

УДК 615.12

DOI 10.24412/2312-2935-2023-4-95-114

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНОВЬ ОТКРЫВАЕМОЙ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*И.Ю. Мищенко², А.И. Робертус^{1,2}, О.В. Иванова¹, Д.В. Куркин¹, Д.А. Бакулин³,
Е.В. Павлова¹, Ю.А. Колосов¹, Ю.В. Горбунова¹, Е.И. Морковин¹, Р.А. Кудрин³,
А.Е. Крашенинников²*

¹ ФГПУ ВО «Московский государственный медико-стоматологический университет имени А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, г. Москва

² ФГПУ ВО «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, г. Москва

³ ФГПУ ВО «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации, г. Волгоград

Введение. Аптечные организации как элемент системы здравоохранения безусловно призваны выполнять социальную функцию- обеспечение здоровья граждан, в то же время необходимо понимать, какие затраты при открытии понесет собственник, и в какие сроки аптека сможет выйти не только на самоокупаемость, но и на получение целевого показателя прибыли. Целесообразно также определить специфику аптечной организации (портрет целевой аудитории - потребителей данной конкретной организации, месторасположение, инфраструктуру, провести анализ конкурентной среды и выявить преимущества и тд.) и в соответствии с ней организовывать работу.

Цель. Провести прогнозирование финансовых показателей и целевой аудитории на примере аптечной организации, открываемой вблизи кожно-венерологического диспансера.

Материалы и методы. Проведен анализ целевой аудитории, расчет затрат, прибыли и периода окупаемости на примере аптечной организации, открываемой вблизи кожно-венерологического диспансера, предложен «конструктор затрат на открытие аптечной организации». В исследовании использованы методы контент-анализа, обобщения, наблюдения, анкетирования и моделирования. Расчеты проведены с учетом стоимости помещений, оборудования и ассортиментных позиций на примере аптечной организации г. Москвы с данными на март 2023 г.

Результаты. Итоги проведенных анкетирований позволяют предположить целесообразность открытия аптечной организации с расширенным ассортиментом уходовой косметики, товаров для ухода за кожей тела и лица, и ассортиментом дерматологических препаратов, ориентированным на врачебные назначения. По результатам расчетов с использованием предложенного «конструктора» предполагаемая сумма затрат на открытие организации составила 3 883 890,00 рубля; ежемесячные затраты - 511000,00 рублей; ежемесячная чистая прибыль составила - 346042,22 рубля, период окупаемости, моделируемой аптечной организации предположительно составит 11 месяцев.

Обсуждения. Предложенный конструктор расчета затрат на открытие аптечной организации представляет собой «гибкую» таблицу, отражающую список необходимых документов, перечень оборудования, материалов с указанием их примерной стоимости по состоянию на март 2023 г. В ходе исследования определены такие показатели как ежемесячный пациентопоток, основные нозологии, с которыми обращаются пациенты, наиболее часто назначаемые лекарственные препараты, которые определяют портрет потенциального посетителя аптеки и

помогают сформировать стартовый ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента.

Выводы. Проведен анализ целевой аудитории, расчет затрат, прибыли и периода окупаемости на примере аптечной организации, открываемой вблизи кожно-венерологического диспансера. Конструктор, разработанный в данной работе, может быть использован для прогнозирования затрат при открытии или перепрофилировании аптечной организации. Также для оценки целесообразности открытия аптечной организации возможно использовать предложенный в работе, в качестве примера, опрос врачей и фармацевтических специалистов.

Ключевые слова: аптечная организация, прогнозирование затрат, целевая аудитория, ассортиментные позиции, портрет потребителя, открытие аптеки, аптека, бизнес-план

FORECAST OF FINANCIAL INDICATORS OF THE NEWLY OPENED PHARMACY ORGANIZATION

I. V. Mishhenko², A. I. Robertus^{1,2}, O. V. Ivanova¹, D. V. Kurkin¹, D. A. Bakulin³, E. V. Pavlova¹, Yu. A. Kolosov¹, Yu. V. Gorbunova¹, E. I. Morkovin¹, R. A. Kudrin³, A. E. Krashennikov²

¹*A.I. Yevdokimov Moscow State University of Medicine and Dentistry of, Russia, Moscow*

²*Pirogov Russian National Research Medical University, Russia, Moscow*

³*Volgograd State Medical University, Russia; Volgograd*

Introduction. Pharmacy organizations as an element of the healthcare system are certainly called upon to perform a social function - ensuring the health of citizens, at the same time, it is necessary to understand what costs the owner will incur when opening, and in what time frame the pharmacy will be able to reach not only self-sufficiency, but also to obtain a profit target. It is also advisable to determine the specifics of the pharmacy organization (portrait of the target audience - consumers of this particular organization, location, infrastructure, analyze the competitive environment and identify advantages, etc.) and organize work in accordance with it.

Aim. To carry out forecasting of financial indicators and target audience on the example of a pharmacy organization opened near a skin and venereological dispensary.

Materials and methods. The analysis of the target audience, the calculation of costs, profits and payback period on the example of a pharmacy organization opened near a skin and venereological dispensary, the "cost constructor for opening a pharmacy organization" is proposed. The research uses methods of content analysis, generalization, observation, questioning and modeling. The calculations were carried out taking into account the cost of premises, equipment and assortment items on the example of a pharmacy organization in Moscow with data for March 2023.

