


Управление на приходите

Проф. Е.Делчева
Лекция № 8



Дефиниция за приходи. Видове

- **Приходи** – нарастване на стойността на икономическата изгода чрез увеличаване на активи или намаляване на пасиви, при което нараства собствения капитал

- **Видове приходи**

Приходи от продажби на стоки и услуги – от цени, комисионни, отстъпки, надценки

Финансови приходи – от лихви, дялово участие, от операции с движимо имущество, от валутни операции

Извънредни приходи – глоби и неустойки, излишъци от мат.запаси

Особености на приходите в здравеопазването

- Множественост на източниците на финансиране
- Основни източници – 3-то звено, а не от прекия консуматор (благоприятен фактор за нарастване на оборота)
- Зависят от базата за финансиране – на глава, на леглоден, на болен, за услуга
- Подлежат на регулации

Фактори влияещи върху приходите

- Увеличаване броя на клиентите
- Увеличаване на дейността и приходите от отделния клиент
- По-високо качество – повече приходи
- Зависят не само от цените, но и от други фактори за конкуренция (имидж, налични технологии, квалификация, условия на предоставяне на услугите, др.)

РАЗМЕР И СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ

ПОКАЗАТЕЛИ	2007	отн. дял в %	2008	отн. дял в %	2009	отн. дял в %	30,0 6,20 10	отн. дял в %	Изменение през 2008 г. с-мо 2007 г.		Изменение през 2009 г. с-мо 2008 г.	
									в абс. ст-ст	в %	в абс. ст-ст	в %
I. Нетни приходи от продажби на стоки, услуги и диван	181	2.5 %	199	2.8%	237	2.91 %	128	3.16 %	18	9.94 %	38	19.10%
II. Приходи от финансираня	6 959	97.5 %	6 900	97.2 %	7 906	97.09 %	3 921	96.84 %	-59	0.85 %	1 006	14.58%
в това число:												
а. Приходи от финансиране от МЗ	1 278	17.9 %	1 781	25.1 %	274	3.36 %	111	2.74 %	503	39.36 %	-1 507	-84.62%
- по договор за субсидиране	1 278	17.9 %	1 781	25.1 %	274	3.36 %	111	2.74 %	503	39.36 %	-1 507	-84.62%
= субсидия за дейност	1 278	17.9 %	1 781	25.1 %	274	3.36 %	111	2.74 %	503	39.36 %	-1 507	-84.62%
б. Приходи от финансиране от общината	2 894	40.5 %	1 360	19.2 %	1 510	18.54 %	465	11.48 %	-1 534	-53.01 %	150	

в. Приходи от финансиране от РЗОК	2 752	38.5%	3 752	52.8%	5 661	69.52%	3 246	80.17%	1 000	36.34%	1 909	50.88%
- по договор за клинични пътеки	2 752	38.5%	3 752	52.8%	5 661	69.52%	3 246	80.17%	1 000	36.34%	1 909	50.88%
Г. Други	35	0.5%	37	0.5%	461	5.66%	99	2.45%	-2	-5.71%	424	1145.91%
III. Финансови приходи	1	0.0%	1	0.0%		0.00%		0.00%	0	0.00%	-1	-100.00%
IV. Извънредни приходи	0	0.0%		0.0%		0.00%		0.00%	0		0	
Общо приходи от дейността / I+II+III+IV /	7 141		7 130		8 143		4 049	100.00%	-11	-0.15%	1 033	14.21%

Управление чрез дирижиране на оборота и печалбата

- 3 варианта:

Оборотът нараства пропорционално на печалбата – най-добър , без регулация

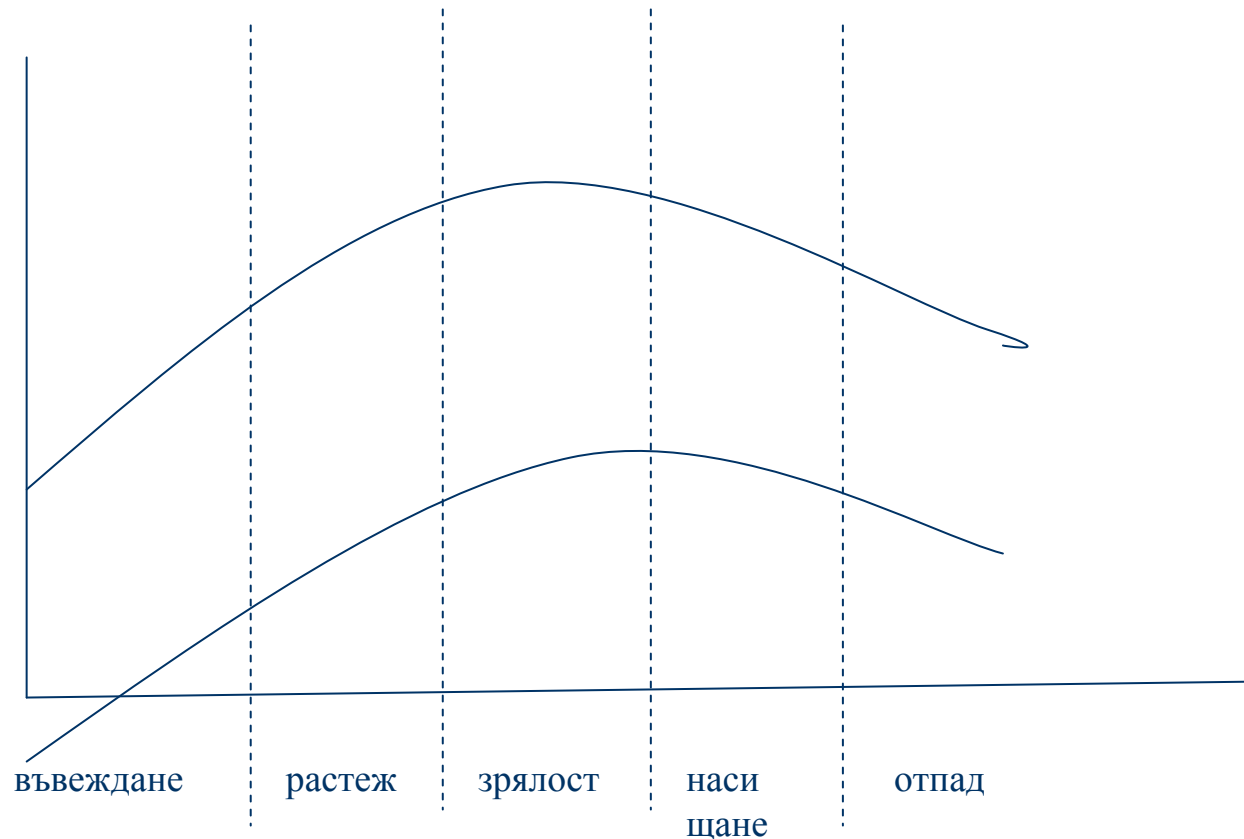
Оборотът нараства, но със забавен темп и печалбата намалява – проблеми, тактически решения за повишаване на приходите и намаляване на разходите

