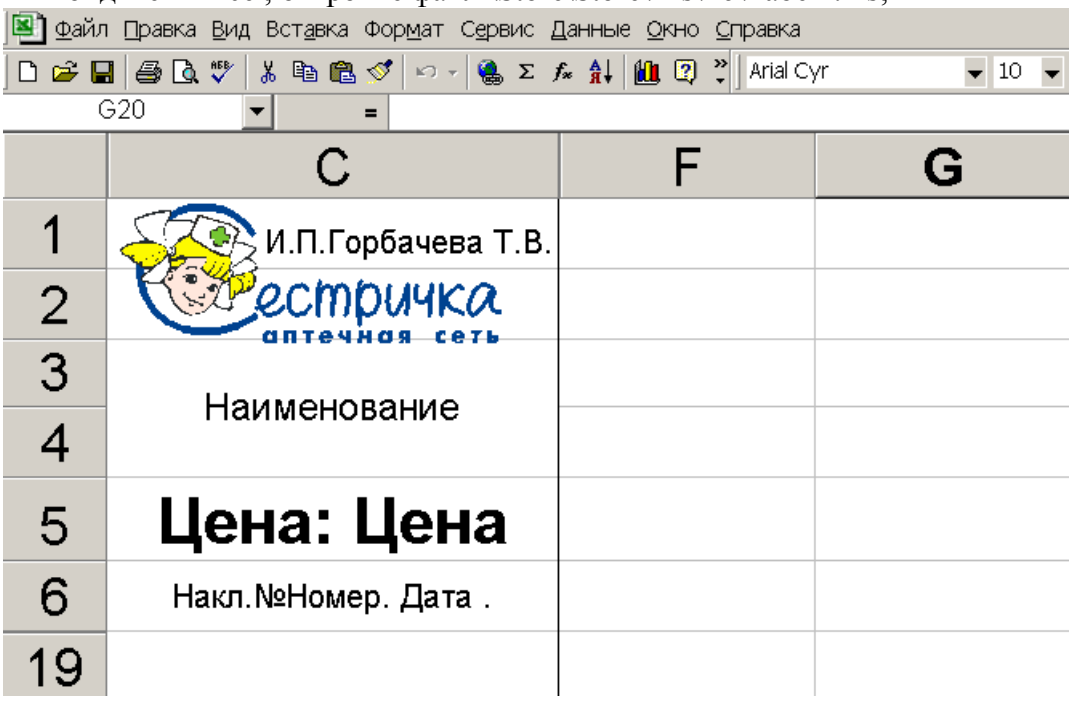
- *«Название отчета»*- написать имя;
- *«Шаблон отчета»*- путь к шаблону;
- *«Ценник»* - метку не ставить.

Нажать «ОК». В результате в списке дополнительных отчетов появится новый. Теперь этот отчет нужно включить в рабочий список. Для этого в содержании накладной выбрать п. «Отчеты», «Добавить», используя стрелку найти новый отчет, выбрать его. В рабочем списке такие произвольные отчеты выделены зеленым цветом.

Пример настройки ценника

В программе есть возможность настроить ценники произвольной формы. На рабочей станции в папке ..\Store\Xls\F6 предлагаются, в качестве исходных форм, два шаблона ценников.

1. Настройка шаблона ценника 1:
   - войдите в Excel, откройте файл \Store\Store\Xls\F6\Label1.xls;



   - выделите две строки 6 и 19;
   - выберите пункт меню Формат->Строка->Отобразить, будут видны все строки с 1-й по 19-ю;
   - замените текст 1-й строки и картинку, для того, чтобы можно было менять ширину и высоту ценника без искажения изображения, картинку сделайте в CorelDRAW, в формате объекта на вкладке «цвета и линии» в поле Заливка выберите «Нет заливки»;

- строки с 7-й по 18-ю содержат поля, которые можно использовать в ценнике:
  строка 7 – наименование товара,
  строка 8 – цена,
  строка 9 – номер приходной накладной,
  строка 10 – дата приходной накладной,
  строка 11 – количество ценников по ширине листа,
  строка 12 – ширина ценника,
  строка 13 – наименование поставщика,
  строка 14 – дата оприходования,
  строка 15 – страна производителя,
  строка 16 – серия,
  строка 17 – срок годности,
  строка 18 – количество;
- если нужны дополнительные данные в ценнике, то добавьте строки выше 7-й строки и выберите функцию «Сцепить»,
- введите нужный текст и выберите одну из строк, перечисленных выше (параметры, заполняемые программой), пример на рисунке

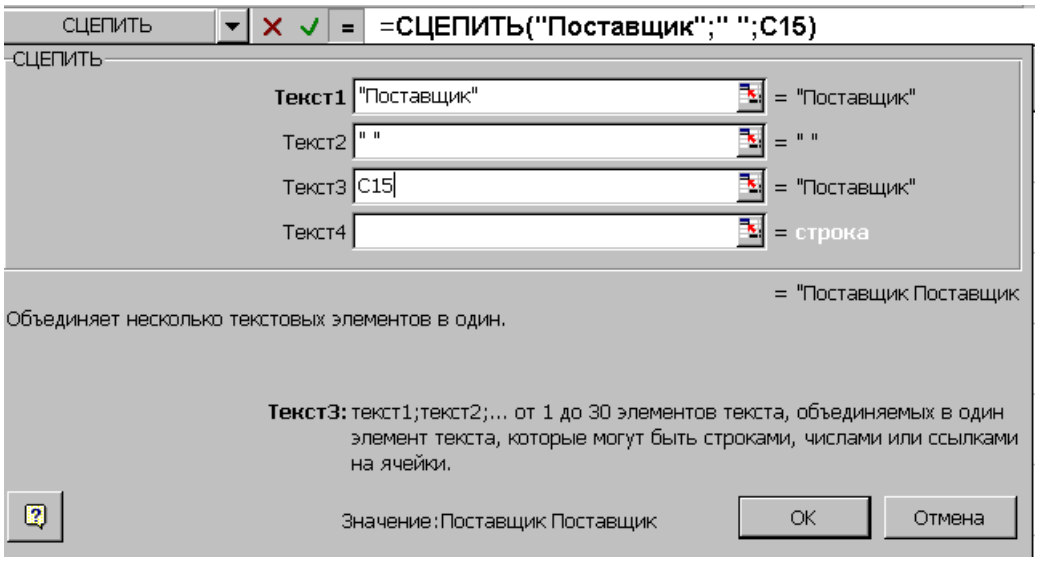
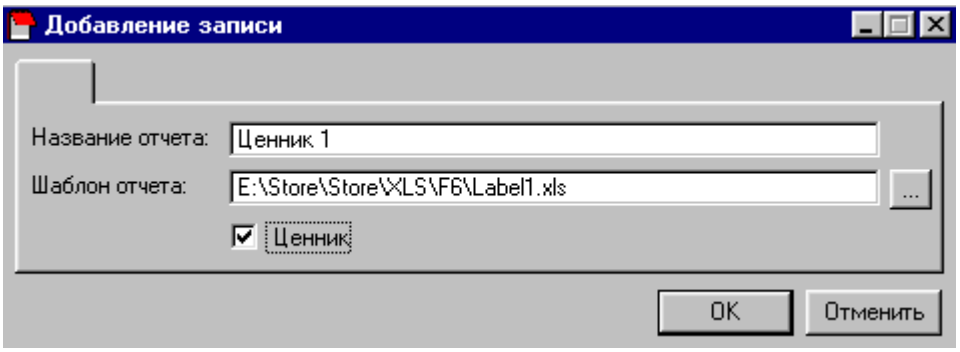


Рис. 3

2. Настройка ценника2 делается аналогично настройке ценника1. Используется шаблон \Store\Store\Xls\F6\label2.xls.
3. В программе Склад настроенные шаблоны подключаются в содержании накладной. Для этого нажать по клавише F6 и «Добавить». В окне настройки заполнить поля: (Рис. 4)

Рис. 4



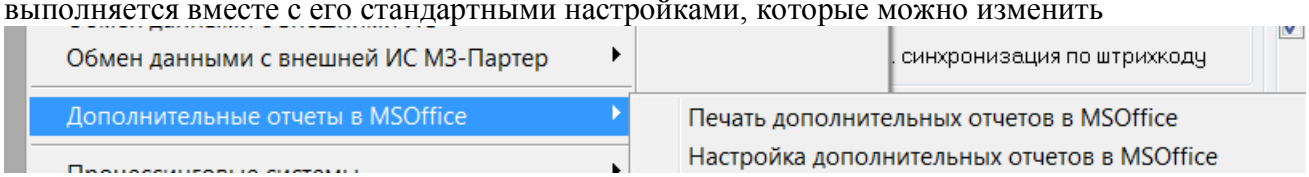
- *«Название отчета»*- написать имя ценника;
- *«Шаблон отчета»*- путь к шаблону ценника;
- *«Ценник»* - метку поставить;

4. Включить ценник в рабочий список отчетов. Для этого в содержании накладной выбрать п. «Отчеты», «Добавить», используя стрелку найти новый ценник, выбрать его. В рабочем списке такие произвольные ценники выделены зеленым цветом.

