

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Красноярский государственный медицинский университет
имени профессора В.Ф.Войно-Ясенецкого»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
Фармацевтический колледж

МДК Организация деятельности аптеки и ее структурных
подразделений

Лекция

**Анализ основных экономических
показателей деятельности аптечных
организаций**

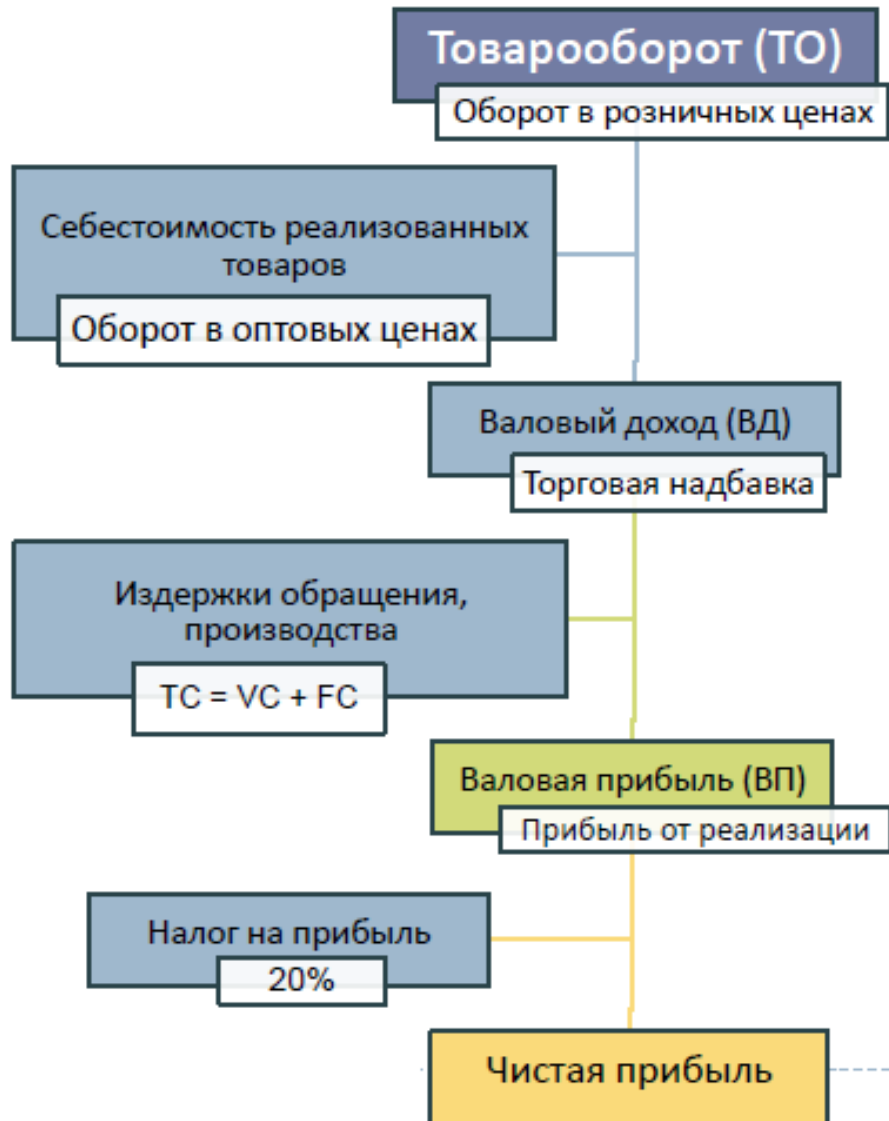
Казакова Е.Н

Красноярск, 2020

План:

1. Экономические показатели.
2. Товарооборот аптеки.
3. Оценка степени выполнения плана товарооборота за отчетный период.
4. Распределение товарооборота по составным частям
5. Понятие о валовом доходе.
6. Понятие об издержках обращения.
7. Прибыль. Рентабельность.
8. Планирование рецептуры.

