

Лекция № 3

**ПЛАНИРОВАНИЕ
ОСНОВНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ.
ПЛАНИРОВАНИЕ
ПРИБЫЛИ**

План

1. Экономическая сущность и функции прибыли.
2. Принципы формирования прибыли аптечной организации.
3. Анализ прибыли аптечной организации.
4. Планирование прибыли аптечной организации.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ

Получение доходов является одной из важнейших целей любого предприятия. Прибыль является одной из форм доходов, наряду с заработной платой, образующей доход с труда, процентом, составляющим доход с капитала и рентой, являющейся доходом от земли, и характеризует экономический эффект деятельности организации.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме результат от предпринимательской деятельности.

Наиболее полно экономическая сущность прибыли проявляется через выполняемые ею функции. Она выступает как:

- ▶ главная цель предпринимательской деятельности и фактор повышения материальной заинтересованности работников;
- ▶ мера эффективности финансово-экономической деятельности;
- ▶ источник финансовых ресурсов для развития предприятия и источник увеличения его рыночной стоимости;
- ▶ источник формирования доходной части бюджетов разных уровней.

Первая функция прибыли обусловлена тем, что основным мотивом осуществления предпринимательской деятельности, ее конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер дохода на вложенный капитал, источником которого является получаемая прибыль. Для работников предприятия, не являющихся его собственниками, прибыль также служит побудительным мотивом деятельности, так как она может обеспечивать дополнительное материальное вознаграждение за труд и удовлетворение ряда социальных потребностей.

Вторая функция прибыли связана с определением экономической эффективности, которая характеризует качество деятельности предприятия посредством соотношения конечных результатов работы с произведенными затратами. При прочих равных условиях деятельность предприятия можно считать более эффективной, если его совокупные затраты обеспечивают большую прибыль (максимизация прибыли) или если данная сумма прибыли получена с минимальными затратами (минимизация издержек).

Третья функция прибыли играет важную роль в системе внутренних источников формирования финансовых ресурсов аптечной организации. Чем больше прибыли остается в распоряжении предприятия, тем меньше его потребность в привлечении заемных средств, тем выше уровень его самофинансирования и финансовой устойчивости.

В настоящее время значение данной функции возрастает, поскольку аптечная организация самостоятельно определяет направления использования прибыли (формирование резервного и иных фондов, выплата дивидендов и иных доходов от участия в предприятии). Капитализация части получаемой аптекой прибыли способствует увеличению капитала, вложенного в него. Чем больше получаемая организацией масса прибыли и, чем большая ее часть направляется на производственное развитие, тем больше стоимость активов организации, сформированных за счет собственных средств, тем выше в целом рыночная стоимость аптеки, определяемая при ее продаже.

За счет прибыли формируется доходная часть бюджетов разных уровней. Это осуществляется через систему налогов и сборов, уплачиваемых любой аптечной организацией и, таким образом, реализуется четвертая функция прибыли.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

С учетом особенностей формирования доходов и затрат на различных этапах деятельности аптечной организации процесс образования прибыли может быть представлен следующим образом (рис. 1):