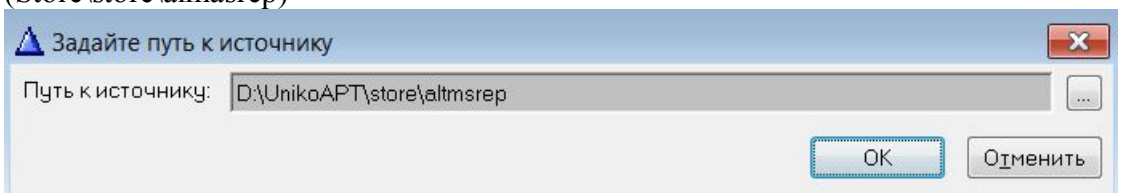
Тип 2 Печать дополнительных отчетов (MSOffice)

В пункте «Сервис» - «Дополнительные отчеты в MSOffice»- в версиях 1.526 и выше открыта возможность настройки дополнительных отчетов. Ранее «Генератор» отчетов «F6» был доступен на список товаров в накладной с использованием специально нарисованных шаблонов и закладок к ним.
В новом Генераторе не используются шаблоны, а вместо закладок - имена полей базы данных. Формирование такого отчета происходит намного быстрее.

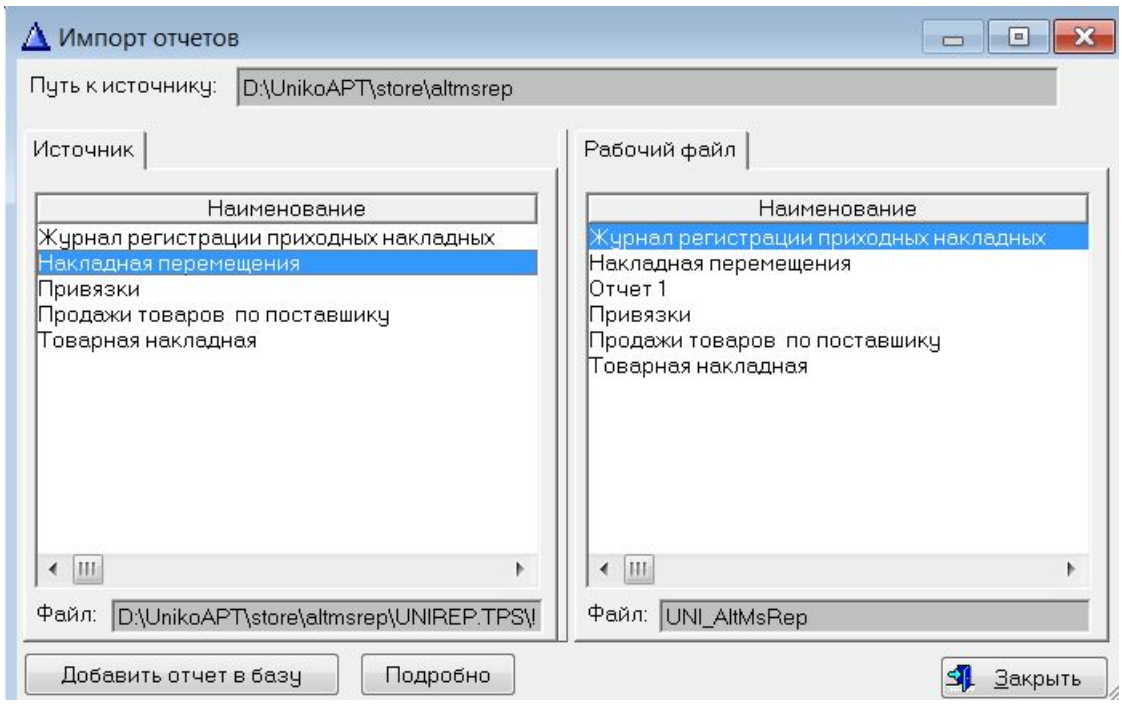
Генератор данного Типа 2 позволяет настраивать отчеты произвольной формы (реестры, накладные, и др.) НЕ МЕНЯЯ ВЕРСИЮ АИС «Товародвижение». Встроенные отчеты в ПО (вызываемые из меню «отчеты») можно было получить только обновив программу.
В основе этого механизма лежат следующие принципы:
- Основа отчета создается программистом «Юнико» используя уже существующие «имена запросов»;
- пользователь или сопровождающий специалист «Юнико» может изменить: последовательность колонок, состав колонок(убрать лишние), шрифт, итоги и сортировки.
- новое «имя запроса» или новый отчет с иным составом(те отличающиеся от уже существующих) приравнивается к доработке.
- отчеты можно импортировать из локальной паки в рабочую базу пользователя. Импорт отчета выполняется вместе с его стандартными настройками, которые можно изменить



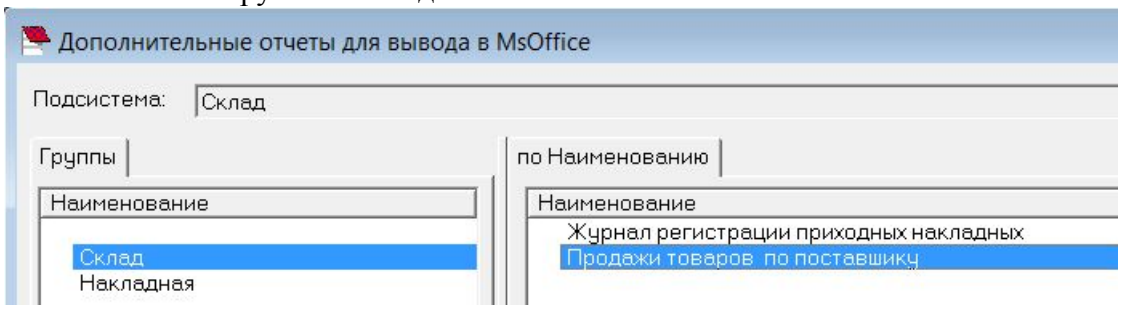
<u>Настройка и импорт отчетов</u>
Настройка и импорт отчетов выполняется в пункте «Сервис»- «Дополнительные отчеты MSOffice»- «Настройка дополнительных отчетов».
Все отчеты делятся по группам:
«Склад» - группа отчетов для мониторинга состояния склада;
«Накладная» - группа отчетов , которая формируется из содержания приходной или расходной накладной по меню правой кнопки «Принт».
<u>Для загрузки отчета</u>
В журнале отчетов выбрать п. «Импорт», указать путь к исходным отчетам с настройками (Store\store\almasrep)



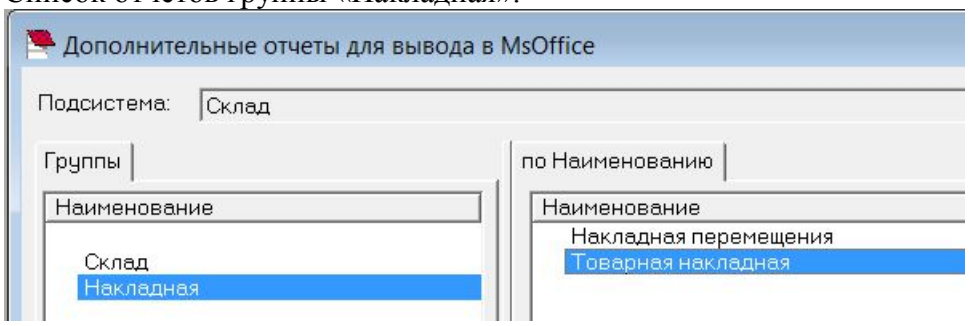
Слева- список источников из папки almasrep;
Справа- список отчетов рабочей базы пользователя.
По клавише «Добавить в базу» выполняется импорт отчетов с настройками.



Список отчетов группы «Склад»:



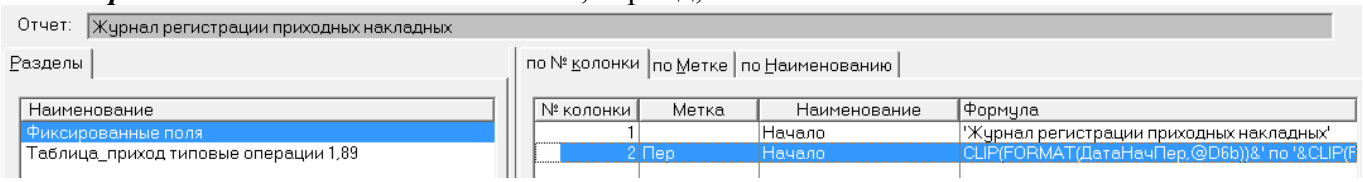
Список отчетов группы «Накладная»:



<u>Настройка отчета</u>

Настройки отчета делятся на разделы:

«Фиксированные поля»- название отчета, период;



«***Шапка отчета***» - другие данные шапки накладной;

Отчет: Накладная перемещения

Разделы | по № колонки | по Метке | по Наименованию

Наименование
Фиксированные поля
Шапка накладной
таблица

№ колонки	Метка	Наименование	Формула
15	Post	продавец	П4
20	firm	Организация	'ОАО "АПТЕКА ТЕСТ"
25	SumRelis	Сумма прописью	СумПроп(П5)
30	adress_post	отпустил	П6
35	Adress_pok	отпустил	П7
40	D_post	должность поставщика	CLIP('Зав.подразделения ')
45	D_pok	должность покупателя	CLIP('Зав.подразделения ')
50	vid_pok	вид деятельности покупателя	'52.31'

«Табличная часть»- наименования и формулы колонок. Формула колонок это «имя запроса» или формула из «Имен запроса», оно запрограммировано внутри программы.