Структура товарооборота



$Он + П = Ок + Р + В;$
 $ТО = \text{стоимость покупки} \times \text{число покупателей};$

$$y_{ВД} = \frac{\sum ВД}{ТО} \times 100\%;$$

$$y_{ВП} = \frac{\sum ВП}{ТО} \times 100\%;$$

$$y_{ИО} = \frac{\sum ИО}{ТО} \times 100\%;$$

$$y_{ВП} = y_{ВД} - y_{ИО}.$$

Объем розничного товарооборота зависит от периодичности поступления и выбытия товаров, состояния товарных запасов. Эта зависимость может быть выражена с помощью **формулы товарного баланса**:

$$\mathbf{Он + П = Ок + Р + В}$$

Он - остаток на начало дня

П - поступление

Ок - остаток на конец дня

Р- расход

В – выбытие

Задача:

Рассчитайте объем товарооборота, если остаток на начало дня 28 упаковок, поступило 344 упаковки, списано 8 упаковок, остаток на конец дня 26 упаковок.

Преобразуем формулу: **$O_n + П = O_k + P + В$**

$$P = O_n + П - O_k - В$$

$$P = 28 + 344 - 26 - 8$$

$$P = 338$$

Валовый доход (торговая надбавка) - это выручка от реализации товаров и услуг за минусом их покупной стоимости (оптовой надбавки).

Валовой доход исчисляется двумя основными показателями: абсолютная сумма (в рублях) и уровень (%).

Уровень валового дохода - отношение суммы валового дохода к абсолютной сумме розничного товарооборота, умноженного на 100%.

Валовая прибыль — это общий **доход** организации, полученный ею за определенный период времени. В нем учитываются **доходы** от всех видов деятельности за минусом издержек обращения.

Издержки обращения – это денежное выражение затрат, включаемых в себестоимость производства, а также расходов, связанных с доведением товара до потребителя

Чистая прибыль – это разница между валовой прибылью (торговыми наложениями) и издержками обращения.

Факторы, влияющие на величину товарооборота



факторы внешней среды:

- численность населения;
- количество аптечных организаций и МО;
- структура потребителей товаров аптечного ассортимента;
- число врачей и др.



факторы внутренней среды:

- объем товарных ресурсов;
- число фармацевтических работников;
- товарная номенклатура;
- способ продажи;
- интенсивность и эластичность спроса;
- уровень цен;
- качество информационной работы и т.д.



Увеличение реализации

- ↑ числа врачей, провизоров, фармацевтов;
- старение населения;
- ↑ новых ЛП в ассортименте;
- ↑ бюджетных ассигнований на ЛП;
- ↑ социальной культуры и уровня образования;
- ухудшение экологической обстановки.

- реализация по патологическим показаниям;
- реализация по Rx отпуску;
- регулирование рекламы на ЛП.

Снижение реализации

Розничный товарооборот

По типу покупателей

Реализация товаров
конечным потребителям
(населению)

Оборот по
амбулаторной
рецептуре

Оборот по
безрецептурному
отпуску

Оборот
мелкорозничной
сети

Реализация товаров
институциональным
потребителям
(организациям)

Оборот по
стационарной
рецептуре

Оборот по
мелкооптовому
отпуску

По товарной номенклатуре

Лекарственные средства

Изделия медицинского
назначения

Предметы личной гигиены

Косметическая и
парфюмерная продукция

Минеральные воды

И пр.

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по общему объему и типу покупателей

Производится по общему объему и составным частям. При этом показателями оценки деятельности аптеки за определенный период могут быть как абсолютные, так и относительные величины выполнения планового задания. Сравниваются между собой плановые и фактические показатели. На примере представлена оценка выполнения плана розничного товарооборота в общем объеме и по типу покупателей.

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по общему объему и типу покупателей

Наименование показателя	Ожидаемые данные, тыс. руб.		Отклонения от плана	
	План	Факт	Тыс. руб.	%
Товарооборот общий	12536	12701	+165 (12536- 12701)	+1,3 (165*100%/ 12536)
В т.ч. Реализация населению	11909	12109	+200	+1,7
Реализация институциональным потребителям	627	592	-35	-5,6

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по общему объему и типу покупателей

Наименование показателя	Отклонения от плана	
	Тыс. руб.	%
Товарооборот общий	+165	+1,3
В т.ч. Реализация населению	+200	+1,7
Реализация институциональным потребителям	-35	-5,6

Общий объем товарооборота увеличился на 1,3%. Причем рост произошел в основном за счет увеличения оборота населению и сокращения институциональным потребителям.

