

16. Федорович А. А., Рогоза А. Н., Канищева Е. М., Бойцов С. А. Влияние препарата актовегин на метаболическую и вазомоторную функции микрососудистого эндотелия кожи человека // Рациональная фармакотерапия в кардиологии, 2010. – Т. 6. № 1. – С. 53–60.

17. Хананашвили Я. А. Лекции по физиологии регионарного кровообращения (издание второе, дополненное). – Ростов-на-Дону. – 2009. – 88 с.

18. Хананашвили Я. А. Основы организации кровоснабжения органов. – Ростов-на-Дону, 2001. – 158 с.

19. Хананашвили Я. А., Галенко-Ярошевский П. А., Гуменюк С. Е. Общие принципы организации кровообращения органов // В кн.: «Фармакологическая регуляция тонуса сосудов» / Под ред. П. А. Галенко-Ярошевского. – М.: издательство РАМН, 1999. – С. 13 – 39.

20. Bauer P., Reinhart K., Bauer M. Significance of venous oximetry in the critically ill Importancia de la oximetria venosa en el enfermo critico // Med. intensiva. – 2008. – Vol. 32. – P. 134–142.

21. Kierszenbaum A. L. Histology and cell Biology. – Mosby Publishers, St. Louis, MO, USA, 1st edn. – 2002. – 619 p.

22. Marx G., Reinhart K. Venous oximetry // Curr. opin. crit. care. – 2006. – Vol. 12. – P. 263–268.

23. Schirahase M., Usui H., Manabe K. et al. Endothelium-dependent contraction and –independent relaxation induced by adenine nucleotides and nucleoside in the canin basilar artery // J. pharmacol. exp. ther. – 1988. – Vol. 247. № 3. – P. 1152–1157.

Поступила

**И. А. НЕЧЕПУРЕНКО, В. В. МАЛЯВИНА, А. М. САМПИЕВ**

## **ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Кафедра фармации ГБОУ ВПО КубГМУ Минздрава России,  
Россия, 350063, г. Краснодар, ул. Седина, 4; тел. 8 (861) 269-44-39. E-mail: farmdep@mail.ru*

В работе представлены результаты анализа факторов, влияющих на величину чистой прибыли и рентабельности фармацевтической организации. В качестве объекта исследования выступала одна из типичных оптово-розничных фармацевтических организаций. В ходе проведенного анализа установлено отрицательное влияние на величину абсолютных показателей валовой и чистой прибыли снижения общего товарооборота за 2009–2014 гг. на 41,62%. Выявлено компенсаторное влияние на величину уровня валовой прибыли и чистой прибыли сдвигов в структуре общего товарооборота в сторону увеличения удельного веса групп с более высоким уровнем маржинального дохода, а также продемонстрировано отрицательное влияние роста уровня издержек на финансовый результат.

*Ключевые слова:* фармацевтическая организация, чистая прибыль, рентабельность

**I. A. NECHPURENKO, V. V. MALYAVINA, A. M. SAMPIEV**

**FACTOR ANALYSIS OF PROFIT WHOLESALE-RETAIL PHARMACEUTICAL COMPANIES**

*Pharmacy department of the Kuban state medical university,  
Russia, 350063, Krasnodar, Sedina str., 4; tel. 8 (861) 269-44-39. E-mail: farmdep@mail.ru*

The results of the analysis of the factors affecting the net profit and profitability of the pharmaceutical company. As an object of research performed one of the typical wholesale-retail pharmaceutical organizations. During the analysis found a negative effect on the value of absolute values of gross and net profit decrease in total turnover for 2009–2014 years. to 41.62%, revealed a compensatory effect on the value of the level of gross profit and net profit, changes in the structure of total turnover in the direction of increasing the proportion of groups with higher marginal income, and also demonstrated a negative effect on the growth of levels of financial performance costs.

*Key words:* pharmaceutical organization, net profit, profitability.

