

ЛУГАНСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА
ГУ «Луганский государственный медицинский университет
имени Святителя Луки»

Кафедра технологии лекарств, организации и экономики
фармации

Управление и экономика фармации

**Тема лекции: «Основы экономической
деятельности фармацевтических
организаций»**

Лектор:

Ассистент и аспирант Юнусова Инна Алексеевна

Хозрасчёт или хозяйственный расчёт.

- — термин, широко использовавшийся в условиях социалистической экономики, предполагавший такое ведение хозяйственной деятельности на социалистическом предприятии, когда окупаются все затраты на производство продукции, у предприятия и его работников появляются экономические стимулы, что приводит к увеличению объёма производства, улучшению качества продукции и увеличению заработной платы.

Самоокупаемость

- — принцип ведения хозяйственной деятельности, предполагающий полное возмещение всех затрат на производство товаров, работ и услуг выручкой от их реализации.

Самофинансирование -

- экономический термин, характеризующий возможность и необходимость самостоятельно принимать решение относительно источников обеспечения денежными средствами для простого и расширенного воспроизводства предприятия. Часто под самофинансированием понимается финансирование деятельности предприятия с использованием только собственных средств предприятия

Основные экономические показатели фарм. организаций:

- Товарооборот;
- Товарные запасы;
- Валовый доход;
- Валовые расходы (издержки);
- Валовая прибыль (торговые наложения)
- Прибыль;
- Рентабельность.

Экономический анализ работы фармацевтического предприятия проводится на основе этих показателей, тесно связанных между собой.

Экономические показатели работы аптеки используются для принятия решений по управлению предприятием на микроэкономическом уровне.

Товарооборот

- **Товарооборот** – объем продаж товаров в денежном выражении за определенный период времени.
- Деньги-товар-деньги – оборот
- Сумма денег на выходе – товарооборот

- **Розничный товароборот-реализация аптеками** товара для личного домашнего или совместного употребления.
- **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).

Виды товарооборота :

- + Реализация (продажа) товара за наличные;
 - + Реализация (продажа, отпуск) товара по безналичному расчету
 - + Реализация филиалами (аптеками одной сети) и структурными подразделениями аптек (аптечными пунктами и киосками)
- = Общий товарооборот
-

Анализ товарооборота



*По
структуре*

*По
периоду*

За различные, по
безналичному расчету, общий
ТО (в т.ч. ГЛФ, расчетный и
безрецептурный отпуск,
отпуск в массе «антро»,
товарооборот структурных
подразделений)

за день (дневной)
за месяц (месячный)
за квартал (квартальный)
за год (годовой)

Подходы к анализу товарооборота (в сумме и %):

- сравнение с прошлым
- сравнение с планом
- сравнение с лучшим
- сравнение со средним
- сравнение с конкурентами
- сравнение с минимально допустимым

Товарные запасы

- **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.

Товарные запасы

- Товарные запасы в сумме (средний остаток товара за определенный период)
- Товарные запасы в днях (наиболее значимый показатель)

Формула определения товарных запасов в днях:

$$ТЗ = \frac{\bar{O}}{Т/об\ 1\ дня}$$

где:

ТЗ - Товарные запасы (в днях)

$\bar{O}$ - среднестатистические товарные запасы, грн

$\bar{O} = (O1+O2)/2$, где O1- остаток товара на начало периода и O2 - остаток товара на конец периода

Т/об 1 дня = Среднедневной товарооборот

Способы снижения размера ТЗ

$$\downarrow \text{ТЗ} = \frac{\downarrow \bar{O}}{\uparrow \text{Т/об 1 дня}}$$

Определяют НТЗ в днях:

1. НТЗ в днях = Среднестат. ТЗ о.ц / Од,

2. ТО о.ц / Среднестат. ТЗ о.ц = Количество оборотов

НТЗ в днях = 360 / Количество оборотов

2. Определяют НТЗ в сумме:

$$\Sigma \text{НТЗ} = \text{НТЗ в днях} \times \text{Од}$$

Где

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

НТЗ в днях – норматив товарного запаса в днях;

Од – однодневный товарооборот в оптовых ценах.

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

Где

Од - однодневный товарооборот в оптовых ценах;

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

Количество дней – количество дней в прогнозируемом периоде.

Валовый доход

- **Валовый доход** — общая сумма дохода предприятия от всех видов деятельности в денежной, материальной или нематериальной формах.

ВД включает:

Общие доходы от продажи товаров (работ, услуг), в том числе вспомогательных и обслуживающих производств; (товарооборот);

Внереализационные доходы (доходы от сдачи в аренду ОС, доходы от продажи ценных бумаг и др.);

Валовые расходы (издержки)

— в аптеках представляет собой выраженные в денежной форме затраты, связанные с доведением медицинских препаратов (или производства) до потребителя. К ним относятся расходы, связанные с доставкой товаров, их хранением, переработкой и реализацией, содержание штата аптеки и ряд других расходов.

Валовые расходы :

- Стоимость приобретаемого товара
- Расходы на оплату труда.
- Уровень транспортных расходов и доставку товаров в аптеку;
- Расходы на аренду и содержание сооружений, помещений, инвентаря:
 - Плата за аренду помещения.
 - Плата за освещение.
 - Плата за холодную воду.
 - Плата за горячую воду.
 - Плата за отопление.
 - Плата за газ.
- Плата за сигнализацию.