Пример 1:

Отчет: Накладная перемещения

Разделы | по № колонки | по Метке | по Наименованию

Наименование
Фиксированные поля
Шапка накладной
таблица

№ колонки	Метка	Наименование	Формула
1	TMC	Товар	П1
5	lsm	ед.измерения	'шт'
10	qty	Кол-во	П3
15	price	Цена поставки	П4
17	summ	Сумма поставки	П4*П3
20	nds	ндс	ЕСЛИ | П7='3'без НДС'ВЫХОД |КОНЕЦ |ЕСЛИ
22	snds	сумма ндс	'-'
23	price_r	Цена реализации	П5
25	summ_r	сумма реализации	П5*П3
40		Подразделение(название)	П6

Пример 2

Отчет: Товарная накладная

Разделы | по № колонки | по Метке | по Наименованию

Наименование
Фиксированные поля
таблица

№ колонки	Метка	Наименование	Формула
1		Товар	П1
15		Sph	Choose(П6=0,'0.00',Choose(П6>0,'+','-')&Left(Form
25		Cyl	ЕСЛИ | П7<>0.00Choose(П7=0,'0.00',Choose(П7>I
30		Add	ЕСЛИ | П8<>0.00Choose(П8=0,'0.00',Choose(П8>I
150		Заказ комп.	П3
155		Заказ	П4
157		наименование	CLIP(ЧтСвТМЦ('Вид линз',П2))&' '&CLIP(ЧтСвТI
160		Поставщик	П5

«Табличная часть» имеет свои настройки колонок:

-« № колонки»;

- «Метка»;

- «Наименование колонки»;

- «Формула»

Изменение записи

Главное | Доп. настройки | Отчет: Накладная перемещения

Раздел: таблица

Наследовать от: ...

Наименование колонки: Цена поставки

№ колонки: 15 Метка: price

Настройка колонки таблицы

☐ Суммирование по колонке ☐ Скрыть колонку Формат вывода:

Тип данных

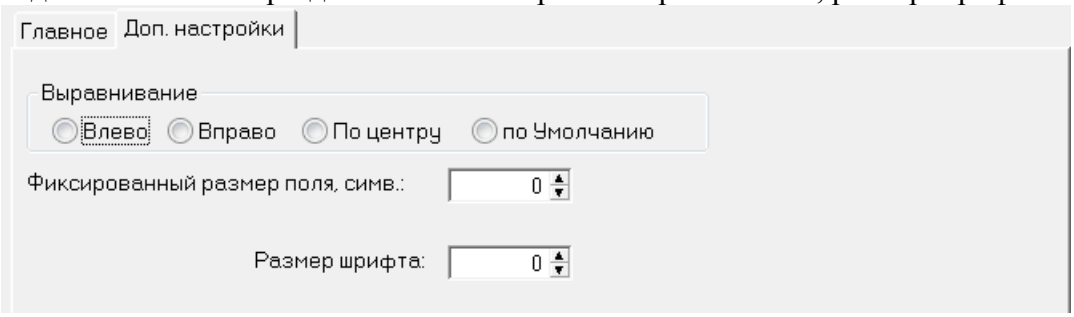
○ Символьный ○ Символ за символом ◉ Числовой ○ № п/п ○ Текст ○ Целое

Формула: П4

Редактор ...

По соответствующим настройкам колонку можно скрыть, выводить итоговую сумму, указать формат данных и формат вывода в отчет. Для заполнения колонки одинаковым фиксированным значением в разделе «Формула» наименование значений заключается в одинарные кавычки (например, 'шт')

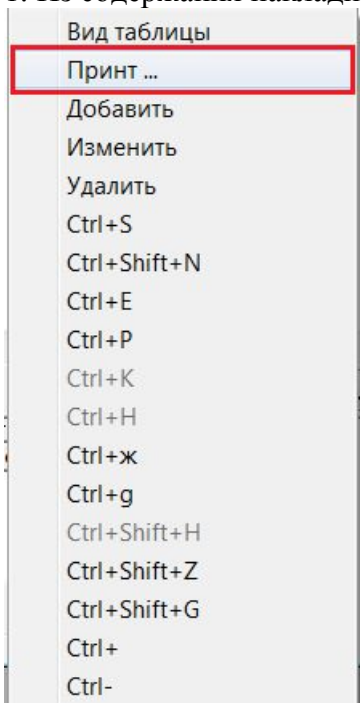
В дополнительном разделе можно настроить выравнивание, размер шрифта.



Чтобы сохранить исходный отчет (стандартный) рекомендуется сделать «копирование» и выполнять изменения отчета в копии.

<u>Вызов отчета:</u>

1. Из содержания накладной происходит по правой кнопке мыши, п. «Принт»:



2. Вызов отчета на группу «Склад» в пункте «Сервис»- «Дополнительные отчеты MSOffice»- «Печать дополнительных отчетов».

5. Каталог ценников и этикеток

Встроенные ценники

Название	Внешний вид	Доп. поля и применение

Ценник № 1 6 см х 3,3 см	ООО "Пример" **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** Россия Накл. № F1082310 от 28/09/2006 Поставщик ООО 'СИА' **Цена 45 руб. 00 коп.** Дата 28/09/2006 Отв. за цены_____	- страна происхождения - номер и дата накладной - название поставщика - название подразделения из расхода
Ценник № 2 4 см х 2,9 см	ООО "Пример" **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** **Цена 45 р 00 к** Дата 28/09/2006 Отв._____	
Ценник № 3 4 см х 2,9 см	ООО "Пример" **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** **Цена 45 р 00 к** Дата 28/09/2006 Отв._____	
Ценник № 3а	МУП ДЦГА Аптека 112 **ТЕРПИНКОД №10 ТБ.** Штрихкод 4602196001005 **Цена 160 р 00 к** Дата 5/08/2009 Отв._____	
Ценник № 3б 6.5смх6,5 см	МУП ДЦГА Аптека 112 **ЭПЛАН 30Г КРЕМ** Код ТМЦ 5431 **Цена 93 р 60 к** Дата 6/06/2010 Отв._____	
Ценник № 3в 6.5смх6,5 см	МУП ДЦГА Аптека 112 **ДРОЖЖИ ПИВНЫЕ С СЕЛЕНОМ №100 ТБ.** Пост-к: СИА № F976533 кол-во: 1 **Цена 53 р 45 к** Дата 6/06/2010 Отв._____	

Ценник № 5 6 см х 3,3 см	ООО "Пример" **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** Поставщик ООО 'СИА' **Цена** **45** **руб.** **00** **коп.** Дата 28/09/2006 Отв. за цены_____	- название поставщика - название подразделения из расхода
Ценник №6 6,6 см х 7 см	108 **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** **Цена** **45** **руб.** **00** **коп.** Дата 28/09/2006 Отв. за цены_____	
Ценник №6а	МУП ДЦГА Аптека 112 **ТЕРПИНКОД №10 ТБ.** Штрихкод 4602196001005 **Цена** **160** **руб.** **00** **коп.** Дата 5/08/2009 Отв. за цены_____	

Ценник № 7 4 см х 3,5 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Ц. без НСП 45 р 00 к НСП 0 р 00 к Цена 45 р 00 к Дата 28/09/2006 Отв._____	
Ценник №8 4,5 см х 2,2 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Цена 45 р 00 к Накл. № F1082310 от 28/09/2006	- номер и дата накладной
Ценник № 9 4,5 см х 2 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Эвалар АО Цена 45 р 00 к Накл. № F1082310 от 28/09/2006	- номер и дата накладной - в расходе печать названия организации из подразделения или из настройки «Данные огранизации»
Ценник №9 а 4,2 см х 3,3 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Эвалар АО Цена 45 р 00 к Накл. № F1082310 от 28/09/2006 Поставщик ООО 'СИА' Серия 31	- номер и дата накладной - название подразделения из расхода
Ценник № 9 б 6,6 см х 3,3 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Эвалар АО Цена 45 р 00 к Накл. № F1082310 от 28/09/2006	- номер и дата накладной
Ценник № 9в 6 см х 3,2 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Эвалар АО Цена 45 р 00 к Накл. № F1082310 от 28/09/2006	- номер и дата накладной
Ценник № 9г 6 см х 4 см		- номер и дата накладной

	ООО "Пример" **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** Эвалар АО **Цена 45 р 00 к** Накл. № F1082310 от 28/09/2006	

