

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОДУКЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ЗАВОДА "КРАСНЫЙ ЛУЧ"

В.П. Савчук,
[Apple Consulting](#)

[Программа Red Ray.xls \(230 Kb\)](#)

Ольга, молодая сотрудница планово-экономического отдела, немного волновалась. Она не ожидала приглашения на совещание к генеральному директору на первой же неделе своей работы. Еще больше ей стало не по себе, когда все собравшиеся, весь руководящий персонал, в том числе и ее непосредственный начальник, Алла Алексеевна, разом посмотрели на нее.

— Ольга, — начал директор, откинувшись в кресле, — ты у нас новый человек. Я чувствую... я уверен, что наша система калькуляции себестоимости устарела. В ходе собеседования ты говорила, что специализируешься на анализе себестоимости. Что-то про локализацию накладных затрат... безубыточность... Ты хорошо разбираешься в этом?

— Да, — Ольга смущенно кашлянула, — анализ безубыточности продукции был темой моего диплома. У меня даже сохранилась компьютерная программа...

— Прекрасно. Нам нужен современный подход. Сделай анализ себестоимости продукции завода так, как тебя учили. У тебя есть неделя для анализа, — директор повысил голос, обращаясь ко всем, — Спор о ценах и структуре производства надо разрешить раз и навсегда. Всем присутствующим — полное содействие Ольге по всем вопросам! Ольга, каждый шаг объяснять Алле Алексеевне! На этой неделе ничего не производим. Сбыт: распродаем запасы, набираем заказы на производство, аккумулируем ресурсы. Производство: привести в порядок оборудование, провести необходимый ремонт. Совещание закончено, если нет вопросов — все свободны.

Вопрос оказался у Ольги:

— Валентин Васильевич, мне для анализа нужен компьютер. В плановом отделе его нет.

— Компьютер, я надеюсь, мы на этой неделе купим, — директор посмотрел на главного бухгалтера, — работай.

Про себя директор подумал: "Мне порекомендовал Ольгу старый знакомый, говорил что способная и инициативная, что ж, посмотрим на что ты способна".

Повод к размышлению:

??? *Что, по Вашему, имел в виду директор, говоря про современный подход.*

??? *Почему Ольге понадобился компьютер для анализа.*

Ольга вышла из кабинета окрыленная и взволнованная одновременно. Какая удача! Она хотела себя показать, а тут сходу выпадает такая возможность. Надо сделать все возможное, чтобы убедить директора в преимуществах анализа безубыточности. И про компьютер она удачно спросила. Ольга была уверена, что без компьютера плодотворно работать невозможно. Конечно у нее дома был свой компьютер, но не иметь компьютера на работе.... Наверняка в случае удачи директор оставит компьютер в плановом отделе или, по крайней мере, в отдел перенесут один компьютер из бухгалтерии.

Неудивительно, что система расчета себестоимости, существующая на заводе со времен Советского Союза, не обеспечивает руководство надлежащей информацией. В советские времена директор не принимал решений ни о цене продукции, ни о порядке расчетов, ни о том, что именно производить и в каких количествах. Все решалось в министерствах, а завод был лишь производственной единицей. Теперь, в условиях рынка, выживает тот, кто принимает правильные

решения, основанные, в свою очередь, на достоверной информации и точных расчетах.

Себестоимость продукции надо рассчитать в формате безубыточности. Сначала выделить переменные затраты, напрямую зависящие от объемов производства. Затем определиться с постоянными затратами и локализовать их по видам продукции. Это даст возможность рассчитать вложенный доход и точку безубыточности, а на этой основе — принимать решения о ценообразовании и скидках, оптимизировать товарный портфель, планировать будущие расходы и прибыль.

К переменным расходам относится сырье, зарплата основного персонала, топливо и энергия, а также часть накладных расходов.

Учет расходов прямых материалов, заработной платы и энергоресурсов на заводе организован хорошо. В производственном отделе по каждому из препаратов существуют нормативы расхода материалов. Нормативы регулярно пересматриваются и уточняются. На основании нормативов и текущих цен на сырье рассчитывается расход прямых материалов на единицу продукции (см. Приложение 4).

Начислением заработной платы занимается отдел труда и заработной платы (ОТиЗ). Основные производственные рабочие имеют повременную оплату труда. Исходя из технологии производства ОТиЗ рассчитывает нормативы трудозатрат по каждому виду продукции (см. Приложение 5). При начислении заработной платы учитывается также сложность труда и вредность работ.

Расход энергоресурсов контролируется энерго-механическим участком. Существуют расходные коэффициенты электроэнергии, воды и пара, необходимых для производства продукции (см. Приложение 6). На основе текущих цен на воду и электроэнергию, а также зная себестоимость одной Гкал пара рассчитываются расходы на энергоресурсы по видам продукции.

Таким образом, материалы, труд и энергия рассчитываются в себестоимости достаточно точно. Необходимо навести порядок с накладными затратами.

Повод к размышлению:

?? ? *Какие еще издержки можно отнести к переменным расходам.*

?? ? *В Советском Союзе предприятия тщательно рассчитывали переменные расходы на сырье, заработную плату, топливо и энергию. Как Вы думаете, почему не рассчитывалась переменная часть накладных расходов.*

Для начала Ольга взяла из бухгалтерии данные о накладных затратах по всем производственным подразделениям за последние двенадцать месяцев (см. Приложение 7). Для того, чтобы разделить накладные затраты на переменные и постоянные необходимо подобрать **параметр базовой активности** для данной статьи затрат. Параметр базовой активности (ПБА) характеризует какую-либо деятельность завода, изменение которой наиболее точно соответствует изменениям накладных затрат. При этом для разделения каждой статьи затрат необходимо подбирать свой параметр базовой активности. Например, для разделения статьи затрат "услуги транспортного цеха" может использоваться ПБА "объем производства продукции", а для статьи "услуги прачечной и душевой" может использоваться ПБА "заработная плата персонала" или "затраты труда основного персонала".

В качестве параметров базовой активности Ольга решила использовать объем производства в натуральном выражении, расход прямых материалов, расход электроэнергии, расход воды, расход пара, затраты труда основного персонала и объем продаж продукции.

