



**«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ИХ
ХАРАКТЕРИСТИКА»**

ПЛАН:

1. Основные экономические показатели деятельности аптек
2. Прогнозирование объема реализации аптеки
3. Структура объема реализации
4. Прогнозирование объема реализации населению
5. Методика распределения объема реализации по кварталам
6. Методика распределения объема реализации по составным частям



ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕК

- **Темп роста** = значение показателя последующего года : значение показателя предыдущего года.
- **Темп прироста** = значение показателя последующего года - значение показателя предыдущего года.: значение показателя предыдущего года * 100%



- ▣ **Товарооборот** – объем продаж товаров в денежном выражении за определенный период времени.



- **Розничный товарооборот-реализация** аптеками товара для личного домашнего или совместного употребления.
- **Розничный товарооборот** – это важнейший показатель торгового предприятия. Его можно рассматривать как результат деятельности предприятия торговли, и от него зависит объем валового дохода и прибыли, характеризующий эффективность торговой деятельности.
- Факторы, повышающие объем продаж: рост числа врачей, старение населения, рост доли высокоэффективных препаратов, увеличение бюджетных ассигнований на здравоохранение.
- Факторы, сдерживающие рост объема продаж: запрещение рекламы, необходимость промежуточного потребителя (врача).



- **Оптовый товарооборот** – объем продажи товаров производителями или торговыми посредниками покупателям для дальнейшего использования в коммерческом обороте. Обязательный признак операции, относимой к оптовой торговле, – наличие счета-фактуры.
- ***Торговые наложения*** - это источники получения дохода (прибыли), необходимого для возмещения расходов и получения прибыли. Это наложение идет на покрытие издержек обращения и образование чистой прибыли аптеки.
- Все товары поступают в аптеки по оптовым ценам (по себестоимости), а реализуются из аптек по розничным (продажным) ценам, возникает торговое наложение.
- Торговое наложение это Разница между продажной стоимостью и себестоимостью товаров
- **ТОРГОВЫЕ НАЛОЖЕНИЯ = Цена Розничная - Цена Оптовая**



- **Валовый доход (торговые наложения)** – разница между стоимостью реализованных лекарств в розничных и оптовых ценах.
- **Уровень валовой прибыли (торговая маржа)** = валовая прибыль : объем реализации в розничных ценах * 100%.
Зависит от торговой наценки.
- $P = TH - IO$
- $P = \Pi / TO * 100\%$ рентабельность



- ❑ **Товарные запасы** – все товары, предназначенные для продажи, в т.ч. и товары в пути. Они измеряются в натуральных измерителях (яд., с/д, спирт), в стоимостных измерителях, в днях.
- ❑ **Норматив товарных запасов** – оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимуме затрат. Устанавливается в сумме или днях.



- **1.Товарные запасы текущего хранения.** Для обеспечения обычной ежедневной реализации товаров населению и ЛПУ. Они регулярно и равномерно пополняются. Текущие запасы финансируются за счет собственных и заемных средств.

- **2.Сезонные товарные запасы.** Создается в течении определенного сезона и обеспечивает деятельность аптечной организации до следующего сезона.

- **3.Целевые товарные запасы.** Для выполнения специфических задач здравоохранения (массовая вакцинация против определенного возбудителя, борьба с эпидемиями и др.). Целевые и сезонные запасы могут финансироваться из бюджетных средств и из средств обязательного медицинского страхования.



□ **Схема прогноза НТЗ.**

□ Исходные данные для планирования НТЗ.

□ 1. Товарные запасы в сумме и днях текущего периода (показатели на начало планового периода);

□ 2. План по товарообороту на год и по кварталам.

□ 3. Плановый коэффициент себестоимости для перевода товарооборота в цены поступления.

□ 1. Анализируют товарные запасы в днях за ряд периодов.

□ Например, фактические товарные запасы в днях за ряд периодов составляли:

А	Б	В	Г
29 дней	28 дней	27 дней	26 дней

□ Среднее отклонение: - 1 день, то есть имеет место ускорение оборачиваемости товаров на один день.

