

АПТЕЧЕН ПАЗАР – НЗОК –ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА ЛЕКАРСТВЕНИ ПРОДУКТИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКИТЕ

Стойности на ДДС за лекарствени продукти

Дистрибуторските проценти (обикновено, определяни от правителствата) и процентът на ДДС за лекарствени продукти се различават значително в отделните държави на Европа.

Приблизително, около 38% от цената на дребно на лекарствените продукти (ЕС, 2002г.) се разпределя между аптеките, търговците на едро и държавата (под формата на ДДС).

Директива 92/77/ЕЕС касаеща стойността на ДДС в Страните – членки няма дефинитивен характер относно точния процент на ДДС.

Тя изисква от Страните – членки да приемат една стандартна стойност на ДДС (от поне 15%), която да прилагат от 1 януари 1993г. и (ако предпочетат) една или две редуцирани стойности (всяка не по-малко от 5%).

Редуцираните ставки на ДДС могат да се прилагат за ограничен брой от продукти и услуги, повечето от които са от основна необходимост или за социални и културни цели.

Лекарствените продукти са включени в този списък.

Условието е да има малък или никакъв риск от нелоялна конкуренция.

През преходния период до приемането на единен дефиниращ режим на ДДС са неизбежни национални и регионални различия в ставките на ДДС.

ПРИЛАГАН % НА ДДС ЗА ЛЕКАРСТВЕНИ ПРОДУКТИ СЛЕД 01.01.2004г. В ОТДЕЛНИТЕ ЕВРОПЕЙСКИ ДЪРЖАВИ

| СТРАНА | СТАНДАРТНА СТОЙНОСТ НА ДДС (%) | СТОЙНОСТИ НА ДДС – ПРИЛАГАНИ ЗА ЛЕКАРСТВЕНИ ПРОДУКТИ (%) | |
|-------------------|--------------------------------|--|------------|
| | | РЕЦЕПТУРНИ | ОТС |
| Австрия(1) | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| Белгия | 21,0 | 6,0 | 6,0 |
| Дания | 25,0 | 25,0 | 25,0 |
| Финландия | 22,0 | 8,0 | 8,0 |
| Франция(2) | 19,6 | 2,1 – 5,5 | 2,1 – 5,5 |
| Германия | 16,0 | 16,0 | 16,0 |
| Гърция | 18,0 | 8,0 | 8,0 |
| Ирландия(3) | 21,0 | 0,0 – 21,0 | 0,0 – 21,0 |
| Италия | 20,0 | 10,0 | 10,0 |
| Холандия | 19,0 | 6,0 | 6,0 |
| Норвегия | 24,0 | 24,0 | 24,0 |
| Португалия | 19,0 | 5,0 | 5,0 |
| Испания | 16,0 | 4,0 | 4,0 |
| Швеция | 25,0 | 0,0 | 25,0 |
| Швейцария | 7,6 | 2,4 | 2,4 |
| Великобритания(4) | 17,5 | 0,0 | 17,5 |

(1) Австрия: 0% за реимбурсираните лекарствени продукти

(2) Франция: за реимбурсираните лекарствени продукти – 2.1%; други – 5.5%

(3) Ирландия: лекарствени продукти за орално приложение – 0%; други – 21%

(4) Великобритания: 17.5% за лекарствени продукти, закупени от болниците

Източник: EFPIA

Фигура 1.

Ценообразуване съгласно ПМС № 257/21.09.2004 г.

РЕГРЕСИВНА СКАЛА НА НАДЦЕНКИТЕ ЗА ОБРАЗУВАНЕ ПРЕДЕЛНИТЕ ЦЕНИ НА ДРЕБНО

| ЦЕНОВА ГРУПА | ОСНОВНА ЦЕНА В БЪЛГАРСКИ ЛЕВА | НАДЦЕНКА НА ТЪРГОВЕЦА НА ЕДРО – (%) | НАДЦЕНКА НА ТЪРГОВЕЦА НА ДРЕБНО – (%) | СУМАРНА НАДЦЕНКА (%) |
|--------------|-------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|----------------------|
| А | 0.01 - 7.00 | 10 | 28 | 38 |
| Б | 7.01 - 30.00 | 9 | 25 | 34 |
| В | над 30.01 | 7 | 20 | 27 |

Фигура 2.

За да стане по – разбираема горната таблица ще направим съответните изчисления по групи лекарства:

Първа ценова група – до 7 лв. – /ценова група А/

1. Заявена цена от **Производител** - **5,00 лв.**
2. Цена производител с ДДС 5 лв. x 1,2 = 6,00 лв.
3. Търговеца на едро купува лекарствения продукт за **6,00 лв.**
4. Надценка на **Търговеца на едро /Т.Е./** 0,10 x 5,00 лв. = **0,50 лв.**
5. Надценка на Търговеца на едро с ДДС 0,50 x 1,2 лв. = **0,60 лв.**
6. Аптеката купува лекарствения продукт за 6,00 + 0,60 = **6,60 лв.**
7. Надценка на **Аптеката** 0,28 x 5,00 лв. = **1,40 лв.**
8. Надценка на Аптеката с ДДС 1,40 x 1,2 = **1,68 лв.**
9. Цена за пациента с ДДС 6,00 + 0,60 + 1,68 = **8,28 лв.**
10. Процент за **Производител** от крайната цена $(5,00/8,28)*100 = \underline{60,39\%} - A_{п}$
11. Процент за **Т.Е.** от крайната цена $(0,50/8,28)*100 = \underline{6,04\%} - A_{т}$
12. Процент за **Аптеката** от крайната цена $(1,40/8,28)*100 = \underline{16,90\%} - A_{а}$
13. ДДС от крайната цена $((1,00 + 0,10 + 0,28)/8,28)*100 = \underline{16,67\%} - A_{д}$
14. Пределна цена = $A_{п} + A_{т} + A_{а} + A_{д} = \underline{60,39\% + 6,04\% + 16,90\% + 16,67\% = 100\%}$

Втора ценова група – от 7,01 лв. до 30,00 лв. – /ценова група Б/

1. Заявена цена от **Производител** - **25 лв.**
2. Цена производител с ДДС 25 лв. x 1,2 = 30,00 лв.
3. Търговеца на едро купува лекарствения продукт за **30,00 лв.**
4. Надценка на **Търговеца на едро /Т.Е./** 0,09 x 25,00 лв. = **2,25 лв.**
5. Надценка на Търговеца на едро с ДДС 2,25 x 1,2 лв. = **2,70 лв.**
6. Аптеката купува лекарствения продукт за 30,00 + 2,70 = **32,70 лв.**
7. Надценка на **Аптеката** 0,25 x 25,00 лв. = **6,25 лв.**
8. Надценка на Аптеката с ДДС 6,25 x 1,2 = **7,50 лв.**
9. Цена за пациента с ДДС 30,00 + 2,70 + 7,50 = **40,20 лв.**
10. Процент за **Производител** от крайната цена $(25,00/40,20)*100 = \underline{62,19\%} - B_{п}$
11. Процент за **Т.Е.** от крайната цена $(2,25/40,20)*100 = \underline{5,60\%} - B_{т}$
12. Процент за **Аптеката** от крайната цена $(6,25/40,20)*100 = \underline{15,55\%} - B_{а}$

13. ДДС от крайната цена $((5,00 + 0,45 + 1,25)/40,20) * 100 = 16,67\%$ - B_d

14. Пределна цена = $B_n + B_r + B_a + B_d = 62,19\% + 5,60\% + 15,55\% + 16,67\% = 100\%$

Трета ценова група – над 30,00 лв. – /ценова група В/

1. Заявена цена от **Производител** - 50,00 лв.

2. Цена производител с ДДС 50 лв. $\times 1,2 = 60,00$ лв.

3. Търговеца на едро купува лекарствения продукт за 60,00 лв.

4. Надценка на **Търговеца на едро /Т.Е./** $0,07 \times 50,00$ лв. = 3,50 лв.

5. Надценка на Търговеца на едро с ДДС $3,50 \times 1,2$ лв. = 4,20 лв.

6. Аптеката купува лекарствения продукт за $60,00 + 4,20 = 64,20$ лв.

7. Надценка на **Аптеката** $0,20 \times 50,00$ лв. = 10,00 лв.

8. Надценка на Аптеката с ДДС $10,00 \times 1,2 = 12,00$ лв.

9. Цена за пациента с ДДС $60,00 + 4,20 + 12,00 = 76,20$ лв.