Данные об объемах производства и расходах прямых материалов за последние 12 месяцев подготовил производственный отдел (см. Приложение 8). При этом Ольга попросила привести объемы производства продукции к сопоставимому виду, т. е. не складывать, например, баночки мази по 30 грамм с тубами мази по 40 грамм, а рассчитать объем производства мази в килограммах.

Энерго-механический участок рассчитал расход воды, пара и электроэнергии (см. Приложение 9) на производство продукции за последние 12 месяцев. На заводе установлены счетчики воды и электроэнергии на каждом производственном участке. Счетчик тепла (пара), к сожалению, установлен один на завод в целом.

Данные о затратах труда основного персонала по производственным подразделениям предоставил ОТиЗ (см. Приложение 10). Данные рассчитаны с учетом различной трудоемкости разных производственных операций.

Наконец, начальник отдела сбыта дал информацию о ежемесячных продажах, предупредив, что это является коммерческой тайной (см. Приложение 11).

Следующим шагом после разделения накладных затрат является локализация постоянных затрат по видам продукции. Технологи объяснили Ольге, что вся продукция внутри цеха (производственного подразделения) проходит по одинаковой технологической цепочке. Значит предварительной локализации постоянных затрат по производственному оборудованию не потребуется.

В качестве показателя для распределения постоянных затрат по видам продукции Ольга выбрала объем продаж. Таким образом, продукт с большими объемами продаж должен покрывать большую часть постоянных расходов, а продукт с малыми объемами реализации покрывает меньшую часть постоянных расходов. Данные об объемах продаж по видам продукции предоставил отдел сбыта (см. Приложение 12).

Повод к размышлению:

- ???* Какие еще параметры базовой активности можно было бы использовать для разделения цеховых и заводских издержек.
- ???* Почему не была произведена предварительная локализация постоянных затрат по производственному оборудованию.
- ???* Какие показатели можно использовать для локализации постоянных затрат по видам продукции.
- ???* В чем преимущества и недостатки локализации постоянных затрат по объемам продаж.

В процессе сбора данных для проведения анализа безубыточности каждый отдел считал своим долгом высказать Ольге свое видение ситуации.

Первой была Алла Алексеевна. По мнению планового отдела прибыльными для предприятия являются таблетки Баралгин и Диклофенак, мази Индометациновая и Левомеколь, а также аэрозоли. Неплохая прибыльность у Аекола (тут Алла Алексеевна кривилась), но сбытовики жалуются, что его плохо берут. "Средняя" прибыльность у Фталазола и Цитрамона, мази Цинковой и Календулы, но опять же, календула вроде плохо идет. А такие препараты, как Аспаркам, мази Борная, Камфорная, Серная и Метилурациловая просто "засоряют" ассортимент. Прибыли от них — мизер, только оборотные средства отвлекаются... Отказываться надо от них! Что касается Анальгина, то он хотя и практически без прибыли, но "Красный луч" его выпускает "под заказ" одному клиенту, который исправно платит наличными, так необходимыми заводу. Вот наши калькуляции себестоимости (см. Приложение 3) — можно увидеть неприбыльную продукцию.

Коммерческий директор, в обязанности которого входил поиск новых клиентов и поставщиков, объяснил, что Диклофенак и аэрозоли — это новые препараты завода, по которым практически нет конкурентов на рынке. Мази Левомеколь и Индометациновая, таблетки Баралгин — традиционные препараты "Красного луча", по которым завод устойчиво держит позиции. Однако, исходное сырье для всех этих препаратов дорогое, по бартеру его достать практически невозможно и, из-за перебоев с денежными средствами эти виды продукции выпускаются нерегулярно, небольшими партиями. Интересный продукт — Камфорная мазь. Его готовы покупать даже по более высокой цене, но исходное сырье дорогое, а по расчетам ПЭО эта мазь

неприбыльная... По остальным препаратам на рынке жесткая конкуренция, особенно по настойкам. С нашими ценами находить клиентов тяжело. Вот наш прайс-лист (см. Приложение 1), а вот цены основных конкурентов (см. Приложение 2) — смотрите сами. По настойкам, например, рыночные цены в полтора раза ниже наших. Можно продавать больше, если делать скидки покупателям, но Алла Алексеевна — ярый противник скидок. Хорошо еще, что директор разрешил делать скидки 5 – 10 % в случае предоплаты. Когда срочно нужны деньги только этим и спасаемся... Вообще, если снизить цены по большинству препаратов, то продавать можно, как минимум в 1,5 – 2 раза больше. Ну, и на рекламу неплохо бы бюджет увеличить тысяч на десять гривен в месяц. А то ежемесячно продаем на 500 тысяч, а на рекламу выделяем копейки.

Производственники, традиционно относящиеся к экономистам свысока, мол «что вы без нас», приняли Ольгу с некоторой настороженностью. Ольге долго рассказывали, что обвинения отдела сбыта будто они вечно заваливают склад — беспочвенны (в чем, Ольга, правда, сомневалась). Просто сбытовики плохо продают... надо активней. Есть минимальные объемы загрузки оборудования: 5 000 упаковок таблеток, 170 килограмм мази, 150 литров настойки, ну и около 1000 баллончиков аэрозолей. Меньше просто нельзя произвести без нарушения технологии. Не говоря уже о том, что при больших объемах производства, при установившемся процессе качество продукции гораздо выше, устойчивей. Вот раньше, при Союзе сколько производили! И все продавали! А они (сбытовики) продать не могут! Что касается запасов сырья, то если его не выработывать, оно может испортиться. Сейчас, например, на складе есть сырье для настоек, Борной, Серной, Цинковой и Метилурациловой мазей, а также таблеток Фталазол и Аспаркам. Мазь Календула производится из настойки календулы. Это коммерческий директор наменял нам по бартеру такие запасы.