Ценник № 9д 6 см х 3,6 см	ООО "Пример" **МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10** Эвалар АО **Цена 45 р 00 к** Накл. № F1082310 от 28/09/2006	- номер и дата накладной
Ценник № 9е 5см Х 4см	МУП ДЦГА Аптека 112 **120/80 0,5Г №100 ТБ** КомфортПлюс Россия **Цена 200 р 00 к** Накл. № от 22/08/2008	**- номер и дата накладной**
Ценник 9ж 4 Х 5.5см	Аптека 434 **120/80 0,5Г ТАБ. № 100.** КомфортПлюс Россия () БАД **Цена 18 р 00 к** Накл. № 1111 от 22/05/2017 Поставщик ПРОТЕК Серия 12нн Годен до: 01/02/2019	В ценники можно вывести данные по накладной (по настройке), производителя и страну (по настройке), а также срок годности (без дополнительной настройки).
Ценник № 10 (этикетка) 3 см х 1,8 см	**МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г** **45.00** 28.09.06 Серия:31	Как ценник на витрину применять нельзя !!! М.б. использован как этикетка или вкладка в товар.
Ценник № 10А 4смх 2,5см	**АМПИЦИЛЛИНА НАТР СОЛЬ 0,5Г** **888.80** 11.06.10 Годен до: 1.06.12	

Ценник № 11 9 см x 4 см	ООО "Пример" 4 602242 021179 2 817 МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Эвалар АО Цена 45 р 00 к Накл. № F1082310 от 28/09/2006	Используется в магазинах.
Ценник №12 5смX4см	МУП ДЦГА Аптека 112 ТЕРПИНКОД N10 ТАБЛ. () 160-00 05.08.09	
Ценник №12а 4,5смX4,5см	Аптека №34 МАКРОПЕН 400МГ ТАБ. X 16 KRKA СЛОВЕНИЯ 1980-00 Накл.№ 1 от 17.10.13 Серия годен до 4 605635 000089 17.10.13	
Ценник №12б 4смX3см	Аптека №34 МАКРОПЕН 400МГ ТАБ. X 16 (KRKA СЛОВЕНИЯ) 1980 р 00 к 17.10.13	
Ценник №12в 5смX4см	Аптека №34 4 YOU МОЛОЧКО Д/ЛИЦА 145МЛ Акция 174 р 60 к 17.07.2014 Отв.	Вместо производителя выводится слово АКЦИЯ, если товар удовлетворяет условиям акции. Ценник со словом АКЦИЯ формируется для товаров любых акций кроме акции «Специальная цена». Цена в ценник может выводиться по акции с учетом скидки. Для этого необходимо установить метку «Цена по акции со скидкой».
Ценник №12г 5смX4см	Аптека №34 МАКРОПЕН 400МГ ТАБ. X 16 (KRKA СЛОВЕНИЯ) 1980 р 00 к 17.10.2013 Отв.	

Ценник №12д 5смХ4см	Аптека №34 АВАНДИЯ ТАБ. П/О 4МГ №28 GLAXO- WELLCOME ВЕЛИКОБРИТАНИЯ 157 р 00 к Накл.№ 1 от 5.05.14 Серия годен до 1.01.10 Подпись ответственного лица _____ 05.05.14	Возможность вывести метку топцена на товар по акции «Специальная цена».
Ценник №12е Размер 5смХ4 см	ЦГБ П.Посад 4 YOU МОЛОЧКО Д/ЛИЦА 145МЛ Витэкс ЗАО Цена 354 р 00 к Накл. № 7 от 13/04/2016	Доступен в версиях 1.508 и выше
Ценник №13	Аптека Бинт марлевый стерильный 7х14 и/м Старая Цена ~~43~~ руб ~~40~~ коп Новая Цена 30 руб 00 коп № 1 9.10.12 Отв._____	Используется после переоценки и возможна печать только из приходной накладной переоценки.
Ценник № 14 4,5 смХ3 см	Аптека АГАПУРИН 100МГ №60 ТАБ.П/О Zentiva Словакия Цена 125 р. 00 коп Накл.№ 14 1.01.15 Серия: 5080607 годен до: 1.05.14 Подпись отв.лица _____	наименование ТМЦ в 2 строки(в версии 1.489 и выше)
Ценник со штрих-кодом №1 3 смХ 1,9 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Цена 45.00 4 602242 021179	- можно задать кол-во как в накладной или один - печать заводского или внутреннего штрих-кода
Ценник со штрих-кодом №2 5 см х 2,5 см	ООО "Пример" МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ 0.2Г ТАБ №10 Цена 45.00 4 602242 021179	- можно задать кол-во как в накладной или один - печать заводского или внутреннего штрих-кода - отображать разметку - задать отступ сверху

Ценник со штрих-кодом №3	МУП ДЦГА Аптека 112 ТЕРПИНКОД №10 ТБ. Цена **160.00** 4 602196 001005	
Ценник со штрих-кодом №3а размер 4смХ5см	Аптека 434 **САБЕЛЬНИК КРЕМ 110 МЛ ЭВАЛАР** Штрихкод 4602242002772 **Цена 156 р 00 к** Дата 21/07/2016 Отв._____	Аналогичен ценнику со штрих-кодом № 3. На листе расположены 5 * 13 ценников
Ценник со штрих-кодом №4	4 602196 001005 МУП ДЦГА Аптека 112 Цена **160.00 руб.** ТЕРПИНКОД №10 ТБ. Дата 5/08/2009 Накл.1	
«Ценники со штрих-кодом № 4а».	4 603907 000737 МУП ДЦГА Аптека 112 Цена **32.01 руб.** ВЕЧЕРНЕЕ ДРАЖЕ 0,18Г №100 ТБ. Дата 6/06/2010 Накл.F976533	
Ценник со штрих-кодом №5	4 602196 001005 МУП ДЦГА Аптека 112 Цена **160.00 руб.** ТЕРПИНКОД №10 ТБ. Дата 5/08/2009 Накл.1	
Ценник со штрих-кодом №6	МУП ДЦГА Аптека 112 Преднизолон 25мг-1мл №25 амп. (Nicomed) Страна: Австрия Годен 01.01.2015 дата 16.05.2012 **21-00** Преднизолон 25мг-1мл №25 амп. Сертификат: Серия: 1235ДЛ Годен: 01.01.2015 Р.ц. **21-00** Опт.ц. **22-00** Получено от: ООО "СИА" Кол-во: 100 Сч.Факт № 1111 Док.прихода № 1111 Подп.	Совмещен с постеллажной картой

На весовой товар 6 см х 4 см	ООО "1 Валь" **КОЛБАСА ВАР-КАПЧ. МУСКАТПРЕНЦЛАУ 3.09** Код 94 **Цена 316 р 20 к** Накл. № 13982 от 5/07/2006	- номер и дата накладной - выводить код товара на весах Применяется для весового товара в магазинах.
Ценник с отметкой «топ-цена»	ЦГБ П.Посад **АБАКТАЛ 0.4Г ТАБ Х10** **Цена 115 р 00 к** Топ-цена Накл. № от 15/03/2013	В некоторых типах ценников существует настройка «Только товары с топ-ценой» . Если ее поставить, то на ценник выводится метка "Топ цена". Эта метка будет выводиться в ценник только для товаров из списка акции "Специальная цена" _____

Изменения в ценниках согласно постановлению Минздрава №647н(март 2017г)

Новые настройки для ценников доступны в версиях 1.541 и выше.

Внесены изменения в ценниках согласно Постановлению Минздрава №647н, которое вступает в силу с 1 марта 2017.. В самые популярные ценники добавлены поля: срок годности и страна производитель. В приказе нет требования указывать в ценниках группу товара (БАД, ЛС или др.). Такую информацию необходимо указывать на полках в виде постеров и воблеров. Но мы учли пожелания пользователей и в несколько ценников добавили название группы, в т.ч. в генератор ценников.