10. Процент за **Производител** от крайната цена $(50,00/76,20) * 100 = 65,62\%$ - B_n

11. Процент за **Т.Е.** от крайната цена $(3,50/76,20) * 100 = 4,59\%$ - B_r

12. Процент за **Аптеката** от крайната цена $(10,00/76,20) * 100 = 13,12\%$ - B_a

13. ДДС от крайната цена $((10,00 + 0,70 + 2,00)/76,20) * 100 = 16,67\%$ - B_d

14. Пределна цена = $B_n + B_r + B_a + B_d = 65,62\% + 4,59\% + 13,12\% + 16,67\% = 100\%$

Ако приемем за реално, че общия оборот на Аптеката се формира 45% от първа ценова група, 40% от втора ценова група и 15% от трета ценова група и обобщим горните цифри ще видим следното :

□ Процент за **Производител** от оборота на аптеката:

$45\%A_n + 40\%B_n + 15\%B_n = 27,18\% + 24,88\% + 9,84\% = 61,90\%$ - Π_n

□ Процент за **Т.Е.** от оборота на аптеката:

$45\%A_r + 40\%B_r + 15\%B_r = 2,72\% + 2,24\% + 0,69\% = 5,65\%$ - Π_r

□ Процент за **Аптеката** от оборота на аптеката:

$45\%A_a + 40\%B_a + 15\%B_a = 7,61\% + 6,22\% + 1,97\% = 15,80\%$ - Π_a

□ Процент за ДДС от оборота на аптеката:

$45\%A_d + 40\%B_d + 15\%B_d = 7,50\% + 6,67\% + 2,50\% = 16,67\%$ - Π_d

□ Ако съберем горните проценти ще получим:

$\Pi_n + \Pi_r + \Pi_a + \Pi_d = 61,90\% + 5,65\% + 15,80\% + 16,67\% = 100\%$

При работа по договор с НЗОК изчисленията са следните:

15,80%

- 8,00% - 50,63% - НЗОК

7,80% - 49,67% - Аптека

За потвърждение на горните изчисления ще цитираме част от доклада на Ангеловска Бистра М., Мария Б. Букилица, Тончо В. Тодоров, Генка И. Петрова – Фармацевтичен факултет – гр. София – “Сравнителен анализ на цените на основни лекарства в България и Македония”, изнесен пред IV конгрес по Фармация, София 3-5 Юни 2005г.:

“Нормативно регламентирани и структура на цените на лекарствата

Производствената цена на лекарствата в България се регистрира от МЗ като за референт се използва най-ниската цена от страната производител и 9 други държави. По регресивна ценова скала пределната цена на дребно в аптека се изчислява и публикува, заедно с изчисленияте надценки и цени на търговец на едро и производител /8/.

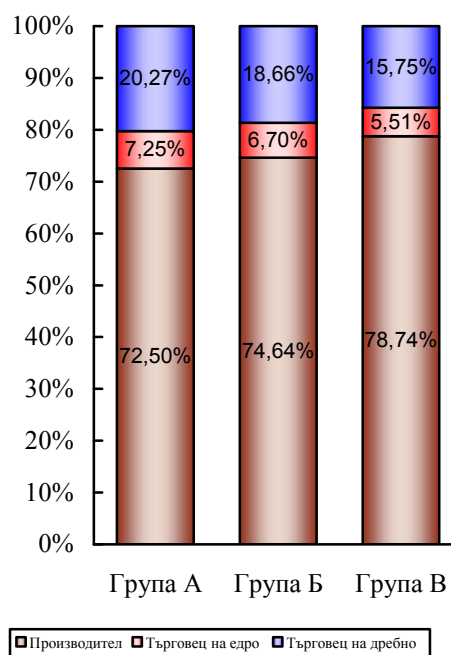
Структурата на цената по елементи на пределната цена (относителния дял на производителя, търговеца на едро и търговеца на дребно) в общия размер на цената, се различава според ценовата група, в която се намира лекарството.

Изчисленияте относителни дялове на участниците в процеса на формиране на цените, разкриват някои основни характеристики на Наредбата за ценообразуване в България. Структурата на цените е постоянна, т.е. във всяка ценова група, относителният дял на отделните елементи (производител, търговец на едро и търговец на дребно) е с еднакъв размер на участие (Фигура 3.).

Най-голям е относителният дял на производителя в общата структура и той варира от 72,5% при група А, 74,6% при група Б, до 78,5 % при група В, като при най-скъпите лекарства, за които стойностен лимит на максималната надценка от 15 лв. относителният дял на производителя нараства до 92%. Най – малък е относителният дял на търговеца на едро, а на ниво търговец на дребно относителният дял е равен или по-малък от една пета (съответно 20,3%, 18,7%, 15,7%, и 4,9% за трите ценови групи, съответно най-скъпите лекарства).

Анализът на структурата на пределните цени, формирани от МЗ показва още, че за да се намалят цените за потребителите възможностите за контрол, трябва да се търсят при договарянето на цените с производителите”

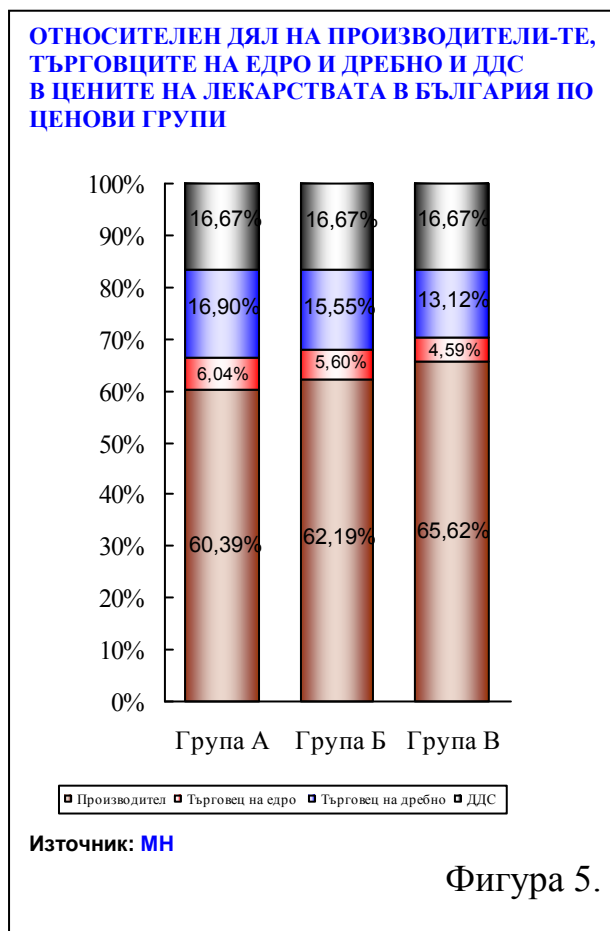
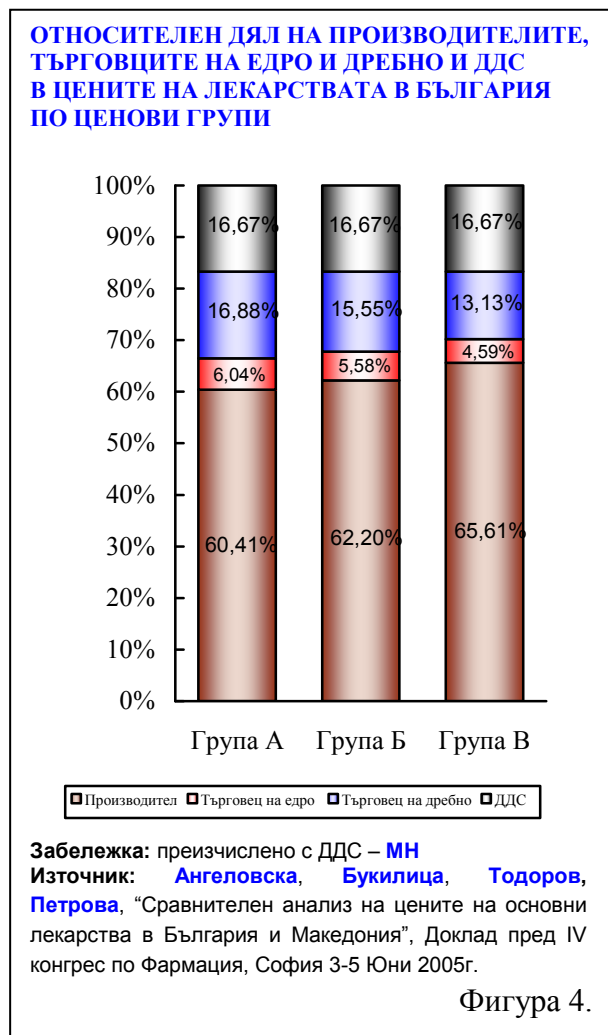
ОТНОСИТЕЛЕН ДЯЛ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ И ТЪРГОВЦИТЕ НА ЕДРО И ДРЕБНО В ЦЕНИТЕ НА ЛЕКАРСТВАТА В БЪЛГАРИЯ ПО ЦЕНОВИ ГРУПИ



Източник: Ангеловска, Букилица, Тодоров, Петрова, “Сравнителен анализ на цените на основни лекарства в България и Македония”, Доклад пред IV конгрес по Фармация, София 3-5 Юни 2005г.