Распределение товарооборота по составным частям

Товарная структура товарооборота - соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»

Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее реализации в стоимостном выражении возрастает, и наоборот.

Рассмотрим влияние изменения товарной структуры на выполнение плана товарооборота аптеки.

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по товарной структуре

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарообоот при плановой структуре	В счет выполн ения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466		
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648		
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737		
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406		
лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165		
минеральные воды	1,1	2,2	138	279		
ИТОГО:	100	100	12536	12701		

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по товарной структуре

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарооборота при плановой структуре	В счет выполнения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466		
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648		
...						
ИТОГО:	100	100	12536	12701		

Для определения величины выполнения плана по группам необходимо пересчитать сумму реализации на плановый процент каждой группы:

«Лекарственные средства»

$$12701 * 87,3\% / 100\% = 11088 \text{ тыс. руб.}$$

«Изделия медицинского назначения»

$$12701 * 3,1\% / 100\% = 394 \text{ тыс. руб.}$$

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по товарной структуре

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарооборот при плановой структуре	В счет выполн ения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466	11088	
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648	394	
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737	533	
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406	381	
лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165	165	
минеральные воды	1,1	2,2	138	279	140	
ИТОГО:	100	100	12536	12701	12701	

При этом в выполнение плана по ассортименту засчитывается фактический объем товарооборота каждой группы в размере, не превышающем пересчитанные плановые показатели.

Ассортиментные группы товаров	А		Б		Факт. товарооборот при плановой структуре	В счет выполнения плана
	Структура, %	Товарооборот, тыс. руб.	План	Факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466	11088	
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648	394	
...	..	..	..	..	..	
ИТОГО:	100	100	12536	12701	12701	

Если $A < Б$, то выполнение плана = А

Если $A > Б$, то выполнение плана = Б

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по товарной структуре

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарооборот при плановой структуре	В счет выполн ения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466	11088	10466
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648	394	394
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737	533	533
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406	381	381
лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165	165	165
минеральные воды	1,1	2,2	138	279	140	140
ИТОГО:	100	100	12536	12701	12701	12079

Определяется общая пересчитанная сумма товарооборота:
 $12079 / 12701 * 100\% = 95\%$.

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарооборота при плановой структуре	В счет выполнения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466	11088	10466
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648	394	394
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737	533	533
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406	381	381
лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165	165	165
минеральные воды	1,1	2,2	138	279	140	140
ИТОГО:	100	100	12536	12701	12701	12079
						95%

План товарооборота в товарной структуре выполнен на 95% за счет сокращения в объеме реализации группы «Лекарственные средства», что свидетельствует о снижении качества лекарственной помощи.

Ассортиментные группы товаров	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарооборот при плановой структуре	В счет выполнения плана
	План	Факт	План	факт		
лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466	11088	10466
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648	394	394
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737	533	533
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406	381	381
лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165	165	165
минеральные воды	1,1	2,2	138	279	140	140
ИТОГО:	100	100	12536	12701	12701	12079
						95%

Оценка выполнения плана розничного товарооборота по способу продажи

Наименование показателя	Структура, %		Товарооборот, тыс. руб.		Факт. товарооборот от при плановой структуре	В счет выполнения плана
	План	Факт	План	факт		
Оборот по амбулаторной рецептуре	49	46	6143	5842	6223	5842
Оборот по безрецептурному отпуску	51	54	6393	6859	6478	6478
ИТОГО:	100	100	12536	12701	12701	12320
						97%

План товарооборота в структуре по способу продажи выполнен на 97% за счет сокращения оборота по амбулаторной рецептуре.

Методика распределения по составным частям заключается в определении удельного веса каждой составной части товарооборота в текущем году и сохранение этого соотношения на прогнозируемый период.

