

A gyógyszerértékesítők szerződéses viszonyai, gyógyszertári üzleti terv

Dr. Sohajda Attila
Magyar Gyógyszerészi Kamara

SOTE GYTK szakképzés
Budapest
2019. április 27.

A szerződés fogalma, alapelvei

A szerződés két vagy több természetes, vagy jogi személy kölcsönös és egybehangzó, joghatás kiváltására irányuló **akaratnyilatkozata**, olyan ígéret vagy megállapodás, amit a jog elismer és akár kényszerítheti is a betartását.

- a felek egyenlőségének elve
- a megállapodások a felekre nézve kötelező ereje



A gyógyszerárak működéséhez kapcsolódó főbb szerződések

- **Társasági szerződés**
- **OEP ártámogatási szerződés**
- **Nagykereskedői, rendszergazda szerződés**
- **Banki, biztosítási szerződés**
- **Közüzemi, közszolgáltatói szerződések**
- **Bérleti szerződések**
- **Munkaszerződések**
- **Egyéb egyedi szerződések**

Társasági szerződések

2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről 3:88-209§.

„kogens”, **kötelező elemek:**

- a társaság cégnevét és székhelyét;
- a társaság tagjait, nevük (cégnevük) azonosító adataikat;
- a társaság tevékenységi körét;
- a társaság jegyzett tőkéjét,
- a tagok vagyoni hozzájárulásának módját és idejét;
- a cégjegyzés módját;
- a vezető tisztségviselők nevét, lakóhelyét;
- a társaság működésének időtartalmát,
- mindazt, amit a törvény az egyes gazdasági társasági formáknál kötelezően előír (kkt, bt, kft, rt)

Társasági szerződések

2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről 3:88-209§.

„diszpzitív”, meghatározható elemek:

- a nem pénzbeli betétekről és azok értékéről;
- a pótbefizetés előírásáról és feltételeiről;
- az eltérő tagsági jogokat biztosító üzletrészekről;
- az üzletrész átruházhatóságának korlátozásáról;
- jogutódlás esetén az üzletrész átszállásának kizárásáról;
- az üzletrész bevonásának megengedéséről;
- az adózott eredmény felosztásáról;
- az ügyvezetők képviseleti jogának korlátozásáról;
- törzstőke emelés esetén az elsőbbségi jog gyakorlásáról.

NEAK, Nagykereskedő, Rendszergazda szerződések

- **NEAK**
 - **Általános szerződési feltételek**
 - **Ellenőrzések**
 - **Szankciók**

NEAK, Nagykereskedő, Rendszergazda szerződések

- **NEAK**
 - **Általános szerződési feltételek**
 - **Ellenőrzések**
 - **Szankciók**

- **Nagykereskedők**
 - **Országos nagykereskedők**
 - **Általános szerződési feltételek**
 - **Standard és egyedi szerződések**
 - **fő beszállító váltás kérdése**

NEAK, Nagykereskedő, Rendszergazda szerződések

- **Rendszergazda**
 - Gyógyszertári rendszergazdák
 - NEAK, NAV engedélyek
 - Lekérdezhetőségek a rendszerből
 - Adatbiztonság
 - rendszergazda váltás feltételei

Egyéb gazdasági szerződések

- **közüzemi szerződések (víz, gáz, áram)**
- **szolgáltatói szerződések (telefon, internet,)**
- **banki, biztosítói szerződések**
- **ingatlan és ingóság bérleti szerződés,**
- **egyedi szolgáltatási szerződések (jogi tanácsadás, könyvelés és adótanácsadás, könyvvizsgálat, management szolgáltatás)**
- **marketingszerződések (reklámfelület, adatszolgáltatás)**
- **jogbérleti szerződés (Franchise)**

Munkaviszonyhoz kapcsolódó szerződések

Munkaviszony jellemzői:

- A **munkaszerződés** alanyai: **munkáltató-munkavállaló**, a felek **alá-fölérendeltségi** viszonyban állnak egymással.
- A munkavállaló **munkakör ellátására szerződik**, amelyet pontosan a **munkaköri leírása** tartalmaz
- A munkavállaló **személyesen köteles** munkát végezni, a **munkáltató utasítása és ellenőrzése** mellett.
- A munkavállaló anyagi felelőssége korlátozott.
- Szabályozás: **Munka Törvénykönyve**

Munkaviszonyhoz kapcsolódó szerződések

Egyszerűsített foglalkoztatás jellemzői:

- Az **egyszerűsített munkaszerződés** alanyai: **munkáltató – munkavállaló**, a felek **alá-fölérendeltségi** viszonyban állnak egymással.
- Idénymunkára, **alkalmi munkára**, ugyanazon munkáltatónál egy naptári éven belül **maximum 90 napra lehet** (további havi, heti megkötésekkel)
- Létszámkeret meghatározott, **kedvező bejelentési, járulék és adófizetési kötelezettség**
- Szabályozás: **Munka Törvénykönyve**

Munkaviszonyhoz kapcsolódó szerződések

Megbízási jogviszony jellemzői:

- A szerződés alanyai: **megbízó-megbízott.**
- A megbízott a megbízási szerződésben **rábízott ügyet köteles ellátni** a megbízó érdekében.
- A megbízottnak a **megbízó utasítása** alapján, a legjobb tudása szerint kell eljárnia, a szakszerűtlen utasítást jeleznie kell.
- A megbízottnak személyesen kell eljárnia, de a megbízó tudtával **más személyt is bevonhat.**
- **Megbízási díj** akkor is jár, ha az eljárás nem vezet sikerre.
- A felmerülő költségek a megbízót terhelik.
- Szabályozás: **Polgári Törvénykönyv.**

Gyógyszertári üzleti terv

Üzleti terv

Mi az üzleti terv?

Az **üzleti tervben** bemutatjuk vállalkozásunk jövőre vonatkozó céljait, azt, hogy ezeket a célokat hogyan szeretnénk elérni, kinek szeretnénk termékünket/ szolgáltatásunkat eladni és ehhez milyen eszközökre, és forrásokra van szükségünk.

Mi az üzleti terv készítésének elsődleges célja?

Üzleti terv készítésének elsődleges célja **saját magunk reális tájékoztatása**. Egy reális üzleti terv megmutatja, hogy az általunk elképzelt módon **rentábilisan működtethető-e a vállalkozásunk**.

- Az üzleti terv alapján **nyomon követhető**, hogy a vállalkozás hol tart az induláskor kitűzött célok megvalósításában.
- Látható, hogy az **üzleti terv pénzügyi részében** lefektetethez képest **hogyan áll a bevételek és kiadások tényleges alakulása**.
- **Jelentősebb beruházás** esetén látható, hogy az **mennyivel fogja kiadásainkat megnövelni**, mekkora **többletbevételt** hoz, mikorra térül meg a beruházásunk.
- Ha a vállalkozás **hitelt szeretne felvenni**, akkor is kell egy aktualizált üzleti terv, melyből a leendő partner megismerheti a cég eddig elért eredményeit, és a vállalkozás jövőre vonatkozó elképzeléseit.

<p style="text-align: center;">Piaci kockázatok elemzése</p>	<p style="text-align: center;">Projekt és cégek kockázatok elemzése</p>
<p>A gyógyszerár elhelyezkedése</p>	<p>Tulajdonosi kör összetétele, változtatási lehetőségek</p>
<p>A gyógyszerár pácienseinek összetétele, stabilitása</p>	<p>Emberi erőforrások felmérése</p>
<p>A gyógyszerár forgalmi struktúrájának összetétele, stabilitása, változtatási lehetőségek</p>	<p>A gyógyszerári ingatlan és berendezés tulajdoni helyzete, állapota</p>
<p>A működési körzeten belül lévő „konkurens” gyógyszertárak helyzete, előnyök, hátrányok</p>	<p>A társaság gazdasági, pénzügyi helyzete</p>
<p>Nagykereskedői kapcsolatok, lehetőségek, elkötelezettségek</p>	<p>Üzleti terv minősége, tervezett fejlesztések értékelése</p>
<p>Működési stratégia az adott piaci környezetben</p>	<p>Cégminősítés, fedezetek, biztosítékok</p>

Milyen részekből áll az üzleti terv?

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA

- A vállalkozás rövid bemutatása, története. Cég hitvallása, filozófiája.
- Termékek, szolgáltatások rövid bemutatása.
- A vállalkozás piacon elfoglalt helye, versenytársak, piaci helyzetelemzés.
- A vállalkozás felépítése, működése. Önálló vállalkozás-e, franchise, leányvállalat?
- A közeljövőt érintő fejlesztések, célkitűzések
- A vállalkozás pénzügyi helyzete.

Milyen részekből áll az üzleti terv?

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA

- A vállalkozás rövid bemutatása, története. Cég hitvallása, filozófiája.
- Termékek, szolgáltatások rövid bemutatása.
- A vállalkozás piacon elfoglalt helye, versenytársak, piaci helyzetelemzés.
- A vállalkozás felépítése, működése. Önálló vállalkozás-e, franchise, leányvállalat?
- A közeljövőt érintő fejlesztések, célkitűzések
- A vállalkozás pénzügyi helyzete.