□ 1. Определяют НТЗ в днях:

$$\square \text{ НТЗ в днях} = \text{ТЗ в днях факт.} + \text{СО,}$$

□ Где

□ НТЗ - норматив товарных запасов в днях;

□ ТЗ в днях факт. - фактический товарный запас в днях в предплановом периоде;

□ СО - среднее отклонение.

$$\square \text{ НТЗ в днях} = 26 - 1 = 25 \text{ дней}$$

□ Таким образом, плановый норматив товарных запасов в днях установлен 25 дней.

□ 2. Определяют НТЗ в сумме:

$$\square \sum \text{НТЗ} = \text{НТЗ в днях} \times \text{Од}$$

□ Где

□ $\sum \text{НТЗ}$ – норматив товарного запаса в сумме;

□ НТЗ в днях – норматив товарного запаса в днях;

□ Од – однодневный товарооборот в оптовых ценах.

$$\square \text{ Од} = \text{ТОО.ц./Количество дней}$$

□ Где

□ Од - однодневный товарооборот в оптовых ценах;

□ ТОО.ц. – товарооборот, прогнозируемый на конкретный период в оптовых ценах;

□ Количество дней – количество дней в прогнозируемом периоде.



▣ Расчет товарооборота в оптовых ценах:

▣ Расчет ведут через коэффициент себестоимости (Кс/с).

▣ Он может быть определен двумя путями:

▣ 1. $Kc/c = (ТОр.ц./ТОО.ц.) \times 100\%$

▣ 2. $Kc/c = 100\% - УрВД$

▣ Например, на нашем примере, УрВД запланирован в размере 29,67%.

▣ ТООпрогн. = 983,5 тыс. руб.

▣ Период – квартал (90 дней).

▣ Тогда:

▣ $Kc/c = 100\% - 29,67\% = 70,33\%$

▣ $ТОО.ц. = (983,5 \times 70,33\%) / 100\% = 691,7$ тыс. руб.

▣ $Од о.ц. = 691,7 / 90 = 7,68$ тыс. руб.

▣ $\sum НТЗ = 25$ дней $\times 7,68$ тыс. руб. = 192,0 тыс. руб.

▣ То есть для прогнозируемого товарооборота в 983,5 тыс. руб. (на квартал) оптимальным будет товарный запас в сумме 192,0 тыс. руб., который в течении квартала должен обновиться 5 раз (983,5/192,0) каждые 25 дней (НТЗ в днях).



- Оборачиваемость товарных запасов в днях характеризует период, в течение которого реализуется этот средний товарный запас.
- N (число оборотов) = $T/o : Z_c$
- Od (оборачиваемость в днях) = $360 / N$ или Z_c / P_o
- где Z_c – средний товарный запас,
- T/o — товарооборот
- P_o — однодневный товарооборот
- $Z_c = (O_n + O_k) / 2$