В ходе предварительного анализа финансово-хозяйственной деятельности ряда оптово-розничных фармацевтических организаций (ОРФО) различных форм собственности и организационно-правовых форм были получены невысокие показатели экономической рентабельности (рентабельности продаж) и, как следствие, рентабельности всего имущества и источников его формирования [1, 2].

Рентабельность хозяйственно-финансовой деятельности является комплексным показателем, дающим совокупную оценку эффективности использования финансовых, трудовых и материальных ресурсов организации. На рентабельность фармацевтической организации оказывают влияние значительное количество многообразных факторов, из которых к числу основных можно отнести величину и динамику объема реализации, структуру общего товарооборота, уровень валовой прибыли, уровень применяемой торговой надбавки, величину издержек обращения.

Целью данной работы явился анализ факторов, определяющих величину чистой прибыли и рентабельности оптово-розничной фармацевтической организации.

Ключевым фактором, определяющим величину всех остальных экономических показателей, является товароборот (объем реализации). Для ОРФО вопрос динамики и структуры товарооборота является определяющим, особенно в последнее время. Это связано с тем, что в результате реструктуризации фармацевтической отрасли, направленной на повышение эффективности деятельности унитарных предприятий с государственной формой собственности, на региональных уровнях сформированы сложные оптово-розничные фармацевтические структуры. Последние объединяют такие виды деятельности, как оптовая и розничная торговля, изготовление лекарственных средств, оказание услуг по бесплатному и льготному отпуску лекарственных средств и др. Вышеобозначенные процессы включали в том числе реорганизацию муниципальных аптек (зачастую мало- или нерентабельных) путем их объединения в государственные унитарные предприятия [1, 2].

В качестве объекта исследования была выбрана одна из оптово-розничных фармацевтических организаций, показатели финансово-хозяйственной деятельности которой существенно не отличались в ряду аналогичных, подвергшихся финансово-экономическому анализу на предварительном этапе [1, 2]. Выбор данной организации в качестве объекта исследования predetermined также широкий спектр осуществляемых ею видов деятельности, включая оптовую и розничную реализацию лекарственных средств, оказание услуг в рамках дополнительного лекарственного обеспе-



Рис. 1. Структура товарооборота оптово-розничной фармацевтической организации в динамике

чения льготных категорий граждан федерального уровня ответственности, услуг по обеспечению больных в рамках программы «Семь высокозатратных нозологий», услуг по лекарственному обеспечению льготных категорий граждан в муниципальных образованиях, услуг по поставке наркотических средств и психотропных веществ и др. (далее – услуга). Структура товарооборота ОРФО, выступающей в качестве объекта исследования, в динамике представлена на рисунке 1.

С учетом вышеобозначенных процессов по формированию сложных оптово-розничных бизнес-систем логичной представляется установленная в ходе анализа структуры общего товарооборота тенденция увеличения удельного веса розничного объема реализации. В ходе анализа динамики данного показателя выявлена устойчивая тенденция роста. Так, темп прироста удельного веса розничного объема реализации с 2010 г. по 2013 г. составил 90,68%, 33,88%, 24,09%. Только в 2014 г. наблюдается некоторое снижение темпов прироста. Выявленная тенденция напрямую обусловлена ростом числа прикрепленных за анализируемый период структурных подразделений в виде бывших муниципальных аптечных организаций регионального уровня, число которых увеличилось с 21 до 90. В 2014 г. в структуре общего товарооборота (рис. 1) удельный вес розничного объема реализации ОРФО составил 9,66%.

В ходе анализа общего товарооборота (валового дохода, объема реализации, выручки от реализации) выявлена устойчивая отрицательная динамика данного показателя. Так, ежегодные темпы роста (снижения) за период с 2009 г. по 2014 г., с учетом приведения данных к сопоставимым (т.е. ценам базисного года) составили 86,26%, 94,25%, 83,44%, 95,29% и 90,31%, базисный темп роста (снижения) по состоянию на 2014 г. составил 58,38%, а следовательно, общий товароборот снизился по сравнению с 2009 г. на 41,62%.