Results. The results of the conducted surveys suggest the expediency of opening a pharmacy organization with an expanded range of care cosmetics, products for skin care of the body and face, and an assortment of dermatological preparations focused on medical appointments. According to the results of calculations using the proposed "constructor", the estimated cost of opening an organization was 3,883,890.00 rubles; monthly costs - 511,000.00 rubles; monthly net profit amounted to 346042,22 rubles, the payback period of the simulated pharmacy organization is expected to be 11 months.

Discussion. The proposed constructor for calculating the costs of opening a pharmacy organization is a "flexible" table reflecting the list of necessary documents, a list of equipment, materials indicating their approximate cost as of March 2023. In the course of the study, such indicators as the monthly patient flow, the main nosologies that patients treat, the most frequently prescribed medications,

which determine the portrait of a potential pharmacy visitor and help form the starting assortment of medicines and pharmacy products, were determined.

Conclusion. The analysis of the target audience, calculation of costs, profits and payback period on the example of a pharmacy organization opened near a skin and venereological dispensary was carried out. The constructor developed in this work can be used to predict costs when opening or reprofiling a pharmacy organization. Also, to assess the feasibility of opening a pharmacy organization, it is possible to use the survey of doctors and pharmaceutical specialists proposed in the work as an example.

Keywords: pharmacy organization, forecasting costs, target audience, assortment positions, portrait of potential consumers, opening of a pharmacy, pharmacy, business plan

Введение. Деятельность аптечной организации отличается двойственностью выполняемых ею функций – коммерческой (получение финансовой выгоды для предприятия) и социальной (оказание фармацевтической помощи населению путем лекарственного обеспечения и информирования, опеки). При этом в условиях рыночной экономики основным показателем хозяйственной деятельности аптечного предприятия является прибыль. Это связано с тем, что для предприятий, несущих полную материальную ответственность за результаты своей торгово-хозяйственной деятельности, основной целью становится не обеспечение наибольшего объема товарооборота, а получение максимально возможной прибыли, как итоговый результат успешной предпринимательской деятельности, ведь при отсутствии прибыли существование бизнеса нецелесообразно и невозможно [1,2].

Необходимо понимать, какие затраты при открытии АО понесет собственник, и в какие сроки аптека сможет выйти не только на самоокупаемость, но и на получение целевого показателя прибыли [2].

При открытии предприятия розничной фармацевтической торговли следует помнить о том, что социальный портрет АО представляет собой комплекс характеристик, которые отличают ее от любой другой организации торговли и позволяют рассматривать ее с одной стороны как организацию здравоохранения, а с другой – как коммерческое предприятие [3].

Для того чтобы деятельность АО была рентабельной, целесообразно определить ее специфику (портрет потребителей данной конкретной организации, месторасположение, инфраструктуру, анализ конкурентной среды и ключевых преимуществ) и в соответствии с ней организовывать работу. В данном аспекте одним из перспективных подходов является открытие АО вблизи поликлиник, специализированных клиник, больниц и других организаций здравоохранения.

Информация о потенциальных клиентах АО позволяет сфокусировано развивать конкурентные преимущества с целью повышения уровня оказываемой лекарственной помощи, оптимизации маркетинговой стратегии продвижения и улучшения качества обслуживания, и повышая таким образом как приверженность посетителей, так и показатели прибыли. Понятие «клиентская база» определяет совокупность характеристик потребителей услуг организации и структуру ее работы при выполнении коммерческой и социальной функции [4, 7]. Анализ характеристик целевой аудитории АО и составление её портрета может являться конкурентным преимуществом открываемой аптеки и быть одним из важных критериев, обеспечивающих прибыльность предприятия. Также перед вложением финансовых ресурсов при создании АО с определенным уклоном или без него, важно спрогнозировать предстоящие затраты и длительность окупаемости бизнеса для понимания срока выхода на стабильный доход.

Регуляторным аспектом деятельности аптечной организации являются лицензионные требования. В соответствии с федеральным законом N 99 "О лицензировании отдельных видов деятельности" (от 04.05.2011. в посл.ред., действующей с 30 марта 2023 года), Постановлением Правительства №547 «Об утверждении Положения о лицензировании фармацевтической деятельности» (редакция от 29.11.2022) и Приказом МЗ РФ N647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения» (от 31 августа 2016 г.), соискателю лицензии при открытии АО выдвигается ряд требований к процедуре лицензирования, персоналу, помещениям, оборудованию, инженерным системам, инвентарю, перечню ЛП. Лицензирование и дальнейшее следование лицензионным требованиям сопровождается финансовыми издержками [5,6]. Для облегчения данного процесса, а также возможности расчета затрат и дальнейшей прибыли, минимизации возможных рисков актуальным представляется использование конструктора расчета затрат на открытие АО, прогноз ее окупаемости, а также предварительный анализ целевой аудитории потребителей ЛП и ТАА.

Целью работы является прогнозирование финансовых показателей и целевой аудитории на примере АО, открываемой вблизи кожно-венерологического диспансера.

Материалы и методы. Для прогнозирования финансовых показателей в данной работе предложен «конструктор затрат на открытие АО» и проведен анализ целевой аудитории, расчет затрат, прибыли и периода окупаемости на примере АО, открываемой вблизи кожно-венерологического диспансера.

В исследовании использованы методы контент-анализа, обобщения, наблюдения, анкетирования и моделирования. Расчеты проведены с учетом стоимости помещений, оборудования и ассортиментных позиций на примере АО г. Москвы с данными на март 2023 г.

Результаты.

Характеристика месторасположения

Для демонстрации прогноза затрат АО в соответствии с предложенным конструктором проведено построение модели новой АО вблизи кожно-венерологического диспансера. Для примера выбран Московский центр дерматовенерологии и косметологии, Филиал "Клиника им. В.Г. Короленко" (далее клиника), расположенный на улице Косинская, д. 3., в одном из районов Восточного административного округа города Москва.