Начальник отдела сбыта был приятно удивлен визитом Ольги. До сих пор плановый отдел не баловал сбытовиков вниманием к проблемам реализации. Сбыт на заводе нерегулярный. Это обусловлено как сезонностью некоторых препаратов, так и перебоями с производством. Отпускные цены на некоторые препараты действительно завышены, на что периодически указывают клиенты: "А вот у "*****" цена ниже!". Нам нужна своя система скидок: для постоянных клиентов, для больших объемов, за своевременную оплату, как у «Дарницы» или «Фармака», только согласовать этот вопрос с ПЭО — из области фантастики... Часть препаратов постепенно себя изживает, как за счет неконкурентных цен, так и за счет появления более современных аналогов. Это хорошо видно при анализе сбыта за последние годы (см. Приложение 14). Наши "фирменные" препараты долго на складе не задерживаются, в основном лежит то, что производят многие предприятия (см. Приложение 15). Это тоже нам не на руку: приходит покупатель, а того, что ему надо нет! Он начинает искать у конкурентов...

Выслушивая всех по очереди, Ольга твердо верила: тот анализ, который она сделает, поможет разрешить большинство проблем. Она все больше убеждалась в необходимости и важности своей работы, и это наполняло ее энергией и решимостью довести анализ до успешного завершения.

Повод к размышлению:

- ?? ? *Вы согласны с Аллой Алексеевной в том, что нужно отказываться от низкоприбыльных и убыточных препаратов.*
- ?? ? *Скидка 5 - 10% в случае предоплаты — хорошая идея или ...*

Задание

Помогите Ольге справиться с заданием, для чего необходимо:

1. Изучить программу для проведения анализа безубыточности продукции, определить принципы разделения издержек, локализации постоянных затрат, расчета основных характеристик.

2. Рассчитать себестоимость и сделать анализ безубыточности продукции завода "Красный луч"
3. Сделать выводы о прибыльности и перспективности каждого вида продукции завода, разработать рекомендации относительно цен на различные препараты.
4. Предложить систему скидок для отдела сбыта.
5. Оформить предложения по оптимизации ассортимента продукции и загрузке производства.

Прайс-лист

27 сентября 19XZ г.

№ п/п	Код продукта	Наименование продукции	Единица измерения	Цена, грн	Минимальная партия
		Таблетки			
1	0001	Анальгин, N10	уп.	0.37	80
2	0002	Аспаркам, N10	уп.	0.22	50
3	0003	Аспаркам, N50	уп.	1.40	40
4	0004	Диклофенак, №30	уп.	2.60	55
5	0005	Баралгин, N10	уп.	0.80	40
6	0006	Фталазол, N10	уп.	0.55	55
7	0007	Цитрамон, №6	уп.	0.22	55
		Мази			
8	0008	Борная, 25г.	туб.	1.10	40
9	0009	Индометациновая, 40г.	туб.	2.10	40
10	0010	Календула, 40г.	бан.	1.45	40
11	0011	Камфорная, 25г.	бан.	1.20	50
12	0012	Левомеколь, 30 г.	бан.	1.70	50
13	0013	Метилурациловая, 25г.	туб.	1.50	80
14	0014	Серная, 40г.	туб.	1.30	80
15	0015	Цинковая, 30г.	туб.	1.40	80
		Настойки			
16	0016	Аекол, 110 мл.	фл.	4.00	80
17	0017	Календулы, 30 мл.	фл.	0.65	40
18	0018	Пустырника, 30 мл.	фл.	0.85	40
19	0019	Валерьяны, 30 мл	фл.	0.96	50
20	0020	Боярышника, 200 мл.	фл.	2.10	80
		Аэрозоли			
21	0021	Ингалипт	бал.	5.50	40
22	0022	Каметон	бал.	5.00	50
23	0023	Лидокаин	бал.	6.00	80

Обзор цен на лекарственные препараты, грн

Наименование продукции	Основные конкуренты					Другие производители	Цена
	Борщаговский ХФЗ	АО "Стома", Харьков	"Здоровье", Харьков	Фармак, Киев	Фитофабрики		
Таблетки							
Анальгин, N10	0,37		0,39		0,37	КВП, Киев	0,37
Аспаркам, N50	1,30		1,28			Галичфарм, Львов	1,15
Диклофенак, №30				2,60		Elegant, Индия	5,40
Баралгин, N10						Elegant, Индия	1,75
Фгалазол, N10	0,60		0,57		0,45	КВП, Киев	0,70
Цитрамон, №6	0,24	0,40				Дарница, Киев	0,25
Мази							
Борная, 25г.	1,27				0,85	Симферополь ФФ	0,60
Индометациновая, 40г.							
Календула, 40г.					0,95	Симферополь ФФ	1,00
Камфорная, 25г.							
Левомеколь, 30 г.	2,40			2,70			
Метилурациловая, 25г.				2,52		КМП, Киев	1,19
Серная, 40г.					0,95	Симферополь ФФ	0,78
Цинковая, 30г.	1,30				0,98	Фитофарм, Донецк	0,98
Настойки							
Аекол, 110 мл.						Витамины, Умань	2,85
Календулы, 30 мл.					0,58	Симферополь ФФ	0,47
Пустырника, 30 мл.	0,70		0,50		0,70	Галичфарм, Львов	0,64
Валерьяны, 30 мл	1,00				0,72	Биостимул., Одесса	0,78
Боярышника, 200 мл.					2,00	Симферополь ФФ	1,66
Аэрозоли							
Ингалипт		5,00	5,85				
Каметон		4,80	5,50				
Лидокаин							

