

Обеспечение здоровья населения

Дисциплина: Управление и экономика фармации

Тема лекции 23

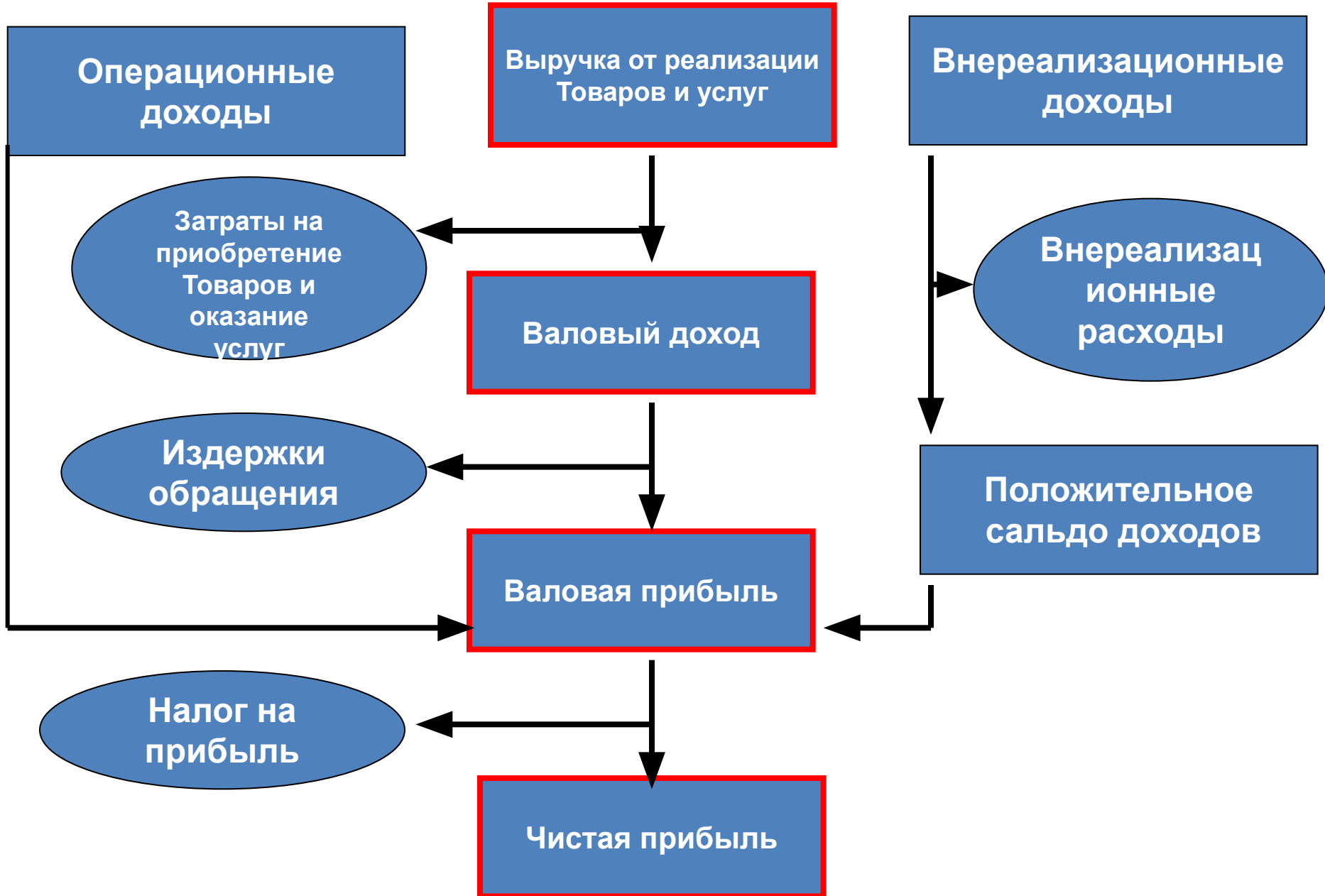
Управление доходами аптечной организации

**Кононова С.В – заведующий кафедрой УЭФ
и ФТ**

Виды доходов

1. **Доходы от обычных видов деятельности** (выручка).
2. **Прочие доходы**, в том числе:
 - операционные (например, доходы от аренды; совместной деятельности; проценты за пользование денежными средствами, находящимися на счетах организации и др.)
 - внереализационные (например, начисленные в пользу организации штрафы, пени; суммы дооценки; безвозмездно полученные активы и др.)
 - чрезвычайные доходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств

Порядок формирования прибыли



Экономический показатель успеха – экономическая рентабельность (ЭР)

Экономическая рентабельность – показывает
эффективность использования всего имущества
предприятия

Прибыль до уплаты налога на прибыль

$$ЭР = \frac{\text{и процентов за кредит}}{\text{актив (итог баланса)}} \times 100\%$$

$$ЭР = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{актив}} \times 100\%$$

$$ЭР = \frac{\text{стр.140} \times 100\%}{[\text{стр.300} - (465 + 475)\text{баланса}]}$$

Формулы Дюпона

$$\text{ЭР} = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{актив}} \times 100\% \times \frac{\text{оборот}}{\text{оборот}}$$

$$\text{ЭР} = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{оборот}} \times 100\% \times \frac{\text{оборот}}{\text{актив}}$$

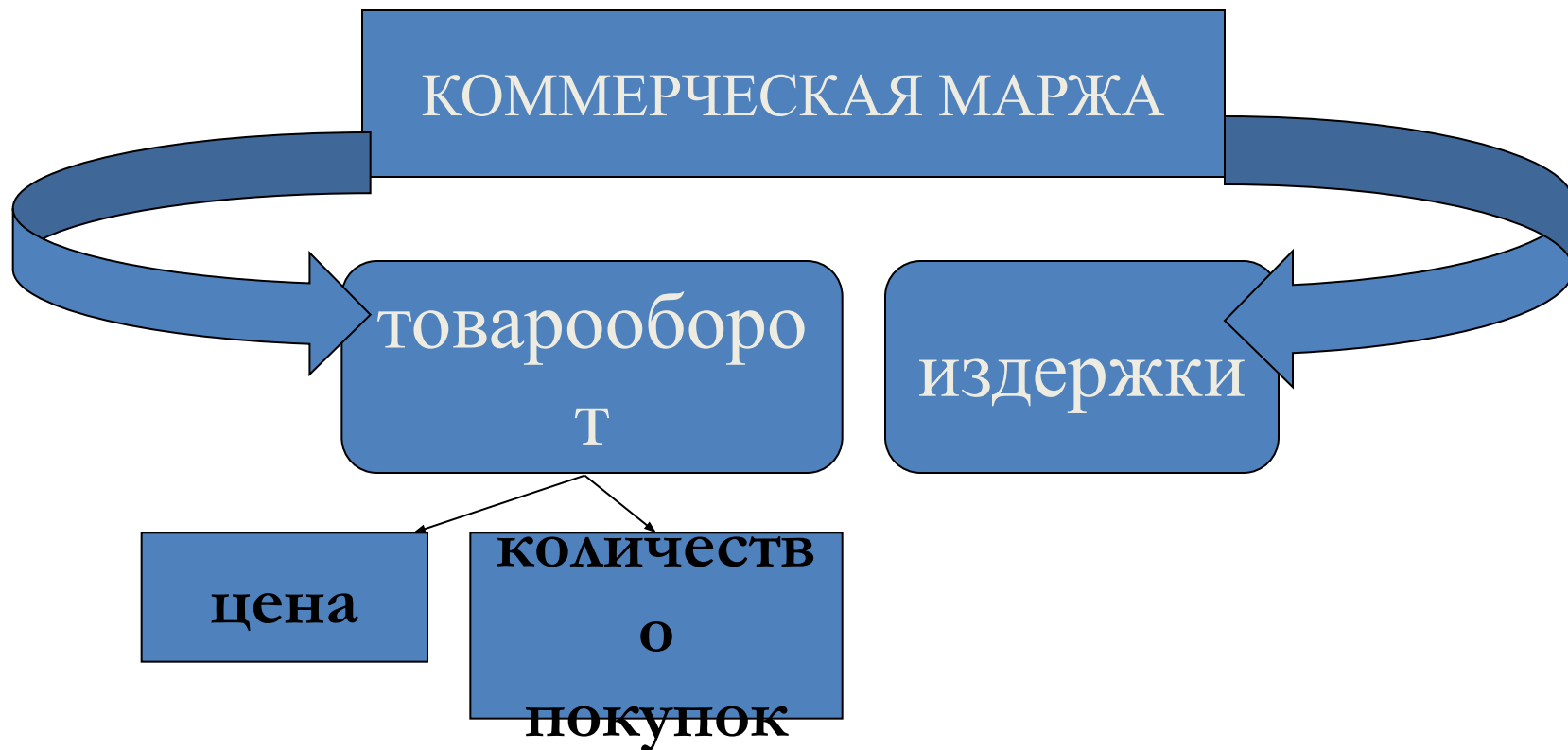
$$\text{ЭР} = \text{КМ} \times \text{КТ}$$