Данная клиника оказывает специализированную помощь населению по лечению, диагностике, диспансерному наблюдению больных дерматовенерологического профиля, обслуживает больных указанного профиля на дому, осуществляет профилактические медицинские осмотры декретируемого контингента населению Восточного административного округа г. Москвы. Также клиника осуществляет лабораторные исследования для 29 лечебно-профилактических учреждений. В клинике существует три стационарных отделения: дневное и два суточных. Дерматовенерологическое отделение №1 стационара имеет – 55 коек; дерматовенерологическое отделение №2 стационара – 55 коек. Дневной стационар – 44 койки, из них 39 – дерматологических, 5 – венерологических. Штат филиала укомплектован специалистами второй квалификационной категорией и выше, всего имеется 38 врачей, из них - 1 врач - доктор медицинских наук, 8 врачей – кандидаты медицинских наук и 20 врачей имеют высшую врачебную категорию, 7 врачей - первую квалификационную категорию, 2 врача - вторую квалификационную категорию. Учебный отдел клиники является учебной базой для дерматовенерологических кафедр медицинских ВУЗов. В клинике осуществляется платный и бесплатный прием (только для граждан, относящихся к данному филиалу по месту регистрации).

Анализ месторасположения аптек в радиусе 1 км от клиники показал, что они отдалены от лечебного учреждения и, вероятно, не обеспечивают удовлетворения потребностей пациентов и медицинского персонала, что может являться предпосылкой к открытию АО в шаговой доступности.

Формирование портрета целевой аудитории аптеки

Для формирования портрета целевой аудитории потенциальных потребителей, пациентов профильного ЛПУ и дальнейшего предположения предпочтения ассортиментных

позиций было проведено анонимное анкетирование врачей клиники. Анкета включала вопросы о графике работы врачей, количестве пациентов за день, назначаемых врачами ЛП и косметических средствах, а также вопросы о том, взрослое население или детское проходит наблюдение в диспансере, каков средний возраст пациентов, и о том, выписываются ли рецептурные ЛП, их наименованиях, препаратах аптечного изготовления и о льготном отпуске.

Первая часть вопросов была направлена на характеристику респондентов, как специалистов диспансера: 75% опрошенных – врачи-дерматовенерологи, 25% – врачи дерматовенерологи-косметологи. Преимущественно врачи работают по графику 5/2 (75%), то есть в месяц это 20-22 (в среднем 21) рабочих дня.

Для оценки актуальности открытия АО вблизи изучаемой клиники и предположения ее рентабельности было проведено анкетирование фармацевтических специалистов близлежащей аптеки сети «Будь Здоров!» по ул. Старый Гай, 9, район Вешняки. Данный опрос был проведен с целью получения экспертного мнения фармацевтических специалистов о характере и предпочтениях потенциальной аудитории посетителей АО и оценки ее посещаемости. Согласно результатам опроса провизоров и фармацевтов аптеки, в среднем, один первостольник осуществляет отпуск 60 покупателям, учитывая, что в аптеке 2 провизора – 120 покупателей ежедневно, соответственно.

Обсуждение.

Конструктор расчета затрат при открытии аптечной организации

В качестве конструктора расчета затрат на открытие АО предлагается «гибкая» таблица, отражающая список необходимых документов, перечень оборудования, материалов с указанием их примерной стоимости по состоянию на март 2023 г (таблица 1). «Гибкость» конструктора заключается в том, что он содержит в своем составе расчет количества единиц мебели, оборудования и т.д., исходя из определенной площади организации и при изменении площади аптеки в некоторое количество раз (1,5; 2 и т.д.) параметры, которые напрямую зависят от площади, будут пропорционально увеличиваться. Такой параметр, как число сотрудников - первостольников, зависит не только от площади, но и от проходимости аптеки, и его допустимо изменять вручную.

Таблица 1

Конструктор затрат при открытии аптечной организации

<i>№п/п</i>	<i>Параметр</i>	<i>Объем /количество</i>	<i>Коэффициент увеличения</i>	<i>Стоимость одной единицы, в рублях</i>	<i>Суммарная стоимость, в рублях</i>	<i>Затраты, в процентах (%)</i>
	Документация					
1	Государственная пошлина за получение лицензии [1, Ошибка! Источник ссылки не найден.]	1	-	7500,00	7500,00	0,13
2	Получение санитарно-эпидемиологических заключений	1	-	0,00	0,00	0,00
3	Получение заключений о независимой оценке пожарного риска	1	-	0,00	0,00	0,00
	Работа с помещением					
4	Аренда помещения*	50 м2	N	87000,00	87000,00	1,46
5	Ремонтные работы в помещении (Косметический ремонт + электрика и приборы света)	50 м2	N	8000,00	400000,00	6,70
6	Оплата коммунальных услуг*	1	N	40000,00	40000,00	0,67
	Оборудование					
7	Уличная вывеска	1	N	15000,00	15000,00	0,25
8	Сейф	1	N	3800,00	3800,00	0,06
9	Камера наблюдения	2	N	15000,00	30000,00	0,50
10	Система охранной сигнализации	1	-	82000,00	82000,00	1,37
11	Пожарная сигнализация	1	N	8650,00	8650,00	0,14
12	Кондиционер	3	N	33300,00	99900,00	1,67
13	Холодильник фармацевтический	2	N	29200,00	58400,00	0,98