Калькуляция себестоимости продукции за август месяц

Продукты	Ед. изм.	Выпуск, ед.	Выпуск, грн.	Прямые материалы, грн	Энергия, грн.	З/П, грн.	Накладные цеха, грн.	Накладные завода, грн.	Себестоимость, грн.	Прибыль, грн.	Прибыль, %
Таблетки:											
Анальгин, N10	уп.	10 000	3 700,00	3 205,53	5,51	12,20	221,21	622,07	4 066,52	-366,52	-9,0%
Аспаркам, N10	уп.	20 000	4 400,00	3 066,52	72,57	17,00	308,24	866,82	4 331,14	68,86	2%
Аспаркам, N50	уп.	8 000	11 200,00	6 569,39	224,23	83,04	1 505,65	4 234,16	12 616,47	-1 416,47	-11%
Диклофенак, №30	уп.	26 650	69 290,00	18 209,84	43,78	300,88	5 455,42	15 341,61	39 351,52	29 938,48	76%
Баралгин, N10	уп.	10 000	8 000,00	3 737,35	6,84	15,30	277,41	780,14	4 817,05	3 182,95	66%
Фталазол, N10	уп.	30 000	16 500,00	12 058,34	5,90	55,20	1 000,87	2 814,61	15 934,92	565,08	4%
Цитрамон, №6	уп.	16 650	3 663,00	1 954,76	3,41	30,30	549,44	1 545,13	4 083,05	-420,05	-10%
Всего:		121 300	116 753,00	48 801,74	362,24	513,92	9 318,24	26 204,54	85 200,67	31 552,33	37%
Мази:											
Борная, 25г.	туб.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Индометациновая, 40г.	туб.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Календула, 40г.	бан.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Камфорная, 25г.	бан.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Левомеколь, 30 г.	бан.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Метилурациловая, 25г.	туб.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Серная, 40г.	туб.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Цинковая, 30г.	туб.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Всего:		0	0,00	0,00	0,00	0,00	2 710,00	0,00	2 710,00	-2 710,00	-100%
Настойки:											
Аекол, 110 мл.	фл.	5 200	20 800,00	6 992,16	66,68	68,43	257,24	3 489,30	10 873,82	9 926,18	91%
Календулы, 30 мл.	фл.	4 750	3 087,50	707,44	144,26	50,21	188,74	2 560,05	3 650,69	-563,19	-15%
Пустырника, 30 мл.	фл.	9 540	8 109,00	1 358,81	311,78	129,93	488,44	6 625,29	8 914,26	-805,26	-9%
Валерьяны, 30 мл	фл.	19 070	18 307,20	4 774,57	579,17	242,38	911,14	12 358,79	18 866,04	-558,84	-3%
Боярышника, 200 мл.	фл.	6 440	13 524,00	4 158,78	1 283,24	128,74	483,93	6 564,15	12 618,83	905,17	7%
Всего:		45 000	63 827,70	17 991,75	2 385,13	619,69	2 329,49	31 597,58	54 923,65	8 904,05	16%
Аэрозоли:											
Ингалипт	бал.	12 000	66 000,00	34 340,42	72,80	237,72	3 173,87	12 121,19	49 946,01	16 053,99	32%
Каметон	бал.	5 000	25 000,00	12 038,11	20,67	99,05	1 322,45	5 050,50	18 530,77	6 469,23	35%
Лидокаин	бал.	3 000	18 000,00	7 504,65	24,14	59,43	793,47	3 030,30	11 411,99	6 588,01	58%
Всего:		20 000	109 000,00	53 883,18	117,61	396,20	5 289,79	20 201,99	79 888,77	29 111,23	36%
Итого:		186 300	289 580,70	120 676,66	2 864,98	1 529,81	19 647,52	78 004,11	222 723,09	66 857,61	30%

ПРИЛОЖЕНИЕ 3 (продолжение)

Калькуляция себестоимости продукции за сентябрь месяц

Продукты	Ед. изм.	Выпуск, ед.	Выпуск, грн.	Прямые материалы, грн	Энергия, грн.	З/П, грн.	Накладные цеха, грн.	Накладные завода, грн.	Себестоимость, грн.	Прибыль, грн.	Прибыль, %
Таблетки:											
Анальгин, N10	уп.	99 480	36 807,60	31 888,66	54,82	121,37	528,47	2 271,97	34 865,29	1 942,31	6%
Аспаркам, N10	уп.	338 230	74 410,60	51 859,39	1 227,23	287,50	1 251,86	5 381,94	60 007,92	14 402,68	24%
Аспаркам, N50	уп.	59 690	83 566,00	49 015,90	1 673,04	619,58	2 697,89	11 598,63	65 605,04	17 960,96	27%
Диклофенак, №30	уп.	33 160	86 216,00	22 658,09	54,48	374,38	1 630,17	7 008,36	31 725,48	54 490,52	172%
Баралгин, N10	уп.	497 390	397 912,00	185 892,10	340,45	761,01	3 313,70	14 246,11	204 553,37	193 358,63	95%
Фталазол, N10	уп.	159 165	87 540,75	63 975,53	31,29	292,86	1 275,24	5 482,43	71 057,35	16 483,40	23%
Цитрамон, №6	уп.	828 990	182 377,80	97 326,00	169,59	1 508,76	6 569,71	28 244,14	133 818,20	48 559,60	36%
Всего:		2 016 105	948 830,75	502 615,67	3 550,90	3 965,45	17 267,04	74 233,58	601 632,64	347 198,11	58%
Мази:											
Борная, 25г.	туб.	21 380	23 518,00	17 681,72	40,55	75,90	656,71	1 420,84	19 875,71	3 642,29	18%
Индометациновая, 40г.	туб.	80 180	168 378,00	74 238,81	138,12	412,13	3 565,86	7 715,02	86 069,93	82 308,07	96%
Календула, 40г.	бан.	26 725	38 751,25	18 414,51	180,87	315,09	2 726,26	5 898,47	27 535,20	11 216,05	41%
Камфорная, 25г.	бан.	21 381	25 657,20	15 941,75	81,01	240,32	2 079,36	4 498,86	22 841,30	2 815,90	12%
Левомеколь, 30 г.	бан.	10 690	18 173,00	5 800,35	220,28	123,79	1 071,08	2 317,36	9 532,86	8 640,14	91%
Метилурациловая, 25г.	туб.	128 288	192 432,00	146 277,29	255,63	555,49	4 806,29	10 398,76	162 293,45	30 138,55	19%
Серная, 40г.	туб.	40 090	52 117,00	33 364,37	189,35	362,81	3 139,21	6 791,92	43 847,65	8 269,35	19%
Цинковая, 30г.	туб.	8 550	11 970,00	7 681,16	17,37	41,21	356,57	771,47	8 867,79	3 102,21	35%
Всего:		337 284	530 996,45	319 399,95	1 123,17	2 126,74	18 401,34	39 812,69	380 863,89	150 132,56	39%
Настойки:											
Аекол, 110 мл.	фл.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Календулы, 30 мл.	фл.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Пустырника, 30 мл.	фл.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Валерьяны, 30 мл	фл.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Боярышника, 200 мл.	фл.	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Всего:		0	0,00	0,00	0,00	0,00	5 749,43	0,00	5 749,43	-5 749,43	-100%
Аэрозоли:											
Ингалипт	бал.	7 800	42 900,00	22 321,28	47,32	154,52	528,98	2 892,59	25 944,68	16 955,32	65%
Каметон	бал.	19 500	97 500,00	46 948,62	80,61	386,30	1 322,45	7 231,47	55 969,45	41 530,55	74%
Лидокаин	бал.	50 700	304 200,00	126 828,58	408,03	1 004,37	3 438,36	18 801,83	150 481,18	153 718,82	102%
Всего:		78 000	444 600,00	196 098,48	535,96	1 545,18	5 289,79	28 925,90	232 395,31	212 204,69	91%
Итого:		2 431 389	1 924 427,20	1 018 114,09	5 210,04	7 637,37	46 707,60	142 972,17	1 220 641,27	703 785,93	58%

