

Прибыль аптечной организации



**ЛЕКЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА
УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ
4 КУРС 7 СЕМ.
РАЗДЕЛ ЭКОНОМИКА АПТЕЧНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Экономическая сущность прибыли и функции прибыли



- ◎ **Прибыль** представляет собой выраженный в денежной форме результат предпринимательской деятельности
- ◎ Наиболее полно экономическая сущность проявляется через выполнение своих функций:
 - ◎ - побудительный мотив деятельности: рост благосостояния сотрудников предприятия как собственников, так и не являющихся собственниками.
 - ◎ - обеспечение экономической эффективности работы предприятия: при минимальных затратах максимально возможная прибыль
 - ◎ - источник формирования внутренних ресурсов организации: чем меньше потребность в заемных средствах, тем лучше для предприятия.

значение прибыли:



- 1. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция).
- 2. Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция).
- 3. Прибыль является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов (фискальная функция).

Виды прибыли:



- **Валовая** – общая прибыль организации до налогообложения
- **Чистая прибыль** — это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.
- Максимально возможной или минимально допустимой.
- **По характеру налогообложения** можно выделить:
 - облагаемую налогом прибыль, и не облагаемую.
- **В зависимости от видов осуществляемой деятельности** прибыль может быть:
 - От финансовой деятельности. Это эффект, который получен от привлечения капитала в иные источники на выгодных условиях.
 - От производственной деятельности. Это результат производства и сбыта.
 - От инвестиционной деятельности. Это доходы от размещения депозитных вкладов и владения ценными бумагами, доходы, полученные от участия в совместной деятельности с другими компаниями или реализации имущества по завершению инвестиционного проекта

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли

Прибыль как финансовый результат деятельности предприятия является индикатором финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и платежеспособности, отражает рост его потенциальных возможностей

Факторы, зависящие от деятельности предприятия

Рост объема производства и реализации продукции

Снижение себестоимости продукции

Повышение качества продукции

Улучшение ассортимента выпускаемой продукции

Использование передовых технологий

Уровень цен на выпускаемую продукцию

Факторы, не зависящие от деятельности предприятия

Государственная экономическая политика в области ценообразования, налогообложения, амортизации

Общее состояние экономики страны (уровень инфляции, состояние платежно-расчетной дисциплины и др.)

Степень развития рынка

«Физическая среда» существования предприятия

Уровень цен, сложившихся на рынке

Принципы формирования прибыли аптечной организации



- Основным источником для получения прибыли является валовый доход
- **Валовый доход**- это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности предприятия и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени

Валовый доход аптеки



- Валовый доход определяется как разница между продажной и покупной стоимостью (торговые наложения) другое название – торговая маржа или маржинальная прибыль
- В аптечной организации валовый доход образуется за счет торговых надбавок (устанавливаются в % к отпускным ценам производителя или организации оптовой торговли)

Торговая надбавка и валовый доход аптеки



- **Торговая надбавка** это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля, термины и определения»)
- **Валовый доход** измеряется в абсолютном показателе (денежный) и относительном (уровень валового дохода или торговая маржа)
- $Увд = \sum ВД : \sum Т/О \text{ розн ц} * 100\%$



- **Торговая надбавка** показывает долю (в%) валового дохода к закупочной цене,
- **Торговая маржа** – это доля (в%) валового дохода к розничной цене
-

Торговая надбавка, %	Торговая маржа, %
15	13
20	16,7
25	20

Факторы, влияющие на показатель валового дохода



- ⦿ - товарооборот : с увеличением Т/О растет ВД
- ⦿ - затраты на закупку: чем выше , тем меньше ВД
- ⦿ - изменение уровня розничных цен : чем выше цены, тем выше ВД
- ⦿ - структура реализации : чем больше товаров со свободными ценами, тем выше ВД
- ⦿ - организация сбыта и порядок закупки товаров: прямые каналы товародвижения менее затратны, чем поставки через посредников