Смысловое значение коэффициентов формулы Дюпона

● **Коэффициент коммерческой маржи** – показывает, какой результат эксплуатации дают каждые 100 рублей оборота (близок к рентабельности продаж)

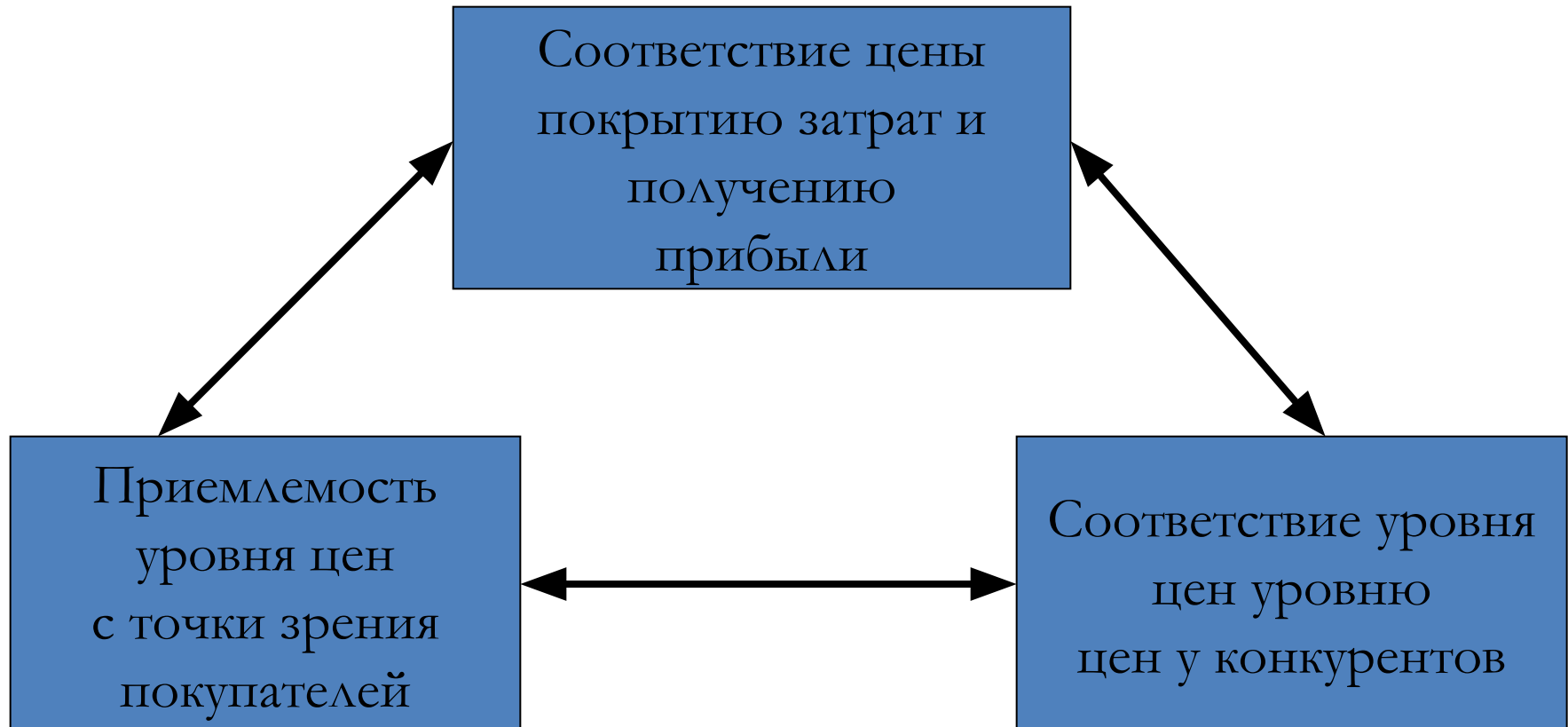
● **Коэффициент трансформации** – показывает, сколько рублей оборота снимается с каждого рубля актива, т.е. в какой оборот трансформируется каждый рубль актива (характеризует оборачиваемость)