Фигура 3.

Фигура 3. е оригиналната на авторите, в изследването те не са имали за цел да отчетат процентът на ДДС от крайната цена. За да бъде коректно сравнението на резултатите си позволихме да дублираме тяхната графика, като я преизчислихме с процентът на ДДС. След това направихме същата графика но със цифрите от нашите изчисления. При сравняване на графиките на пръв поглед човек остава с впечатление, че става въпрос за една и съща графика.



За да се види разликата маркирахме отделните сектори с техните проценти.

При ДДС е съвсем нормално да няма никаква разлика. Впечатляващи са нищожните разлики между двете графики при останалите участници в разпределението на крайната цена. Изчисленията са правени по една и съща методика, с лекарствени продукти които са от съответната група, но не са с една и съща цена. Имайки в предвид, че разликите са от порядъка на 0,1 – 0,2% считаме, че резултатите са съпоставими и меродавни.

Аптечен пазар – НЗОК – ценообразуване

Аптечният пазар е в много висока степен зависим от институционалните покупки и всяка административна стъпка, която променя правилата, води до преразпределение на пазарния дял на участниците.

През 2004г. НЗОК администрираше **36,95%** от него.

Още от 2002г. НЗОК нарушава основния принцип, залегнал в Закона за здравното осигуряване – парите да следват здравните услуги, като въведе практиката, да заплаща скъпоструващите лекарствени продукти директно на производител (или избран от него дистрибутор).

До 2004г. този списък се казваше Приложение №5, а сега – лекарствени продукти, заплащани от ЦУ на НЗОК.

Ако се абстрахираме от различните имена, ще видим, че по тази схема преминава около 60% от бюджета на НЗОК за лекарства.

Директното заплащане на търговците на едро е нарушение на ЗЛПХМ и ЗДДС, води до административно преразпределяне на пазара на едро и дребно с лекарствени продукти, създава условия за корупционни практики и монополизиране на пазара от хоризонтално – вертикални структури, които след това поради монополното си положение манипулират пазара и отказват да снабдяват останалите аптеки с определени лекарствени продукти. Едно от следствията на всичко това е, нарушаване правата на ЗОЛ.

С императивно включената в типовия договор (1.02.2005г.) на НЗОК с аптеките задължителна отстъпка от 8%, НЗОК насилствено се отнемат над 50 % от брутната печалба на аптеките.

Така НЗОК за пореден път се изявява в теорията и практиката на ценообразуването и за пореден път преразпределя пазара в полза на част от едрия капитал.

Действително има 2-3 държави в ЕС, в които аптеките правят отстъпки на здравно осигурителните фондове, но процентът който остава за аптеката от крайната цена на лекарствения продукт е в размер на 22 – 32% и отстъпката е съобразена с оборота на аптеката. Средният процент е 7,5%, но за отделните аптеки той е твърде различен и зависи от оборота на аптеката към съответния фонд.

За аптеките остават достатъчно средства да покрият своите разходи и така направената отстъпка не застрашава тяхното съществуване.

В България, с насилствено наложената отстъпка от 8% за НЗОК, аптеките бяха принудени да работят безплатно за НЗОК, като за част от тях, на които оборота се формира над 50% по НЗОК ситуацията стана критична. Нека разгледаме по – конкретно две от манипулативните твърдения на НЗОК с които тя заблуди общественото мнение и мотивира своето решение:

- Аптеките са силно печеливши.
- НЗОК не прави насилствено преразпределение на пазара.

Рискувайки да се повторим, отново ще припомним каква е действителността в ЕС и в България:

СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ПО ДЪРЖАВИ – ПРОЦЕНТНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА КРАЙНАТА ЦЕНА НА ЛЕКАРСТВЕН ПРОДУКТ ПО КОМПОНЕНТИ

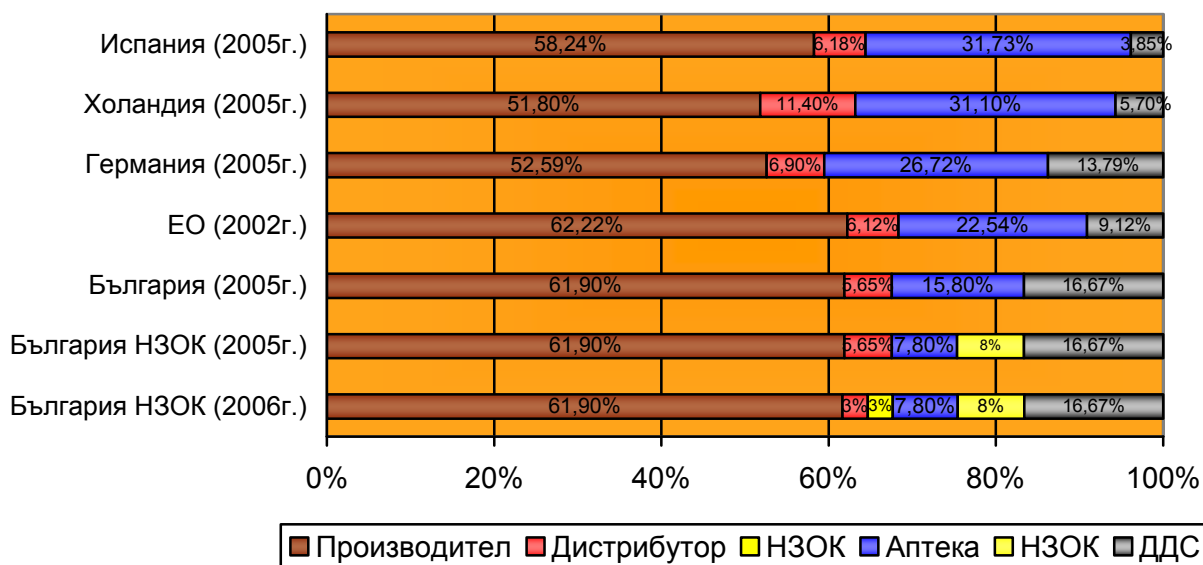
| | ЦЕНОВА СТРУКТУРА – ПРОЦЕНТНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА КРАЙНАТА ЦЕНА ПО КОМПОНЕНТИ | | | |
|-------------------|--|--------------------|---------------|---------------|
| | ПРОИЗВОДИТЕЛ | ДИСТРИБУТОР | АПТЕКА | ДДС |
| България (2005г.) | 61,90% | 5,65% | 15,80% | 16,67% |
| Е С (2002г.) | 62,22% | 6,12% | 22,54% | 9,12% |
| Германия (2005г.) | 52,59% | 6,90% | 26,72% | 13,79% |
| Холандия (2005г.) | 51,80% | 11,40% | 31,10% | 5,70% |
| Испания (2005г.) | 58,24% | 6,18% | 31,73% | 3,85% |
| | | | | |
| | | | | |

Източник: М. Ненчев

Фигура 6.

Ако разгледаме фигури 6. и 7. ще видим, че в България процентът, който остава за аптеката от крайната продажна цена на лекарствените продукти е чувствително по – нисък от аналогичния в ЕС главно заради високия процент ДДС. Интересното в случая е, че ДДС по никакъв начин не намалява процента на производителя, а при дистрибутора, разликите са минимални.

СРАВНИТЕЛНА ГРАФИКА ПО ДЪРЖАВИ – ПРОЦЕНТНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА КРАЙНАТА ЦЕНА НА ЛЕКАРСТВЕН ПРОДУКТ ПО КОМПОНЕНТИ



Фигура 7.

Източник: М. Ненчев

Как се постига това, много просто – с наредбата за ценообразуване.