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Нормы расхода прямых материалов

Наименование продукции	Единица измерения	Прямые материалы, грн
Таблетки:		
Анальгин, N10	уп.	0,32
Аспаркам, N10	уп.	0,15
Аспаркам, N50	уп.	0,82
Диклофенак, №30	уп.	0,68
Баралгин, N10	уп.	0,37
Фталазол, N10	уп.	0,40
Цитрамон, №6	уп.	0,12
Мази:		
Борная, 25г.	туб.	0,83
Индометациновая, 40г.	туб.	0,93
Календула, 40г.	бан.	0,69
Камфорная, 25г.	бан.	0,75
Левомеколь, 30 г.	бан.	0,54
Метилурациловая, 25г.	туб.	1,14
Серная, 40г.	туб.	0,83
Цинковая, 30г.	туб.	0,90
Настойки:		
Аекол, 110 мл.	фл.	1,34
Календулы, 30 мл.	фл.	0,15
Пустырника, 30 мл.	фл.	0,14
Валерьяны, 30 мл	фл.	0,25
Боярышника, 200 мл.	фл.	0,65
Аэрозоли:		
Ингалипт	бал.	2,86
Каметон	бал.	2,41
Лидокаин	бал.	2,50

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Трудоемкость продукции завода и заработная плата основного персонала

Наименование продукции	Единица измерения	Трудоемкость, чел см.	Зарплата, грн.
Таблетки:			
Анальгин, N10	уп.	0,00017	0,001
Аспаркам, N10	уп.	0,00012	0,001
Аспаркам, N50	уп.	0,00060	0,010
Диклофенак, №30	уп.	0,00068	0,011
Баралгин, N10	уп.	0,00021	0,002
Фталазол, N10	уп.	0,00025	0,002
Цитрамон, №6	уп.	0,00025	0,002
Мази:			
Борная, 25г.	туб.	0,00052	0,004
Индометациновая, 40г.	туб.	0,00073	0,005
Календула, 40г.	бан.	0,00181	0,012
Камфорная, 25г.	бан.	0,00174	0,011
Левомеколь, 30 г.	бан.	0,00057	0,012
Метилурациловая, 25г.	туб.	0,00062	0,004
Серная, 40г.	туб.	0,00124	0,009
Цинковая, 30г.	туб.	0,00069	0,005
Настойки:			
Аекол, 110 мл.	фл.	0,00196	0,013
Календулы, 30 мл.	фл.	0,00160	0,011
Пустырника, 30 мл.	фл.	0,00200	0,014
Валерьяны, 30 мл	фл.	0,00188	0,013
Боярышника, 200 мл.	фл.	0,00284	0,020
Аэрозоли:			
Ингалипт	бал.	0,0026	0,020
Каметон	бал.	0,0027	0,020
Лидокаин	бал.	0,0028	0,020

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Нормативы расхода энергоресурсов на основании утвержденных регламентов на производство продукции

Наименование продукции	Единица измерения	Электро-энергия, кВт	Вода, куб м	Пар, Гкал	Энерго-затраты, грн
Таблетки:					
Анальгин, N10	уп.	0,0033000	0,0000038	0,0000065	0,009
Аспаркам, N10	уп.	0,0098000	0,0003400	0,0000150	0,008
Аспаркам, N50	уп.	0,0661000	0,0028800	0,0001200	0,059
Диклофенак, №30	уп.	0,0097000	0,0000150	0,0000028	0,058
Баралгин, N10	уп.	0,0041000	0,0000047	0,0000084	0,018
Фталазол, N10	уп.	0,0009900	0,0000063	0,0000031	0,012
Цитрамон, №6	уп.	0,0010400	0,0000063	0,0000280	0,005
Мази:					
Борная, 25г.	туб.	0,0039000	0,0002100	0,0000190	0,026
Индометациновая, 40г.	туб.	0,0035700	0,0001900	0,0000037	0,048
Календула, 40г.	бан.	0,0059400	0,0009600	0,0000220	0,039
Камфорная, 25г.	бан.	0,0028500	0,0005500	0,0000158	0,030
Левомеколь, 30 г.	бан.	0,0038000	0,0033000	0,0000480	0,041
Метилурациловая, 25г.	туб.	0,0045000	0,0002100	0,0000020	0,035
Серная, 40г.	туб.	0,0049000	0,0006500	0,0000200	0,033
Цинковая, 30г.	туб.	0,0055000	0,0001900	0,0000080	0,033
Настойки:					
Аекол, 110 мл.	фл.	0,0066700	0,0019400	0,0000500	0,101
Календулы, 30 мл.	фл.	0,0193800	0,0045000	0,0000170	0,045
Пустырника, 30 мл.	фл.	0,0164000	0,0049600	0,0000220	0,051
Валерьяны, 30 мл	фл.	0,0193800	0,0045000	0,0000170	0,051
Боярышника, 200 мл.	фл.	0,1292000	0,0294700	0,0001200	0,245
Аэрозоли:					
Ингалипт	бал.	0,0150000	0,0006050	0,0000100	0,124
Каметон	бал.	0,0069000	0,0005000	0,0000300	0,113
Лидокаин	бал.	0,0200000	0,0008000	0,0000200	0,135