Валовые расходы :

- Амортизационные отчисления на полное восстановление собственных основных средств
- Амортизационные отчисления на капитальный ремонт и расходы на текущий ремонт
- Износ сан. спецодежды, малоценных и быстро изнашиваемых предметов
- Расходы по хранению товара
- Расходы на рекламу

Валовые расходы :

- Проценты за пользование банковским кредитом
- Потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах норм естественной убыли
- Расходы на тару
- Отчисления от фонда з/пл.
- Расходы на обязательное страхование имущества.
- Прочие расходы:
 - канцелярские;
 - почтово-телеграфные;
 - Телефон, интернет

- **Уровень издержек** определяет расходы на каждый рубль реализации.

$$У_{изд} = \text{Изд} / \text{Тоб} \times 100\%$$

Валовая прибыль (торговые наложения)

- – разница между стоимостью реализованных лекарств в розничных и оптовых ценах.
- $ТН (ВП) = \sum \text{розн.} - \sum \text{опт.}$

- **Уровень валовой прибыли (торговая маржа)** = валовая прибыль : объем реализации в розничных ценах * 100%.
Зависит от торговой наценки.

- **Увал.пр. = Вал.пр/ ТО * 100%**

Прибыль

— конечный результат торгово-финансовой деятельности, необходима для нормального развития аптечного учреждения.

Прибыль (ЧП) = ВД - ВР – налоги

У ЧП(уровень чистой прибыли) = $\text{ЧП} / \text{ВД} * 100\%$

Рентабельность

показатель эффективности (прибыльности) работы аптеки, выраженный в процентах. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к товарообороту и показывает, сколько прибыли имеет предприятие на одну гривну товарооборота.

$$P = \Pi / T.об \times 100\%$$

Уровень рентабельности

В мировой практике для розничной реализации медикаментов принят норматив рентабельности 20-25%.

Реально у нас этот показатель колеблется от 5 до 10 %.

Ценообразование на лекарственные препараты

ЛС – социально значимый товар, поэтому вопросы ценообразования на них, в условиях низкой платежеспособности большинства населения, являются актуальными и требующими вмешательства государства

Цена — количество денег, в обмен на которое продавец готов передать (продать), а покупатель согласен получить (купить) единицу товара.

Структура цены на ГЛС



- **А - Производственная себестоимость;**
- **В – Полная себестоимость;**
- **С – Цена реализации производителя;**
- **Д – Отпускная цена предприятия оптовой торговли;**
- **Розничная цена**

1. **Стоимость сырья и материалов (ингредиенты, тара, упаковочные материалы).**
2. **Другие материальные расходы (вспомогательные материалы, освоение и подготовка производства, цеховые и др. расходы).**
3. **Трудовые расходы.**
4. **Внепроизводственные расходы.**
5. **Расходы на научные исследования.**
6. **Расходы на фарм. информацию.**
7. **Прибыль фарм. предприятия.**
8. **Налоги: на прибыль и другие.**
9. **Торговые наложения оптовой торговли (расходы, прибыль, налоги).**
10. **Торговые наложения аптеки (расходы, прибыль, налоги).**



Структура розничной цены экстенпорального ЛС

15



Цена
ингредиентов

Цена потребительской
упаковки



Тариф

- ✓ трудовые затраты
- ✓ материальные затраты
- ✓ прибыль

Формирование цен на лекарственные средства

- Для препаратов отечественного /зарубежного/ производства

$$РЦ_{\text{аптеки}} = \text{Оптовая цена (стоим. 3-да изгот. /или таможенная стоимость/} + \text{торговая наценка (надбавка) посредника)} + \text{торговая наценка (надбавка) аптеки};$$

Государственное регулирование цен на ЛС

**Постановление Правительства РФ от 29.10.2010
N865 (ред. от 03.02.2016) «О государственном
регулировании цен на лекарственные препараты,
включенные в перечень жизненно необходимых и
важнейших лекарственных препаратов»**

- **Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2016 N
2885-р <Об утверждении перечня жизненно
необходимых и важнейших лекарственных
препаратов для медицинского применения на 2017
год>**

Государственное регулирование цен на ЛС, на жизненно необходимые и важнейшие ЛС в РФ (Ростовская обл.)

Лекарственные средства по ценовым группам	Предельная оптовая надбавка, %	Предельная розничная надбавка, %
До 50 руб.	15	25
От 50 до 500 руб.	12	20
Свыше 500 руб.	8,6	13

**Предельные (максимальные)
надбавки к оптово - отпускной цене производителя (таможенной
стоимости) на лекарственные средства, включенные в Перечень
жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для
медицинского применения в Луганской Народной Республике**

Лекарственные средства по ценовым группам	Предельная оптовая надбавка к оптово - отпускной цене производителя (таможенной стоимости), %	Предельная (максимальная) торговая надбавка к оптово - отпускной цене производителя (таможенной стоимости), %
до 200 рублей включительно	не более 10	25
свыше 200 до 600 рублей включительно		23
свыше 600 до 1000 рублей включительно		20
свыше 1000 рублей		15



Благодарю за внимание!