14	Холодильник для пищевых продуктов	1	-	21200,00	21200,00	0,36
15	Компьютер (монитор+системный блок+клавиатура+мышь)	4	N	87200,00	348800,00	5,84
16	Кассовый аппарат	2	N	15200,00	30400,00	0,51
17	Датчики влажности и температуры	2	N	9440,00	18880,00	0,32
	Мебель					
18	Стеллаж	8	N	16250,00	130000,00	2,18
19	Стеллаж гондола	2	N	17800,00	35600,00	0,60
20	Прилавок без защитного экрана	2	N	4310,00	8620,00	0,14
21	Витрина	3	N	25430,00	76290,00	1,28
22	Ящики для хранения лекарственных препаратов	9	N	12200,00	1098000,00	18,39
23	Металлический медицинский шкаф для хранения лекарственных препаратов	1	N	10750,00	10750,00	0,18
24	Стол	3	N	8100,00	24300,00	0,41
25	Стул	5	N	1890,00	9450,00	0,16
26	Шкаф	1	N	14300,00	14300,00	0,24
27	Шкаф для одежды персонала (для пяти человек)	1	N	31390,00	31390,00	0,53
28	Табурет	4	N	1780,00	7120,00	0,12
29	Лестница-стремянка двухсторонняя	1	N	2540,00	2540,00	0,04
30	Канцелярия (чековая лента, скрепки, листы А4)*	1	N	3000,00	3000,00	0,05

31	Подключение интернета*	1	-	1000,00	1000,00	0,02
	Маркетинговая деятельность					
32	Разработка приложения	1	-	800000,00	800000,00	13,40
33	Реклама и продвижение*	1	-	110000,00	110000,00	1,84
	Вклад в оборотный капитал					
34	Первичная закупка лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента*	1	N	1300000,00	1300000,00	21,78
35	Первичная закупка расширенного ассортимента косметических средств*	1	-	785864,72	785860,00	13,16
	Постоянные расходы					
36	Заработная плата первостольника*	4	N	50000,00	200000,00	3,35
37	Заработная плата заведующего*	1	-	70000,00	70000,00	1,17
	Собственное изготовление ЛП					
38	Производственный отдел**	1	-	20000000,00	20000000,00	
					5969750,00	
	* - ежемесячная плата				511000,00	
	** - не включено в общую сумму и расчеты					

*N – во сколько раз увеличивается параметр. Допустимы исключения, где потребность в параметре не увеличивается при увеличении площади, стоит – (прочерк) в колонке «коэффициент увеличения».

Все параметры, внесенные в конструктор, рассчитаны на каждые 50 м². N=S/50, где N – коэффициент увеличения, S – площадь исследуемого помещения.

Предполагается, что в АО на 50 м² (средняя площадь АО из возможных малых) работают 4 провизора/фармацевта одновременно по двое в смене, по графику 2/2 и 1 заведующий аптекой.

На данном этапе исследуется фактор формирования ассортимента с акцентом на целевую аудиторию, исходя из ее потребностей. Остальные факторы, оказывающие влияние на специфику АО (расположение в бизнес-центре или жилом районе, внешний вид АО и т.п.) берутся за константу.

Анализ целевой аудитории и расчета финансовых показателей на примере АО, открываемой вблизи филиала центра дерматовенерологии и косметологии

По данным на 2020 год в РФ на болезни кожи и подкожной жировой клетчатки приходится 7201,0 тыс. (3,14%) человек, что сравнимо с ишемической болезнью сердца (7489,0 тыс.) и новообразованиями (7132,3 тыс.) [8]. Таким образом, открытие аптеки около специализированной клиники для лечения пациентов с кожными нозологиями – кожно-венерологического диспансера, может быть экономически целесообразным при формировании необходимого ассортимента.

Лечение дерматологических заболеваний как правило сопровождается комплексным уходом за кожей, и пациенты используют специализированные косметические средства, приобретение которых в аптеке максимально снижает риск приобретения некачественного товара и АО, гарантирует отпуск высококачественной и оригинальной продукции.

При открытии АО важно учитывать ее местонахождение, понимая, что покупателями будут являться клиенты близрасположенных организаций, жильцы близлежащих домов и люди, работающие в шаговой доступности от аптеки. Для демонстрации прогноза затрат АО в соответствии с предложенным конструктором предложено построение модели новой АО вблизи Московского центра дерматовенерологии и косметологии, Филиал "Клиника им. В.Г. Короленко". Для пациентов данной клиники предпочтительным будет местонахождение аптеки около него, что будет обеспечивать возможность при получении назначения врача сразу приобрести необходимые ЛП и ТАА.

Результаты анкетирования врачей кожно-венерологического диспансера и фармацевтов близлежащей аптечной организации

В данном исследовании проведен анализ возможной аудитории посетителей открываемой АО на основании опроса врачей близлежащей центра дерматовенерологии и косметологии.

По результатам анкетирования выявлено, что ежедневно к каждому врачу обращается в среднем от 19 до 26 пациентов. Учитывая, что прием ведут 5-8 врачей, ежедневный пациентопоток составляет 95-152 человек, если одного врача посещают 19 пациентов или 130-208 пациентов, если – одного врача посещают 26 пациентов. Соответственно ежемесячный пациентопоток изучаемой клиники составляет 1932-3192 или 2710-4368 человек. При этом 75% опрошенных врачей отмечают то, что повторно приходят на прием и продолжают лечение ровно 50%, то есть каждый второй пациент, остальные 25% врачей указали, что каждый пациент возвращается на повторный прием. Полученные данные важны для прогнозирования количества возможных посетителей открываемой АО.