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

**Отчет о накладных расходах таблеточного цеха
за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года**

Статья расходов	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
услуги транспортного цеха	185.71	623.63	555.98	525.18	230.67	112.08	707.00	422.57	383.14	266.39	326.83	507.67
расход материалов	543.74	602.96	388.85	70.17	0.65	242.68	236.34	95.50	21.31	52.56	795.82	523.39
командировочные расходы	618.90	1887.76	1396.49	717.35	468.96	550.11	687.19	1029.81	634.72	290.36	168.03	234.92
услуги прачечной и душевой	55.43	141.12	154.19	162.29	71.51	575.85	655.67	896.01	544.00	415.59	419.02	78.71
коммунальный налог			479.52			455.45			649.78			349.37
расходы на воду	70.32	81.76	713.32	248.94	1.63	340.02	41.85	322.40	420.16	402.59	606.30	760.50
расходы на канализацию	622.66	1477.98	0.00	536.63	54.31	1059.66	63.94	1070.13	2555.35	0.00	1834.42	4918.17
расходы на электроэнергию	106.33	208.26	819.98	655.52	179.50	710.28	937.15	333.64	135.68	142.00	142.68	242.34
расходы на фильтроизделия	135.60	228.26	149.08	42.94	114.33	162.07	216.31	190.20	252.80	177.25	0.00	300.00
услуги ЭМУ, КИП (сч. 23-2)	2646.51	2213.88	1483.65	1859.87	1411.77	1083.11	2696.07	2162.90	1888.21	3234.56	1530.67	2977.22
амортизация оборудования			1721.53			1682.50			1665.70			1593.09
услуги РСУ и РМЦ, подрядчики	429.73	476.01	905.16	313.35	268.31	268.32	286.71	306.47	296.48	143.06	236.34	478.66
амортизация зданий и сооружений			257.37			255.37			255.37			245.37
зарплата слесарей цехов с начислениями	1584.20	2148.23	2113.63	1873.68	1957.20	1250.94	2782.85	2503.38	1713.21	1981.98	2136.22	2021.35
зарплата ИТР, уборщиц с начислениями	1694.60	1637.07	1182.61	931.24	1415.20	1680.19	1713.81	2015.02	1990.75	1901.29	1121.91	2036.28

ПРИЛОЖЕНИЕ 7 (продолжение)

Отчет о накладных расходах участка производства мазей
за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года

Статья расходов	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
услуги транспортного цеха	424.88	71.92	70.84	168.34	482.29	95.37	232.32	119.22	329.47	592.73	123.00	1047.34
расход материалов	644.01	69.54	49.54	22.49	1.36	206.51	77.66	26.94	18.33	116.94	41.00	1079.77
командировочные расходы	1415.96	217.70	177.92	229.93	980.49	468.12	225.81	290.54	545.81	646.07	0.00	484.64
услуги прачечной и душевой	211.05	4.77	52.71	178.01	251.59	173.24	299.29	172.04	328.40	112.42	0.00	141.34
коммунальный налог			163.93			137.02			392.25			627.34
расходы на воду	113.19	42.74	64.50	94.28	156.33	52.93	150.16	32.43	46.40	18.39	32.00	736.42
расходы на канализацию	1002.24	49.45	0.00	203.23	5202.87	164.96	229.39	107.66	282.18	0.00	0.00	7667.46
расходы на электроэнергию	46.35	4.71	14.27	63.64	168.29	32.04	128.77	7.07	6.84	0.00	0.00	21.77
расходы на фильтроизделия	30.79	2.69	2.63	3.04	5.39	3.82	3.82	4.48	8.94	4.18	0.00	0.00
услуги ЭМУ, КИП (сч. 23-2)	686.85	574.57	385.05	482.69	366.39	281.10	699.71	561.33	490.05	839.46	140.00	772.67
амортизация оборудования			271.73			261.73			221.73			221.73
услуги РСУ и РМЦ, подрядчики	1804.48	1998.84	3800.87	1315.78	1126.68	1126.70	1203.95	1286.90	1244.95	600.71	764.00	2009.97
амортизация зданий и сооружений			978.57			878.57			878.57			828.00
зарплата слесарей цехов с начислениями	463.07	627.95	617.83	547.69	572.10	365.66	813.45	731.76	500.79	579.35	364.00	590.86
зарплата ИТР, уборщиц с начислениями	1807.57	1746.21	1261.45	993.32	1509.55	1792.20	1828.07	2149.36	2123.47	2028.04	1246.00	2172.03

ПРИЛОЖЕНИЕ 7 (продолжение)

Отчет о накладных расходах участка производства настоек
за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года

Статья расходов	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
услуги транспортного цеха	0.00	269.42	23.70	44.32	56.49	19.24	139.53	79.17	21.19	10.75	0.00	0.00
расход материалов	0.00	86.50	16.58	5.92	0.16	41.67	46.64	17.89	1.18	2.35	17.80	3.40
командировочные расходы	0.00	515.57	59.54	60.54	114.84	94.45	135.62	192.94	35.10	0.00	160.23	0.00
услуги прачечной и душевой	115.26	195.88	47.10	127.28	69.84	655.97	372.56	404.83	76.58	111.34	0.00	0.00
коммунальный налог			146.49			518.83			91.47			41.18
расходы на воду	0.00	621.88	468.16	1402.03	654.89	1368.38	2031.73	675.87	501.16	726.53	0.00	0.00
расходы на канализацию	0.00	11242.41	0.00	3022.25	21795.81	4264.48	3103.73	2243.37	3048.02	0.00	0.00	2211.00
расходы на электроэнергию	0.00	217.43	95.09	565.56	863.20	379.57	524.48	120.03	25.07	43.52	28.73	134.12
расходы на фильтроизделия	0.00	110.57	18.05	41.60	27.69	117.76	104.78	61.42	30.61	0.00	0.00	0.00
услуги ЭМУ, КИП (сч. 23-2)	333.03	445.90	298.82	374.60	284.34	218.15	543.02	435.63	380.30	651.47	308.29	299.64
амортизация оборудования			67.35			68.67			68.67			68.67
услуги РСУ и РМЦ, подрядчики	1231.63	1364.30	2594.26	898.08	769.00	769.02	821.75	878.36	849.73	410.01	677.38	1371.89
амортизация зданий и сооружений			602.74			602.74			602.74			602.74
зарплата слесарей цехов с начислениями	331.84	449.98	442.74	392.47	409.97	262.03	582.92	524.38	358.86	415.16	325.16	280.92
зарплата ИТР, уборщиц с начислениями	765.11	1184.70	855.82	673.91	1024.14	1215.90	1240.24	1458.21	1440.65	1059.81	811.90	735.87