За да работи, която и да е аптека има минимални, необходимо присъщи за дейността разходи, които произтичат от законовите изисквания към дейността и до определено ниво слабо се влияят от оборота на аптеката:

Във фигура 8. за амортизационен срок на техниката е приет период от 5 години (за РС – 3 години), за обзавеждането – 10 години.

Не са предвидени средства за лихви по заеми, повишаване квалификацията на персонала и реклама на аптеката.

Не са взети предвид планово заложените и периодично налаганите от НЗОК глоби на аптеките, както и различните видове кражби.

МИНИМАЛНИ, НЕОБХОДИМО ПРИСЪЩИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА АПТЕКА РАЗХОДИ

| Разходи | Сума |
|-----------------------------|-------------|
| заплата маг. фарм. | 460 |
| осигуровки маг. фарм. | 194 |
| 1/4 заплата пом. фарм. | 95 |
| 1/4 осигуровки пом. фарм. | 39 |
| 1/4 заплата счетоводител | 95 |
| 1/4 осигуровки счетоводител | 39 |
| 1/8 заплата хигиенист | 20 |
| 1/8 осигуровки хигиенист | 6 |
| 1/4 консумативи | 20 |
| 1/4 амортизация техника | 50 |
| 1/4 амортизация обзавеждане | 25 |
| 1/4 поддръжка | 20 |
| 1/4 телефон | 25 |
| 1/4 СОТ | 20 |
| 1/4 застраховка аптека | 20 |
| 1/4 интернет | 8 |
| 1/4 наем помещение | 160 |
| 1/4 електрическа енергия | 20 |
| 1/4 вода | 2 |
| 1/4 брак | 15 |
| 1/4 справочна литература | 3 |
| 1/4 абонамент за периодика | 3 |
| 1/4 работно облекло | 5 |
| | 1344 |

Източник: М. Ненчев

Фигура 8.

Това са минималните, необходимо присъщите разходи за стартиране и функциониране на една аптека в средно голям град, при месечен оборот до 8 – 10000 хиляди лева.

Умишлено са приети минималните, а не осреднени стойности на разходите, целта е да се сведе до минимум възможността да бъдат оспорени.

За да стане още по – нагледно ще направим разбивка на част от тях на съставните им елементи, например:

ДЕТАЛИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА КОНСУМАТИВИ И ПОДДРЪЖКА НА АПТЕКА

| Консумативи | Сума | Поддръжка | Сума |
|--------------------------|-----------|----------------------|-----------|
| ленти за касови апарати | 20 | 2 бр. касови апарати | 17 |
| ленти за маркиращи клещи | 6 | Програма за НЗОК | 17 |
| хартия за принтер | 5 | Счетоводна програма | 12 |
| тонер за принтер | 12 | 2 бр. РС | 40 |
| Дискети | 2 | | |
| Канцеларски материали | 10 | | |
| кочани фактури | 4 | | |
| Аптекарски пликове | 3 | | |
| опакъвъчни пликове | 10 | | |
| луминесцентни тела | 2 | | |
| тоалетна хартия | 5 | | |
| прах за пране | 2 | | |
| дезинфектант | 2 | | |
| препарат за почистване | 3 | | |
| | | | |
| | | | |
| | 86 | | 86 |

Източник: М. Ненчев

Фигура 9.

Всички таблици и графики отразяват идеята, че една аптека е нормално да започне работа с 1 магистър фармацевт, 1/4 помощник фармацевт, 1/4 счетоводител и 1/8 хигиенист.

При евентуално увеличаване на оборота и достигане на оборот от 8 – 12000 лева се добавят още 1 магистър фармацевт, 1/4 помощник фармацевт, 1/4 счетоводител и 1/8 хигиенист.

В същата пропорция персоналят се увеличава при достигане на оборот от 20 – 24000 лева и 32 – 36000 лева.

С други думи при оборот над 32 – 36000 лева оптималния състав е:

- 4 броя магистър фармацевти
- 1 брой помощник фармацевт
- 1 брой счетоводител
- 1/2 броя хигиенист

В отделни случаи дадена аптека може да работи и без помощник фармацевт или да я обслужва счетоводна къща, но това няма да промени съществено разходите.

Спрели сме се на предложеното съотношение, защото при него се постига оптимално съчетание между спазване на законодателството,

професионално отношение към пациентите, натовареност на персонала и икономическа ефективност на аптеката.

Как работеха аптеките преди 01.02.2005г.:

Вариант I – аптеката разполага с необходимия финансов ресурс и плаща в договорения с ТЕ срок лекарствата (преди да са й платени от РЗОК), за което ТЕ предоставят на аптеката натурален рабат в размера на 8% (6,2% от крайната продажна цена (КПЦ) на лекарствен продукт).

Аптеките излизаха на печалба от работата си с НЗОК при оборот между 7000 и 12000 лева.

СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ

| Месечен оборот НЗОК | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.) |
|---------------------|------------------|-----------------|
| 4 000 | 800 | 1 344 |
| 8 000 | 1 600 | 1 494 |
| 12 000 | 2 400 | 2 442 |
| 16 000 | 3 200 | 2 592 |
| 20 000 | 4 000 | 2 742 |
| 24 000 | 4 800 | 3 690 |
| 28 000 | 5 600 | 3 840 |
| 32 000 | 6 400 | 3 990 |
| 36 000 | 7 200 | 4 938 |
| 40 000 | 8 000 | 5 084 |
| 44 000 | 8 800 | 5 230 |
| 48 000 | 9 600 | 5 376 |

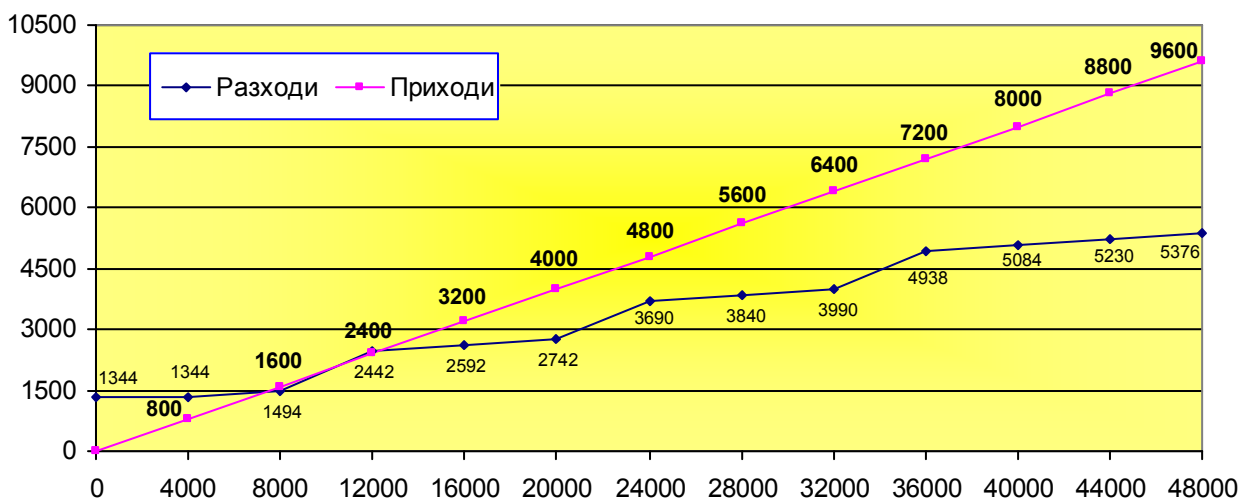
Забележка: приходи – (15,8% + 6,2%) – 2% = 20% от крайната продажна цена (– 2% – до 1.02.2005г. за 70 лекарствени продукта напълно заплатени от НЗОК, аптеките работеха с 50% от максимално разрешената надценка).

Източник: М. Ненчев

Фигура 10.

Нека за по – достоверно приемем цифрата 12000 лева, поради малките разлики между приходи и разходи в диапазона между 7000 и 12000 лева и умишленото занижаване на разходите.

ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА С НЗОК ПРЕДИ 01.02.2005г. (с включена 8% отстъпка за аптеката от търговеца на едро)



Забележка: приходи – (15,8% + 6,2%) – 2% = 20% от крайната продажна цена (– 2% – до 1.02.2005г. за 70 лекарствени продукта напълно заплатени от НЗОК, аптеките работеха с 50% от максимално разрешената надценка).

Източник: М. Ненчев

Фигура 11.

- Вариант II – аптеката не разполага с необходимия финансов ресурс да плаща в договорения с ТЕ срок лекарствата (преди да са й платени от РЗОК), ТЕ не предоставят на аптеката натурален рабат.

СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ

| Месечен оборот НЗОК | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.) |
|------------------------|---------------------|--------------------|
| 4 000 | 552 | 1 344 |
| 8 000 | 1 104 | 1 494 |
| 12 000 | 1 656 | 2 442 |
| 16 000 | 2 208 | 2 592 |
| 20 000 | 2 760 | 2 742 |
| 24 000 | 3 312 | 3 690 |
| 28 000 | 3 864 | 3 840 |
| 32 000 | 4 416 | 3 990 |
| 36 000 | 4 968 | 4 938 |
| 40 000 | 5 520 | 5 084 |
| 44 000 | 6 072 | 5 230 |
| 48 000 | 6 624 | 5 376 |

Забележка: приходи – 15,8% – 2% = 13,8% от крайната продажна цена
(– 2% – до 1.02.2005г. за 70 лекарствени продукта напълно заплатени от НЗОК, аптеките работеха с 50% от максимално разрешената надценка).

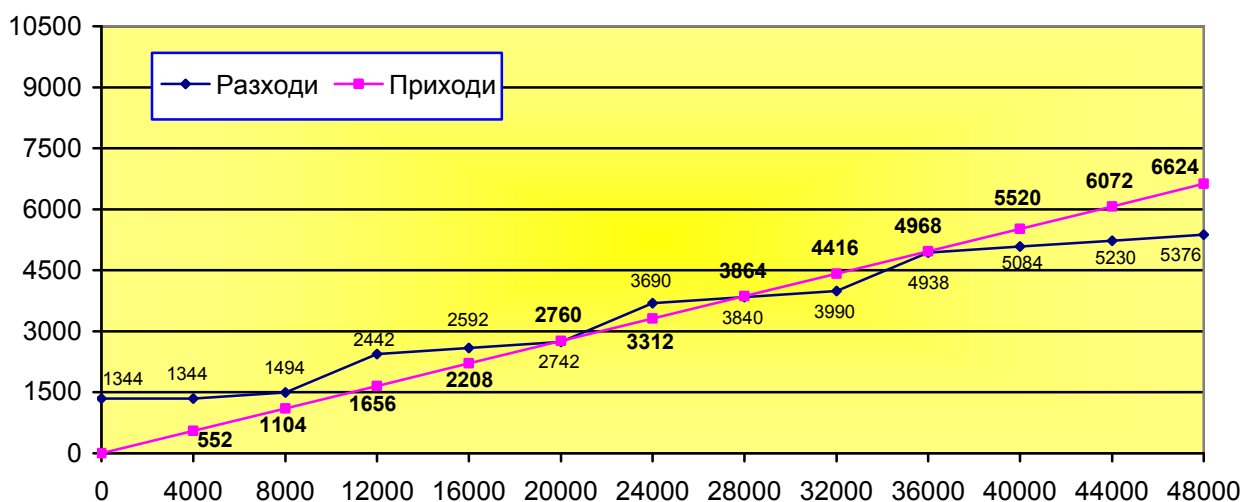
Източник: М. Ненчев

Фигура 12.

Аптеките излизаха на печалба от работата си с НЗОК при оборот над 36000 лева. На практика такъв оборот по НЗОК имат под 3% от аптеките в България.

Приемам за по – достоверна цифрата 36000 лева, поради малките разлики между приходи и разходи в диапазона между 28000 и 36000 лева и умишленото занижаване на разходите.

**ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА С НЗОК ПРЕДИ 01.02.2005г.
(без отстъпка за аптеката от търговеца на едро)**



Забележка: приходи – 15,8% – 2% = 13,8% от крайната продажна цена (– 2% – до 1.02.2005г. за 70 лекарствени продукта напълно заплатени от НЗОК, аптеките работеха с 50% от максимално разрешената надценка).

Източник: М. Ненчев

Фигура 13.

След като с типовия договор от 2005г. брутално беше иззета над 50% от бруталната печалба на аптеките вариантите станаха малко по – различни:

- Вариант I – аптеката разполага с необходимия финансов ресурс и плаща в договорения с ТЕ срок лекарствата (преди да са й платени от РЗОК), за което ТЕ предоставят на аптеката натурален рабат от порядъка на 8% (6,2% от КПЦ).

СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ

| Месечен оборот НЗОК | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.) |
|------------------------|---------------------|--------------------|
| 4 000 | 560 | 1 344 |
| 8 000 | 1 120 | 1 494 |
| 12 000 | 1 680 | 2 442 |
| 16 000 | 2 240 | 2 592 |
| 20 000 | 2 800 | 2 742 |
| 24 000 | 3 360 | 3 690 |
| 28 000 | 3 920 | 3 840 |
| 32 000 | 4 480 | 3 990 |
| 36 000 | 5 040 | 4 938 |
| 40 000 | 5 600 | 5 084 |
| 44 000 | 6 160 | 5 230 |
| 48 000 | 6 720 | 5 376 |

Забележка: приходи – $(15,8\% + 6,2\%) - 8\% = 14\%$ от крайната продажна цена.

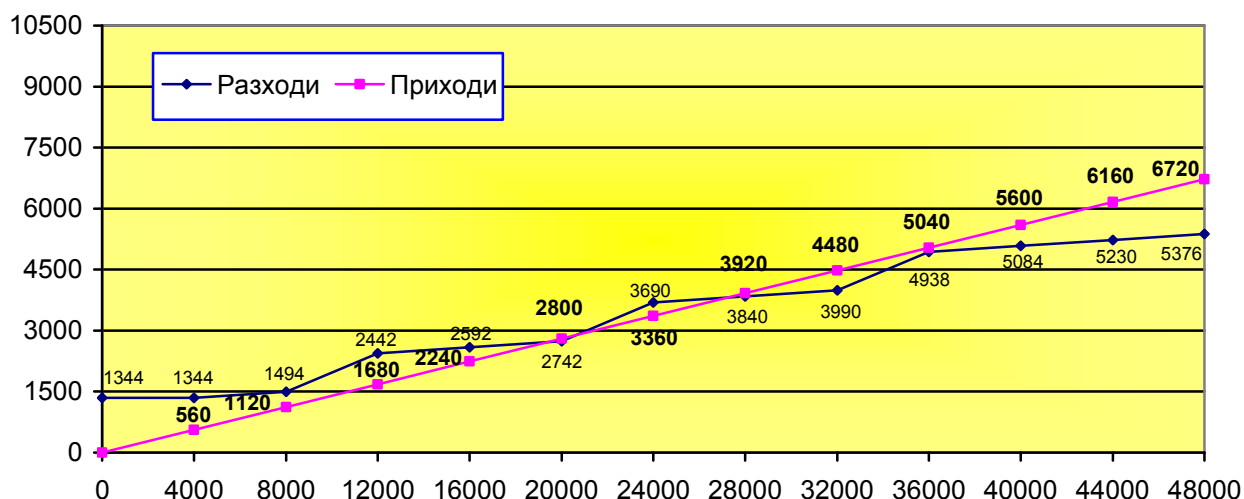
Източник: М. Ненчев

Фигура 14.

Аптеките излизат на печалба от работата си с НЗОК при оборот между 28000 и 36000 лева.

Ясно се вижда, че след 01.02.2005 г. за икономически ефективна работа с НЗОК на аптеката й е нужен три пъти по – голям оборот.

ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА С НЗОК СЛЕД 01.02.2005г.
(с включена 8% отстъпка за аптеката от търговеца на едро)



Забележка: приходи – $(15,8\% + 6,2\%) - 8\% = 14\%$ от крайната продажна цена.

Източник: М. Ненчев

Фигура 15.

- Вариант II – аптеката не разполага с необходимия финансов ресурс да плаща в договорения с ТЕ срок лекарствата (преди да са й платени от РЗОК), ТЕ не предоставят на аптеката натурален рабат.

СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ

| Месечен оборот НЗОК | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.) |
|---------------------|------------------|-----------------|
| 4 000 | 312 | 1 344 |
| 8 000 | 624 | 1 494 |
| 12 000 | 936 | 2 442 |
| 16 000 | 1 248 | 2 592 |
| 20 000 | 1 560 | 2 742 |
| 24 000 | 1 872 | 3 690 |
| 28 000 | 2 184 | 3 840 |
| 32 000 | 2 496 | 3 990 |
| 36 000 | 2 808 | 4 938 |
| 40 000 | 3 120 | 5 084 |
| 44 000 | 3 432 | 5 230 |
| 48 000 | 3 744 | 5 376 |

Забележка: приходи $-15,8\% - 8\% = 7,8\%$ от крайната продажна цена.