Валовый доход и прибыль аптеки



- За счет валового дохода возмещаются издержки обращения (затраты на реализацию товаров) в результате образуется прибыль от реализации товаров аптечного ассортимента
- **Прибыль от реализации товаров** – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как повышение валового дохода над издержками за определенный период времени (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»)
- $$П = ВД - ИО$$
-

Валовая прибыль аптеки



- Кроме прибыли от реализации в аптеке могут быть прочие доходы и расходы.
- Это операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы
- Суммы прибыли от реализации и прибыли от прочих доходов и расходов образуют валовую прибыль аптеки
- **Валовая прибыль** – это показатель, характеризующий конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия и представляющий собой сумму прибыли от реализации товаров и услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»)

Чистая прибыль аптеки



- Но, в распоряжении аптеки остается не вся, а только часть валовой прибыли после уплаты налога на прибыль (возможно и уплата штрафов, пени и др. налоговых санкций)
- Таким образом формируется чистая прибыль
- **Чистая прибыль**- это часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»)

Величина прибыли



- Валовую и чистую прибыль измеряют в абсолютном (денежном) и относительном (%) показателях
- Относительным показателем является уровень валовой и уровень чистой прибыли (рентабельность)
- $У_{вп} = \sum Пв : \sum Т/О \text{ розн ц} * 100\%$
- $У_{чп} = \sum Пч : \sum Т/О \text{ розн ц} * 100\%$

Факторы, оказывающие влияние на величину валовой и чистой прибыли:



- ⦿ - особенность торговой деятельности аптеки: отпуск по рецептам, большая номенклатура, трудности изучения спроса
- ⦿ - все факторы, влияющие на валовый доход
- ⦿ - все факторы, влияющие на издержки обращения
- ⦿ Положительной тенденцией является ежегодный рост валовой и чистой прибыли

использования чистой прибыли:



- ⦿ - резервный фонд: создается для покрытия возможных убытков (является обязательным для АО, УП)
- ⦿ - фонд поощрения : право на получение части прибыли имеют собственники и акционеры,
- ⦿ - фонд накопления: проведение ремонтов, обновление оборудования торгового зала и т.д.
- ⦿ - другие фонды

Анализ прибыли аптечной организации



- Задачи анализа:
- - систематический контроль за формированием финансовых результатов (изучение динамики и состава показателей прибыли)
- - определение влияния различных факторов на финансовые результаты работы по аптеке в целом и в разрезе по отдельным товарным группам
- - анализ рентабельности деятельности
- - выявление резервов увеличения прибыли

Анализ прибыли аптечной организации



- 1.Изучение состава, динамики выполнения плана прибыли
- 2.Анализ факторов, влияющих на прибыль
 - Влияющих на валовый доход
 - Влияющих на валовую прибыль
 - › Анализ использования чистой прибыли
- 3.анализ рентабельности деятельности
 - Рентабельность продаж
 - Рентабельность активов
 - Рентабельность капитала
 - Период окупаемости капитала
- 4.выявление резервов увеличения прибыли
 - Резервы увеличения прибыли
 - Резервы увеличения рентабельности

Основные источники информации



- Данные аналитического бухгалтерского учета
- Бухгалтерский баланс,
- Отчет о прибылях и убытках
- Отчет о движении капитала
- Отчет о движении денежных средств
- Приложение к бухгалтерскому балансу
- Налоговые декларации
- Таблицы бизнес-плана
- Сведения о затратах на производство и реализацию продукции

изучение динамики и выполнения плана валовой и чистой прибыли 1 этап анализа:



- Изучают:
- - динамику суммы прибыли
- - выполнение плана прибыли: - определяют сумму перевыполнения (недовыполнения), - увеличение или уменьшение в отчетном году
- - рассчитывают % выполнения плана прибыли
- - темпы изменения по сравнению с прошлым годом
- Анализ проводят в разрезе по видам прибыли: от реализации товаров и внереализационной деятельности. Учитывают факторы инфляции: выручку и затраты по реализованной продукции корректируют на индекс цен за анализируемый период