ПРИЛОЖЕНИЕ 7 (продолжение)

Отчет о накладных расходах участка производства аэрозолей
за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года

Статья расходов	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
услуги транспортного цеха				247.26	120.55	19.08	285.32	233.54	98.57	441.15	475.23	326.52
расход материалов				378.57	0.34	41.32	497.88	52.78	5.48	969.14	1157.19	336.62
командировочные расходы				251.43	245.07	93.66	315.79	569.15	163.30	222.96	244.33	151.09
услуги прачечной и душевой				176.47	35.27	155.39	238.70	231.67	84.31	271.95	336.57	154.56
коммунальный налог						198.13			205.12			201.09
расходы на воду				69.24	9.79	27.90	80.74	18.95	16.34	152.00	172.91	81.67
расходы на канализацию				338.03	325.96	86.95	220.28	62.89	99.36	598.15	523.17	850.36
расходы на электроэнергию				28.99	13.62	23.72	18.57	19.46	4.66	25.47	28.54	60.14
услуги ЭМУ, КИП (сч. 23-2)				927.52	721.80	553.77	886.20	1105.84	965.40	952.08	782.60	1522.18
амортизация оборудования						375.00			375.00			375.00
услуги РСУ и РМЦ, подрядчики				172.33	154.90	154.91	150.17	176.93	171.16	168.51	136.45	276.34
амортизация зданий и сооружений						102.31			103.42			110.13
зарплата слесарей цехов с начислениями				412.92	409.97	262.03	440.34	524.38	358.86	441.95	447.47	423.41
зарплата ИТР, уборщиц с начислениями				1446.28	1242.92	1475.64	1418.76	1769.71	1748.40	1169.37	985.33	1788.39

ПРИЛОЖЕНИЕ 7 (продолжение)

Общезаводские расходы за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года

Статья расходов	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
услуги ЭМУ, КИП (сч. 23-2)	3311.94	2770.54	1856.70	2327.51	1766.74	1355.44	3373.98	2706.74	2362.98	4047.86	1915.54	3725.81
амортизация оборудования			684.31			692.15			692.15			715.70
услуги РСУ и РМЦ, подрядчики	1858.50	2520.19	2479.60	2198.10	2296.08	1467.53	3264.69	2936.83	2009.85	2325.16	2506.09	2371.34
услуги парокотельной	26304.25	44564.25	52047.03	41886.98	34574.74	30509.39	37690.71	15701.94	13779.53	7066.67	4444.54	26742.43
зарплата АУП, ОТК, ЦЗЛ с начислениями	27320.36	29430.70	25222.51	32311.68	26647.85	24902.40	28343.92	25287.19	34104.32	32244.35	21958.26	28375.31
амортизация зданий и сооружений			1817.47			1834.28			1817.47			1762.37
расходы на рекламу	1560.00	0.00	0.00	0.00	5097.90	0.00	0.00	14488.64	2538.00	0.00	10581.73	0.00
налоги и сборы	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1810.14	0.00	2986.25	28021.25
услуги сторонних организаций	4616.56	3190.95	5396.50	3846.12	2451.58	5840.36	13613.46	10463.97	12090.37	5905.86	4018.49	7076.38
проценты за кредит	13800.00	42732.07	28551.96	29191.81	26079.11	28873.30	27975.99	28962.62	28166.88	29360.76	28735.66	27880.70
регистрация новых препаратов	4477.14	0.00	5563.52	0.00	106.56	678.50	0.00	1188.50	58328.55	476.62	0.00	10030.56
прочие расходы	1405.99	6210.04	1449.93	8709.86	10979.54	5659.75	1546.83	5625.07	10556.67	703.20	857.55	6270.32

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Отчет о производстве продукции за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Таблеточный цех, тыс. шт. таблеток	4153.7	6943.0	12079.8	7190.0	1913.4	8430.1	10286.4	8753.5	11247.7	5540.5	2000.5	19895.7
Участок производства мазей, кг мази	10920.8	366.3	1599.1	3169.9	5666.4	2336.6	3505.1	1347.5	6401.1	1481.5	0.0	10690.7
Участок производства настоек, л настоек	0.0	7056.8	1329.6	4462.4	4360.0	6828.0	5794.3	5788.4	3764.0	0.0	2861.1	0.0
Участок производства аэрозолей, тыс. бал.	–	–	–	31.5	12.0	20.0	24.0	30.0	22.6	41.0	20.0	78.0

Расход прямых материалов по основным производственным подразделениям за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года, тыс. грн

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Таблеточный цех	143.8	144.8	260.3	199.2	57.5	336.2	265.4	155.3	219.7	87.7	48.8	502.6
Участок производства мазей	329.0	16.7	33.2	63.8	120.2	286.1	87.2	43.8	189.0	195.1	0.0	319.4
Участок производства настоек	0.0	62.6	11.1	16.8	14.1	57.7	52.4	29.1	12.2	0.0	16.2	0.0
Участок производства аэрозолей	–	–	–	88.8	30.0	57.2	72.1	85.9	56.5	136.4	53.9	201.4

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Расход электроэнергии на производство продукции за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года, кВт

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Таблеточный цех	2351.8	2914.1	8309.6	4360.7	259.4	4873.9	2678.7	7714.4	13158.6	6286.2	1104.3	10969.1
Участок производства мазей	1025.1	65.9	128.9	324.4	549.1	219.8	368.1	163.4	663.4	139.3	0.0	1450.7
Участок производства настоек	0.0	3042.5	858.9	2882.7	2816.6	2604.6	1499.2	2775.4	2431.5	0.0	1481.3	0.0
Участок производства аэрозолей	–	–	–	447.5	240.2	300.0	426.5	450.0	452.0	523.0	274.5	1245.5

Расход воды на производство продукции за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года, куб. м