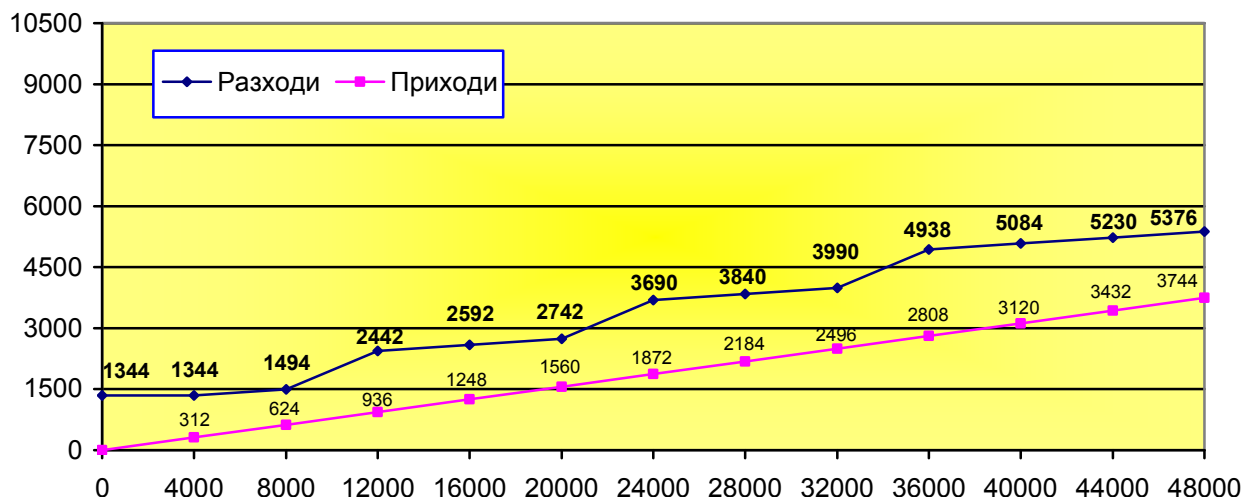
Източник: **М. Ненчев**

Фигура 16.

Аптеките на практика не могат да излязат на печалба от работата си с НЗОК (независимо от оборота).

Този вариант е реалност за голям брой аптеки и във момента, с тенденция към нарастване на броя им, ако не се промени съществуващото положение.

ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА С НЗОК СЛЕД 01.02.2005г. (без отстъпка за аптеката от търговеца на едро)



Забележка: приходи $-15,8\% - 8\% = 7,8\%$ от крайната продажна цена.

Източник: **М. Ненчев**

Фигура 17.

Логично възниква въпроса къде отидоха всички заплахи за фалити на аптеки и ако всички тези графики са верни, как аптеките продължават да работят:

РЕДУКЦИЯ НА МИНИМАЛНИТЕ, НЕОБХОДИМО ПРИСЪЩИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА АПТЕКА РАЗХОДИ

| Разходи | Общо | ФРЗ + осигуровки | Други разходи |
|-----------------------------|-------------|------------------|---------------|
| заплата маг. фарм. | 460 | 460 | |
| осигуровки маг. фарм. | 194 | 194 | |
| 1/4 заплата пом. фарм. | 95 | 95 | |
| 1/4 осигуровки пом. фарм. | 39 | 39 | |
| 1/4 заплата счетоводител | 95 | 95 | |
| 1/4 осигуровки счетоводител | 39 | 39 | |
| 1/8 заплата хигиенист | 20 | 20 | |
| 1/8 осигуровки хигиенист | 6 | 6 | |
| 1/4 консумативи | 20 | | 20 |
| 1/4 амортизация техника | 50 | | 50 |
| 1/4 амортизация обзавеждане | 25 | | 25 |
| 1/4 поддръжка | 20 | | 20 |
| 1/4 телефон | 25 | | 25 |
| 1/4 СОТ | 20 | | 20 |
| 1/4 застраховка аптека | 20 | | 20 |
| 1/4 интернет | 8 | | 8 |
| 1/4 наем помещение | 160 | | 160 |
| 1/4 електрическа енергия | 20 | | 20 |
| 1/4 вода | 2 | | 2 |
| 1/4 брак | 15 | | 15 |
| 1/4 справочна литература | 3 | | 3 |
| 1/4 абонамент за периодика | 3 | | 3 |
| 1/4 работно облекло | 5 | | 5 |
| | 1344 | 948 | 396 |

Забележка: ФРЗ и осигуровките не подлежат на корекция.

Източник: М. Ненчев

Фигура 18.

Да, таблиците и графиките са верни и коректни.

Просто и за фалита на една фирма е нужно технологично време.

Всяко ръководство в зависимост от своите възможности и възгледи за развитие на дадена фирма предприема мерки за минимизиране на разходите и компенсирани на загубите.

Ако тези мерки не са ефикасни и фирмата продължи да работи, се преминава през процес на декапитализация и при липса на възможности за последващо финансиране, следва фалит на фирмата.

Една от възможностите за магистър фармацевта, собственик на аптека е да работи безплатно за НЗОК.

Когато собственика на аптеката не е магистър фармацевт, възможния изход е пациентите да бъдат обслужват от лица, които нямат нужната квалификация и съответно разходите за тях са значително по – ниски, съответно и качеството на здравната услуга (ако въобще можем да говорим за качество в случая).

• Вариант I – аптеката разполага с необходимия финансов ресурс и плаща в договорения с ТЕ срок лекарствата (преди да са й платени от РЗОК), за което ТЕ предоставят на аптеката натурален работ от порядъка на 8% (6,2% от КПЦ). Аптеката работи без ФРЗ и осигуровки до 8000 лв. оборот (включени са само други разходи).

**СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ
ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ**

| Месечен оборот НЗОК | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.)* |
|------------------------|---------------------|---------------------|
| 4 000 | 560 | 396 |
| 8 000 | 1 120 | 546 |
| 12 000 | 1 680 | 1 494 |
| 16 000 | 2 240 | 1 644 |
| 20 000 | 2 800 | 1 794 |
| 24 000 | 3 360 | 2 742 |
| 28 000 | 3 920 | 2 892 |
| 32 000 | 4 480 | 3 042 |
| 36 000 | 5 040 | 3 990 |
| 40 000 | 5 600 | 4 136 |
| 44 000 | 6 160 | 4 282 |
| 48 000 | 6 720 | 4 428 |

Забележка: приходи – $(15,8\% + 6,2\%) - 8\% = 14\%$ от крайната продажна цена.
разходи – включва само други разходи до 8000 лв. оборот.

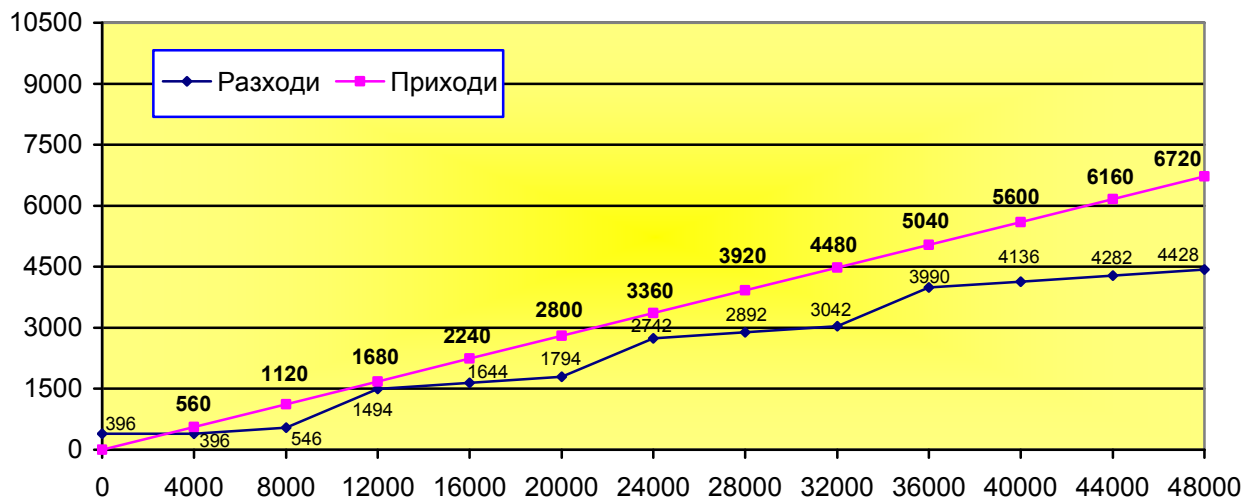
Източник: **М. Ненчев**

Фигура 19.