Согласно анкетированию, врачи работают только со взрослым населением, средний возраст пациентов 87,5% опрошенных врачей составляет 18-35 лет, 12,5 % - 35-50 лет.

Вероятность обращения пациентов диспансера в АО определяется тем, что 100% опрошенных отметили, что чаще всего пациенты проживают в районе, в котором находится клиника.

Результаты анкетирования показали, что наиболее часто пациенты обращаются с такими заболеваниями как псориаз, экзема, атопический дерматит, новообразования кожи. При этом рецептурные препараты 50% врачей назначают в 1-5 случаях, 25% врачей - в 5-10 случаях и 12,5% не назначают вовсе, 25% респондентов отметили, что назначают 1-5 пациентам лекарственные средства аптечного изготовления по индивидуальному рецепту, остальные 75% не выписывают рецепты на индивидуальное изготовление лекарств. Для прогнозирования спроса на косметическую продукцию в открываемой АО важным является то, что 75% опрошенных врачей выписывают косметические средства 10-ти и более пациентам ежедневно. Длительного приема и/или использования препараты назначают все врачи.

Для получения данных, необходимых при формировании актуальной номенклатуры ЛП и ТАА, анкета содержала вопросы о наименованиях лекарств и косметических средств, выписываемых врачами. Результаты показали, что чаще всего изучаемая группа врачей назначает антигистаминные ЛП и наружные глюкокортикостероиды, а именно Акридерм ГК крем и мазь, Тридерм крем и мазь, Кестин таблетки, Дайвонекс мазь, Карталин А+ крем, Метрогил гель, Ксизал таблетки, а по рецепту индивидуального изготовления - салициловую мазь и дексаметазоновый крем. Среди наиболее назначаемых косметических средств респонденты отметили Липикар, топи-крем, увлажняющие, очищающие средства косметических брендов La Roche Posay, Bioderma, Avene, CeraVe, Topicrem, Uriage. Ценовая

категория назначаемых ЛП представлена в следующих в диапазонах: 300-500 руб, 500-800 руб, 800-1200 руб; косметических средств: 800-1200 руб, 1200-2000 руб, 2000-3000 руб.

Для оценки актуальности открытия АО также было проведено анкетирование фармацевтических специалистов близлежащей аптеки.

Согласно результатам анкетирования фармацевтических специалистов ближайшей к клинике АО дерматологические препараты приобретают 5-10% покупателей и 10-20% - уходовые средства. При этом 100% респондентов отметили, что у покупателей есть запрос на аптечную продукцию по назначениям врачей описываемого в исследовании центра дерматовенерологии и косметологии. Но так как данная аптека не имеет широкого ассортимента косметической продукции и отдалена от исследуемого медицинского учреждения, часть пациентов становится покупателями других аптек. На основании экспертного мнения фармацевтических специалистов можно сделать вывод о том, что у покупателей есть запрос на покупку ЛП и ТАА, назначаемых врачами изучаемого медицинского учреждения и в случае расположения аптеки вблизи клиники возможно будет получить высокий спрос на данные ЛП и косметические средства.

Результаты проведенных анкетирований позволяют спрогнозировать целесообразность открытия АО с расширенным ассортиментом уходовой косметики, товаров для ухода за кожей тела и лица, и ассортиментом дерматологических препаратов, ориентированным на врачебные назначения.

Обязательно наличие в ассортименте ЛП и вспомогательных уходовых средств (косметической продукции), расширенной линейки косметических средств таких брендов, как: La roche-posay, Vichy, Librederm, Bioderma, Avene, Uriage, Cerave, Ducray, Klorane, Kora, MeDiva, Низорал, Липобейз, Pharmaceris, Eucerin.co, а также рецептурных и безрецептурных ЛП дерматологического профиля.

Расчет прибыли и срока окупаемости открываемой АО

При прогнозировании доходов АО, для удобства расчетов учитывалось среднее значение надбавки на косметические средства - 50%, для расчета отпускной стоимости остальных ТАА использовалось среднее значение надбавки - 40%.

Для данного примера АО сумма закупки косметических товаров составляет 785860 рублей (для примера предложен перечень ассортиментных позиций для закупки открываемой АО – Рисунок 1).



Рисунок 1. QR- код для перехода на документ – ассортимент косметической продукции ЛП дерматовенерологического профиля для расчета суммы закупки.

Так как в закупочную стоимость, по которой розничная организация приобретает товары у поставщика, включен НДС, необходимо рассчитать его и вычесть – это будет налоговым кредитом, который далее нужно учитывать при расчете НДС, полученного за конечную стоимость (розничную) продажи каждого товара. На товары аптечного ассортимента НДС составляет 10%, воспользовавшись калькулятором НДС, получаем НДС на косметические товары (сумма закупки 785860р.) 71 441,82р., стоимость без НДС 714 418,18р. Также нужно из суммы в 785860 рублей для формирования розничной отпускной цены вычесть уплаченный уже НДС для понимания налогового кредита и первоначальной стоимости, к которой будет добавляться торговая наценка. То есть сумма составит 714418,18 рублей, именно к ней необходимо делать надбавку для получения отпускной цены. Получаем 714418,18р. + 50% = 1071627,27р. Торговая наценка составила 357209,09р., сумма НДС, которую необходимо выплатить государству, составит 97420,66 р., но 71441,82р. уже выплачена поставщику, соответственно получается сумма налога для розничной организации 97420,66р. – 71441,82р. = 25978,84р., выручка с уплатой налога составит 1071627р. – 25978,84р. = 1045648,16р. Прибыль составит: 1045648,16р. – 785 860р. = 259788, 16р.

