



Оценка эффективности деятельности фармацевтической организации. Факторный анализ.

Доц. Каф. УЭФ, к.ф.н.

Марченко Н.В

2014 г.

● ● ● |

*Погоня за прибылью –
единственный способ, при
помощи которого люди могут
удовлетворять потребности
тех, кого они совсем не знают.*

Фридрих Хайек






ПРИБЫЛЬ

- величина, определяемая как разница между валовым доходом и расходами

Различают «нормальную» (ВАЛОВУЮ) и «чистую» прибыль.

Чистая прибыль – является суммой дохода, остающейся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль.



Экономическая сущность прибыли определяется через выполняемые ею ФУНКЦИИ

1. **Стимулирующая** (основной мотив осуществления предпринимательской деятельности, повышение благосостояния)
2. **Оценочная** (определение экономической эффективности: совокупные затраты обеспечивают макс. П; данная сумма П получена с наименьшими затратами)
3. **Инвестиционная** (чем больше П остается в распоряжении организации, тем меньше необходимость в привлечении ср-в из заемных источников, выше уровень самофинансирования, фин. Устойчивости)
4. **Налогообразующая** (формирование за счет налога на прибыль значительной дол доходной части бюджетов всех уровней управления)

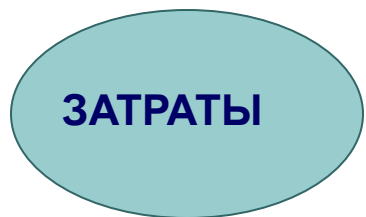
Порядок формирования чистой прибыли



Операционные
доходы

Внереализационные
доходы

Выручка от реализации
товаров и услуг



Валовый доход



ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ



Показатель **Валовой**

прибыли – основной объект анализа и планирования

Объем продаж, при котором можно достичь запланированной прибыли:

$$(\text{Расх пост} + \text{ВП}) \times 100\%$$

$$\text{Продажи} = \frac{\quad}{\% \text{ВД} - \% \text{Расх. пер.}}$$



Рентабельность и прибыль

- $\Pi = (\text{ТОрц} \times P\%) : 100\%$

- $P\% = \%ВД - \% \text{ Расходы}$

Показатель **Валовой**

прибыли – основной объект анализа и планирования

- АНАЛИЗ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ:

- 1. Изучение факторов, влияющих на ее величину
- 2. Количественная оценка влияния отдельных факторов



Группы факторов

1. **Воздействующие на размер выручки** (размер платежеспособной потребности (спроса), финансирование б\пл и льг отпуска, численность населения, кол-во рецептов, месторасположение А)
2. **Влияющие на величину ВД, ОД и ВнеРД** (организация каналов товародвижения, размер ТН, уровень цен, выполнение договорных обязательств)
3. **Связанные с размером расходов**
4. **Определяющие особенности организации** (рецептурный отпуск, производственная деятельность, широкий ассортимент)



На величину прибыли оказывают влияние факторы

- объём товарооборота
- структура товарооборота
- размер валового дохода
- величина расходов на продажу
- изменения производительности труда
- квалификация управленческого персонала
- сопутствующая конъюнктура рынка и навыки руководства правильно в ней ориентироваться.



Факторный анализ

- раздел многомерного статистического анализа, объединяющий методы оценки размерности множества наблюдаемых переменных



Элиминирование

- представляет собой логический прием, при помощи которого устраняется влияние факторов и выделяется какой-либо один, являющийся объектом изучения.
- Применяют для изучения количественного влияния каждого из факторов на обобщающий показатель.

Пример

ТО план = 1 500 000 руб.

ТО факт = 1 643 896 руб.

Расх план = 450 000 руб.

Расх факт = 425 460 руб.

ВДплан = 525 000 руб.

ВД факт = 568 732 руб.

- Расчет:
- Δ ТО = 143 896
- Δ Расх = - 24 540
- Δ ВД = 43 732
- % ВД план = 35%
- % ВД факт = 34,6%
- % Расх план = 30%
- % Расх факт = 25,9%

- $P\% = ?$
- $\Pi = ?$

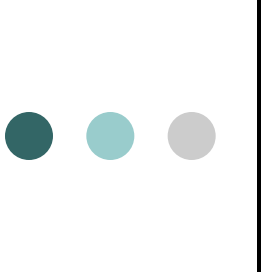
- ● ○ Р план = 35% - 30% = 5%
- Р факт = 34.6% - 25,9% = 8,7%

- П план = 75 000 руб.
- П факт = 143 019 руб.

○ $\Delta_{\text{общее}} \Pi = 68\,018,9$ руб.

○ ТО ? Расходы ? ВД ?



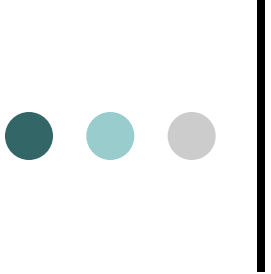


Влияние изменения товарооборота на сумму прибыли

- рассчитывается умножением суммы отклонения от плана товарооборота на плановую рентабельность:
- $\Delta П = (\Delta ТО \times Р_{\text{план}} (\%)) : 100\%$
- NB!!! Учитываем знак Δ


$$\Delta\Pi = (\Delta \text{ТО} \times P_{\text{план}} (\%)) : 100\%$$

- $\Delta\Pi = (143\,896 \times 5\%) : 100\% =$
- $= 7194,8 \text{ руб.}$




Влияние на прибыль изменения уровня расходов на продажу

- рассчитывается умножением фактической суммы реализации на величину отклонения фактического уровня расходов от планового:
- $\Delta\P = (\text{ТОфакт} \times (-\Delta\% \text{расходов})) : 100\%$

- ● ● $\Delta\Pi = (\text{ТОфакт} \times \Delta\% \text{расходов}) : 100\%$

- $\Delta\Pi = (1\,643\,896 \times (-(-4,1\%))) : 100\%$
 $= 67\,399,7 \text{ руб.}$



Влияние на прибыль изменения уровня валового дохода

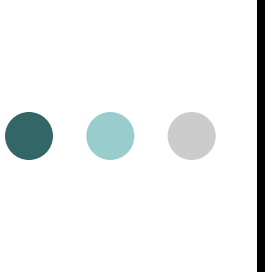
- определяется умножением суммы фактического товарооборота на отклонение от плана по уровню валового дохода:
- $\Delta П = (ТО_{\text{факт}} \times \Delta \% ВД) : 100\%$
- NB!!! Учитываем знак Δ


$$\Delta\Pi = (\text{ТОфакт} \times \Delta\%ВД) : 100\%$$

- $\Delta\Pi = (1\,643\,896 \times (-0,4\%)) : 100\% = -6575,6 \text{ руб.}$

Влияние на прибыль

Показатель (фактор)	Δ показателя	Влияние на прибыль
Товарооборот	143 896 руб.	7194,8 руб.
Расходы	- 24 540 руб.	67 399,7 руб.
ВД	43 732 руб.	- 6575,6 руб.
ПРИБЫЛЬ	68 018,9 руб. (общее изменение)	7194,8+ 67 399,7 - 6575,6 = = 68 018,9 руб.



Влияние структуры товарооборота на уровень реализованного наложения

- Находят умножением группового уровня реализованного наложения на отклонение от плана удельного веса товаров в общей реализации.