Аптеките излизат на печалба от работата си с НЗОК при оборот между 3000 и 12000 лева (за целта е нужно собственика да има други доходи и да работи безплатно за НЗОК).

ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА С НЗОК СЛЕД 01.02.2005г.

(с включена 8% отстъпка за аптеката от търговеца на едро, без ФРЗ и осигуровки до 8000 лв. оборот)



Забележка: приходи – $(15,8\% + 6,2\%) - 8\% = 14\%$ от крайната продажна цена.
разходи – включва само други разходи до 8000 лв. оборот.

Източник: **М. Ненчев**

Фигура 20.

• **Вариант II** – аптеката не разполага с необходимия финансов ресурс да плаща в договорения с ТЕ срок лекарствата (преди да са й платени от РЗОК), ТЕ не предоставят на аптеката натурален рабат. Аптеката работи без ФРЗ и осигуровки до 8000 лв. оборот (включени са само други разходи).

**СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ
ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ**

| Месечен оборот НЗОК | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.)* |
|------------------------|---------------------|---------------------|
| 4 000 | 312 | 396 |
| 8 000 | 624 | 546 |
| 12 000 | 936 | 1 494 |
| 16 000 | 1 248 | 1 644 |
| 20 000 | 1 560 | 1 794 |
| 24 000 | 1 872 | 2 742 |
| 28 000 | 2 184 | 2 892 |
| 32 000 | 2 496 | 3 042 |
| 36 000 | 2 808 | 3 990 |
| 40 000 | 3 120 | 4 136 |
| 44 000 | 3 432 | 4 282 |
| 48 000 | 3 744 | 4 428 |

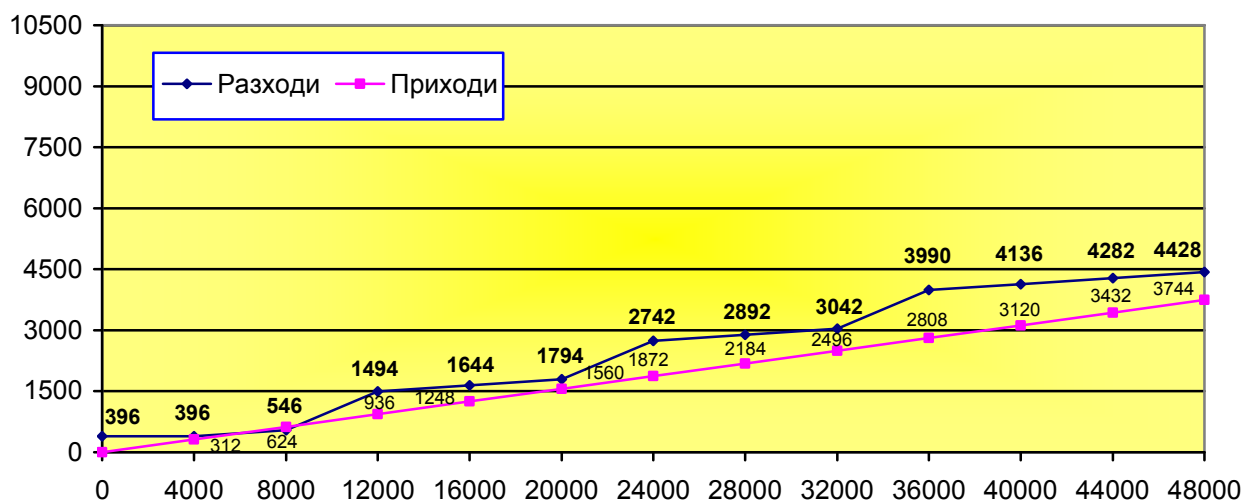
Забележка: приходи –15,8% – 8% = 7,8% от крайната продажна цена.
разходи – включва само други разходи до 8000 лв. оборот.

Източник: **М. Ненчев**

Фигура 21.

Аптеките на практика не могат да излязат на печалба от работата си с НЗОК (независимо от оборота).

**ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА С НЗОК СЛЕД 01.02.2005г.
(без отстъпка за аптеката от търговеца на едро, без ФРЗ и осигуровки до 8000 лв. оборот)**



Забележка: приходи –15,8% – 8% = 7,8% от крайната продажна цена.
разходи – включва само други разходи до 8000 лв. оборот.

Източник: **М. Ненчев**

Фигура 22.

Друга възможност пред магистър фармацевта, собственик на аптека е да свие до минимум всички разходи, с риск силно да влоши качеството на здравната услуга. Нека отново погледнем какви допълнителни възможности имаме, след като решихме, че аптеката ще работи без ФРЗ и осигуровки до 8000 лева оборот.

**РЕДУКЦИЯ НА МИНИМАЛНИТЕ, НЕОБХОДИМО ПРИСЪЩИ
ЗА ДЕЙНОСТТА НА АПТЕКАТА РАЗХОДИ**

| Разходи | Общо | ФРЗ + осигуровки | Други разходи I вариант | Други разходи II вариант |
|-----------------------------|-------------|------------------|-------------------------|--------------------------|
| Заплата маг. фарм. | 460 | 460 | | |
| осигуровки маг. фарм. | 196 | 194 | | |
| 1/4 заплата пом. фарм. | 95 | 95 | | |
| 1/4 осигуровки пом. фарм. | 39 | 39 | | |
| 1/4 заплата счетоводител | 95 | 95 | | |
| 1/4 осигуровки счетоводител | 39 | 39 | | |
| 1/8 заплата хигиенист | 20 | 20 | | |
| 1/8 осигуровки хигиенист | 6 | 6 | | |
| 1/4 консумативи | 20 | | 20 | 20 |
| 1/4 амортизация техника | 50 | | 50 | |
| 1/4 амортизация обзавеждане | 25 | | 25 | |
| 1/4 поддръжка | 20 | | 20 | 20 |
| 1/4 телефон | 25 | | 25 | 25 |
| 1/4 СОТ | 20 | | 20 | 20 |
| 1/4 застраховка аптека | 20 | | 20 | |
| 1/4 интернет | 8 | | 8 | 8 |
| 1/4 наем помещение | 160 | | 160 | |
| 1/4 електрическа енергия | 20 | | 20 | 20 |
| 1/4 вода | 2 | | 2 | 2 |
| 1/4 брак | 15 | | 15 | 15 |
| 1/4 справочна литература | 3 | | 3 | 3 |
| 1/4 абонамент за периодика | 3 | | 3 | |
| 1/4 работно облекло | 5 | | 5 | 5 |
| | 1344 | 948 | 396 | 138 |

Забележка: други разходи II вариант е неприложим за дълъг период от време.

Източник: **М. Ненчев**

Фигура 23.

Възможно е за известен, не дълъг период от време аптеката да не отчислява амортизационни отчисления или да увеличи амортизационния срок. В един по – следващ период от време просто няма да отговаря на законовите изисквания и ще ѝ бъде отнето разрешителното.

Може и да не бъде застрахована с всички произтичащи от това последствия. Може да не се абонира за професионална литература и да разчита на информацията от телевизията.

Най – после е възможно, някои от по – далновидните магистър фармацевти да са си закупили помещенията и заради едната идея да не им начисляват амортизация и да не ги застраховат.

Явява се малък проблем, ако им потрябва заем (без застраховка не биха могли да ги ипотекират), но е възможно и да нямат нужда от заеми.

Както виждате възможностите за редуциране на разходите са почти безгранични и графиките могат да изглеждат много по – примамливо.

Достатъчно е обществото да е готово да приеме последствията от свитите разходи.

За щастие НЗОК все още не контролира целия фармацевтичен пазар, има и свободни продажби върху които тя не може да влияе пряко. При тях, ако аптеката разполага с необходимия финансов ресурс и плаща в брой на ТЕ доставените лекарства, получава натурален рабат от порядъка на 8% (6,2% от КПЦ) и таблиците, и графиките изглеждат доста по добре.

Аптеките излизат на печалба при оборот между 7000 и 12000 лева.