Для расчета прибыли от продажи остальных ТАА учитывалась сумма закупки 1300000 рублей (примерный ассортиментный перечень взятый для расчетов Рисунок 1) – без НДС – 1181818 рублей, таким образом с учетом средней величины надбавки – 40%, сумма отпускных цен составляет 1654545 рублей. Величина надбавки составляет 427727 рублей, НДС составляет 150413, с учетом НДС, выплаченного поставщику – 118181 рублей, к отчислению государству остается 32232 рублей. Выручка от продажи ТАА составит с уплаченным НДС: 1654545 - 32232= 1622313 рублей, а прибыль АО – 1622313 – 1300000 = 322313 рублей, соответственно

Для расчета величины среднего чека были взяты примеры чеков, актуальных для изучаемой АО за один период времени. Пример, Чек №1: Преднизолон – 48 р. Чек №2: Метрогил А – 278 р, Биодерма Атодерм гель для душа 200мл – 1271 р. Чек №3: Дайвонекс – 1265 р. Таким образом, для дальнейших расчетов взят средний чек 954 рубля.

Исходя из результатов анкетирования врачей близлежащего диспансера предполагается, что потенциально поток посетителей равен 95-208 в день и 1932-4368 человек

в месяц, т.е. среднее значение ежедневного пациенто-потока – 150 человек. Аптека работает и в выходные дни, но поток в ней снижен из-за отсутствия посещаемости диспансера, и учитывая не 100% проходимость в будние дни, данное число было взято как среднее и, в дальнейших расчетах, использовалась средняя величина 4500 посетителей АО в месяц.

Для оценки возможного количества посетителей, обслуживаемого провизорами/фармацевтами, была просчитана длительность работы 14 часов * 60 минут – 45 минут = 795 минут (рабочий день одного фармацевтического специалиста с учетом перерыва на обед). В среднем время обслуживания составляет 7 минут, $795/7 = 113$ человек может обслужить один сотрудник аптеки и 226 посетителей два фармацевтических специалиста за рабочую смену, что укладывается в нагрузку полученную нами предполагаемую нагрузку (150 посетителей в день).

Для прогнозирования дохода АО использовали произведение показателя среднего чека на предполагаемое количество клиентов: 954 руб. * 4500 посетителей = 4 293000 руб. Расчет выручки с учетом средней величины надбавок на ЛП и других ТАА составил 2915794,82 рублей и прибыль с вычетом НДС 582101,16 рублей, соответственно. При этом валовая прибыль составит 1221934,46 руб., чистая прибыль 857042,221 рублей. Сумма, на которую у аптечной организации, закуплено товаров и сделаны надбавки, составляет 2915796, 09 руб. Для обеспечения продаж на сумму равную 4293000 руб. нужно закупать товар 1 раз в 20,38 дней, то есть 18 раз в год.

При расчете прибыли важно понимать, что существуют единоразовые расходы — то, что нужно купить или оплатить единожды за анализируемый период, к таким расходам относятся регистрация юридического лица, покупка оборудования, мебели; а также периодические расходы — заработная плата сотрудников, оплата коммунальных услуг, затраты на рекламу и продвижение, аренда помещения.

В конструкторе, см. Таблица 1, символом «*» отмечены ежемесячные траты, они вычитаются из валовой прибыли, как и вычитается НДС. В строке «возможные доходы» описаны доходы от продаж, за вычетом себестоимости и отчисления налога – НДС. Так как рассчитанная прибыль учитывает затраты на закупку товаров, то из суммы первоначальных трат следует вычесть стоимость закупки всех товаров, как косметических средств, ЛП и других ТАА. Ежемесячные затраты, также представлены без учета закупки товаров, так как сумма ежемесячной прибыли уже включает траты на закупку обновляющегося ассортимента, их сумма отражена в конструкторе и составляет 511000 рублей.

Для расчета срока окупаемости организации целесообразно использовать следующую формулу: Срок окупаемости = размер вложений / чистая годовая прибыль.

Для моделируемой АО срок окупаемости составляет 0,935 года или 11 месяцев. Таким образом, на основании расчетов с использованием предложенного «конструктора затрат» можно сделать вывод о том, что после 11 месяцев стабильной работы рассматриваемая АО возместит все затраты на открытие и «выйдет» на ежемесячную прибыль в 346042,22 рубля.

Выводы.

Создание АО предполагает прогноз финансовых показателей вновь открываемой АО, таких как предполагаемые затраты, прибыль и период окупаемости. Для облегчения данных расчетов предложен «конструктор затрат» на открытие АО и на его основе рассчитаны затраты, прибыль и срок окупаемости на примере модели, отрываемой АО вблизи медицинского учреждения дерматовенерологического и косметологического профиля.

Предложен метод анализа целевой аудитории посетителей АО на основании опроса врачей клиники и фармацевтических специалистов близлежащей аптеки. Определены предпочтения специалистов при выборе терапии пациентов и на основании этих данных составлен ассортимент АО. При этом необходимо учитывать, что полученные результаты могут быть применимы к аналогичным системам, в случае сопоставимости параметров входа как в данной работе.

Для наглядного представления работы предложенного «конструктора затрат на открытие АО» демонстрирующего все регуляторные требования к открытию АО, необходимые мебель, оборудование, технику, а также процессы, стоимость каждой единицы предмета в рублях и в процентах от общей суммы затрат, был проведен расчет финансовых вложений на примере открытия АО вблизи филиала Центра дерматовенерологии и косметологии. По результатам расчетов с использованием предложенного «конструктора» предполагаемая сумма затрат на открытие организации составила 3 883 890,00 рубля; ежемесячные траты - 511000,00 рублей; ежемесячная чистая прибыль составила - 346042,22 рубля, период окупаемости моделируемой АО предположительно составит 11 месяцев.