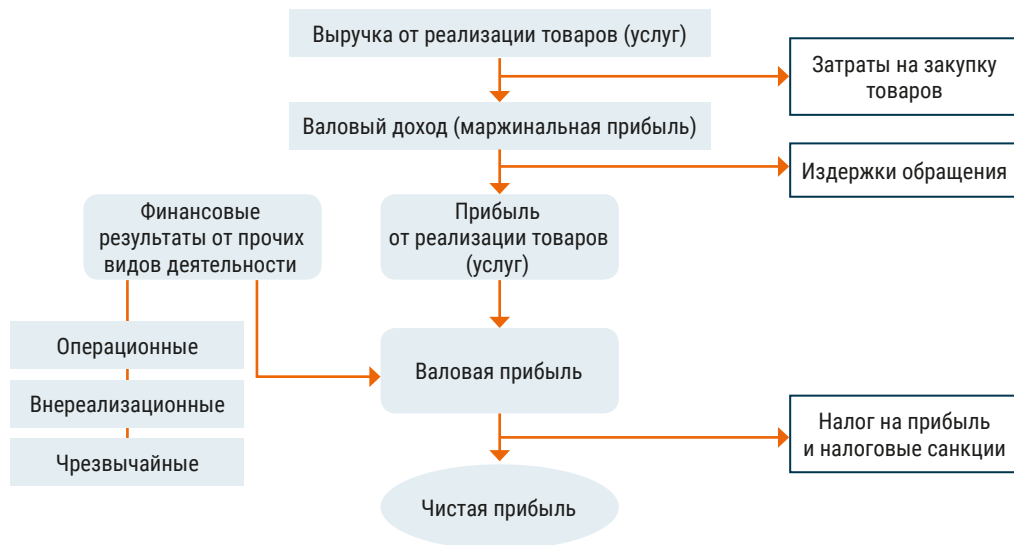


Рис. 1. Модель формирования показателей прибыли аптечной организации

Основным источником для получения прибыли аптечной организацией является **валовый доход**.

Валовый доход — это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»

Валовый доход определяется как разница между продажной и покупной стоимостью товаров (торговые наложения). Его также называют маржинальной прибылью.

Валовый доход аптечной организации образуется в основном за счет торговых надбавок, которые устанавливаются в % к отпускным ценам производителя или организации оптовой торговли.

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 (ВД) измеряется в абсолютных показателях (сумма в рублях) и в относительном показателе — уровень валового дохода или торговая маржа:

$$y_{ВД} = \frac{\sum \text{ВД(торговые _ наложения)}}{\text{товарооборот от (р.ц.)}} \times 100\%$$

Если торговая надбавка показывает % валового дохода к оптовой цене, то торговая маржа — это % валового дохода в розничной цене. Если аптека хочет получить заданный уровень торговой маржи, то ей необходимо установить определенный уровень торговой надбавки.

На показатель валового дохода влияют следующие факторы:

- ▶ величина товарооборота (с увеличением товарооборота растет валовый доход);
- ▶ затраты на закупку (чем выше затраты на закупку ЛС, тем меньше валовый доход аптеки);
- ▶ изменение уровня розничных цен (прямо пропорционально валовому доходу);
- ▶ структура реализации (преобладание в структуре ЛС со свободной торговой надбавкой увеличивает размер валового дохода);

- ▶ организация сбыта и порядок закупки товаров (если канал товародвижения прямой, то размер торговой надбавки может быть больше, чем при поставке через посредников).

Общей **положительной** тенденцией является **увеличение** валового дохода.

За счет валового дохода возмещаются издержки обращения (затраты торговли по реализации товаров), в результате образуется **прибыль от обычных видов деятельности** аптечной организации — реализации товаров аптечного ассортимента (см. рис. 1).

Прибыль от реализации товаров — это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение валового дохода над издержками за определенный период времени.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»

Прибыль от реализации определяется по формуле:

$$\text{ПР} = \text{ВД} - \text{ИО}$$

Где ПР — прибыль от реализации товаров, работ, услуг, руб.;

ВД — валовой доход от реализации товаров, работ, услуг, руб.;

ИО — издержки обращения, руб.

Кроме прибыли от обычных видов деятельности у аптечной организации также могут быть прочие доходы и расходы, не связанные с реализацией товаров аптечного ассортимента, так называемые операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы.

Суммы прибыли от реализации и прибыли, полученной от прочих доходов и расходов, образуют **валовую прибыль** аптеки (см. рис. 1).

Валовая прибыль — это показатель, характеризующий конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия и представляющий собой сумму прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»

Как видно из определения валовая прибыль является конечным финансовым результатом деятельности аптечной организации. Для того, чтобы определить, какая же ее часть остается в распоряжении аптеки необходимо из общей ее суммы вычесть расходы по оплате налога на прибыль и 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»

Валовая и чистая прибыль измеряются в абсолютных показателях (сумма в рублях) и **относительных показателях** — уровне валовой и чистой прибыли (рентабельность).

Уровень валовой и чистой прибыли ($У_{ВП}$, $У_{ЧП}$) определяется как отношение суммы валовой (или чистой) прибыли к величине товарооборота (выручке):

$$У_{ВП(ЧП)} = \frac{\text{сумма валовой (чистой) прибыли}}{\text{товарооборот}} \times 100\%$$

На величину валовой и чистой прибыли оказывают влияние три группы факторов:

1. **факторы, определяющие особенности деятельности аптеки** (отпуск по рецептам, большая номенклатура, трудности изучения спроса и т.д.);
2. **факторы, влияющие на валовой доход** (все факторы, которые будут способствовать увеличению валового дохода, будут увеличивать валовую и чистую прибыль);
3. **факторы, влияющие на издержки** (все факторы, уменьшающие издержки будут увеличивать валовую и чистую прибыль).