Основные показатели, влияющие на коммерческую маржу

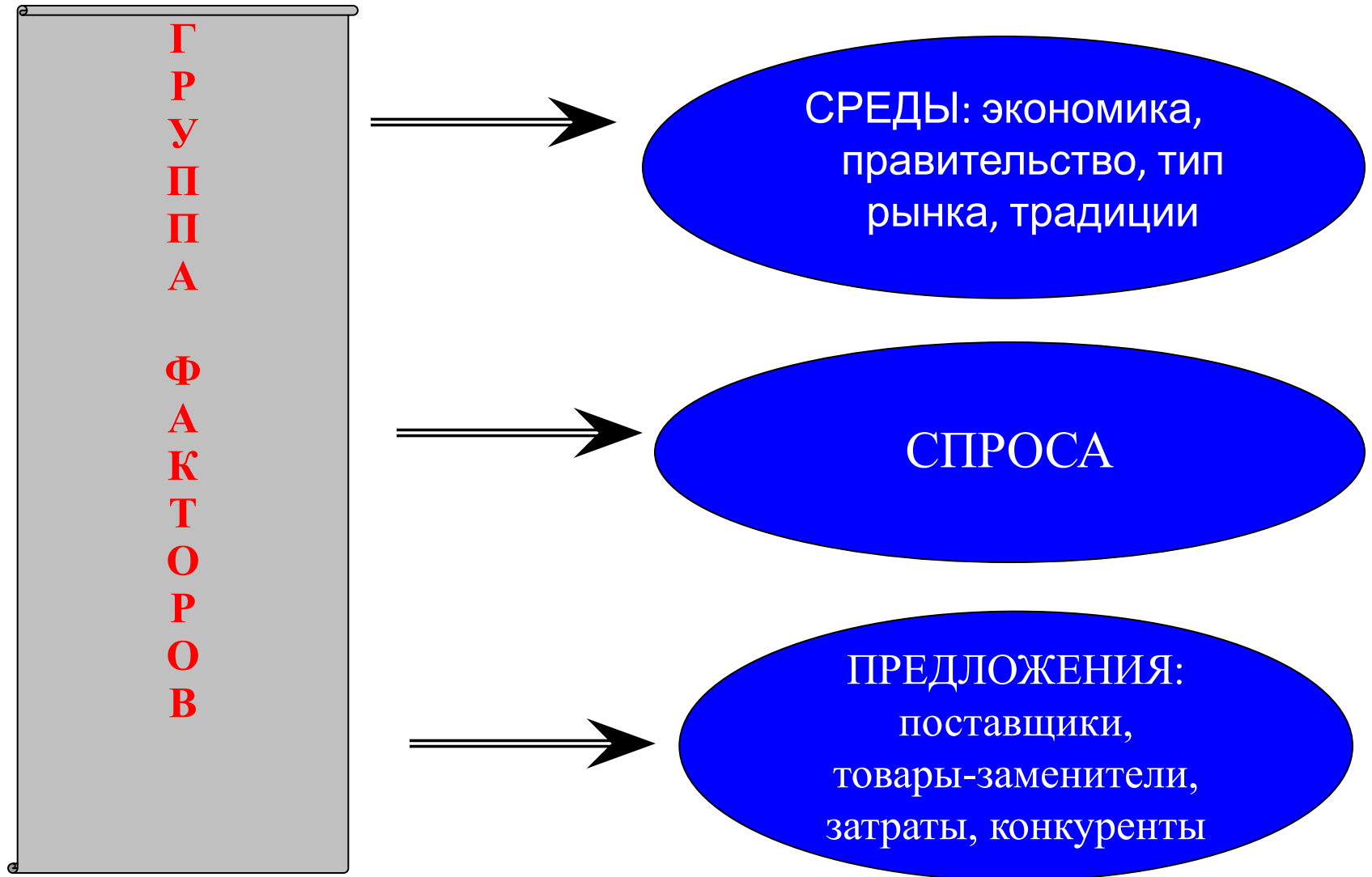


«Магический треугольник» ценовой политики

Ценовая политика определяет задачи и деятельность организации по ценообразованию на ЛП и другие фармацевтические товары