Несмотря на закономерно определяющее влияние валового дохода на величину всех ос-

## Динамика валовой и чистой прибыли фармацевтической организации

Период, год	Уровень чистой прибыли, % (чистая экономическая рентабельность)	Рентабельность продаж, % (рентабельность по прибыли от продаж)	Уровень валовой прибыли, %	Уровень средней торговой наценки, %
2009	0,16	2,85	7,81	8,48
2010	0,63	2,13	9,52	10,52
2011	0,90	1,74	10,85	12,16
2012	1,01	1,39	12,69	14,54
2013	1,02	0,63	13,25	15,28
2014	1,03	1,78	14,0	16,33

тальных экономических показателей абсолютно противоположная картина выявлена в ходе анализа валовой прибыли. Так, за период с 2009 г. по 2014 г. установлен устойчивый рост валовой прибыли в абсолютном выражении (в руб.). В таблице 1 представлены результаты расчета относительного показателя валовой прибыли – уровня, согласно которому в анализируемом периоде также наблюдается устойчивая тенденция роста данного показателя с 7,81% до 14,0%.

Следовательно, определяющее влияние на величину валовой прибыли оказало не снижение валового дохода (объема реализации), а совокупность других факторов, в частности, структурные сдвиги в составе общего товарооборота, связанные с ростом удельного веса групп «розничная реализация» и «услуга». Эти две группы характеризуются более высоким уровнем маржинального дохода. В подтверждение данного предположения были проведены расчеты, позволяющие установить корреляционную связь между величиной удельного веса вышеуказанных групп и уровнем валовой прибыли.

Статистическое изучение связи между удельным весом розничного объема реализации и уровнем валовой прибыли ОРФО проводили с помощью количественно выраженного коэффициента ранговой корреляции Спирмена [3].

Коэффициент Спирмена рассчитывали по формуле:

$$\rho = 1 - \frac{6 \times \sum(Rx - Ry)^2}{n \times (n^2 - 1)},$$

где:  $\rho$  – коэффициент Спирмена;

$Rx, Ry$  – ранговые значения удельного веса розничного объема реализации ( $X$ ) и уровня валовой прибыли ( $Y$ );

$n$  – число наблюдений.

Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Полученное по результатам расчета значение коэффициента Спирмена свидетельствует о прямом характере зависимости (+) и наличии тесной корреляционной связи ( $\rho > 0,7$ ) между уровнем валовой прибыли и удельным весом розничного объема реализации в изучаемом периоде.

Аналогичным образом были проведены анализ наличия и оценка выявленной корреляционной связи между уровнем валовой прибыли и удельным весом по группе «услуга», в ходе которой также были подтверждены прямой характер зависимости и наличие тесной корреляционной связи между изучаемыми показателями. Полученные результаты служат основанием для включения вышеприведенных факторов в многофакторную модель прогнозирования, так как в свою очередь, валовая прибыль является одним из ключевых

Таблица 2

## Расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена

№ п/п	Уровень валовой прибыли (Y), %	Удельный вес розничного объема реализации (X), %	Ry	Rx	Rx – Ry	(Rx – Ry) <sup>2</sup>
1	9,52	3,22	1	1	0	0
2	10,85	6,14	2	2	0	0
3	12,69	8,22	3	3	0	0
4	13,2	9,88	4	5	+ 1	1
5	14,0	9,66	5	4	-1	1
$\Sigma$						2
$\rho = 1 - \frac{6 \times 2}{5 \times (5^2 - 1)} = 1 - 0,1 = 0,9$						

факторов, влияющих на величину чистой прибыли и рентабельность.

Согласно представленным в таблице 1 результатам анализа чистой экономической рентабельности установлена также положительная тенденция, связанная с ростом данного показателя, как в абсолютном, так и в относительном выражении. Однако величина уровня чистой прибыли (экономической рентабельности) находится на крайне низкой отметке. В частности, в 2009 г. на один рубль выручки от реализации приходилось 0,16 копейки, а к 2014 г. значение показателя выросло всего до 1,03 копейки.