Общей **положительной** тенденцией является ежегодное **увеличение** валовой и чистой прибыли.

Основные направления и порядок использования чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении аптечной организации, определяются ее организационно-правовым статусом, учредительными документами, решениями учредителей.

Принципиальная схема распределения прибыли, остающейся в распоряжении аптечной организации, представлена на рис. 2.

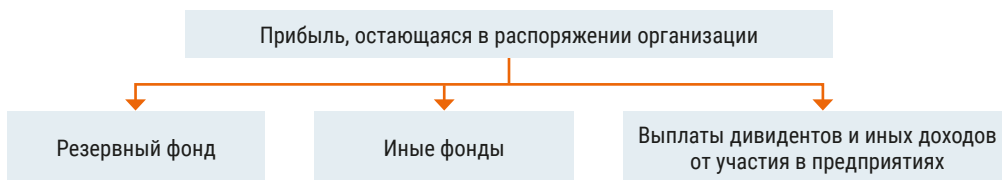


Рис. 2. Схема распределения прибыли

Резервный фонд создается аптечной организацией для покрытия убытков. Образование резервного фонда для предприятий отдельных организационно-правовых форм является обязательным (акционерные общества, унитарные предприятия). Отчисления в резервный фонд производятся в соответствии с действующим законодательством и учредительными документами аптечной организации.

Кроме резервного, могут также создаваться иные фонды, перечень и порядок формирования которых предусмотрены уставом организации. Также участники обществ с ограниченной ответственностью и акционеры акционерных обществ имеют право на получение части чистой прибыли общества в виде дивидендов и т.п. доходов. В унитарном предприятии право на получение части прибыли имеет его собственник.

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу прибыли. Его основные задачи:

- ▶ систематический контроль за формированием финансовых результатов (изучение состава и динамики показателей прибыли, установление причин отклонения от плановых показателей);
- ▶ определение влияния различных факторов на финансовые результаты в целом по аптечной организации и в разрезе отдельных ассортиментных групп;
- ▶ анализ рентабельности деятельности;
- ▶ выявление резервов увеличения прибыли.

Схема анализа прибыли аптечной организации представлена на рис. 3.

Основные источники информации: данные аналитического бухгалтерского учета по счетам результатов, Бухгалтерский баланс (форма № 1), «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2), «Отчет о движении капитала» (форма № 3), «Отчет о движении денежных средств» (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5), налоговые декларации, соответствующие таблицы бизнес-плана (если в организации осуществляется бизнес-планирование). Среди форм статистической отчетности: форма № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)».

Изучение состава, динамики и выполнения плана валовой и чистой прибыли. Анализ прибыли начинается с изучения динамики суммы прибыли и анализа выполнения плана прибыли. При анализе прибыли определяется сумма невыполнения (недовыполнения) плана прибыли, ее увеличение (уменьшение) в отчетном году по сравнению с предшествующим годом, а также рассчитываются процент выполнения плана по прибыли, темп ее изменения по сравнению с пре-

