

20.03.2012

Lokakuussa 2011 Fimea julkaisi verkkosivuillaan ensimmäisen laajamittaisen selvityksen apteekkien taloudellisen tilan kehittymisestä vuosina 2008–2010: Apteekkien tilinpäätösanalyysi vuosilta 2008–2010 (Fimea kehittää, arvioi ja informoi -julkaisusarja 2/2011).

Samassa yhteydessä Fimea pyysi sidosryhmiä ja muita aiheesta kiinnostuneita tahoja kommentoimaan selvityksen tuloksia, käytettyjä menetelmiä ja tuotetun tiedon hyödyntämiseen liittyviä asioita Fimean verkkosivuilla. Kommenttien perusteella Fimea kehittää tulevia apteekkitaloutta koskevia selvityksiä.

Fimea on laatinut koosteen saaduista arvokkaista kommenteista ja antanut jokaiseen oman vastineensa.

YLEISET KOMMENTIT

	Kommentti	Vastaus
1	<p>Kiitos erinomaisesta selvityksestä. Tästä keskustelua on hyvä jatkaa.</p> <p>Erityisesti haluan nostaa esille sen koko apteekkitoiminnan kannalta huolestuttavan piirteen, että kokoluokasta riippumatta apteekkien on paikattava kannattamatonta halpojen perusreseptilääkkeiden myyntiä yleisten kauppatavaroiden myynnillä. Tämä ei voi olla tarkoituksenmukainen suunta, sillä se johtaa drugstore- kehitykseen.</p> <p>Apteekkien tulisi elää lääkemyynnillä ja muun toiminnan olisi vain tarkoitus tukea sitä ja antaa ihmisille mahdollisuus hoitaa kaikkia terveyteensä liittyviä asioita yhdellä reissulla. Nyt ollaan tilanteessa, jossa halvan ostokerran tuottamiseen tehty työ maksaa enemmän kuin taloudellinen tulos, jolloin looginen johtopäätös olisi tietysti yrittää päästä tällaisista asiakkaista eroon. Kärjistetysti sanoen ollaan samassa pisteessä kuin pankeissa, joissa asiakkaiden sanotaan tuovan lähinnä hiekkaa pankkisalin lattialle.</p>	<p>Yleisten kauppatavaroiden myynnin osuus kokonaisymyynnistä vaikuttaa kasvaneen, kuten katsauksessa todettiin. Kyseisestä kehityssuunnasta saataisi olla hyödyllistä keskustella erinäisillä foorumeilla. Katsauksen tavoitteisiin ei kuulunut ottaa kantaa tähän kehityssuuntaan, vaan lähinnä tuottaa informaatioita apteekkien kannattavuudesta ja sen kehityksestä viimevuosina.</p>