MARKETING TERV

1.) Ágazati áttekintés

- Az ágazatot érintő **társadalmi változások**
- Politikai környezet, **jogszabályi keretek változása**
- Az ágazatban tapasztalható **trendek, azok hatása** a vállalkozás tevékenységére,

2.) Termékek, szolgáltatások

- A vállalkozás által kínált **termékek és szolgáltatások fő jellemzői**
- **Milyen érték többlettel** bír a termék / szolgáltatás a vásárló számára
- **Miben különböznek** a saját termékek / szolgáltatások a már piacon lévő hasonló termékektől / szolgáltatásoktól

3.) Piaci szegmentáció

a) a célcsoport demográfiai jellemzői:

- Életkor, anyagi helyzet / jövedelem, vásárló erő, vásárlások gyakorisága

b) a célcsoport pszichológiai jellemzői:

- Mik a célcsoport vásárlási döntéseit legjobban befolyásoló tényezők, mekkora a célpiac mérete, hány százalékát tudja megszerezni a vállalkozás

4.) Versenytársak vizsgálata

- A versenytárs árpolitikája, milyen árakkal dolgozik
- A versenytárs marketing, reklámtevékenysége
- A versenytárs erős és gyenge pontjai:

5.) Marketing Mix

a) Promóció:

- Hirdetés, szórólapok, DM levél
- Személyes eladás, eladásösztönző akciók

b) Disztribúció:

- A vállalkozás területi elhelyezkedés
- Marketing szempontból milyen előnyökkel bír a választott helyszín

c) Ár:

- A vállalkozás által használt árképzési elvek
- Árdifferenciálás (felárak, árengedmények)
- Mekkora a célcsoport árérzékenysége (alacsony, közepes, magas)

d) Termékek / szolgáltatások:

- A kínált termékek / szolgáltatások típusa

VEZETŐSÉGI ÉS SZERVEZETI FELÉPÍTÉS

1.) Vezetőség, tisztségviselők

- Kik a vállalkozás alapítói, kik az aktív befektetők
- Kik azok az alkalmazottak, akik kulcsfontosságú szerepet játszanak a cég életében
- Kik a külső / belső tanácsadók: jogi képviselő, könyvvizetés, pénzügyi tanácsadó

2.) Személyzeti politika és stratégia

- Az alkalmazottak felvételének az ütemezése
- Milyen módszert használ a vállalkozás az alkalmazottak kiválasztásánál
- Milyen javadalmazási rendszert alkalmaz a vállalkozás
- Létezik-e munkaerőképzés a vállalkozásnál

PÉNZÜGYI TERV

- Költségvetési terv (korábbi éveknél tervezett és tény adatok összehasonlítása)
- Cash-flow (pénzforgalom) kimutatás
- **Eredménykimutatás**
- Mérleg
- Induló költségek felsorolása (beruházási költségek)
- Működési költségek felsorolása
- Grafikon készítése a fedezeti pontról, megtérülési pontról
- Pénzügyi mutatók szerepeltetése

Milyen hosszú legyen az üzleti terv?

- Az üzleti terv terjedelmét mindig annak a céljához igazítsuk. Egy belső használatra készített üzleti terve akár 4-8 oldalban össze tudja foglalni a lényegét.
- Befektető, vagy bank tájékoztatására szolgáló üzleti terv ennél hosszabb, de legfeljebb 10-20 oldal legyen.

Üzleti terv készítése befektető bevonásához

Üzleti terv készítésének gyakori motivációja az, hogy tőkét kívánunk bevonni vállalkozásunkba, **befektetőt**, esetleg **vevőt** keresünk.

Milyen a jó, befektető tájékoztatására készített üzleti terv?

- Legyen **figyelemfelkeltő**, egyben könnyen **áttekinthető**. A legfontosabb információkhoz lehessen belőle minél egyszerűbben hozzájutni.
- Elsősorban tájékoztasson, **informatív** legyen.
- Sarkalatos pontja a **várható megtérülés**, ezt minél pontosabban becsült adatokkal támasszuk alá, minél szemléletesebb legyen.
- Komoly befektető, vásárló további, **részletes anyagokat** fog kérni.

„Gyógyszertár vásárlás, a gyógyszertár értéke”

A **gyógyszertárat üzemeltető vállalkozás** jelenlegi **vagyonának és várható eredménytermelő képességének** figyelembevételével határozható meg az üzletrész értéke.

A vevő részéről bármilyen megközelítést is vesszünk alapul elvárás, hogy a befektetése **5-8 éven belül – reális** bérköltséget figyelembe véve – **megtérüljön.**

Értéknövelő és csökkentő tételek figyelembe vétele!