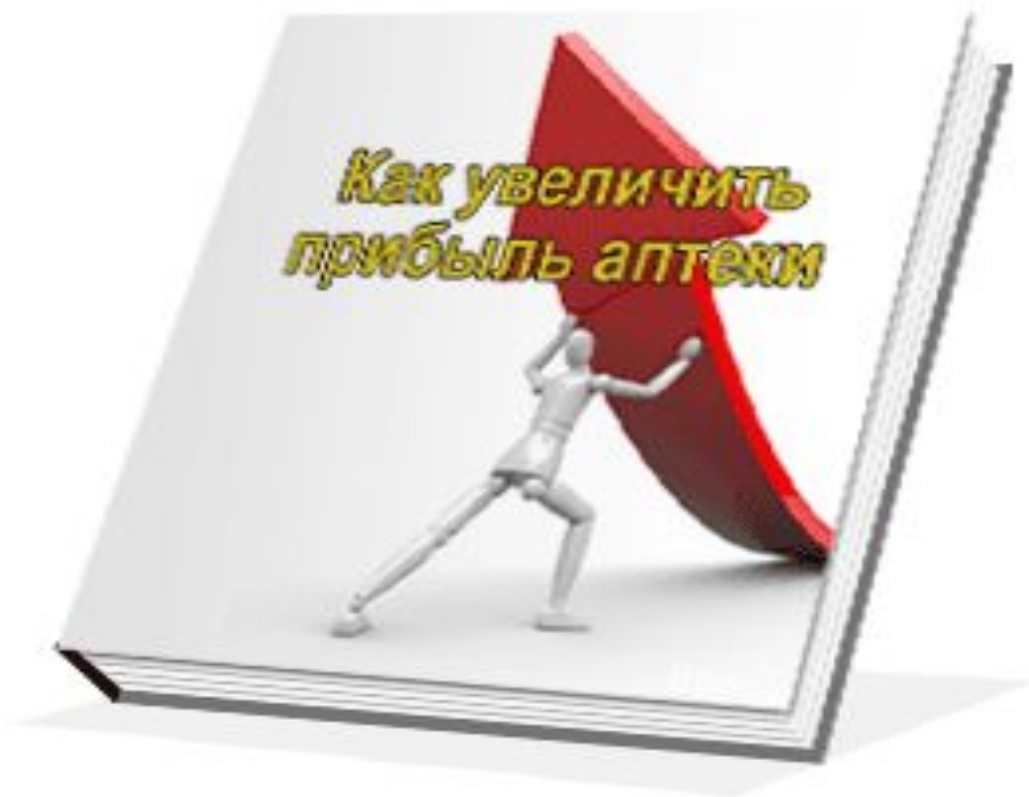
- **Издержки обращения** – это денежное выражение затрат, включаемых в себестоимость производства, а также расходов, связанных с доведением товара до потребителя.
- **Уровень издержек** определяет расходы на каждый рубль реализации.
- **Уровень издержек** = издержки : объем реализации * 100%.



- Издержки бывают: условно-переменные и условно-постоянные
- **Переменные издержки обращения зависят** от изменения объема товарооборота.
- *В аптечной организации к переменным издержкам относят транспортные расходы, расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров, расходы на тару и др.*
- **Постоянные издержки обращения не зависят** от изменения объема товарооборота, т.е. они имеют место даже в том случае, если аптека временно прекратит свою торговую деятельность.
- При этом в составе таких затрат выделяются абсолютно постоянные издержки обращения (аренда) и условно постоянные издержки обращения (износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов).



- ▣ **Прибыль** – это разница между валовой прибылью и издержками.
- ▣ **Чистая прибыль** = прибыль - налоги
- ▣ **Уровень чистой прибыли** = сумма чистой прибыли : валовь



- Производительность труда – это показатель среднего объема продукта труда работника на единицу времени.
- Производительность труда (ПТ) измеряется количеством работы (продукции, оборота, услуг), производимых одним работником в единицу времени (час, смену, неделю, месяц, год), и рассчитывается по формуле:
- Производительность труда = Объем выполненной работы(в натуральном или денежном выражении) / Среднесписочная численность работников
 - $ПТ = ТО / Ч_{ср}$



ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ АПТЕКИ

- *Прогноз объема реализации (товарооборота) – это оценка будущих продаж в денежном выражении за определенный период времени.*
- Экономическая деятельность аптечной организации является отражением таких элементов товарного обращения, как поступление и продажа. В аптечных организациях процесс обращения товаров характеризуется *товарооборотом*.



- *Товарооборот* – объем продаж товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени.
- Расход (в том числе, реализация ЛС и МИ) является одним из основных экономических показателей деятельности аптечной организации, поскольку от него зависят объемы валовой и чистой прибыли, издержек. Поэтому прогнозирование основных экономических показателей деятельности аптеки (объема реализации, валовой и чистой прибыли, товарных запасов издержек) начинается с прогноза годового объема реализации.
- Объем реализации ЛС и МИ измеряется в абсолютных показателях (сумма в рублях). Качественными показателями являются: реализация на одного жителя; реализация на одного работника (производительность труда); реализация по группам товаров.



- На величину товарооборота аптечной организации влияют следующие факторы:
- товарная номенклатура;
- объем товарных запасов;
- численность населения;
- количество аптечных и лечебно-профилактических учреждений;
- число врачей и фармацевтических работников;
- характер потребителей товаров аптечного ассортимента;
- способ продажи;
- интенсивность и эластичность спроса;
- уровень цен;
- качество информационной работы и т.д.