	<p>Maan lääkehuollon ja apteekkitoiminnan ammatillisen kehittämisen kannalta on ensiarvoisen tärkeää, että apteekkareiden ja henkilökunnan intressit suuntautuvat apteekkitoiminnan ammatilliseen kehittämiseen eivätkä erilaisten apteekkitoimintaa hämärtävien lisäbisnesten kehittelyyn.</p>	
2	<p>Kiitos analyysistä! Puolueetonta tietoa apteekin kannattavuudesta tarvitaan. Jatkossa kannattaa ottaa kirjoittajaksi mukaan henkilö, jolla on kaupallista osaamista. Yksittäisen eurorajan (84k€) käyttäminen apteekin kannattavuuden mittarina ei toimi kuin liikevaihdoltaan pienessä apteekissa, jos silloinkaan. On vaikea kuvitella, että edes keskikokoisen apteekin pyörittäminen olisi millään muotoa mielekästä noinkin pienellä liiketuloksella. 14k€ ei ole minkäänlainen investointivara yritykselle, jolla on miljoonien eurojen liikevaihto. Eihän tuollaisilla numeroilla saa edes pankista yrityslainaa! Selvitystä tehtäessä on myös jäänyt täysin huomiotta, että apteekkareilla on omaa rahaa (tai lainaa) apteekin varastossa ja kalusteissa satoja tuhansia euroja. Sille on saatava kohtuullinen tuotto. Selvitystä lukiessa tuntui, että yrittäjä-näkökulma oli unohtunut täysin.</p>	<p>Kuten raportissa toteamme, lähtökohtana kannattavuusrajan määrittelylle oli pienten apteekkien kannattavuus. Toteamme katsauksessa myös, että kyseinen kannattavuusraja kuvaa lähinnä toiminnan mielekkyyden alarajaa pienissä apteekeissa. Toki kannattavuusrajalta voi olla myös muita tulkintoja. Toteamme katsauksessa myös tähän rajaan ja sen soveltamiseen liittyviä rajoitteita.</p> <p>Selvityksessä on kuvattu lyhyesti apteekki-alan toimintaympäristön poikkeavuutta muusta yritystoiminnasta. Apteekkitoimintaa ei voida täysin rinnastaa vapaaseen yritystoimintaan siihen liittyvän sääntelyn vuoksi. Tämä tuo erinäisiä erityispiirteitä myös taloudellisen tilan arviointiin.</p>
3	<p>Erinomaisen tarpeellista, että tällaista selvitystä on lähdetty työstämään ja jolle työlle jatkuvuutta toivottavasti on odotettavissa.</p> <p>Yritystutkimuksen neuvottelukunnan (YTN) edellyttämä apteekkarin laskennallista "palkkaa" vastaava palkkakoikaisu puuttuu. Toiminimen (apteekin) ollessa kyseessä sellainen olisi välttämättä tehtävä, jotta todellinen liike-tulos voitaisiin esittää. Tulos ennen veroja olisi pudonnut n. 16 % ajanjaksolla, jos palkkakoikaisu olisi huomioitu.</p> <p>Selvityksestä puuttuu kokonaan tarkastelu siitä mikä olisi apteekille sovelias tulos palkkakoikaisun ja liike-tuloksen verotuksen jälkeen siis nettovoittoprosentti. Asia on vaikea, mutta sitä olisi syytä haarakoida tasolle, jolla erikokoiset apteekit voisivat lakisääteiset tehtävänsä asiallisesti hoitaa. PT-kaupalla lienee nettovoitto taso keskimäärin n. 3 %:in luokkaa.</p> <p>Jatkossa luettavuutta parantaisi tieto siitä paljonko valtio kerää apteekkien lääkemyynistä tuloa vuositasolla ALV, apteekkimaksu ja apteekkien liike-tuloksen verot ja paljonko apteekeille jää palkkakoikaisun ja liike-tuloksesta maksettujen verojen jälkeen nettovoittoa toimintojen kehittämiseen. Arviolta pyöreästi valtiolle 400 M€/40 M€ apteekeille.</p>	<p>Otamme jatkossa harkintaan palkkakoikaisuun liittyvät kysymykset ja tämän tyyppisen analyysin toteuttamismahdollisuudet. Laskennallisen palkkakoikaisun arviointiin liittyy erinäisiä haasteita, kuten se, kuinka määritellä tarkasti apteekkikohtaisesti apteekkarin palkattomasti tekemä vuosityöpanos.</p> <p>Katsauksessa oli tavoitteena tarkastella kannattavuuden kehittymistä, ei niinkään lääkemyynistä valtion saamia verotuloja.</p> <p>Huomio tarkastelujakson pidentämisestä on relevantti. Pohdimme jatkossa tämän toteuttamismahdollisuutta.</p>