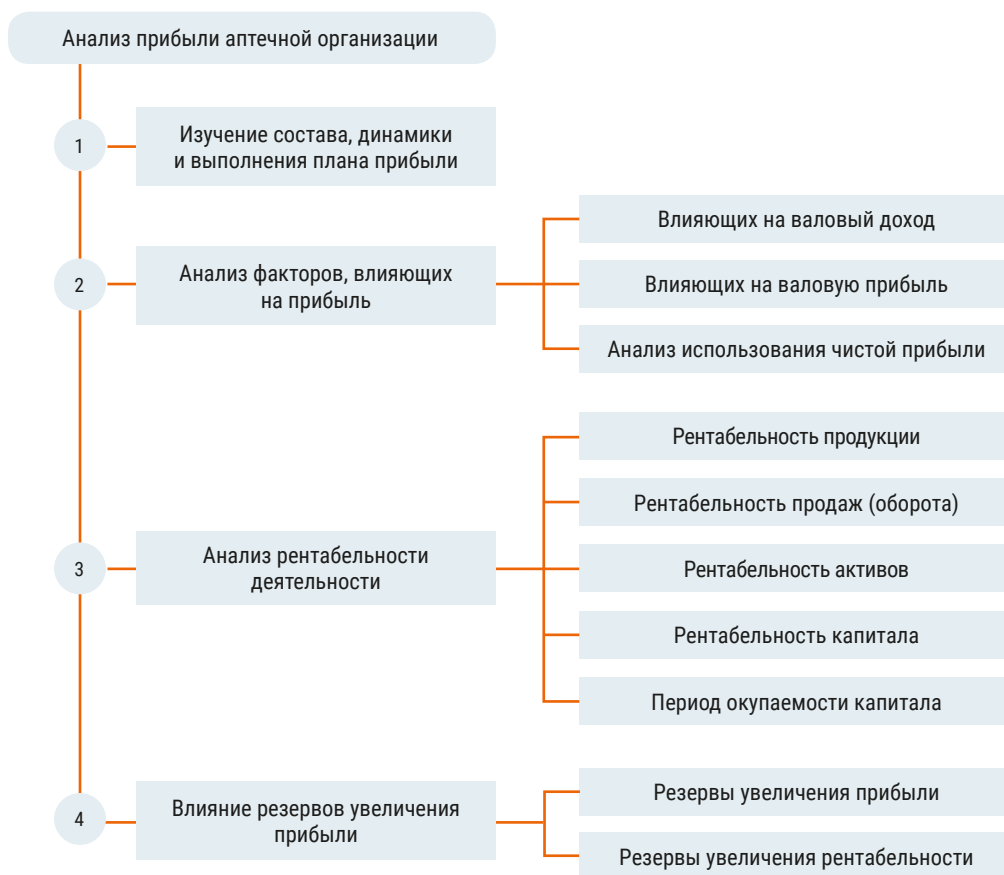


Рис. 3. Схема экономического анализа прибыли аптечной организации

дыдущими годами. Такой анализ целесообразно проводить в разрезе отдельных видов прибыли (прибыль от реализации товаров, прибыль от внереализационной деятельности, чистая прибыль).

При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку и затраты по реализованной продукции корректируют на индекс цен за анализируемый период.

Валовая прибыль аптечной организации формируется в основном за счет **прибыли, полученной от реализации** лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.

Прибыль от реализации товаров аптечного ассортимента зависит от изменения величины товарооборота, среднего уровня валового дохода и среднего уровня издержек обращения.

Влияние изменения величины товарооборота на сумму валовой прибыли можно рассчитать по формуле:

$$\Delta ВП_p = \frac{Y_{ВП_0}(P_1 - P_0)}{100\%}$$

где $\Delta ВП_p$ — влияние изменения объема товарооборота, руб.;

$Y_{ВП}$ — уровень валовой прибыли (рентабельность) в предшествующем году (или по плану), % к товарообороту;

P_1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.;

P_0 — объем товарооборота в предшествующем году (или по плану), руб.

Влияние изменения среднего уровня валового дохода (маржи) определяется по формуле:

$$\Delta ВП_{маржа} = \frac{P_1(Y_{ВД_1} - Y_{ВД_0})}{100\%}$$

где $\Delta ВП_{маржа}$ — влияние изменения среднего уровня валового дохода, руб.;

P_1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.;

$Y_{ВД_1}$ — уровень валового дохода (маржа) в отчетном году, % к товарообороту;

$Y_{ВД_0}$ — уровень валового дохода (маржа) в предшествующем году (или по плану), % к товарообороту.

Влияние изменения уровня издержек обращения на валовую прибыль определяется по формуле:

$$\Delta ВП_{ио} = \frac{P_1(Y_{ио_1} - Y_{ио_0})}{100\%}$$

где $\Delta ВП_{ио}$ — влияние изменения уровня издержек обращения, руб.;

P_1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.;

$Y_{ио_1}$ — уровень издержек обращения в отчетном году, % к товарообороту;

$Y_{ио_0}$ — уровень издержек обращения в предыдущем году (или по плану), % к товарообороту.

При этом между изменением уровня издержек обращения и суммой прибыли существует обратная зависимость.