Ez visszszámolható a gyógyszertár havi nettó forgalmára. Így a gyógyszertári vállalkozási üzletrészek értékesítésénél használt gyakorlati közlési mód a 2-6 havi nettó árbevétel.

„Gyógyszertár vásárlás, a gyógyszertár értéke”

A **gyógyszertárat üzemeltető vállalkozás** jelenlegi **vagyonának és várható eredménytermelő képességének** figyelembevételével határozható meg az üzletrész értéke.

A vevő részéről bármilyen megközelítést is vesszünk alapul elvárás, hogy a befektetése **5-8 éven belül** – reális bérköltséget figyelembe véve – **megtérüljön.**

Értéknövelő és csökkentő tételek figyelembe vétele!

A gyógyszertári vállalkozás üzletrészáértéke és a havi nettó forgalom között nincs közvetlen összefüggés.



Köszönöm a figyelmet !

Gyakorlati eset_ 1

Tudomásodra jut, hogy a lakóhelyedtől 15 km-re lévő nagyközségben lévő gyógyszerár tulajdonosa 2-3 éven belül vissza kíván vonulni. A gyógyszerári ingatlanon található a gyógyszerár (120 m²) és egy lakás (100 m²). A gyógyszerárról az interneten az alábbi adatokat tudod meg.

Mit olvasol ki az adatokból?

Érdemes-e felkeresni az adott gyógyszerészt?

Milyen plusz információkra van szükséged?

Megnevezés	előző év ezer Ft	tárgyév ezer Ft
Értékesítés nettó árbevétele	295 274	301 194
Egyéb bevételek	7 039	5 768
Anyagjellegű ráfordítások	252 501	256 399
Személyi jellegű ráfordítások	34 747	32 249
Értékcsökkenési leírás	1 223	1 258
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	13 202	16 457
Adózás előtti eredmény	13 203	16 457
Adófizetési kötelezettség	5 158	3 867
Adózott eredmény	8 045	12 590
Befektetett eszközök	14 492	14 390
Tárgyi eszközök	14 492	14 390
Forgóeszközök	32 524	30 316
Készletek	21 334	21 066
Követelések	5 482	5 285
Pénzeszközök	5 708	3 965
Eszközök (aktívák) összesen	48 324	45 725
Saját tőke	31 434	36 024
Kötelezettségek	16 720	9 448
Rövid lejáratú kötelezettségek	16 720	9 448
Források (passzívák) összesen	48 324	45 725

Gyakorlati eset_ 2

Most vetted át a gyógyszertár működtetését és a korábbi működtetés néhány elemének megváltoztatásában gondolkodsz.

Évente +5%-os támogatott forgalom mellett, az OTC és egyéb termék forgalmat +10-10 %-al kívánod növelni.

A nem támogatott készítmények árrését is emelni kívánod 1%-al. A bérköltség növelését évi 5-5%-ra tervezed, míg a többi működési költségeken az első évben 5%-os megtakarítást kívánsz elérni.

Készíts el az üzleti terv 3 éves pénzügyi tervét, és elemezd az adatokat, mennyiben reálisak?

Bázis év		Forgalom	Árrés %	Árréstőmeg
	Támogatott gyógyszer	67,5	17,9	12,08
	Nem támogatott gyógyszer	23,0	24,9	5,73
	Egyéb	6,0	27,5	1,65
	Támogatott GYSE	2,5	9,2	0,23
	Nem támogatott GYSE	0,5	23,4	0,12
	Magisztrális	0,5	51	0,26
		100		20,06

Bázis év		Forgalom	Árrés %	Árréstőmeg
	Támogatott gyógyszer	67,5	17,9	12,08
	Nem támogatott gyógyszer	23,0	24,9	5,73
	Egyéb	6,0	27,5	1,65
	Támogatott GYSE	2,5	9,2	0,23
	Nem támogatott GYSE	0,5	23,4	0,12
	Magisztrális	0,5	51	0,26
		100		20,06

Következő évek		Forgalom	Árrés %	Árréstőmeg
Forgalom	Támogatott gyógyszer	70,9	17,9	12,69
Tám + 5%	Nem támogatott gyógyszer	25,3	24,9	6,30
NT +10%	Egyéb	6,6	27,5	1,82
	Támogatott GYSE	2,6	9,2	0,24
	Nem támogatott GYSE	0,6	23,4	0,13
	Magisztrális	0,5	51	0,27
		106,475		21,44