- Повышают объем продаж следующие факторы: рост числа врачей и провизоров, старение населения, рост доли высокоэффективных ЛП, увеличение бюджетных ассигнований на здравоохранение и др.
- Сдерживают рост объема продаж ЛП и ИМН: отпуск более половины лекарств по рецептам, запрещение рекламы ЛП и информации населения о новых ЛП, отпускаемых по рецептам, необходимость промежуточного потребителя (врача).
- Общей положительной тенденцией является ежегодное увеличение объема реализации аптеки, которое связано с расширением ассортимента, совершенствованием работы товаропроводящей сети, увеличение доходов населения и т.д.



- Если спрос эластичен, то с увеличением цены количество покупок сокращается и, как следствие, падает выручка.
- Уменьшение цены приводит к увеличению спроса и дохода аптеки. Если спрос неэластичен, увеличение цены не вызывает снижения спроса (или спрос снижается незначительно), и доход аптеки увеличивается. И наоборот, уменьшение цены не вызывает увеличение спроса, и общий доход падает. Аптечные организации осуществляют продажу товаров для личного, семейного, домашнего или совместного потребления. Такой вид реализации называется *розничным товарооборотом*.
- Общий объем розничной реализации может быть разделен на отдельные составные части, т.е. иметь определенную структуру, при изучении которой используются определенные признаки



СТРУКТУРА ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ

Признак	Составные части
Характер потребителя	<p>Объем продажи товаров населению для личного, семейного, домашнего использования.</p> <p>Объем продажи товаров организациям – институциональным потребителям(больницы, санатории, детские сады и т.д.), через которые осуществляется совместное потребление. Такая продажа может производиться как по безналичному, так и за наличный расчет</p>
Товарная номенклатура	<p>Фармацевтические товары(ЛС,ИМН). Парафармацевтические товары(санитарно-гигиенические средства, предметы ухода за больными и др.). Прочие товары(медицинские приборы, посуда для медицинских целей и др.)</p>
Способ продажи	<p>Объем продаж по рецептам. Объем продаж по безрецептурному отпуску</p>



- Факторы влияющие на объем реализации населению и организациям, отличаются, и поэтому прогнозирование объема реализации населению и МО производится отдельно.



ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЮ

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



ПРОГНОЗ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ.

- В настоящее время большинство ЛПУ и других организаций приобретают ЛС и другие товары аптечного ассортимента непосредственно у оптовых посредников или производителей.
- В аптеках, где в объем реализации входят продажи ЛПУ, основными факторами, влияющими на товарооборот, является:
 - коечный фонд ЛПУ и его изменение;
 - профиль ЛПУ;
 - ассигнования, выделенные ЛПУ на закупку ЛС и ИМН;
 - размер средств ФОМС и добровольного страхования;
 - наличие формуляров и их стоимость;
 - дополнительные ассигнования.
- *Прогноз объема продаж* организациям равен ассигнованиям, выделенным ЛПУ на закупку ЛС и других товаров аптечного ассортимента.



МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПО КВАРТАЛАМ (МЕСЯЦАМ).

- После определения годового товарооборота производят распределение его по кварталам, при котором учитывают сложившиеся соотношения в прошлых периодах, сезонные колебания, обусловленные спросом и предложением на отдельные товары аптечного ассортимента, место расположения аптеки, степень использования выделенных ассигнований ЛПУ.
- *Описание методики:* рассчитывают удельный вес (%) объема реализации каждого квартала в товарообороте базисного года и сложившиеся соотношения сохраняют на планируемый период.
- Аналогично составляется прогноз объема реализации на каждый месяц.



МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПО СОСТАВНЫМ ЧАСТЯМ.

- Для более точного контроля за динамикой продаж в различных сегментах рынка необходимо проводить распределение объема реализации на составные части. Методика распределения заключается в определении удельного веса каждой составной части объема реализации в текущем году и сохранении этого соотношения на прогнозируемый период. В примере представлено распределение объема реализации по способу продажи.