ПРИМЕР 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ АПТЕКИ.

Наименование показателя	Отчетный год	
	План	Факт
Товарооборот, тыс. руб.	12 536	12 701
Валовый доход, тыс. руб.	2206	2350
Уровень валового дохода, %	17,6	18,5
Издержки обращения, тыс. руб.	1979	2173
Уровень издержек обращения, %	15,8	17,1
Валовая прибыль, тыс. руб.	155	105
Уровень валовой прибыли, %	1,2	0,8

- 1) Определение влияния на сумму валовой прибыли изменения величины товарооборота:

$$\Delta ВП_p = \frac{1,2(12701 - 12536)}{100\%} = 1,98 \text{ тыс. руб.}$$

Рост товарооборота привел к увеличению валовой прибыли на 1,9 тыс. руб.

- 2) Определение влияния на сумму валовой прибыли изменения торговой маржи:

$$\Delta ВП_{\text{маржа}} = \frac{12701(18,5 - 17,6)}{100\%} = 114,3 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение торговой маржи способствовало росту валовой прибыли на 114,3 тыс. руб.

- 3) Определение влияния на сумму валовой прибыли изменения уровня издержек обращения:

$$\Delta ВП_{\text{изо}} = \frac{12701(17,1 - 15,8)}{100\%} = 165,1 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение уровня издержек обращения привело к сокращению валовой прибыли на 165,1 тыс. руб.

Факторный анализ прибыли показал, что положительное влияние на валовую прибыль оказали рост товарооборота и валового дохода, отрицательное влияние — рост издержек обращения.

Анализ рентабельности деятельности аптечной организации. Результативность деятельности аптечной организации можно охарактеризовать не только количественными показателями (валовый доход, прибыль и т.п.), которые отражают

экономический эффект (финансовый результат) в абсолютной сумме, но и качественными показателями.

Качественные показатели — это относительные показатели, соизмеряющие полученный экономический эффект с затратами, обусловившими этот эффект, или с ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Поэтому такие показатели также называют показателями экономической эффективности.

Наиболее распространенными качественными показателями оценки степени доходности аптечной организации являются показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность работы аптеки в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой и т.д.) и могут использоваться для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Можно выделить следующие основные показатели рентабельности:

а) **рентабельность продаж** (оборота) ($R_{\text{продаж}}$) определяется как отношение прибыли от реализации продукции (ПР), или валовой прибыли (ВП), или чистой прибыли (ЧП) к сумме полученной выручки (товарообороту) (Р):

$$R_{\text{продаж}} = \frac{ПР}{Р} \qquad R_{\text{продаж}} = \frac{ВП}{Р} \qquad R_{\text{продаж}} = \frac{ЧП}{Р}$$

Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности, т.к. показывает величину прибыли на 1 руб. продаж. Положительное значение показателя рентабельности продаж свидетельствует об эффективности основной деятельности. Традиционно при анализе рентабельности деятельности аптечной организации используется данный показатель, который рассчитывается в целом по аптеке и отдельным группам и видам продукции.

б) **рентабельность продукции** (окупаемость издержек) ($R_{\text{продукции}}$) можно рассчитать (1) по всей номенклатуре реализованной продукции и (2) по отдельным группам и товарным единицам.

В первом случае рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от реализации продукции (ПР) или валовой прибыли (ВП), или чистой прибыли (ЧП) к затратам на ее производство и реализацию ($З_{\text{пр}}$):

$$R_{\text{продукции}} = \frac{ПР}{З_{\text{пр}}} \qquad R_{\text{продукции}} = \frac{ВП}{З_{\text{пр}}} \qquad R_{\text{продукции}} = \frac{ЧП}{З_{\text{пр}}}$$

Показатели рентабельности всей реализованной продукции дают представление об эффективности текущих затрат аптечной организации и доходности реализуемой продукции, поскольку показывают величину прибыли на 1 руб. затрат.

Во втором случае определяется рентабельность отдельных ассортиментных групп и товаров, которая зависит от цены, по которой данная продукция реализуется потребителю и затрат на ее приобретение.

Рост рентабельности продукции является следствием роста цен при постоянных затратах на реализацию продукции (работ, услуг) или снижения затрат на реализацию при постоянных ценах. Уменьшение данного показателя свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на реализацию или о росте затрат на реализацию при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на товары, реализуемые аптечной организацией.