2 этап анализа : изучение факторов, влияющих на прибыль

- Это более углубленное исследование, которое позволяет выявить наиболее значимые факторы, влияющие на размеры прибыли
- - **на валовый доход** влияют: величина товарооборота, структура реализации, затраты на закупку, изменение уровня цен
- Используют метод цепных подставок. Сущность метода заключается в том, что рассматривают изменение одного фактора при неизменных условиях по остальным факторам влияния.
- Степень изменения размера прибыли показывает степень влияния того или иного фактора. (с.249-253). Изучают так же влияние на прибыль структуры товарооборота, т.е по группам товаров

2 этап анализа: Изучение факторов, влияющих на валовую прибыль



- 2.2. – на валовую прибыль влияют : изменение величины товарооборота, средний уровень валового дохода, средний уровень издержек обращения
- влияние товарооборота можно рассчитать по формуле:
- $$\Delta П \text{ в/то} = У_{вп} * (Т/О \text{ факт} - Т/О \text{ план}) : 100\%$$
- Влияние изменения среднего уровня валового дохода рассчитывают по формуле:
- $$\Delta П \text{ в/маржа} = Т/О \text{ факт} * (У \text{ вд факт} - У \text{ вд план}) : 100\%$$
- Влияние изменения уровня издержек обращения рассчитывают по формуле:
- $$\Delta П \text{ в/ио} = Т/О \text{ факт} * (У \text{ ио факт} - У \text{ ио план}) : 100\%$$
-

Анализ использования чистой прибыли:



- Анализируют количественные (в суммовом выражении) и качественные показатели через систему коэффициентов:
- -коэффициент чистой прибыли
- - коэффициент резервирования прибыли
- - коэффициент капитализации прибыли
- - коэффициент потребления прибыли
- - коэффициент выплаты прибыли собственникам предприятия
- - коэффициент участия персонала в прибыли
- каждый из этих коэффициентов показывает, какую долю занимают суммы выплат или резерва в общей прибыли
-

деятельности аптечной организации



- Анализируют не только количественные, но и качественные показатели, т.е. относительные показатели, соизмеряющие полученный экономический эффект с затратами или с ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.
- Наиболее важными показателями рентабельности являются:
- Рентабельность продаж: определяется как отношение прибыли от реализации или валовой прибыли или чистой прибыли к товарообороту в розн.ценах
- $R = \text{Преал} : T/O$ или $R = \text{Пв} : T/O$ или $R = \text{Пч} : T/O$

Анализ рентабельности деятельности аптечной организации



- Рентабельность активов: определяется как отношение валовой или чистой прибыли к сумме активов организации (средняя стоимость имущества за анализируемый период, определяется по балансу)
 - $R = \frac{Пв}{A}$ или $R = \frac{Пч}{A}$
- Рентабельность капитала. Это отношение валовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его составляющих (собственного, заемного, основного, оборотного и т.д.)
 - $R = \frac{Пв}{K}$
- Период окупаемости капитала это отношение капитала к чистой прибыли, показывает, через какое время (число лет) окупятся вложенные в данное предприятие средства при неизменных условиях финн-хоз. Деятельности
 - $T = \frac{K}{Пч}$

4 этап: Выявление резервов увеличения прибыли



- Основными источниками резервов увеличения прибыли являются :
- - резервы увеличения Т/О
- Сокращение остатков нереализованной продукции
- Эффективное использование трудовых ресурсов
- Эффективное использование основных фондов
- Изменение структуры реализации
- Увеличение доли с коротким периодом обращения
- Включение в ассортимент дорогих товаров
- Расширение товарной номенклатуры
- снижение затрат на закупку товаров
- Совершенствование товаропроводящей сети
- Изменение порядка закупки товара
- снижение издержек обращения
- Совершенствование организации труда
- Эффективное использование мтб
- Рационализация торгово-технологического процесса.

Планирование прибыли аптечной организации



- Методы :
 - - прямого счета
 - - нормативный
 - -целевого планирования
 - -воздействия операционного рычага и
 - - определения запаса финансовой прочности
- Каждая организация планирует показатели самостоятельно и включает определение плановой суммы прибыли и распределение ее по кварталам планируемого года.