СРАВНИТЕЛНА ТАБЛИЦА ЗА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ НА АПТЕКА ПРИ ЗАДАДЕН ОБОРОТ

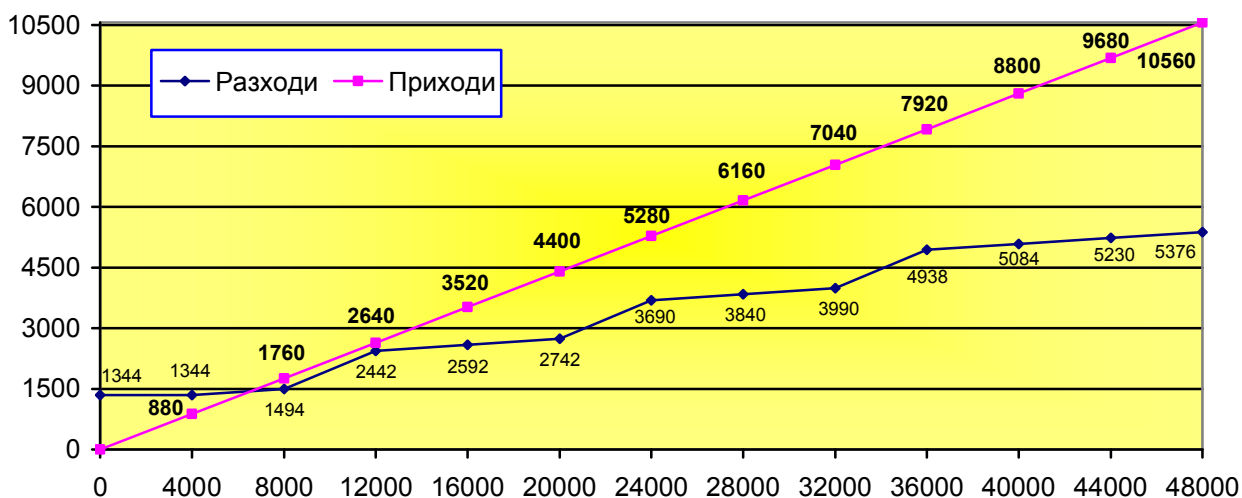
| Месечен оборот | Приходи (в лв.)* | Разходи (в лв.) |
|----------------|------------------|-----------------|
| 4 000 | 880 | 1 344 |
| 8 000 | 1 760 | 1 494 |
| 12 000 | 2 640 | 2 442 |
| 16 000 | 3 520 | 2 592 |
| 20 000 | 4 400 | 2 742 |
| 24 000 | 5 280 | 3 690 |
| 28 000 | 6 160 | 3 840 |
| 32 000 | 7 040 | 3 990 |
| 36 000 | 7 920 | 4 938 |
| 40 000 | 8 800 | 5 084 |
| 44 000 | 9 680 | 5 230 |
| 48 000 | 10 560 | 5 376 |

Забележка: приходи – (15,8% + 6,2%) = 22% от крайната продажна цена.

Източник: М. Ненчев

Фигура 24.

ГРАФИЧЕН АНАЛИЗ НА РАБОТАТА НА АПТЕКА ПО СВОБОДНИ ПРОДАЖБИ (с включена 8% отстъпка за аптеката от търговеца на едро)



Забележка: приходи – (15,8% + 6,2%) = 22% от крайната продажна цена.

Източник: М. Ненчев

Фигура 25

Дотук разгледахме минималните, необходимо присъщи за дейността разходи на аптеките, както и приходите им при различните нива на техния оборот. Много хора, не могат да добият представа за реалните печалби на аптеките, тъй като не им е известен реалния оборот на аптеките в България.

В България тези данни рядко стават публично достояние, в пресата епизодично се промъква прецизно дозирана информация.

Какво е известно:

- От доклада за дейността на НЗОК през 2002г. на председателя на УС на НЗОК (пред Комисията по здравеопазване към XXXIX – то Народно събрание (февруари 2003г.) разбираме, че през 2002г. за

заплащане на отпуснатите лекарствени продукти НЗОК е изразходила 240 млн. лв., от тях:

- 56 млн. лв. за инсулин;
 - 114 млн. лв. за други лекарствени продукти заплащани на доставчик;
 - 70 млн. лв. за всички останали лекарствени продукти.
- Според публикувано във вестник “Капитал” (год. XIII, бр. 6, 12 – 18.02.2005г., стр. 42–3) проучване на IMS Health за 2004 г., аптекния сектор бележи ръст от 15.9 % и достига 927 млн. лв. (800 млн. лв. за 2003г.) Броят на аптеките също нараства – 4518 (4000 за 2003г.). Минимално е единствено нарастването на годишния оборот на среднестатистическата аптека (2003г. – 200000 лв., 2004г. – 205179 лв.).
 - Според по – късно публикуваните в пресата окончателни данни от проучването на IMS Health за 2004г., аптекния сектор е отбелязал ръст от 20.9 % и достигал 974 млн. лв. по крайни продажни цени.
 - От изнесената от д-р Дечо Дечев информация пред Комисията по здравеопазване към XXXIX – то Народно събрание (16.02.2005г.) разбираме:
 1. “Тези 665 продукта по цени за 2004г., т.е. предния търг формират един обем от 360 милиона лева.”
 2. “Цифрите, които цитирах формират сумите, които изплаща националната каса и сумите, които доплаща пациента. Т.е. продуктите включени в нашия списък от сумите, които плаща касата и частта, която пациента доплаща формират пазар за тези 665 продукта от 360 милиона лева.”
 3. “Ще кажа само някои цифри, които ще дадат яснота върху целият разговор, който проведохме. От 4150 аптеки в цялата страна през миналата година в касата имаха договори 2040 аптеки.”

Ако приемем за коректни горните данни и ги обобщим, получаваме следното:

- Общия оборот за 2004г. на аптекния сектор е 974,2 млн. лв.
- Оборота по НЗОК е 360 млн. лв., от тях:
 - 145 млн. лв. за лекарствени продукти заплащани на производител
 - 215 млн. лв. за всички останали лекарствени продукти (100 млн. лв. от НЗОК и 115 млн. лв. от пациентите).
- Приемаме, че броя на аптеките е 4518, възможно е да има закрити аптеки, които не са обявени в МЗ, както и работещи без разрешение, но трудно може да се отчете техния брой към момента.
- Приемаме, че броя на аптеките, работещи с НЗОК е 2040, въпреки многобройните случаи на отчитане на безплатни рецепти, събрани от аптеки без договор с НЗОК, през аптека, която има договор.

При анализа на така обобщената информация се налагат следните изводи:

- Повечето специалисти изчисляват месечния оборот на една среднестатистическа аптека, като разделят общия оборот на аптекния

сектор на броя на аптеките и на месеците в годината. Така изчислените стойности, според мен не са коректни:

$$974,2 \text{ млн. лв.} : 4518 : 12 = \underline{17969 \text{ лв.}}$$

- Месечния оборот на една средностатистическа аптека, която не работи с НЗОК следва да се изчислява по следния начин:

$$(974,2 \text{ млн. лв.} - 360 \text{ млн. лв.}) : 4518 : 12 = \underline{11329 \text{ лв.}}$$

- Месечния оборот на една средностатистическа аптека, която работи и с НЗОК е сбор от свободния оборот и този по НЗОК:

$$(974,2 \text{ млн. лв.} - 360 \text{ млн. лв.}) : 4518 : 12 = 11329 \text{ лв.}$$

$$(360 \text{ млн. лв.} - 145 \text{ млн. лв.}) : 2040 : 12 = \underline{8783 \text{ лв.}}$$

20112 лв.

- Месечната нетна печалба на една такава средностатистическа аптека която, разполага с необходимия финансов ресурс да плаща в брой на ТЕ доставените лекарства е:

$$11329 \times 22\% = 2492 \text{ лв.}$$

$$8783 \times 14\% = \underline{1230 \text{ лв.}}$$

$$\underline{3722 \text{ лв.}}$$

$$\text{разходи} \quad - \underline{2742 \text{ лв.}}$$

$$\text{печалба} \quad \underline{980 \text{ лв.}}$$

- Месечната нетна печалба на една такава средностатистическа аптека, която не разполага с необходимия финансов ресурс да плаща в брой на ТЕ доставените лекарства е:

$$11329 \times 15,8\% = 1790 \text{ лв.}$$

$$8783 \times 7,8\% = \underline{685 \text{ лв.}}$$

$$\underline{2475 \text{ лв.}}$$

$$\text{разходи} \quad - \underline{2742 \text{ лв.}}$$

$$\text{загуба} \quad - \underline{267 \text{ лв.}}$$

- За да не надскочи горните разходи, този оборот аптеката трябва да го прави с двама магистър фармацевти, ½ помощник фармацевт, ½ счетоводител и ¼ хигиенист.