Изменение ценников:

№ 3 (,а,б,в) *добавлена строка с производителем и страной. Печатается "Годен до: ..."*

№ 8 *добавлена строка с производителем и страной.*

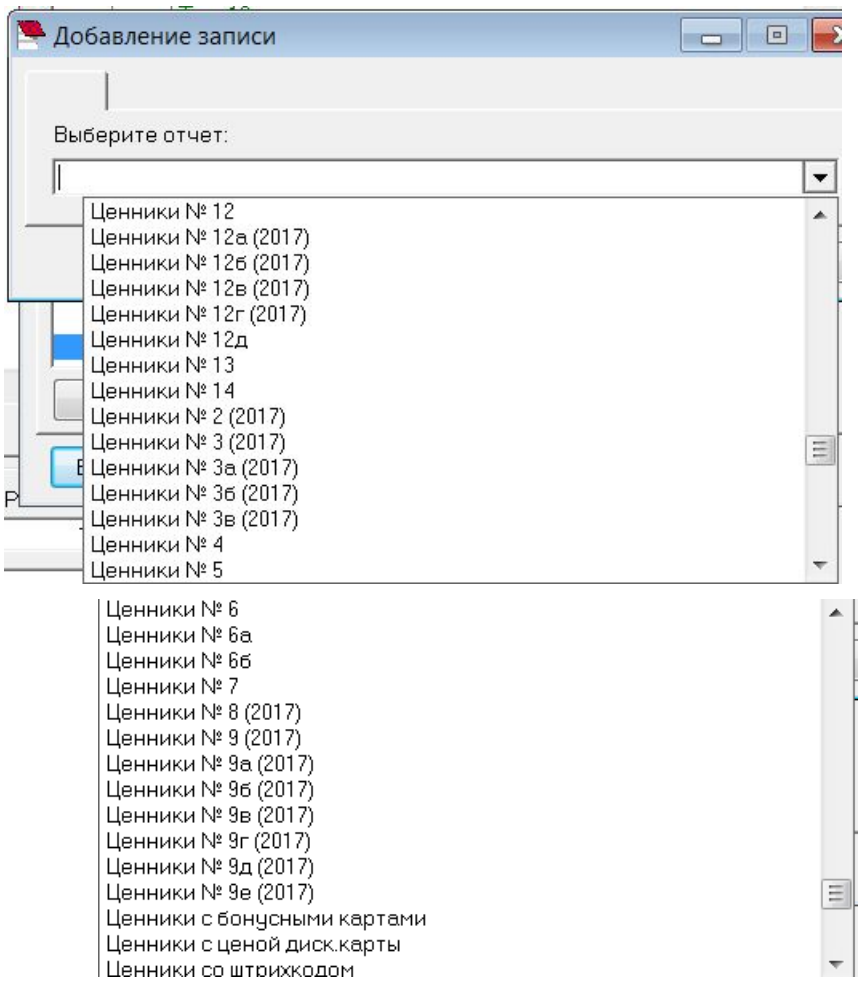
№ 12 (б,в,г) *Печатается "Годен до: ..."*

№ 12д *Печатается строка с группой ТМЦ*

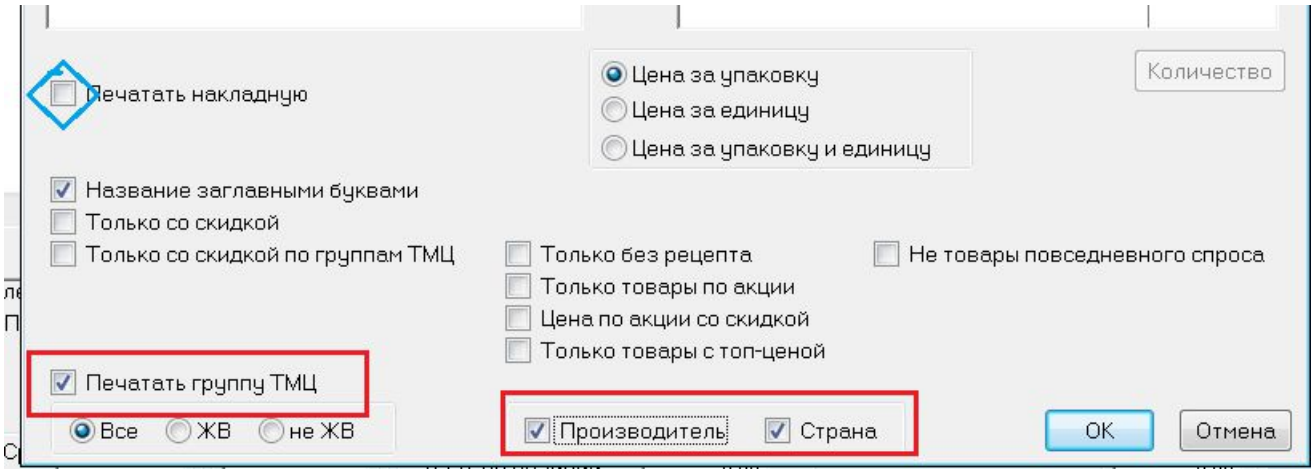
№ 9 (,а,б,в,г,д,е) *добавлена строка с производителем и страной. Печатается строка с группой ТМЦ.*

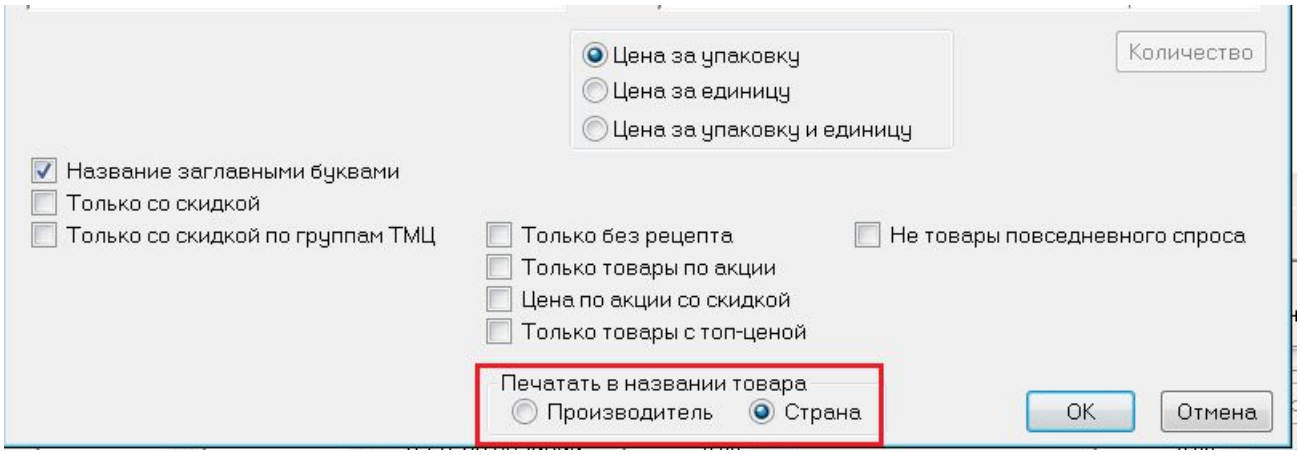
Печатается "Годен до: ..."

Для замены старого ценника (который уже есть в рабочем меню и использовался) на новый необходимо его удалить и заново выбрать из списка и настроить. Ценники с учетом новых требований отмечены меткой «(2017)».



Общие настройки и правила для новых ценников(2017):





- Название страны в ценнике выводится в скобках. Например:

- если в ценнике предусмотрена печать группы, то в настройках есть соответствующий параметр: «Печатать группу».

- Новые настройки позволяют выводить название Страны **или** \ **и** Название производителя (в серии ценников №12 можно выводить оба поля, в других только одно). Если название производителя всегда вводилось в поле названия производителя (а страна не указывалась при этом), то имеет смысл применять настройку для вывода только названия Производителя.

Примеры с настройкой «Производитель»+ «Страна» :

и

Пример с настройкой только «Страна» :

- Размеры ценником не менялись. Все размеры ценников указаны в общем описании АИС Товародвижение (раздел 3, «Каталог ценников»).

- Если в ценнике предусмотрена настройка «Печатать накладную», то выводиться будет только одно поле. Т.е. вместо номера накладной (поле сделано давно) будет выводиться Срок годности. Это связано с ограничениями пространства на ценниках.

ИЛИ

Ценники, в которых добавлены поля «Сток годности», «Страна изготовитель» и группа. 9, 9а, 9б , 9в, 9г,9д,9е:

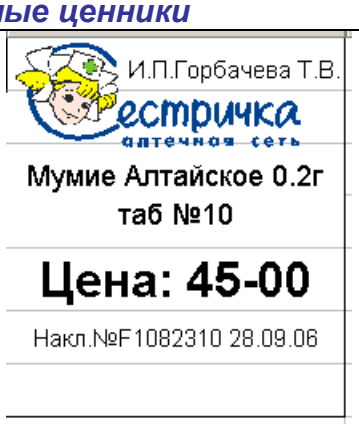
Ценники, в которых добавлены поля «Сток годности», «Страна изготовитель» (без группы). 12а, 12б, 12в, 12г:

Новый ценник 9ж

В ценники можно вывести данные по накладной (по настройке), производителя и страну (по настройке), а также срок годности (без дополнительной настройки).

В Генератор Ценников F6 добавлена метка GroupName - наименование группы товара. Генератор ценников имеет метки для вывода срока годности и страны производителя.

Произвольные ценники

Labal1		- наименование - цена - дата и № накладной - поставщик - дата прихода - серия - срок годности - количество - страна - производитель - штрих-код

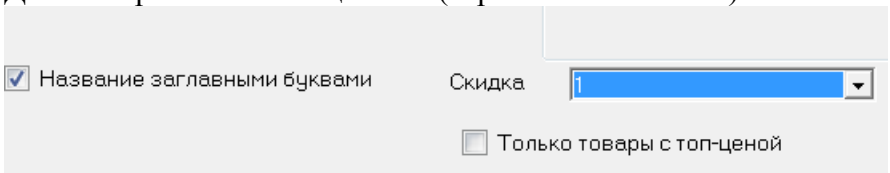
		- логотип фирмы
Labal2	ООО Мумие Алтайское 0.2г таб №10 Эвалар АО Цена 45 руб 00 коп Накл.№F1082310 28.09.06 Поставщик: ООО 'СИА' Серия31Годен до 3.10.10	- наименование - цена - дата и № накладной - поставщик - дата прихода - серия - срок годности - количество - страна - производитель - штрих-код - логотип фирмы

Данный тип ценника можно создать через Генератор отчетов.
Подробное описание создания и подключения ценника в п. 4 «Генератор отчетов».