Распределение товаров на составные части

Показатель	Всего	В том числе объем продаж	
		По рецептам	По безрецептурном у отпуску
Товарооборот (текущий год), тыс.руб	12 109	3027,25	9 081,75
Удельный вес в товарообороте каждой составной части, %			
План товарооборота, тыс.руб.			

Распределение товаров на составные части

Показатель	Всего	В том числе объем продаж	
		По рецептам	По безрецептурном у отпуску
Товарооборот (текущий год), тыс.руб	12 109	3027,25	9 081,75
Удельный вес в товарообороте каждой составной части, %	100	25	75
План товарооборота, тыс.руб.			

Распределение товаров на составные части

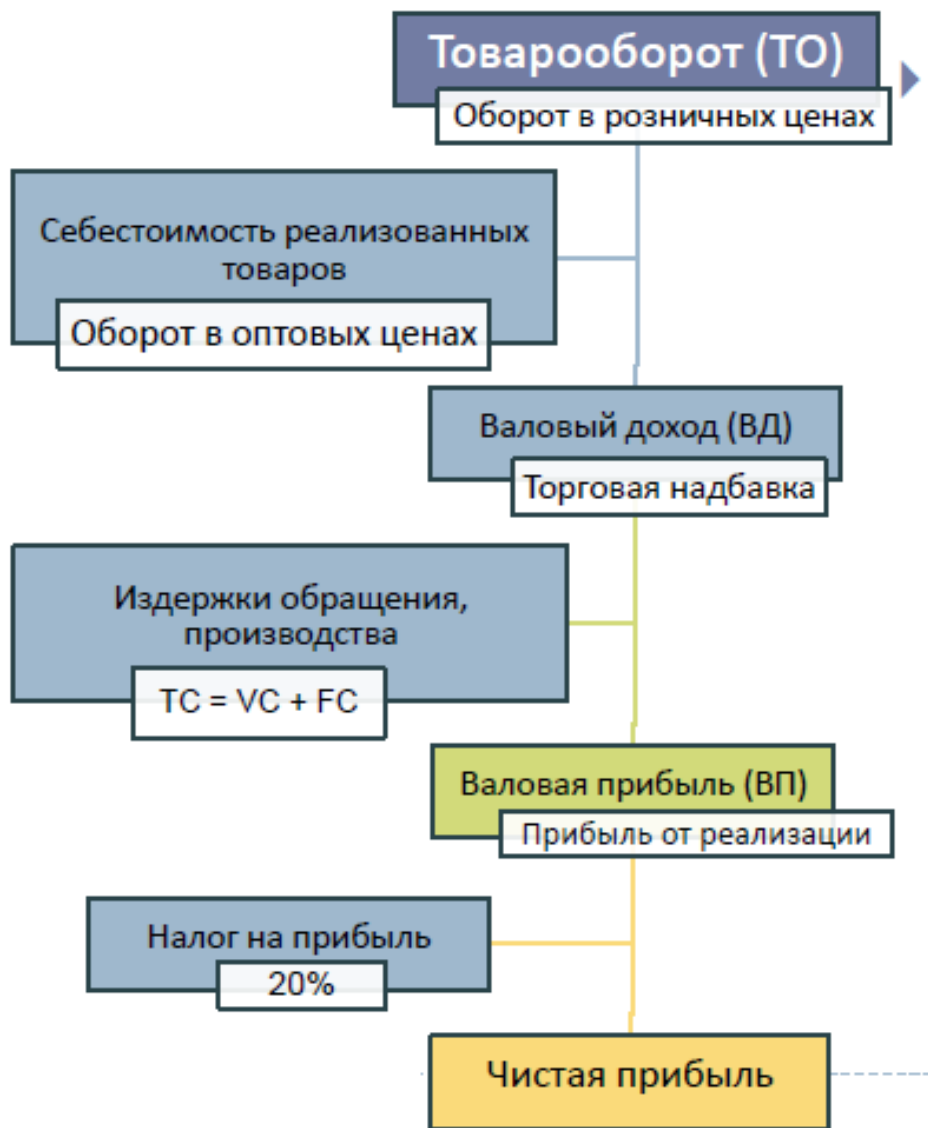
Показатель	Всего	В том числе объем продаж	
		По рецептам	По безрецептурном у отпуску
Товарооборот (текущий год), тыс.руб	12 109	3027,25	9 081,75
Удельный вес в товарообороте каждой составной части, %	100	25	75
План товарооборота, тыс.руб.	14438,2		