в) **рентабельность активов** (R_a) — это отношение валовой или чистой прибыли к сумме активов организации (средняя стоимость имущества за анализируемый период, определяется по балансу) (A):

$$R_a = \frac{ВП}{A}$$

$$R_a = \frac{ЧП}{A}$$

Этот показатель характеризует, насколько эффективно используются основные и оборотные средства организации. Рост рентабельности активов при снижении рентабельности капитала свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

г) **рентабельность (доходность) капитала** (R_k) — это отношение валовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (K) или отдельных его составляющих — собственного (акционерного), заемного, основного, оборотного капитала и т.д.:

$$R_k = \frac{ВП}{K}$$

$$R_k = \frac{ЧП}{K}$$

Этот показатель характеризует, какую прибыль дает каждый рубль инвестированного капитала.

д) **период окупаемости капитала** ($t_{\text{окуп}}$) — это отношение капитала (K) к чистой прибыли (ЧП).

$$t_{\text{окуп}} = \frac{K}{ЧП}$$

Этот параметр показывает, через сколько лет окупятся вложенные в данное предприятие средства при неизменных условиях хозяйственно-финансовой деятельности.

ПРИМЕР 2. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Показатель	План	Факт
Товaroоборот, тыс. руб.	12536	12701
Валовый доход, тыс. руб.	2206	2350
Издержки обращения, тыс. руб.	1979	2173
Прибыль от реализации, тыс. руб.	227	177
Валовая прибыль, тыс. руб.	155	105
Чистая прибыль, тыс. руб.	118	80
Среднегодовая сумма активов, тыс. руб.	2100	1620,5
Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	350	160,5
Показатели рентабельности		
Рентабельность продукции	0,060	0,037
Рентабельность оборота	0,009	0,006
Рентабельность активов	0,06	0,05
Рентабельность собственного капитала	0,34	0,50
Период окупаемости капитала	2,97	2,01

Рассчитаны значения рентабельности по показателю «Чистая прибыль», которые показывают общее ухудшение экономического состояния аптечной организации. Рост издержек обращения способствовал снижению рентабельности продукции и оборота, сокращение активов привело к снижению их рентабельности.

Выявление резервов увеличения прибыли. На заключительном этапе анализа прибыли аптечной организации определяются источники резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности (рис. 4).

Основными источниками резервов увеличения прибыли являются резервы увеличения товарооборота, экономии издержек обращения, а также факторы, связанные с увеличением валового дохода (совершенствование структуры ассортимента, эффективная ценовая политика, сокращение затрат на закупку товаров аптечного ассортимента). Кроме того, резервом увеличения прибыли является снижение операционных и внереализационных расходов.

Основным источником резервов повышения рентабельности является увеличение суммы прибыли от реализации товаров аптечного ассортимента.



Рис. 4. Источники резервов увеличения прибыли

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях планирование прибыли занимает центральное место в стратегическом управлении любым коммерческим предприятием. При этом плановые показатели прибыли и рентабельности разрабатываются каждым хозяйствующим субъектом самостоятельно и включают определение плановой суммы прибыли на год и распределение ее по кварталам.

Для планирования прибыли аптечной организации могут быть использованы следующие методы:

- ▶ методы прямого счета;
- ▶ нормативный метод;
- ▶ метод целевого планирования;
- ▶ метод воздействия операционного рычага;
- ▶ метод определения запаса финансовой прочности.

Метод прямого счета является достаточно простым методом планирования прибыли и основан на расчетах плановых сумм валового дохода, издержек обращения, а также прочих доходов и расходов.

Определение плановой суммы валового дохода аптечной организации начинается с относительного показателя — планового уровня валового дохода (торговой маржи). Для этого: (1) анализируется уровень валового дохода за ряд лет, выявляется тенденция его изменения в динамике, которая переносится на планируемый период, или (2) на планируемый год определяется такой уровень валового дохода, который покрывал бы все издержки и давал определенный % прибыли от реализации.