Дополнительные настройки перед печатью ценников

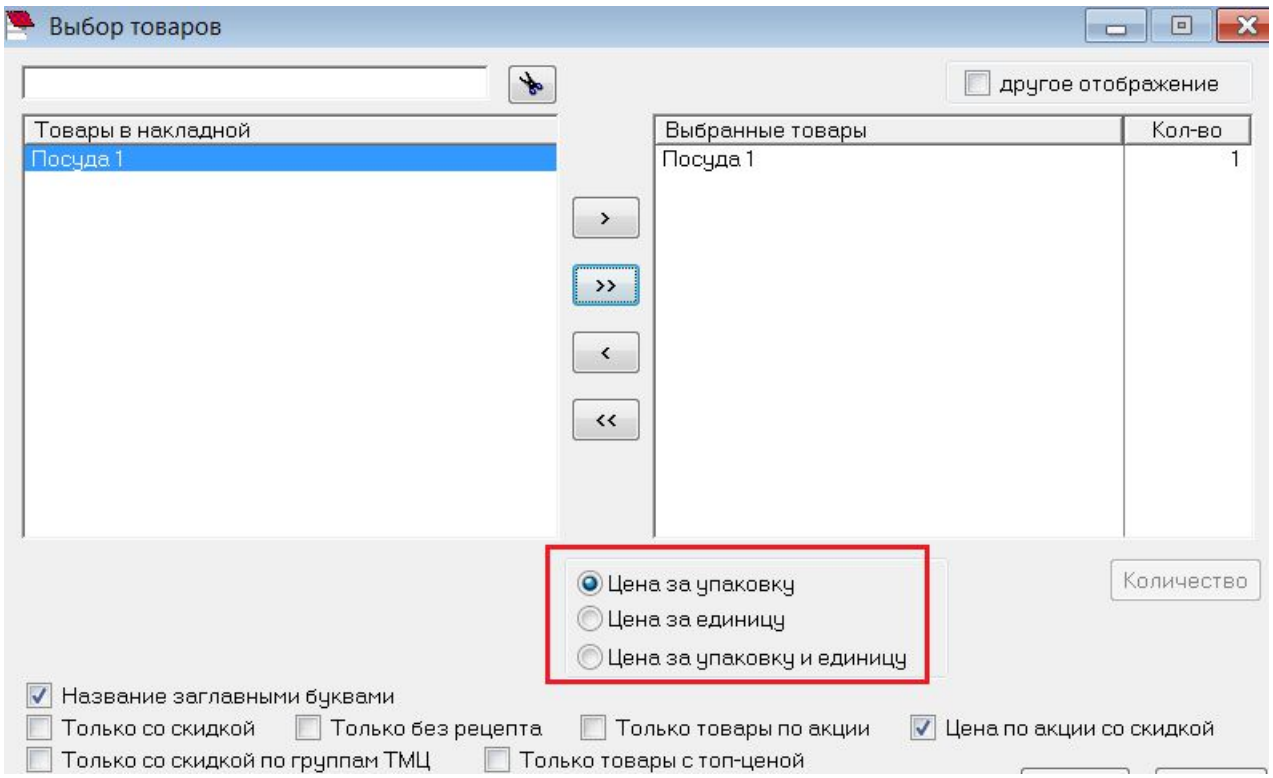
1. **Ценник с ценой по дисконтной карте**

Доп. настройки печати ценника(версия 1.489 и выше):

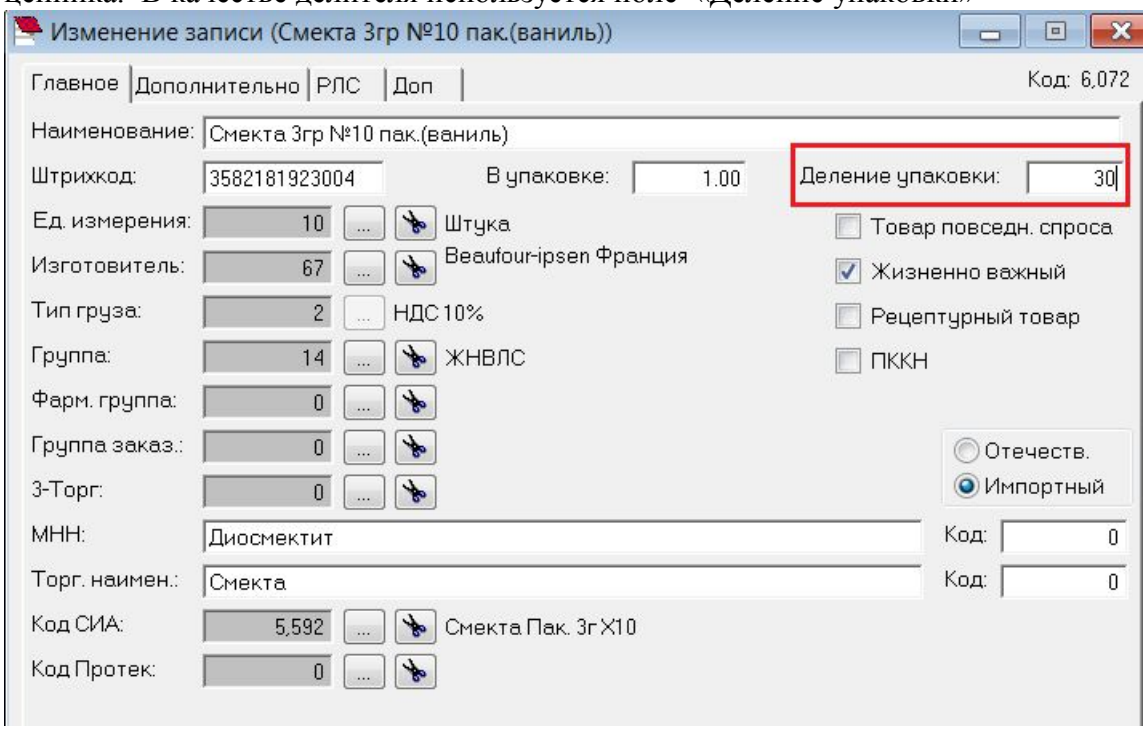


Указать тип скидки по дисконтной карте.
Вид ценника с указанием двух цен без и со скидкой по дисконтной карте:

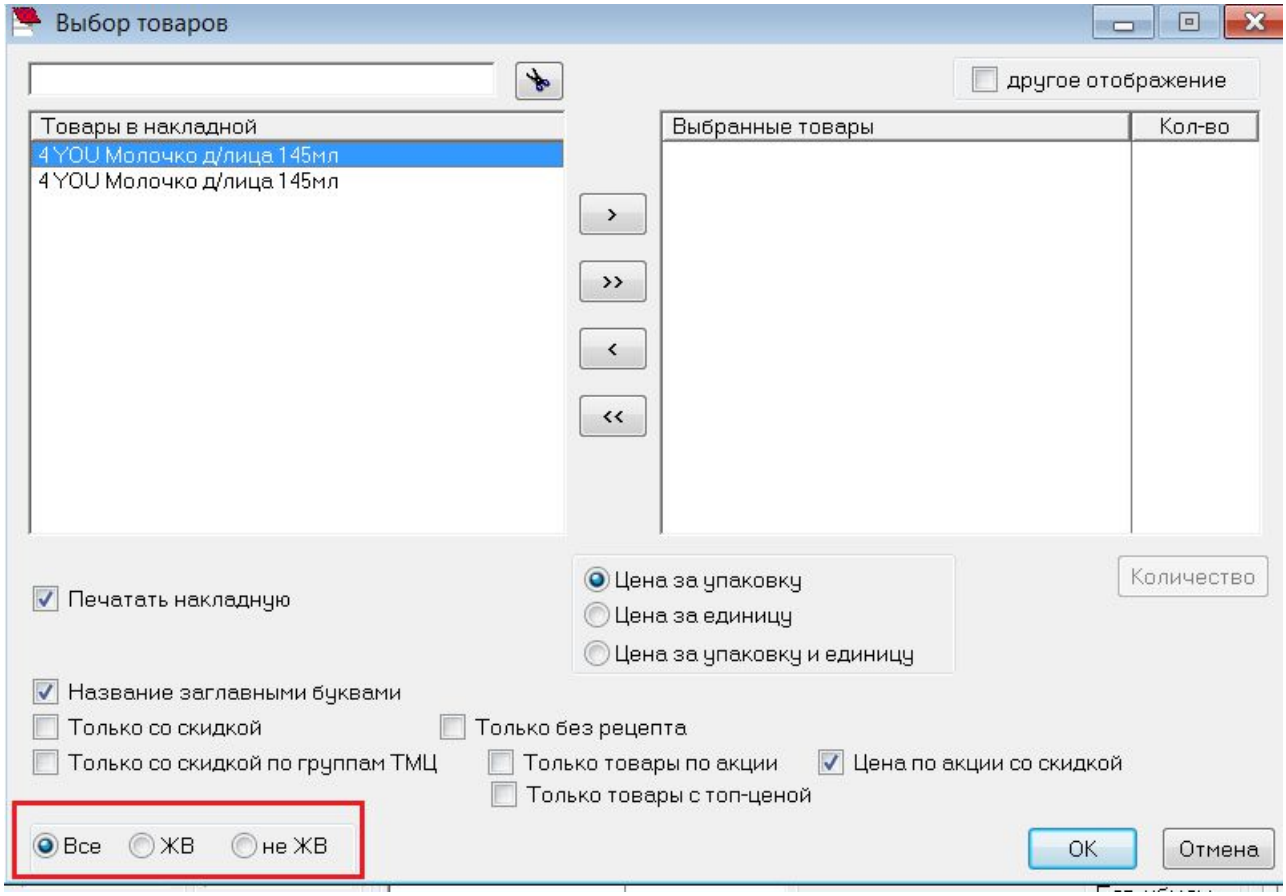
2. Печать ценника за единицу и упаковку

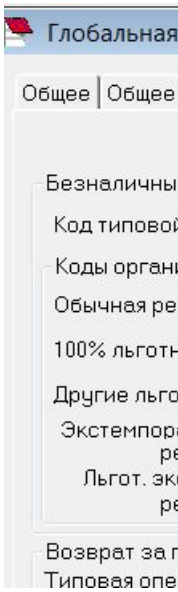


По данным настройка ценник печатается или за целую упаковку или за единицу деления или оба ценника. В качестве делителя используется поле «Деление упаковки»



Настройка работает совместно с Глобальной настройкой:





3. Ценник и только на ЖВ или на все товары в накладной

Добавлены фильтры: “Все ЖВ” и “ не ЖВ”. Соответственно фильтрам печатаются ценники. Данная возможность доступна в версиях 1.508 и выше.

6. Применение отчетов ПК Юнико в маркетинговых исследованиях

6.1. Исследование и оценка товарного ассортимента и товародвижения

Текущий мониторинг

Текущие товарные остатки

- Состояние склада, в разрезе классификаторов
- Состояние склада по партиям с использованием доп. Фильтров:
  - Неоприходованных на склад – использ. перед проведени инвентаризации,
  - Разных по цене – используется для выявления пересортицы,
  - не привязанных к горсправке – при выгрузке цен в Горпсправку;
- Карточка движения (информация о товаре**)**

Анализ нулевых остатков

- оборотная ведомость (по нулевым остаткам)
- анализ появления нулевых остатков (сортировка по коэффициенту провала) (аналитический)
- отчет по нулевым остаткам

Анализ обязательного ассортимента

- Анализ по минимальному остатку,
- Заказ по минимальному остатку

Анализ не расходуемых товаров

- Оборотная ведомость,
- нереализованные товары с количеством дней с даты прихода

Отсутствие продаж ходовых товаров – стоп эффект

- Анализ появления нулевых остатков (снижение продаж к концу периода более чем на 50%)

Фильтр по коэффициенту провала и обратить внимание на позиции с нулевым коэф. провала. Такие позиции заказывали вовремя, провалов не было, но снижение продаж присутствует.

Дифектура по отказам

выявление неудовлетворенных запросов, фиксирование запросов на кассе и печать отчета:

- Отчет по дифектуре (из статистики продаж)

Контроль качества

- Журнал по срокам,
- Медикаменты с истекшим сроком годности,
- Проверка по базе изъятых
- Выделение цветом товаров в состоянии склада и на кассе
- Использование настройки: выстраивать по сроку внутри партий в состоянии склада по партиям

Контроль товаров, разрешенных к делению

- показывать отдельной строкой (глобальные настройки склада),
- ограничение списка (в спр ТМЦ смекта №30)

АНАЛИЗ Расхода

Анализ расхода товара

- Анализ расхода товара(поценовым диапазонам, по группам и определение рейтинговых позиций)
- Графический анализ продаж (по выручке, по группам товаров)
- Анализ частоты появления товаров в чеках
- Анализ по шагам (аналитический)
- Ассортимент по дням

Сравнение продаж в аптеках сети

Ведомость неликвидных товаров и лидеров ассортимента для каждой аптеки сети относительно среднего показателя и относительно приоритетной аптеки, и перераспределение товара в зависимости от особенностей каждой конкретной розничной торговой точки

- Расход по группе аптек (расчет коэффициента различия относительно средних показателей и относительно приоритетной аптеки)
- Анализ товаров аптечной сети (по остатку, по расходу, приходу)

Анализ динамики товарооборота

- Расход в разные периоды (сравнение соседних периодов или аналогичных периодов разных) фильтр по коэф оборачиваемости

Сезонным колебаниям спроса

- Расход в разные периоды (сравнение таких периодов как весна, лето, осень, зима)

Исследование эластичности товара

Ценовую эластичность спроса можно определить, наблюдая за изменением выручки от продажи продукции при изменении цены.

(Эластичность спроса по цене, которая показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на один процент).

При исследовании меняем цену товара и контролируем изменение расхода.
Отчеты для исследования:

- Расход в разные периоды (коэффициент динамики)
- Расход товара по шагам

Если цена и выручка изменяются в противоположных направлениях, значит, спрос эластичен.
Если цена и выручка изменяются в одном и том же направлении или не меняется, спрос неэластичен.
В случае единичной эластичности спроса изменение цены оставит общую выручку неизменной.

Анализ сопутствуюших товаров

- Анализ появления сопутствующих товаров в чеках (Excel) (Аналитика- Аналитические отчеты)

Анализ товарного ассортимента

- ABC-анализ
- ABC\XYZ- анализ
- Анализ ассортимента (Аналитика- Аналитические отчеты)
- Структура продаж)Аналитика- Аналитические отчеты)
-

Методы оценки товарного ассортимента:

- ABC – анализ (выявление лидеров продаж и расчет ассортимента)
- XYZ- анализ (анализ и прогноз стабильности продаж)
- ABC\XYZ – анализ (Выявление сезонных товаров и основного ассортимента)

ABC – анализ. Оценка оптимальной структуры запасов . Данный метод реализован в ПО (подробное описание данного анализа реализованного в ПО Юнико в описании ч.2 п. 16.6).
Согласно правилу Парето, 20% ассортиментных позиций приносит 80% прибыли.

На практике для фармацевтических розничных компаний ABC-анализ выглядит следующим образом:
10% позиций ассортимента (группа A) дает 80% товарооборота;
15% позиций ассортимента (группа B) дает 15% товарооборота;
75% позиций ассортимента (группа C) дает 5% товарооборота.
Для среднестатистической аптеки 25% ассортиментных позиций составляют 95% товарооборота, в пересчете на единицы это 750-2000 наименований.

Для определения ABC-групп используется:

- «ABC-анализ» 1 раз в месяц, период 1 месяц, с параметром «сумма реализации»;

Расчета доли ассортиментных позиций:
Количество позиций группы A / на количество позиций всего ассортимента * 100
Если полученный результат больше 20 (или 10) , то необходимо оптимизировать

- Итоги ABC-анализа (показатели: ассортимент, % выручки, % ассортимента)

XYZ –анализ
Метод, позволяющий анализировать и прогнозировать стабильность продаж и колебаний уровня потребления.

Результатом XYZ –анализа является группировка товаров по трем категориям:
Категория X – группы товаров, характеризующиеся стабильной величиной потребления и высокой степенью прогнозирования.
Категория Y - группы товаров, характеризующиеся сезонными колебаниями и средними возможностями их прогнозирования
Категория Z - группы товаров с нерегулярным потреблением и невысокой точностью прогнозирования
Метод данного анализа заключается в присвоении каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания. Этот коэффициент показывает отклонение анализируемого показателя от среднестатистического значения. Он выражается в %.

Исходя из коэффициент вариации определяются XYZ – группы:
От 5 до 15% группа X
От 15 до 50% группа Y
От 50 и выше группа Z т.е. непредсказуемые колебания

Метод XYZ\ABC –анализ.
Данный метод реализован в ПО (подробное описание данного анализа реализованного в ПО Юнико в описании ч.2 п. 16.7) .
Коэффициент вариации рассчитывается по формуле, в которой участвуют:
значение параметра по оцениваемому объекту за каждый интервал;
среднее значение параметра по оцениваемому объекту анализа за указанный период;число интервалов.
Всего при проведении совмещенного анализа получается 9 групп.
AX – группа товаров с высокой скоростью оборота и стабильной величиной потребления.