Основной целью проведения расчетов финансовых показателей вновь открываемой организации является прогнозирование прибыльности и оценивание целесообразности основания и ведения данного бизнеса, а также создание возможности избежать нежелательные и снизить неизбежные траты.

Конструктор, предложенный в данной работе, может быть использован при открытии АО для прогнозирования затрат, целесообразно также использовать в качестве примера опрос врачей и фармацевтических специалистов для оценки целесообразности открытия АО.

Список литературы

1. Киселева Л. Г. Управление и экономика фармации. Анализ финансово-хозяйственной деятельности фармацевтической организации: Учебное пособие. Пермь: ПГНИУ;2021.127
2. Демчук, С.Г. Арефьева О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения. Проблемы экономики и менеджмента. 2015; 8(48)
3. Нефедкина, К. Д. Социальный портрет аптечной организации. Бюллетень медицинских интернет-конференций. 2016; 6(6): 1219
4. Плохих, И. В. Методические подходы к анализу клиентской базы аптечной организации. Современные проблемы науки и образования. 2014; 2: 627
5. Постановлении Правительства № 547 от 31.03.2022 «Об утверждении Положения о лицензировании фармацевтической деятельности»
6. Приказ Министерства Здравоохранения Российской Федерации от 31.08.2016 № 647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения»
7. Черненко В.А. и др. Международный бизнес. Учебник. СПб: ООО «Нестор-История»; 2012.452
8. Здравоохранение в России. 2021: Стат.сб./Росстат. - М., 3-46 2021. – 171 с.
под ред. П.М. Смелов

References

1. Kiseleva L. G. Upravlenie i jekonomika farmacii. Analiz finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti farmacevticheskoj organizacii: uchebnoe posobie [Management and economics of pharmacy. Analysis of the financial and economic activities of a pharmaceutical organization: a textbook].Perm';2021.127 (In Russian)
2. Demchuk, S.G. Aref'eva O.V. Pribyl' i rentabel'nost' predprijatija: sushhnost', pokazateli i puti povyshenija [Profit and profitability of the enterprise: the essence, indicators and ways to improve]. Problemy jekonomiki i menedzhmenta [Problems of economics and management]. 2015; 8(48) (In Russian)

3. Nefedkina, K. D. Social'nyj portret aptechnoj organizacii [Social portrait of a pharmacy organization]. Вжulleten' medicinskih internet-konferencij [Bulletin of medical Internet conferences]. 2016; 6 (6):1219 (In Russian)

4. Plohih, I. V. Metodicheskie podhody k analizu klientskoj bazy aptechnoj organizacii [Methodological approaches to the analysis of the pharmacy organization's customer base]. Sovremennye problemy nauki i obrazovanija [Modern problems of science and education]. 2014; 2:627 (In Russian)

5. Postanovlenii Pravitel'stva № 547 ot 31.03.2022 «Ob utverzhdenii Polozhenija o licenzirovanii farmacevticheskoj dejatel'nosti» (In Russian)

6. Prikaz Ministerstva Zdravoohranenija Rossijskoj Federacii ot 31.08.2016 № 647n «Ob utverzhdenii Pravil nadležashhej aptechnoj praktiki lekarstvennyh preparatov dlja medicinskogo primenenija» (In Russian)

7. Chernenko V.A. i dr. Mezhdunarodnyj biznes [International business]. Uchebnik [Textbook]. SPb:ООО «Nestor-Istorija»; 2012.452 (In Russian)

8. Health care in Russia. 2021: Stat.sb./Rosstat. - M., Z-46 2021. - 171 p. ed. P.M. Smelov

Финансирование. Исследование не имело спонсорской поддержки.

Конфликт интересов. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Acknowledgments. The study did not have sponsorship.

Conflict of interests. The authors declare no conflict of interest.

Сведения об авторах

Мищенко Ирина Юрьевна – студентка 5 курса института фармации и медицинской химии ФГБОУ ВО «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 117997, г. Москва, ул. Островитянова, дом 1, e-mail: irinaznam22@yandex.ru, ORCID: 0009-0000-1897-9905

Робертус Александра Игоревна – кандидат биологических наук, заведующая научно-исследовательской лабораторией «Экономики и фармации» научно-образовательного института Фармации, ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологического университета им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1; доцент кафедры фармации института фармации и медицинской химии, ФГБОУ ВО «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 117997, г. Москва, ул. Островитянова, дом 1, e-mail: spirea@mail.ru, ORCID 0000-0001-6589-5245, SPIN-код: 3102-7513

Иванова Ольга Викторовна – кандидат фармацевтических наук, научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Экономики и фармации» научно-образовательного

института Фармации, ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологический университет им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1, e-mail: ovivanoval34@mail.ru, ORCID: 0000-0003-4333-322X, SPIN-код: 1255-6750

Куркин Денис Владимирович – доктор фармацевтических наук, директор научно-образовательного института Фармации ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологического университет им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1, e-mail: strannik986@mail.ru, ORCID 0000-0002-1116-3425, SPIN-код: 8771-1461