	<p>Tarkasteluajanjaksoa soisi pidennettävän esim. 15 vuoteen, jolloin havaittaisiin, että vuoteen 2008 apteekkien palkkaokaistu liike-tulos pyörisi vuositasona noin 6,5 %:in tasolla, jonka jälkeen viitehintajärjestelmä (Suomessa järkevästi toteutettu) on kääntänyt mainitun tuloksen laskuun joka jatkuu.</p> <p>Apteekkien viimeaikaisia toimia kustannustehokkuuden parantamiseen voisi myös hieman käsitellä - kovin paljoa ei sillä suunnalla jatkossa ole tehtävissä, ellei sitten apteekkien keskikokoa viranomaistoimin aleta kasvattaa (toimitusvarmuus ja palvelutaso lisääntyisivät samalla).</p> <p>Kiitokset Fimealle ja tekijöille lupaavasti käynnistyneestä selvitystyöstä jonka sisältö jalostuessaan, antanee jatkossa riittävän peruspohjan poliittisille päättäjille apteekkiemme taloudellisten toimintaedellytysten arvioimiseksi.</p>	
4	<p>Analysissä ei ole kommentoitu yrittäjäriskiä. Kannattavan yritystoiminnan keskeisiä tunnuslukuja ovat: lyhyen ja pitkän aikavälin kannattavuus, maksuvalmius, sijoitetun pääoman tuotto, oman pääoman tuotto, velkaantumisaste, lainojen hoitokate ja vieraan pääoman takaisinmaksuaika.</p>	<p>Kuten raportissa toteamme, tilinpäätösanalyysin tavoitteena on arvioida yritystoiminnan keskeisimpiä taloudellisen tilan osa-alueita, joita ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Nyt julkaistussa raportissa näkökulma oli pitkälti kannattavuuden ja sen kehittymisen arvioinnissa.</p> <p>Tässä yhteydessä tasetietoja (joita edellä mainittujen tunnuslukujen laskenta edellyttäisi) ei ole hyödynnetty, ja olemme olleet jo raporttia laadittaessa tietoisia tästä rajoitteesta.</p> <p>Tasetietojen hyödyntäminen tulee jatkossa olemaan yksi potentiaalinen kehittämiskohde.</p>
5	<p>Asiallinen analyysi, jossa muutamat seikat jäivät mietityttämään. Oman apteekkini ryhmässä lääkemyynti on pudonnut vuosina 2008-2010 yhteensä 330.000 €. Yleisten kauppatavaroiden myynti on kasvanut 23.000 €. Mahdoton tehtävä siis kompensoida vapaakaupan myynnillä liikevaihdon vaje. Onko edes toivottavaa viranomaisten näkökulmasta?</p> <p>Heikosti kannattavissa apteekeissa maaseutuapteekkien osuus on kaksinkertaistunut kahdessa vuodessa. Tätä trendiä tulisi seurata huolestuneena ja mahdollisimman reaaliaikaisesti. Fimealla on kaikki mahdollisuudet saada nopeamminkin taloustietoa kuin vain apteekkimaksuselvityksen yhteydessä. Yhteenvetoja tilitoimistoilta tai otantoja yksittäisiltä apteekeilta. Ammattiapteekki</p>	<p>Toteamme katsauksessa, että apteekit vaikuttavat lisänneen yleisten kauppatavaroiden myyntiä lääkemyynnin liikevaihdon laskun kompensoimiseksi. Emme ota katsauksessa kantaa siihen, onko tämä tavoiteltu tai ei-tavoiteltu suuntaus viranomaisen näkökulmasta. Asiaan ei oteta kantaa myöskään tässä yhteydessä.</p> <p>Katsauksen tavoitteena oli nimenomaan selvittää apteekkien kannattavuuden kehittymistä sekä kannattavuuteen liittyviä kysymyksiä. Kuten katsauksen johtopäätöksissä todetaan, niin apteekkitalouden kehittymistä on jatkosakin hyödyllistä seurata apteekkipalveluiden saatavuuden näkökulmasta. Selvittelemme parhaillaan tehokkaampien ja reaaliaikaisempien talouden</p>