Оптимизация ассортимента с использованием возможностей ПК
Направления по оптимизации разрабатываются индивидуально по результатам оценки и исследования ассортимента.

Контроль результатов оптимизации ассортимента
После оптимизации ассортимента следить за результатом распределения позиций ассортимента и динамики прибыли, оборот аптеки. Проводится текущий мониторинг.
Систематически!!
Рекомендуемые параметры и частота сбора аналитических отчетов по анализу ассортимента:

- Итоги ABC-анализа (ассортимент, % выручки, % ассортимента)
- ABC-анализа 1 раз в месяц, период 1 месяц, с параметром «сумма реализации»;
- Итоги ABC-анализа (ассортимент, % выручки, % ассортимента)
- ABC\XYZ- анализ 1 раз в месяц, период 3 месяца, с шагом месяц. Параметр XYZ- анализа – по кол-ву, ABC-анализа – по ТН
- Оборотная ведомость 1 раз в месяц, период 3-4 месяца, по не расходуемым товарам;
- Нереализованные товары 1 раз в мес.
- ABC\XYZ- анализ 1 раз в месяц (но не режа раза в квартал), период 3 месяца, с шагом месяц. Параметр XYZ- анализа – по кол-ву, ABC-анализа – по ТН
- Анализ появления нулевых остатков 1 раз в неделю, сортировка по коэффициенту провала;
- Дифектура – отказы из статистики продаж

Список методов контроля ассортимента расширяется.

6.2. Формирование оптимального заказа товара с использованием ЮниСэт

Заказ по расходу

- «Заказ по расходу».

При формировании заказа на складе учитывается:

1. интенсивность продаж за указанный период, т.е. определяется средний расход за день
2. текущий остаток на складе
3. предыдущий заказ, т.е. товар заказан, но не оприходован
4. количество дней до следующего заказа
5. ABC-группы, т.е можно заказать только товары одной группы из ABC-анализа
6. Количество дней для заказа
7. С учетом групп заказов, когда товары одного наименования и дозировки, но разных производителей объединяются в одну группу и все рассчеты ведутся в рамках группы заказа

Если остаток на складе + кол-во из предыдущего заказа хватит до следующего заказа, то товар не включается в заказ. Если товара не достаточно, то рассчитывается кол-во для заказа:
Заказ = средний расход за день * кол-во дней для заказа

Критерии отбора товара в заказ:

- *Минимальная цена*
- *Приоритет поставщика.* Доверие поставщику при этом выражается в виде цифры. При этом выполнение обязательств, качество продукции, своевременная поставка иногда играют более важное значение, чем дешевизна товара.
- *Допустимое отклонение цены приоритетного поставщика от минимальной* цены. Если цена приоритетного поставщика больше минимальной, но при этом процент отклонения меньше установленного в программе, то выбирается товар приоритетного поставщика.
- *Срок годности.* Этот критерий зависит от скорости оборота товаров в аптеке.
- *Сомнительное количество,* которое рассчитывается в зависимости от ценового диапазона товара и количества товара на складе поставщика
- *Общее количество* на складе поставщика
- *Остатки отдела запасов склада.* При этом формируется заказ Отделу запасов.
- *Контроль допустимой суммы заказа.* Также расчет разницы общей суммой и минимальной сумма заказа

6.3. Анализ покупательской среды

Изучение посещаемости

При анализе посещаемости имеет смысл посмотреть динамику в течение достаточно большого периода времени. Еще лучше - сравнить данные с показателями прошлого года.

- Анализ чеков (среднедневные продажи, средний чек, количество покупок, графики по количеству покупателей)
- Анализ реализации по кассам, сменам, отделам
- Анализ чеков по часам (суммы продаж по часам)

Покупательская среда

- Частота появления товаров в чеках
- Анализ чеков по диапазонам сумм
- Анализ чеков

Данные о среднем чеке

- Анализ чеков (среднедневные продажи, средний чек, количество покупок, графики по количеству покупателей)
- Анализ реализации по кассам, сменам, отделам
- Анализ чеков по диапазонам сумм
- Анализ чеков по диапазонам сумм

Определение периодов низкой посещаемости и «нагруженных дней» :

- Анализ чеков - по часам, дням и дням недели из Статистики продаж
- Расход товара по шагам - с параметром «по количеству» (можно график);

Для определения так называемых «часов пик» используется:

- «Анализ чеков» с шагом 1 час по датам (можно график)
- Расход товара по часам – шаг 1 час параметр «по количеству»

6.4. Анализ Работы с поставщиками

- Качество – проверка по базе изъятых товаров в накладных за период
- Отсрочка оплаты в договорах и Ведомость сроков оплаты
- Рейтинг продаж по поставщикам
- Приход/реализация по поставщикам
- Оборотная ведомость по поставщикам
- Анализ цен по поставщикам
- МХ20 по местам хранения
- Нереализованные товары (по конкретному партнеру)
- Остаток реализация товаров поставщика
- Контроль цен поставки по поставщикам (Документы-Накладные- Приход- Отчеты)
-

6.5. Анализ и контроль работы персонала

Контроль работников первого стола

- Дать пароль и имя для регистрации каждому кассиру
- Ограничение доступа через справочник пользователей кассы Отключение некоторых возможностей: удаления, поиск по наименованию или цене
- Рейтинг продаж по кассирам (из склада по расходным накладным). Исследование производительности труда персонала представляет собой определение товарооборота на одного работника.
- Расшифровка примененных скидок (контроль примененных скидок)
- Контроль выбора не первой партии (настройка в кассе Абрикосовое масло)
- Контроль удаленных из чеков товаров перед печатью (статистика по кассам и товарам, контроль подозрительного товара по статистике продаж),
- Ограничения по делению товара и список разрешенных к делению
-

Контроль и Эффективность работы менеджеров и провизоров

- Дать пароль и имя для регистрации каждому пользователю склада
- Ограничение доступа
- Выявление несвоевременных заказов
    - отчет по нулевым остаткам в сравнении с коэффициентом динамики продаж расхода в разные периоды, и выявление несвоевременных заказов
    - Выявление нереализованных товаров: Нереализованные товары (кол-во дней с даты прихода),
    - Оборотка по нерасходуемым товарам.
- Ограничения при инвентаризации (не показывать кол-во по компьютеру)
- Протоколирование

Расчет премии в зависимости от товарооборота

- Коэффициент в справочнике кассиров
- Расчет премии за период из статистики продаж и кассы
- Продажи товаров по кассирам за период (Накладные - Расход – Отчеты)
-

Протоколирование изменений и удалений в накладных

Возможности «Протоколирования» позволяют хранить и просматривать информацию (историю) об операциях по изменению и удалению товаров и накладных, с фиксированием пользователей, которые выполнили данную операцию.

6.6. Исследование и применение дисконтной политики и скидок

Определение порогов и шкал

- Анализ чеков (средний чек)
- Анализ чеков по часам
- Анализ чеков по диапазонам сумм

Определение оптимального количества карт

- Анализ чеков (количество чеков, средний чек)
- Анализ чеков по диапазонам сумм

Контроль результатов применения дисконтной политики

- Анализ чеков - прирост продаж на одного покупателя, средний чек (сравнить до введения скидок и после)
- Анализ чеков – анализ средней покупки обычных покупателей в сравнении со средней покупкой владельцев дисконтных карт (планируется)
- Анализ скидок по группам покупателей (распределение карт по группам)
- Обобщенный отчет по дисконтным картам (при накопительной скидке, например, в рамках пробного проекта можно спланировать накопительную шкалу, например за 3 месяца все карты достигли максимального накопления, то шкала рассчитана неправильно)
- Обобщенный отчет по бонусным картам
- Итоговый анализ акций
- Отчет по продаже товаров со скидкой (Документы - накладные - Расход – Отчеты)
-

6.7. Исследование ценовой политики и планирование цен.

Определение ценовых групп используется

- «Анализ чеков», показатель «Средняя стоимость товара».

Определение границ ценовых групп используется

- «Анализ чеков», показатель «Средняя стоимость товара». Параметры отчета: период 2-3 месяца, по датам.

Исследование и установка оптимальной ТН по ценовым сегментам.

Используются отчеты:

- «Анализ расхода товара». Берем 20 лидирующих по продажам препаратов и сравниваем с ценами конкурентов.
  Параметры: в дешевом сегменте – параметр для анализа «По количеству»,
  в среднем и дорогом сегментах – «По сумме продаж».

6.8. Анализ финансовых показателей

- Абсолютный доход (товарооборот и прибыль)
- Себестоимость выручки
- Анализ Расход в разные периоды (Анализ эластичности товарооборота, тенденции развития аптеки)
- Анализ расхода товара по сумме или ТН , АВС-анализ (выявления наиболее прибыльных групп товаров)
- Отчет по реализации (Документы - Накладные - Расход – Отчеты)
- Сводный отчет по показателям по шагам (Аналитика- Аналитические отчеты)
- Сводный товарный отчет за период (Документы Накладные -Приход/Расход – Отчеты)
- Структура продаж (Аналитика- Аналитические отчеты)

•