Bázis év		Forgalom	Árrés %	Árréstőmeg
	Támogatott gyógyszer	67,5	17,9	12,08
	Nem támogatott gyógyszer	23,0	24,9	5,73
	Egyéb	6,0	27,5	1,65
	Támogatott GYSE	2,5	9,2	0,23
	Nem támogatott GYSE	0,5	23,4	0,12
	Magisztrális	0,5	51	0,26
		100		20,06

Következő évek		Forgalom	Árrés %	Árréstőmeg
Forgalom	Támogatott gyógyszer	70,9	17,9	12,69
Tám + 5%	Nem támogatott gyógyszer	25,3	24,9	6,30
NT +10%	Egyéb	6,6	27,5	1,82
	Támogatott GYSE	2,6	9,2	0,24
	Nem támogatott GYSE	0,6	23,4	0,13
	Magisztrális	0,5	51	0,27
		106,475		21,44

Első év		Forgalom	Árrés %	Árréstőmeg
Forgalom	Támogatott gyógyszer	70,9	17,9	12,69
Tám + 5%	Nem támogatott gyógyszer	25,3	25,9	6,55
NT +10%	Egyéb	6,6	28,5	1,88
	Támogatott GYSE	2,6	9,2	0,24
NT + 1 % árrés	Nem támogatott GYSE	0,6	24,4	0,13
	Magisztrális	0,5	51	0,27
		106,475		21,76

Tétel megnevezése	2017 év	2018 év tervek	2019 év tervek	2020 év tervek	Megjegyzés
Értékesítés nettó árbevétele	100 000	106 500	113 423	120 795	1-3 év Tám.forg +5%, NT forg +10%
Árréstőmeg	20 060	23 174	24 681	26 285	1 év NT árrés +1%, utána forg arányos
Egyéb bevételek	3 685	3 925	4 180	4 451	Forgalom arányosan
	23 745	27 099	28 860	30 736	
Működtetési költségek	3 795	3 605	3 713	3 825	Első év -5%, utána +3-3% infláció
Személyi jellegű ráfordítások	13 458	14 131	14 837	15 579	Évenként + 5-5% bér + járulék
Értékcsökkenési leírás	500	500	500	500	Bázis ingatlan 2%
Egyéb ráfordítások (IPA+TAO+Egyéb)	450	479	510	544	Forgalom arányosan
	18 203	18 715	19 561	20 448	
ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	5 542	8 384	9 299	10 289	
Adófizetési kötelezettség	499	755	837	926	9% Társasági adó
ADÓZÓTT EREDMÉNY	5 043	7 629	8 462	9 363	
Forgalom arányos adózott eredmény	5,0%	7,2%	7,5%	7,8%	

Gyakorlati eset_3 (rendszergazdai szerződés)

A gyógyszerártnak kezdetektől a legnagyobb rendszergazdával van szerződéses kapcsolata, a számítógépeken még Windows xp operációs rendszer fut. A felújítás gyakorlatilag a géppark teljes cseréjével jár. Ez és néhány más tényező arra sarkall, hogy nézz körül más rendszergazdák által nyújtott ajánlatok között.

Milyen szempontokra figyelsz különösen?

Rendszergazda szerződések

▪ Rendszergazda

- Gyógyszertári rendszergazdák
- OEP, NAV engedélyek
- Lekérdezhetőségek a rendszerből
- Adatbiztonság (melyik adat kié?)
- rendszergazda váltás
 - Hardver + szoftver ára
 - Rendszerfenntartás ára
 - Rendszer kezelhetősége, batanulás
 - Lekérdezhetőség, adatbázis hozzáférés
 - Kapcsolódó modulok, szolgáltatások

Gyakorlati eset_ 4 (társasági szerződés)

Egy volt évfolyamtársaddal együtt ($1/3$ Te, $2/3$ Ő) megvásároltok egy gyógyszertárat működtető vállalkozást, Te lennél a személyi jogos, az évfolyamtársad egy másik gyógyszertárban személyi jogos, Ő lenne a gazdasági vezető. Szükséges a társasági szerződés módosítása. Tekintettel arra, hogy az üzletrész vásárláshoz az összeg harmadát az évfolyamtársad feleségének a szülei adták, $1/3$ -ad résszel Ő is tagja lenne a vállalkozásnak.

Milyen szempontokra célszerű kitérni a társasági szerződésbe?

Társasági szerződések

2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről 3:88-209§.

„problémás” , elemek:

- társaság tagjai (magánszemélyek, jogi személyek, bent dolgozó gyógyszerészek, külső befektetők, stb.)
- kilépés, elszámolás a tagokkal
- örökösök, új tagok belépése
- szavazati jogok
- osztalékhoz való jogok
- károkozás megítélése, megtérítése