Оборотът и печалбата намаляват – загуби, нужни са стратегически решения

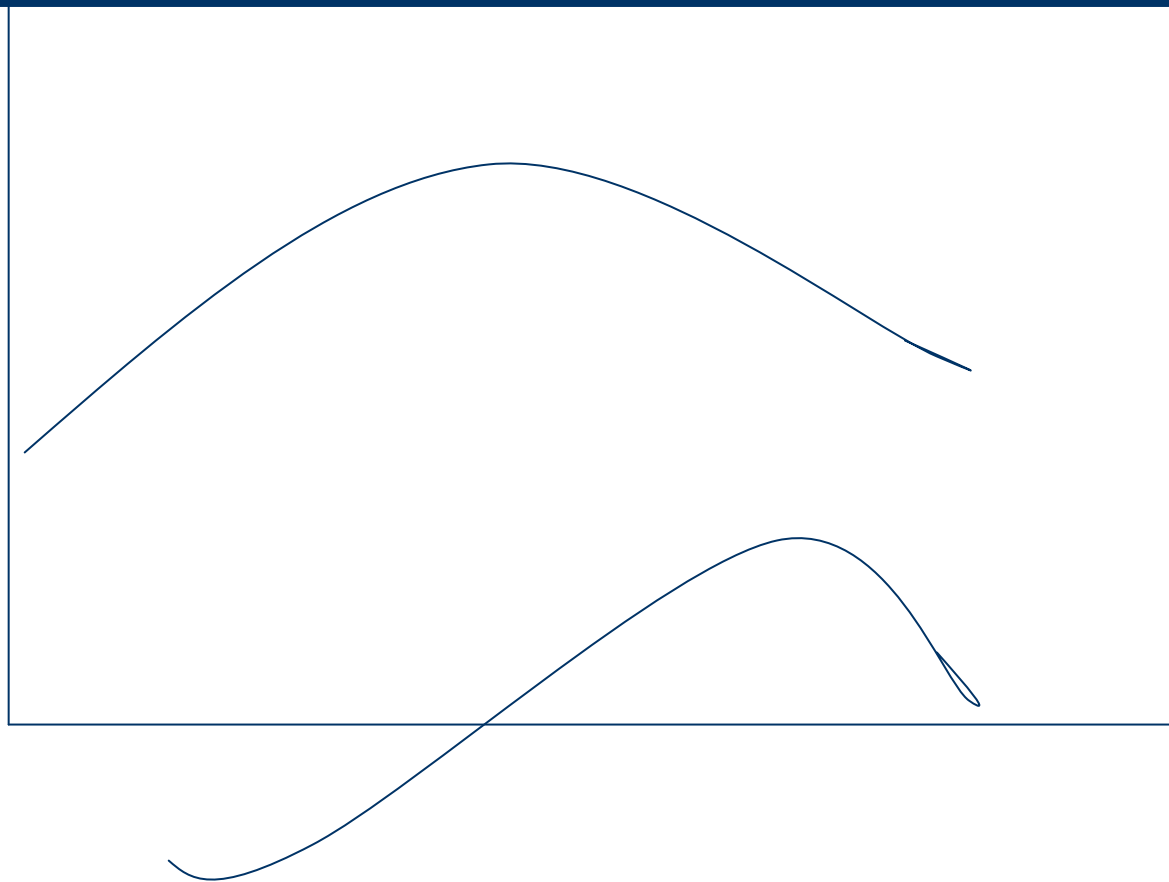
Стратегически решения

- 1 гр. – Прегрупиране на продажбите към по-стратегически пазари без допълнителни капитали (разходите се запазват, успех –50%)
- 2 гр. – Пазарно развитие , увеличаване на продажбите на нови пазари (разходите се увеличават до 4 пъти, успех – 20%)
- 3 гр. – Нови продукти (разходите нарастват до 8 пъти, успех – 30%)
- 4 гр. – Продуктово и пазарно развитие, нов продукт на нов пазар (разходите нарастват 10-12 пъти, 5% успех)
- Комбинирани стратегии

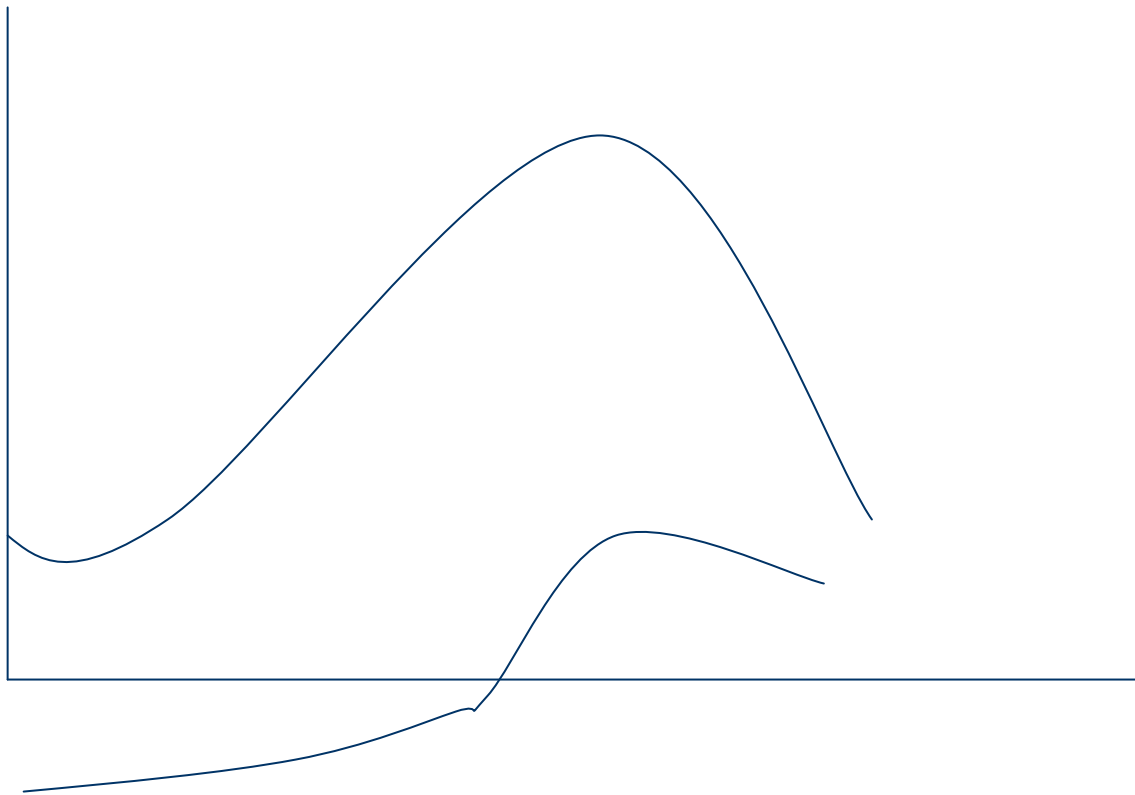
Управление на оборота и печалбата в зависимост от жизнения цикъл на продукта (хармонична версия)



Ахармонични версии (лъжлив оборот)



Ахармонична версия (нисък чадър)



Оценка на оборота чрез капитала

- Интегрален коефициент за обръщаемост на капитала = оборот / инвестиран капитал
- Обръщаемост на основния производствен капитал = оборот / основен производствен капитал
- Обръщаемост на оборотния капитал = оборот / оборотен капитал
Трябва да е висока