Распределение товаров на составные части

Показатель	Всего	В том числе объем продаж	
		По рецептам	По безрецептурном у отпуску
Товарооборот (текущий год), тыс.руб	12 109	3027,25	9 081,75
Удельный вес в товарообороте каждой составной части, %	100	25	75
План товарооборота, тыс.руб.	14438,2	3609,5	10828,7

Данная методика расчета применяется для определения годового товарооборота по кварталам.

Валовая прибыль (торговые наложения)



$$У_{ВД} = \frac{\sum ВД}{ТО} \times 100\%;$$

Сумма ВД– это разница между розничной и оптовой стоимостью.

Уровень ВД – это отношение сумм торговых наложений к товарообороту в розничных ценах, выраженный в %.

Например:

Товарооборот – 100 тыс.

Товарооборот по розничным ценам – 100 тыс.

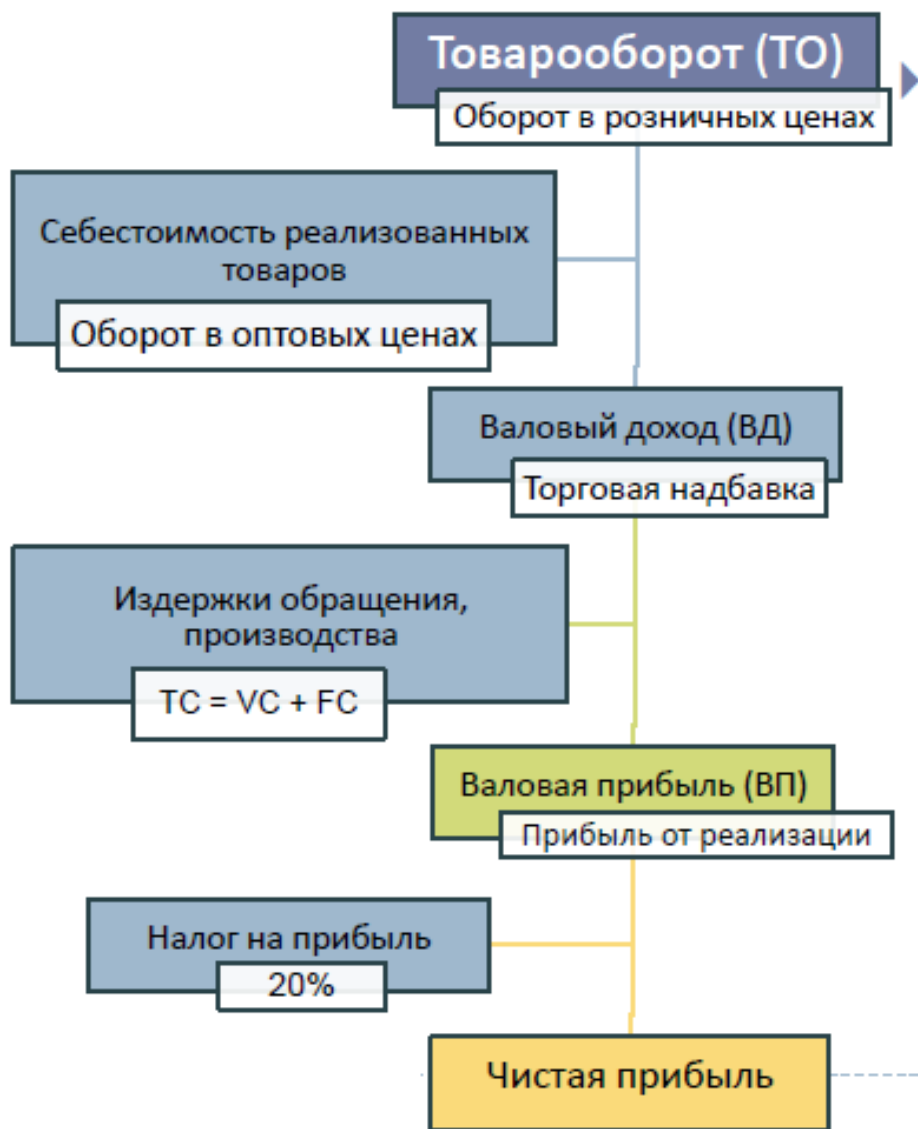
Товарооборот по оптовым ценам – 75 тыс.