	<p>vaatii kallista työvoimaa, työvoimakulut ovat käytännössä ainoa asia, josta apteekki voi säästää. Jos niistä säästetään, ei olekaan enää ammattiapteekkiä.</p> <p>Sivulla 11 mainitaan ”tulonsiirrot apteekkien ja yhtiöiden välillä”. Lausahdus on ehkä harkitsematon lapsus. Verottaja valvoo, että perusteettomia tulonsiirtoja ei tehdä. Käsittääkseni verotarkastuksia onkin ollut. Kun apteekkimaksua ei enää peritä yleisistä kauppatavaroista, yhtiön merkitys on marginaalinen.</p>	<p>seurantamekanismien kehittämisen mahdollisuuksia.</p> <p>Apteekin yhteydessä toimivilla yhtiöillä voi olla vaikutusta koko apteekki-alan taloudelliseen kuvaan. Tämän hetkisten tietojen perusteella tarkkaa kokonaiskuvaa ei voida muodostaa.</p>
6	<p>Raportti on sinänsä hyvin tehty tilanneanalyysi ja tekstissä olevat syy-yhteysjohtopäätelmät valtaosin oikeita.</p> <p>Raportissa on kuitenkin muutama suuri heikkous, joka heikentää tulosten perusteella tehtyjä johtopäätelmiä. Raportissa on määritelty 80.000 euron ”mielekkyyssraja”, jonka suuruudesta voidaan tietenkin olla monta mieltä. Tekstissä on selvästi tuotu esiin, että tällä on haettu nuoren (yleensä pienessä apteekissa) apteekkarin minimitulorajaa. Analyysi menee pahasti pieleen, kun samaa rajaa aletaan analyysissä soveltaa koko apteekkikenttään.</p> <p>Eihän pienen apteekin apteekkarin, joka työllistää itsensä (+ 1-2 henkilöä) ja esim. 10-30 henkilöä omalla vastuullaan työllistävän apteekkarin ”mielekkyyssraja” voi olla lähellekään sama. Kuten ei voida verrata kioskin ja supermarketin talouttaakaan.</p> <p>Ongelma tällaisessa analyysissä onkin määritellä esim. apteekin koon mukana kasvavan henkilöstö- ym. riskin ja vaivan vaikutus ”mielekkyyssrajaan”. Lisään-tyykö mielekkyyssraja esimerkiksi 2 kuukauden palkalla/työntekijä (äitiysloma aiheuttaa sairauslomineen yleensä 1-2 kuukauden kustannuksen työnantajalle, samoin työnantaja vastaa pääosasta kustannuksia esim. 2 kuukauden sairauslomalla vielä KELA:n korvausten jälkeenkin). Vaikea tehtävä. Vertailukohdaksi pitäisikin ottaa myös muun erikoiskaupan ja palvelujen tunnusluvut valtakunnantason tasolla. Apteekin lakisääteisen toiminnan tulos tehdään pääasiassa palvelutyöllä, jolloin vertailu muihin aloihin voisi tapahtua esim. tietyillä henkilöstökulutusoilla saavutettuun liikevoittoon.</p> <p>Toinen pieleenmeno koskee apteekin/apteekkarin taloudellisen toiminnan luonnetta, puhumattakaan, että raportissa puhutaan lääkkeiden yksinmyynti-keudesta tietyllä alueella! Erityisen hankalalta tuntuu mieltää, että taloudellisessa ja verotuksellisessa mielessä apteekkarin = apteekki. Raportissa lähdetään sille ajatusharhalle, että esim. apteekin yhteydessä toimivan yhtiön (jonka omistaja voi olla kuka tahansa) tulos olisi jollain tavoin osa apteekin tulosta.</p>	<p>Lähtökohtana kannattavuusrajan määrittelylle oli pienten apteekkien kannattavuus, koska juuri kyseinen asia on noussut esille alaa koskevassa keskustelussa ja erityisesti syrjäseutujen pienten apteekkien on arveltu olevan vaarassa viime vuosina. Toteamme raportissa erinäisiä rajaaan liittyviä rajoitteita. Rajan tarkoituksena ei ole myöskään määritellä euromääräistä summaa, joka erikokoisissa apteekkeissa apteekkarin tulisi ansaita.</p> <p>Tiedot, joita analyysissä voidaan käyttää aiheuttavat erinäisiä rajoitteita sille, millä tavoin analyysijä on mahdollista realistisesti tehdä. Kirjoittaja esittää sinänsä joitakin mielenkiintoisia näkökulmia pohdittavaksi tulevissa analyysissä. Emme kuitenkaan kaikilta osin yhdy kommentissa ilmeneviin asioihin tai niiden toteuttamismahdollisuuksiin.</p>