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Таблеточный цех	87.1	91.9	303.9	117.4	1.6	147.5	8.3	308.8	465.0	247.5	30.6	296.3
Участок производства мазей	140.1	3.1	27.5	44.5	153.4	23.0	29.9	31.1	51.3	5.2	0.0	150.1
Участок производства настоек	0.0	699.4	199.4	661.2	642.4	593.4	404.1	647.4	554.6	0.0	302.1	0.0
Участок производства аэрозолей	–	–	–	18.8	9.6	12.1	15.6	18.2	18.1	19.4	12.2	48.2

Отчет по производству пара за октябрь 19ху - сентябрь 19хз года

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Произведено пара, Гкал	30.7	35.9	18.4	11.9	13.4	13.7	34.4	31.3	25.6	13.5	3.2	27.6

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

Затраты труда основного персонала по производственным подразделениям
за период с октября 19ху по сентябрь 19хз года, чел. см

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Таблеточный цех	107.9	269.5	272.7	149.7	63.3	192.7	354.0	301.7	379.2	115.7	40.7	461.9
Участок производства мазей	410.6	9.1	93.2	164.2	222.7	58.0	161.6	57.9	228.9	31.3	0.0	305.5
Участок производства настоек	0.0	374.1	83.3	117.4	61.8	219.5	201.1	136.3	53.4	0.0	81.2	0.0
Участок производства аэрозолей	–	–	–	78.4	31.2	52.0	57.8	78.0	58.8	83.1	53.1	202.8

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

Объем продаж
за октября 19ху - сентябрь 19хз года

	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен
Объем продаж, тыс. грн	538.6	1163.9	223.9	256.2	564.6	274.7	367.2	374.0	421.3	776.2	364.3	693.7

ПРИЛОЖЕНИЕ 12

Объем продаж по видам продукции за 12 месяцев (с октября 19ху по сентябрь 19хз)

Наименование продукции	Единица измерения	Продажи, грн
Таблетки:		
Анальгин, N10	уп.	575963
Аспаркам, N10	уп.	1411370
Аспаркам, N50	уп.	376793
Диклофенак, №30	уп.	276549
Баралгин, N10	уп.	492429
Фталазол, N10	уп.	53684
Цитрамон, №6	уп.	646944
Мази:		
Борная, 25г.	туб.	43960
Индометациновая, 40г.	туб.	357375
Календула, 40г.	бан.	55154
Камфорная, 25г.	бан.	43252
Левомеколь, 30 г.	бан.	272673
Метилурациловая, 25г.	туб.	39167
Серная, 40г.	туб.	102919
Цинковая, 30г.	туб.	51690
Настойки:		
Аекол, 110 мл.	фл.	36672
Календулы, 30 мл.	фл.	71562
Пустырника, 30 мл.	фл.	34828
Валерьяны, 30 мл	фл.	54890
Боярышника, 200 мл.	фл.	173833
Аэрозоли:		
Ингалипт	бал.	459193
Каметон	бал.	238770
Лидокаин	бал.	148972

ПРИЛОЖЕНИЕ 13

Объемы продаж по видам продукции

за 19XX - 19XZ года, единиц

		19XX	19XУ	19XZ 9 мес.	в т. ч. 19XZ г.	
					август	сентябрь
Настойки:						
Аекол, 110 мл.	фл.	30624	22114	9168	824	715
Календулы, 30 мл.	фл.	506117	142563	57780	5710	1150
Пустырника, 30 мл.	фл.	149887	92993	33209	2240	1832
Валерьяны, 30 мл	фл.	109567	45753	37260	4140	2820
Боярышника, 200 мл.	фл.	7651	8731	109065	2418	12815
Мази:						
Борная, 25г.	туб.	107049	92099	21092	2144	1956
Индометациновая, 40г.	туб.	–	59694	161353	20928	21216
Календула, 40г.	бан.	50832	47845	41189	4877	4910
Камфорная, 25г.	бан.	77288	48080	37566	4175	1101
Левомеколь, 30 г.	бан.	588498	741647	105448	5716	11812
Метилурациловая, 25г.	туб.	64812	48737	12688	3410	1140
Серная, 40г.	туб.	193013	194869	39432	6381	3126
Цинковая, 30г.	туб.	111551	47863	22867	1541	3314
Таблетки:						
Анальгин, N10	уп.	1922085	4769058	1328540	9616	100250
Аспаркам, N10	уп.	12122743	11342707	4457639	195293	429134
Аспаркам, N50	уп.	10406	218343	306612	34068	37237
Диклофенак, №30	уп.	–	–	126215	24024	31260
Баралгин, N10	уп.	312000	644240	746729	102970	307481
Фталазол, N10	уп.	166125	217415	97230	10803	8267
Цитрамон, №6	уп.	39800	1942507	2176605	341845	427392
Аэрозоли:						
Ингалипт	бал.	–	–	238526	16503	28254
Каметон	бал.	–	–	48000	5333	15230
Лидокаин	бал.	–	–	45632	10070	21100

ПРИЛОЖЕНИЕ 14

Запасы продукции на складе

на конец сентября, единиц

Настойки:		
Аекол, 110 мл.	фл.	4541
Календулы, 30 мл.	фл.	12111
Пустырника, 30 мл.	фл.	25468
Валерьяны, 30 мл	фл.	12110
Боярышника, 200 мл.	фл.	6325
Мази:		
Борная, 25г.	туб.	17780
Индометациновая, 40г.	туб.	37070
Календула, 40г.	бан.	17918
Камфорная, 25г.	бан.	17105
Левомеколь, 30 г.	бан.	–
Метилурациловая, 25г.	туб.	125798
Серная, 40г.	туб.	32583
Цинковая, 30г.	туб.	4695
Таблетки:		
Анальгин, N10	уп.	–
Аспаркам, N10	уп.	115218
Аспаркам, N50	уп.	13250
Диклофенак, №30	уп.	5586
Баралгин, N10	уп.	117939
Фталазол, N10	уп.	173095
Цитрамон, №6	уп.	136403
Аэрозоли:		
Ингалипт	бал.	–
Каметон	бал.	4200
Лидокаин	бал.	25530

[Обговорити кейс >>](#)