Определить уровень ВД.

Сумма ВД– 25 тыс. (= 100 тыс. – 75 тыс.)

Уровень ВД= $(25 \text{ тыс.} / 100 \text{ тыс.}) * 100\% = 25\%$

Издержки обращения



$$y_{\text{ио}} = \frac{\sum \text{ио}}{\text{ТО}} \times 100\%;$$

Уровень издержек обращения - это отношение суммы издержек обращения к товарообороту в %.

$\text{TC (валовые, общие)} = \text{VC} + \text{FC}$
 VC – переменные
 FC – постоянные

Прибыль (чистая)

Определяется как разница между валовой прибылью и налогом на прибыль (20%).

Анализ планируемой прибыли осуществляется на основании планируемых торговых наложений, уровня издержек обращения и уровня рентабельности.

Рентабельность - это уровень прибыли. Она равна отношению прибыли к общему товарообороту выраженному в %.

А также рентабельность равна разности между уровнем торговых наложений и уровнем издержек обращения.

Анализ рентабельности аптеки позволяет сделать вывод о её работе.

Например:

В январе товарооборот аптеки – 90 тыс.руб.

Прибыль – 9 тыс.

В феврале товарооборот аптеки – 96 тыс.руб.

Прибыль – 9,3 тыс.

Рентабельность: январь= $(9 \text{ тыс.} / 90 \text{ тыс.}) * 100\% = 10\%$

февраль= $(9,3 \text{ тыс.} / 96 \text{ тыс.}) * 100\% = 9,6\%$

Рентабельность в январе лучше.

Планирование рецептуры

Рецептура – это количество лекарственных средств, отпущенных по рецепту врача или требованиям медицинской организации.

Факторы, влияющие на рецептуру:

1. Заболеваемость
2. Количество обслуживаемого населения
3. Количество врачей
4. Количество прикрепленных МО
5. Количество коек прикрепленных к МО
6. Обеспеченность медикаментами
7. Обеспеченность фармацевтическими кадрами
8. Состояние информационной работы
9. Количество аптек в районе обслуживания
10. Культурный уровень населения
11. Материальное состояние населения

Планирование амбулаторной рецептуры

По ожидаемому числу амбулаторных клинических посещений.

Установлено, что на 1000 амбулаторных клинических посещений приходится 700 рецептов.

Переходный коэффициент равен 0,7 ($= 700/1000$)

Зная число посещений МО можно спланировать количество амбулаторной рецептуры на следующий год: необходимо запланированное количество амбулаторных посещений (по данным ближайших к аптеке амбулаторий и поликлиник) умножить на коэффициент пересчета для данного района.

Задача:

Рассчитайте планируемую рецептуру, если ожидаемое количество амбулаторных клинических посещений равно 10 тыс.

Переходный коэффициент - 0,7

Кол-во рецептуры = 10 тыс. * 0,7 = 7 тыс.

Планирование стационарной рецептуры по количеству койко-дней

Переходный коэффициент стационарных рецептов 0,6

Для каждого лечебного учреждения органами здравоохранения определяется время занятости коек в году, выраженное в днях. В среднем койки в больницах заняты 340 дней в году, на селе 310 дней.

Например: Подсчитать количество запланированных рецептов, если планируемое количество коек стационара равно 100, а койка функционирует 330 дней.

$$100 * 0,6 * 330 = 19\,800 \text{ рецептов}$$

Спасибо за внимание!