	<p>Toisaalta, jos apteekkarilla ei ole yhtiömuotoista toimintaa ja hän on kuitenkin panostanut aiempaa enemmän vapaan kaupan tuotteisiin, on toimenpiteen ensisijaisena syynä oman kokonaistalouden turvaaminen, ei lakisääteisen apteekkitoiminnan subventoinen tai työpaikkojen turvaaminen. Ongelma vaan on se, että ilman yhtiötä vapaan kaupan myynnin tulos on käytännössä lähes kokonaan korkeimman tuloveroasteikon piirissä (yli 55 %). Harvapa yrittäjä suostuisi ko. verotukseen.</p> <p>Kolmas keskeinen puute koskee sitä, että apteekkilupa perustuvan toiminnan (lääkemyynnin) kannattavuutta ei ole lainkaan pystytty analysoimaan. Tämähän olisi asian ydin. Suuressa apteekissa liikevoitosta jo puolet tulee muusta kuin apteekkiluvan mukaisesta lääkemyynnistä.</p> <p>Apteekkimaksun progressiivisuuden ja yksittäisen apteekin lääkemyynnin poikkeavan rakenteen vaikutuksia ei myöskään ole pystytty ottamaan esille analyysissä. Päinvastoin kuin tekstissä sanotaan, apteekin kannattavuus (liikevoitto) ei kasva lineaarisesti (taulukko 1.).</p> <p>Tasetietojen puuttuminen ei mielestäni heikennä analyysiä muutoin kuin antamalla ehkä liian hyvän kuvan sellaisen apteekin taloudesta, jonka toimitilat omistaa apteekkari henkilökohtaisesti.</p> <p>Yleisesti ottaen minä olisin ainakin huolissani taulukon 2 suuntauksen perusteella.</p>	
7	<p><i>Selvityksen tausta</i></p> <p>Apteekkiluvan luonnetta kuvattaessa on hyvä muistaa, että yksinoikeus ei toteudu kaikilla alueilla. Lakisääteiset tehtävät kyllä koskevat kaikkia. Voisi olla aika pohtia sijaintialuekysymystä uudelleen (väljemmät sijaintialuerajat) jopa ennen ns. kuntauudistusta. Kuten edeltä jo käy ilmi kannatan myös lämpimästi työryhmäehdotusta apteekkien talousseurannan kehittämisestä.</p> <p><i>Aineisto ja menetelmät</i></p> <p>Vertailu esim. Helsingin yliopiston apteekin ja yksityisten apteekkien välillä olisi voitava tehdä. FIMEA:n tiedonsaantioikeutta on voitava laajentaa, koska kyse on yhteiskunnan luvan perusteella tapahtuvasta lakisääteisestä toiminnasta.</p>	<p>Helsingin yliopiston apteekin sivuapteekkikohtaiset ja Itä-Suomen yliopiston apteekin taloustiedot olisi jatkossa mielekästä ottaa mukaan taloudelliseen selvitykseen. Pohdimme myös alueelliseen yksinoikeuteen liittyvää näkökulmaa.</p> <p>Kommentoija nostaa esille useita mielenkiintoisia näkökulmia apteekkien kannattavuuden yleiskuvaan liittyen. Katsauksessa kuvatulla yhtiötoiminnalla tarkoitetaan nimenomaan apteekin tiloissa harjoitettavaa yhtiötoimintaa. Tähän ei ole missään nimessä tarkoitus sekoittaa mitään apteekkarin tai hänen lähipiirinsä muuta yhtiötoimintaa.</p> <p>Pidämme myös tärkeänä kannattavuusongelmiin liittyvien trendien mahdollisimman tosiasioihin perustuvaa ja ajantasaista seurantaa, jotta tarvittaessa voidaan tehdä rakenteellisia uudistuksia lääkejakeluverkoston toimintaedel-</p>