Бакулин Дмитрий Александрович – кандидат медицинских наук, с.н.с. лаборатории фармакологии сердечно-сосудистых средств НЦИЛС, доцент кафедры клинической фармакологии и интенсивной терапии, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 400131, г. Волгоград, площадь Павших Борцов, д. 1, e-mail: mbfdoc@gmail.com, ORCID 0000-0003-4694-3066, SPIN-код: 3339-7228

Павлова Елизавета Валерьевна – младший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Экономики и фармации» научно-образовательного института Фармации, ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологический университет им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1, e-mail: lizapavlova1609@yandex.ru, ORCID: 0000-0003-0651-3205

Колосов Юрий Анатольевич – кандидат медицинских наук, заместитель директора по учебной работе научно-образовательного института Фармации, ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологический университет им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1, e-mail: tronk79@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1506-2565, SPIN-код: 7585-8249

Горбунова Юлия Васильевна – кандидат фармацевтических наук, заведующий научно-исследовательской лабораторией «Фармации, фармакологии, фармакогнозии, фармацевтической технологии и химии» научно-образовательного института Фармации, ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологический университет им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1, e-mail: yvgorbunova@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-6416-0500, SPIN-код: 3102-7513

Морковин Евгений Игоревич – кандидат медицинских наук, заместитель директора по научной работе научно-образовательного института Фармации, ФГБОУ ВО «Московский государственный медико-стоматологический университет им. А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 127473, г. Москва, ул. Делегатская, д.20, стр.1, email: e.i.morkovin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7119-3546, SPIN-код: 4586-8670

Кудрин Родион Александрович – доктор медицинских наук, доцент кафедры нормальной физиологии, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 400131, г. Волгоград, площадь Павших Борцов, д. 1, e-mail: rodion.kudrin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0022-6742, SPIN-код: 5485-9609

Крашенинников Анатолий Евгеньевич – доктор фармацевтических наук, доцент, заведующий кафедрой фармации института фармации и медицинской химии, ФГБОУ ВО «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, 117997, г. Москва, ул. Островитянова, дом 1, e-mail: anatoly.krashennnikov@drugsafety.ru, ORCID: 0000-0002-7791-6071, SPIN-код: 8670-9991

About the authors

Mishchenko Irina Yurievna – 5th year student of the Institute of Pharmacy and Medicinal Chemistry, Russian National Research Medical University, 117997, Moscow, st. Ostrovityanova, house 1, e-mail: irinaznam22@yandex.ru, ORCID: 0009-0000-1897-9905

Robertus Alexandra Igorevna – PhD, Head of the Research Laboratory «Pharmacy economics» of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at the A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473, Moscow, Delegatskaya str., 20/1; Associate Professor at the Department of Pharmacy at the Pirogov Russian National Research Medical University, Russia, 117997, Moscow, Ostrovityanova st. 1, e-mail: spirea@mail.ru, ORCID: 0000-0001-6589-5245, SPIN-код: 3102-7513

Ivanova Olga Viktorovna – PhD, Researcher in Research Laboratory «Pharmacy economics» of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473, Moscow, Delegatskaya str., 20/1, ORCID: 0000-0003-4333-322X, SPIN-код: 1255-6750

Kurkin Denis Vladimirovich – Doctor of Pharmaceutical Sciences, Director of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473, Moscow, Delegatskaya str., 20/1, e-mail: strannik986@mail.ru, ORCID: 0000-0002-1116-3425, SPIN-код: 8771-1461

Bakulin Dmitry Aleksandrovich – PhD, Senior Researcher at the Laboratory of Pharmacology of Cardiovascular Drugs of Scientific center of innovative medicines with pilot production of Volgograd State Medical University; 400131, Volgograd, Pavshikh Bortsov Sq., 1, e-mail: mbfdoc@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4694-3066, SPIN-код: 3339-7228

Pavlova Elizaveta Valerevna – Researcher Assistant at the Research Laboratory «Pharmacy economics» of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473, Moscow, Delegatskaya str., 20/1, e-mail: lizapavlova1609@yandex.ru, ORCID: 0000-0003-0651-3205

Kolosov Yuri Anatolevich – PhD, Deputy Director of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473, Moscow, Delegatskaya str., 20/1, e-mail: tronk79@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1506-2565, SPIN-код: 7585-8249

Gorbunova Yuliya Vasilievna – PhD, Head of the Research Laboratory "Pharmacy, Pharmacology, Pharmacognosy, Pharmaceutical Technology and Chemistry" of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473,

Moscow, Delegatskaya str., 20/1, e-mail: yvgorbunova@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-6416-0500, SPIN-код: 3102-7513

Morkovin Evgeny Igorevich – PhD, Deputy Director of the Scientific and Educational Institute of Pharmacy at A.I. Evdokimov Moscow State Medical and Dental University, 127473, Moscow, Delegatskaya str., 20/1, email: e.i.morkovin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7119-3546, SPIN-код: 4586-8670

Kudrin Rodion Aleksandrovich – Doctor of Medical Sciences, Associate Professor at the Department of Normal physiology at the Volgograd State Medical University, 400131, Volgograd, Pavshikh Bortsov Sq., 1, e-mail: rodion.kudrin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0022-6742, SPIN-код: 5485-9609

Krashennnikov Anatolij Evgenevich – Doctor of Pharmaceutical Sciences, Head of the Department of Pharmacy at the Pirogov Russian National Research Medical University, Russia, 117997, Moscow, Ostrovityanova st. 1, e-mail: anatoly.krashennnikov@drugsafety.ru, ORCID: 0000-0002-7791-6071, SPIN-код: 8670-9991

Статья получена: 10.07.2023 г.
Принята к публикации: 25.12.2023 г.