Система ценообразующих факторов



Факторы спроса для товара



Факторы спроса для покупателей



Коэффициент ценовой эластичности

$$E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \div \frac{P_1 - P_0}{P_0} \quad E_d = \frac{\% \text{ изменения спроса}}{\% \text{ изменения цены}}$$

Матрица влияния ценовой эластичности на товарооборот организации

Повышение цены	Товарооборот увеличивается	Товарооборот остается неизменным	Товарооборот уменьшается
Снижение цены	Товарооборот уменьшается	Товарооборот остается неизменным	Товарооборот увеличивается
	$ \mathbf{ED} < 1$	$ \mathbf{ED} = 1$	$ \mathbf{ED} > 1$
	<i>Ценовая эластичность</i>		

Основные ценовые детерминанты спроса

- заменяемость
- удельный вес в бюджете потребителя
- мера необходимости в товаре
- фактор времени
- характер потребителей

Основные неценовые детерминанты спроса

- доход потребителей
- вкусы и предпочтения потребителей
- изменение спектра использования товара
- цена на сопряженные
(взаимодополняющие) товары (например,
ампулированная лекарственная форма и
шприцы для ее введения)
- потребительские ожидания относительно
будущих цен
- изменение числа или структуры
потребителей

Инструменты адаптации цены к потребительским ожиданиям

- изменение надбавок и их дифференциация
- применение системы скидок
- предложение ассортиментных позиций в пределах одного торгового наименования (различные лекарственные формы, дозировки, фасовки)

Соотношение торговой надбавки, коммерческой маржи и товарооборота (без учета НДС)

Закуплено и реализовано - 100 упаковок

Цена закупки – 100 руб.

Цена продажи – 130 руб.

Себестоимость – $100 \times 100 = 10\,000$ руб.

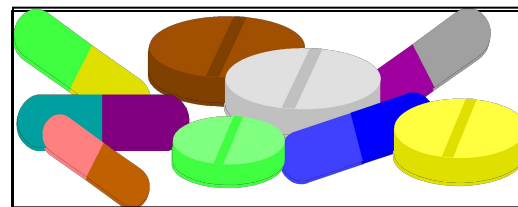
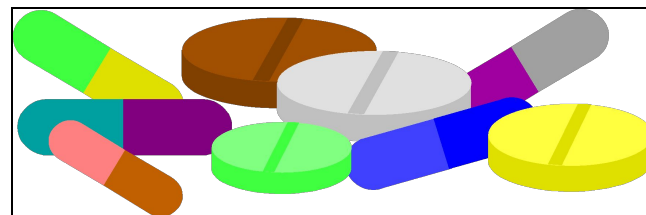
Выручка – $130 \times 100 = 13\,000$ руб.

Торговая надбавка=

$$(13000 - 10000) \times 100\% : 10\,000 = \mathbf{30\%}$$

Коммерческая маржа=

$$(13000 - 10000) \times 100\% : 13\,000 = \mathbf{23\%}$$



Структура издержек

Элементы затрат	1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
материал ные	294	40.0	131	23.2	130	20.3	125	17.2
на оплату труда	398	54.2	366	69.7	405	63.2	527	72.5
Амортиз ация	29	4.0	25	4.4	28	4.4	28	3.9
прочие	13	1.8	43	2.7	78	12.1	47	6.4
Уровень издержек		17.5		15.8		17.7		16.8

Правило регулирования экономической рентабельности

При низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов, и, наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность может быть компенсирована только снижением затрат или ростом цен

- **Предпочитай убыток позорной прибыли: первое огорчит один раз, второе будет огорчать всегда.**

Хилон (один из «семи мудрецов» Древней Греции)



**Все, что можно назвать
благосостоянием,
счастьем,
благополучием,
обусловлено
присутствием трех
слагаемых:**

- Нужно что-нибудь
делать,
- Что-нибудь любить,
- На что-нибудь
надеяться

Спасибо за внимание!