Метод прямого счета



- Основан на расчетах плановых сумм валового дохода , издержек обращения, прочих доходов и расходов аптеки
- Плановая сумма ВД определяется на основе анализа уровня ВД за ряд лет, выявляют тенденцию в динамике этого показателя и переносят ее на планируемый год.
- $\Sigma ВД = Т/О \text{ план} * Увд:100\%$
- Аналогично определяют величину ВД в каждом квартале.
- Затем , зная запланированные ранее ИО на год и каждый квартал определяют план валовой, а затем чистой прибыли в сумме.
 - $П = ВД - ИО$

планирования прибыли



- Основан на различных экономических нормативах, имеющихся в организации
- Например: норма прибыли на единицу товарооборота или норма прибыли на собственный капитал
- Рассчитывается по формуле:
 - $Пч = Т/О \text{ план} * П \text{ норм} : 100\%$
- В качестве норматива прибыли могут быть использованы сложившиеся значения в организации. Метод может быть использован для вновь открывающихся аптек.

Метод целевого планирования



- Основной метод является определение минимальной необходимой суммы прибыли, достаточной для
-
- -уплаты налога на прибыль,
- - погашения долгосрочных кредитов и процентов по ним,
- -выплаты дивидендов, социальных выплат работникам,
- -накопления средств для производственного развития,
- Расчет ведется по каждому элементу и охватывает основные направления использования прибыли.
-

операционного рычага



- Операционный рычаг (леверидж) это величина, показывающая, во сколько раз темпы изменения прибыли от продаж превышают темпы изменения выручки от продаж (или другого экономического показателя, например, дохода
-)
- Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение ТО, ВД, ИО приводит к ещё более значительному изменению прибыли.
- В практической деятельности чаще всего определяют влияние валовой маржи (разница между ВД и переменными затратами). Этот показатель в экономике называют «сумма покрытия»
 - $OP = (Дв - ИО\text{ пер}) : П$ или
 - $OP = (ИО\text{ пост} + П) : П = 1 + ИО\text{ пост} : П$
- Метод операционного рычага позволяет определить степень изменения плановой прибыли при изменении в зависимости от изменения различных экономических показателей.

Метод определения запаса финансовой прочности



- - Основан на определении безубыточности деятельности предприятия, т.е. минимально необходимых значений валового дохода, покрывающего все затраты. При этом в аптеке нет ни прибыли ни убытков.
-
- В основе метода деление издержек на условно постоянные и условно-переменные.
- Метод включает определение:
 - > - порога рентабельности
 - > - точки безубыточности
 - > - запаса финансовой прочности
 - > - запаса торговой надбавки

Структура Метода определения запаса финансовой прочности



- Порог рентабельности показывает, при какой сумме ВД будут покрыты все ИО аптеки
- Рассчитывается по формуле:
 - $\text{Прент} = \text{ИО пост} : \text{П} * \text{ВД}$
- Точка безубыточности показывает, какой объем продаж (число обращений) обеспечат величину ВД, при котором возможно покрытие всех ИО. Прибыль при этом равна 0.
- Запас финансовой прочности - это разность между ВД и порогом рентабельности
- Запас торговой надбавки характеризует возможность снижения размера торговой надбавки, оставаясь при этом в точке безубыточности.

Вопросы по теме лекции



- 1. Основные функции прибыли, их характеристика
- 2. Факторы, влияющие на валовый доход
- 3. Показатели прибыли и порядок их расчета
- 4. Направления использования прибыли
- 5. Задачи и источники данных для анализа прибыли
- 6. Методика расчета влияния факторов на изменение суммы валового дохода
- 7. Способы определения влияния факторов на изменение валовой прибыли
- 8. Показатели использования чистой прибыли и способы их расчета
- 9. Планирование прибыли организации методом прямого счета
- 10. В чем заключается нормативный метод планирования прибыли
- 11. Что является основой метода целевого планирования прибыли
- 12. В чем заключается эффект операционного рычага
- 13. На чем основан метод определения запаса финансовой прочности организации
- 14. Как рассчитать точку безубыточности.
-