Противоположная тенденция наблюдается в части рентабельности продаж, т. е. прибыли, полученной от основных видов деятельности. Уровень рентабельности продаж (табл. 1) в период с 2009 г. по 2013 г. имеет четко выраженную тенденцию, направленную на снижение данного показателя. За анализируемый период рентабельность продаж снизилась с 2,85% до 0,63%. Простое сопоставление выявленных тенденций роста валовой прибыли при снижении рентабельности продаж свидетельствует о росте уровня издержек (коммерческих и управленческих расходов). В 2014 г. наблюдается незначительное снижение уровня издержек на 0,4% по сравнению с предыдущим периодом (в 2013 г. уровень издержек составил 12,62%, а в 2014-м – 12,22%).

Различие в выявленных тенденциях уровня чистой прибыли (чистой экономической рентабельности) и рентабельности продаж, позволяют сделать заключение о том, что рост уровня чистой прибыли в период с 2009 г. по 2013 г. был обусловлен полученными ОРФО прочими доходами.

Согласно данным финансовой отчетности анализируемой организации общая выручка от реализации складывается из оптовой, розничной реализации и доходов, полученных от оказания услуг. Для реализации поставленной цели был проведен анализ рентабельности каждого из осуществляемых видов деятельности. Для проведения такого детального анализа в качестве информационной базы наряду с финансовой отчетностью были использованы данные управленческого учета. В ходе анализа установлено, что в период с 2011 г. по 2014 г. оптовая реализация являлась нерентабельным видом деятельности. В этот период по данному виду деятельности был получен отрицательный финансовый результат. Рентабельность розничной реализации в период с 2010 г. по 2013 г. снижалась с 19,01% до 4,63%, в 2014 г. составила 6,82%. По оказываемым

ОРФО услугам рентабельность в отдельные периоды находится на уровне 86,0÷88,0%. На данном этапе исследования был выявлен ряд сложностей, обусловленный как переходом с 2011 г. на новые формы бухгалтерской отчетности, так и различными подходами, используемыми при группировке издержек (расходов) ОРФО с позиции бухгалтерского и управленческого учета. Это неизбежно повлияло на формируемый финансовый результат и, соответственно, исходные данные для факторного анализа. Выявленные факты исключают возможность детального анализа и оценки вклада каждого из выделенных видов деятельности в финансовый результат в целом и требуют обеспечения единообразия в группировке доходов, расходов (как прямых, так и косвенных) и определения финансовых результатов по всем осуществляемым ОРФО видам деятельности.

Таким образом, в ходе проведенного анализа факторов, влияющих на величину чистой прибыли и рентабельность ОРФО, установлена отрицательная тенденция по снижению общего товарооборота в анализируемом периоде на 41,62%; выявлено компенсаторное влияние на величину уровня валовой прибыли, а соответственно, и чистой прибыли, сдвигов в структуре общего товарооборота в сторону увеличения удельного веса групп с более высокой торговой наценкой и уровнем валовой прибыли; продемонстрировано отрицательное влияние роста уровня издержек на финансовый результат. В результате проведенного исследования объективно обоснована необходимость систематизации и унификации информации о валовой, чистой прибыли и издержках в разрезе каждого из осуществляемых ОРФО видов деятельности для проведения более детального факторного анализа.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Нечелуренко И. А., Сампиев А. М., Малявина В. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности фармацевтической организации // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5; URL: <http://www.science-education.ru/119-14937> (дата обращения: 16.06.2015).
2. Нечелуренко И. А., Сампиев А. М., Малявина В. В. Анализ эффективности хозяйственной деятельности оптово-розничных фармацевтических организаций // Научное обозрение. – 2015. – № 9. – С. 328-334.
3. Косорукова И. В. Методологические проблемы оценки стоимости бизнеса: теория и практика: Монография. – М.: СинергияПРЕСС, 2012. – 384 с.

Поступила 30.05.2016