<p><i>Yleiskuva apteekkien kannattavuudesta</i></p> <p>Kun yhteiskunta tekee lääkemenoihin kohdistuvia säästöjä, niin se kohdistuu lähes aina sairausvakuutuksen lääkekorvauksiin. Toki yhteiskunta on huolissaan myös siitä, mitä ihmiset itse maksavat terveydenhuoltopalveluistaan (ml. lääkkeet). Kun halutaan nopeita muutoksia, niin keinot kohdistuvat korvausjärjestelmään. Korvauksia voidaan joko heikentää eli potilaiden omavastuuta korottaa tai leikata (korvattavien)lääkkeiden hintoja. Toki molempia voidaan tehdä samanaikaisesti.</p> <p>Viitehintajärjestelmä ja sitä edeltänyt lääkevaihto olivat selkeitä poliittisia ratkaisuja, joiden kautta haluttiin hillitä yhteiskunnan lääkemenojen kasvua. Olisikin kovin ihmeellistä, jos se ei vaikuttaisi apteekkien liikevaihdon kehitykseen, lääkemyynnin kehitykseen, myyntikatteeseen ja liikevoittoon.</p> <p>Se vaikuttaa myös lääketeollisuuteen ja lääketukkukauppaan. Nämä ovat tehneet joutuisasti omat sopeuttavat toimensa, vaikka se on varmasti ollut monen toimijan ja heidän päämiestensä mielestä haitallista "busineksen" kehittymiselle.</p> <p>Apteekit ovat toimineet toisin. Juurikaan sopeuttavia toimia ei ole tehty. On tyydytty vaatimaan sitä, että kymmeniä vuosia kestänyt kasvu-ura liikevaihdon, lääkemyynnin, myyntikatteen ja liikevoiton osalta jatkuu ikuisesti. Tässä kohtaa olisikin syytä perusteellisemmin tarkastella, mikä taso on saavutettu, ja onko se kohtuullinen taso. Ja ovatko pienet muutoksen alaspäin niin dramaattisia, kuin annetaan ymmärtää.</p> <p>Kuten selvityksestä (joka on tietojen riittämättömyydestä johtuen puutteellinen) jo käy ilmi, on ns. muun myynnin kehitys ollutkin varsin huikea vastaavana tarkastelujaksona. Se on nimenomaan apteekki, joka luo "sädekehän" muulle myynnille. Apteekkosmetiikkaakin ostetaan, kun luotetaan sen laatuun paremmin kuin esimerkiksi päivittäistavarakaupasta ostettavaan kosmetiikkaan. Ja hintataso voi olla tästä johtuen jopa hyvinkin korkea.</p> <p>Kyllä tämä kokonaisuus on otettava huomioon apteekkien taloutta arvioitaessa. Juuri kokonaisuudesta on puhuttu esimerkiksi kalliiden lääkkeiden katteiden</p>	lytysten turvaamiseksi.
---	-------------------------

perustelemiseksi ja kokonaisuus apteekki onkin. Kaikilta osiltaan vieläpä.

Tähän keskusteluun ei ole syytä sekoittaa apteekkarin tai hänen perheenjäsentensä harjoittamaa kaikenlaista yritystoimintaa (johon meillä ihmisillä on perustuslain suoma oikeus), vaan rajoittua siihen yritystoimintaan, joka on kiinnittynyt apteekkiin ja jonka kautta harjoitetaan de facto apteekkitoimintaa (vrt. lääkelain 55 §:n 1 mom:n mukaiset ei-lääkkeet sekä henkilöstö ja muut mahdolliset apteekkia palvelevat toiminnot) Mielenkiintoista oli havaita sekin, etteivät henkilöstön vuokrauksesta aiheutuvat kulut näy palkkakuluina vaan liiketoiminnan muina kuluina.

Niitä pitäisi kuitenkin voida ryhmittää palkkakuluihin, jotta todellisuus näkyisi myös henkilöstökulujen osalta.

Heikosti kannattavien apteekkien ominaispiirteitä

Tässä jaksossa on kiteytetty todellinen ongelma. Se ei siis ole se, että suurimmilla apteekeille menee huonosti, vaan ongelma kohdistuu erityisesti kaupunkien pieniin apteekkeihin. Näin ollen kyse ei ole niinkään lääkehuollollisesta ongelmasta (sillä vaikka kivijalka-apteekki lopettaisi toimintansa, ei lääkkeiden saatavuus vaarantuisi), vaan apteekkitoiminnan rakenteellisesta ongelmasta.

Jos voidaan havaita sellainen trendi, että pienet apteekit eivät tule pärjäämään jatkossa, on pakko pohtia rakenteellisia ratkaisuja, eikä erityisiä tukimuotoja pienille apteekeille. Tämä on toimintamalli myös terveystalveluiden suhteen. Jos 3 %:lla apteekeista on pitkän aikavälin kannattavuusongelma, niin koko lääkehuolto ei todellakaan ole vaarassa. Mutta jos se on trendi, joka kasvaa nopeasti, on tietysti ryhdyttävä korjaaviin toimiin nopeasti.