Затем на основе плана товарооборота определяется плановая сумма валового дохода:

$$\sum ВД_{план} = \frac{P_{план} \cdot У_{ВД(план)}}{100\%}$$

И проводится ее распределение по кварталам. При распределении суммы валового дохода по кварталам используют данные о прогнозе товарооборота на каждый квартал и плановом уровне валового дохода на год. Так, валовый доход в 1 квартале планируемого года будет рассчитываться по формуле:

$$ВД_{1кв.(план)} = \frac{P_{1кв.(план)} \cdot У_{ВД(план)}}{100\%}$$

Подробнее методика прогнозирования валового дохода рассмотрена в примере 3.

ПРИМЕР 3. ПЛАНИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Год	Товарооборот, тыс. руб.	Валовый доход, тыс. руб.	Уровень валового дохода, %
Текущий	12 701	2350	18,5
Планируемый	15 564	2817	18,1

1. рассчитать уровень валового дохода текущего года:
 $У_{ВД} = 2350 / 12701 \cdot 100\% = 18,5\%$
2. провести анализ уровня валового дохода в динамике:

Наименование показателя	Фактические данные				Ожидаемые данные (данные текущего года)
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	
Уровень валового дохода, %	18,3	20,0	16,5	17,1	18,5

Плановый $У_{ВД} = (18,3 + 20,0 + 16,5 + 17,1 + 18,5) / 5 = 18,1\%$

3. определить плановую сумму валового дохода:
 $ВД (\text{план}) = (15564 \cdot 18,1\%) / 100\% = 2817 \text{ тыс. руб.}$
4. распределить запланированную сумму валового дохода по кварталам:
 1 квартал: $(3579,7 \text{ тыс. руб.} \cdot 18,1\%) / 100\% = 647,9 \text{ тыс. руб.}$
 2 квартал: $(3735,4 \text{ тыс. руб.} \cdot 18,1\%) / 100\% = 676,1 \text{ тыс. руб.}$
 3 квартал: $(4046,6 \text{ тыс. руб.} \cdot 18,1\%) / 100\% = 732,4 \text{ тыс. руб.}$
 4 квартал: $(4202,3 \text{ тыс. руб.} \cdot 18,1\%) / 100\% = 760,6 \text{ тыс. руб.}$

Расчет плановой суммы валовой прибыли также включает определение плановой величины издержек обращения.

Предполагаемая сумма прочих доходов определяется исходя из достигнутых их размеров по каждому виду деятельности в отчетном периоде и намечаемых в планируемом году изменений, как по составу, так и по объему. Аналогичным образом рассчитываются и возможные в планируемом году прочие расходы и потери.

С учетом изложенного, плановая сумма валовой прибыли аптечной организации будет равна:

$$ВП_{\text{план}} = ВД_{\text{план}} - ИО_{\text{план}} + П_{\text{пр(план)}}$$

А плановая сумма чистой прибыли:

$$ЧП_{\text{план}} = ВД_{\text{план}} - ИО_{\text{план}} + П_{\text{пр(план)}} - НП_{\text{план}}, \text{ где}$$

$ВП_{\text{план}}$ — плановая сумма валовой прибыли, руб.;

$ВД_{\text{план}}$ — плановая сумма валового дохода, руб.;

$ИО_{\text{план}}$ — плановая сумма издержек обращения, руб.;

$П_{\text{пр(план)}}$ — плановая сумма прибыли от прочих видов деятельности, руб.;

$ЧП_{\text{план}}$ — плановая сумма чистой прибыли, руб.;

$НП_{\text{план}}$ — плановая сумма налога на прибыль, руб.

На основании данных о плановых суммах валовой, чистой прибыли и товарооборота определяются относительные показатели — уровни валовой и чистой прибыли, а затем проводится распределение полученных величин по кварталам (методика аналогична методике распределения валового дохода).

ПРИМЕР 4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАНОВОЙ СУММЫ ВАЛОВОЙ И ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Плановая сумма валовой прибыли:
 $ВП_{\text{план}} = 2817 - 2490 - 72 = 255 \text{ тыс. руб.}$
2. Плановая сумма чистой прибыли:

$$\text{ЧП}_{\text{план}} = 255 - 61,2 \text{ (24\% от 255)} = 193,8 \text{ тыс. руб.}$$

3. Плановый уровень валовой прибыли

$$\text{У}_{\text{ВП(план)}} = 255 / 15564 \cdot 100\% = 1,6\%$$

4. Плановый уровень чистой прибыли (рентабельность продаж):

$$\text{У}_{\text{ЧП(план)}} = 193,8 / 15564 \cdot 100\% = 1,2\%$$

5. Распределение плановой суммы валовой и чистой прибыли по кварталам:

А) распределение валовой прибыли

$$1 \text{ квартал: } (3579,7 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,6\%) / 100\% = 57,3 \text{ тыс. руб.}$$

$$2 \text{ квартал: } (3735,4 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,6\%) / 100\% = 59,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$3 \text{ квартал: } (4046,6 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,6\%) / 100\% = 64,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$4 \text{ квартал: } (4202,3 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,6\%) / 100\% = 67,2 \text{ тыс. руб.}$$

Б) распределение чистой прибыли

$$1 \text{ квартал: } (3579,7 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,2\%) / 100\% = 43,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$2 \text{ квартал: } (3735,4 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,2\%) / 100\% = 44,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$3 \text{ квартал: } (4046,6 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,2\%) / 100\% = 48,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$4 \text{ квартал: } (4202,3 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,2\%) / 100\% = 50,4 \text{ тыс. руб.}$$

Рассмотренный метод прямого счета позволяет получить достаточно точные результаты плановой суммы валовой и чистой прибыли, поэтому он широко используется в плановой деятельности аптечных организаций.

Кроме метода прямого счета при планировании прибыли могут использоваться методы, ориентированные на достижение целевых (нормативных) показателей уровня чистой прибыли.

Нормативный метод планирования прибыли основан на наличии в аптечной организации различных экономических нормативов, например, норма прибыли на единицу товарооборота или норма прибыли на собственный капитал.

Согласно данному методу планируемая сумма чистой прибыли аптечной организации будет исчисляться по формуле:

$$\text{ЧП}_{\text{план}} = \frac{P_{\text{план}} \cdot R_{\text{п(норматив)}}}{100\%}$$

или

$$\text{ЧП}_{\text{план}} = \frac{\text{СК}_{\text{план}} \cdot R_{\text{к(норматив)}}}{100\%}, \text{ где}$$

$R_{\text{п(норматив)}}$ — нормативная рентабельность продаж, % к товарообороту;

$R_{\text{к(норматив)}}$ — нормативная рентабельность капитала, %;

$\text{СК}_{\text{план}}$ — средняя сумма собственного капитала в плановом периоде, руб.

В качестве нормативной рентабельности продаж и нормативной рентабельности капитала могут быть использованы их фактические значения, достигнутые в отчетном периоде, либо средние значения с учетом динамики за несколько лет.

Нормативный метод планового расчета суммы чистой прибыли может быть использован для открываемых аптечных организаций. Его недостатком является то, что он практически не увязан с другими показателями деятельности аптеки.

Метод целевого планирования прибыли позволяет обеспечить увязку ее размеров с целями развития аптечной организации. Основой этого метода является определение минимально необходимой суммы прибыли, достаточной для уплаты налога на прибыль, погашения долгосрочных кредитов и процентов по ним, удовлетворения потребностей предприятия в средствах для выплаты дивидендов, осуществления социальных выплат работникам, а также для накопления средств, необходимых предприятию для производственного развития. Расчет ведется по каждому элементу этих потребностей и охватывает основные направления использования прибыли.

Капитализируемая прибыль, т.е. прибыль, необходимая для реализации инвестиционных возможностей организации, определяется по следующим элементам: отчисления в резервный фонд, сумма прибыли, направляемая на погашение долгосрочных кредитов, сумма прибыли, направляемая на прирост основных средств.

Плановая сумма чистой прибыли аптечной организации, предназначенная для потребления, включает выплату дивидендов и иных доходов от участия в предприятии. Конкретная методика определения суммы выплат доходов собственникам предприятия определяется в учредительных документах и решением собрания учредителей.

Выплаты доходов из прибыли рассчитываются по отдельным направлениям выплат (премии по результатам работы предприятия; поощрение за выполнение разовых заданий; дополнительные надбавки и доплаты; прочие выплаты).

Таким образом, плановая сумма чистой прибыли при использовании метода целевого планирования определяется как сумма капитализируемой прибыли и прибыли, направляемой на потребление.

Сумма валовой прибыли, необходимой аптечной организации для удовлетворения собственных потребностей и выполнения обязательств перед бюджетом по уплате налога на прибыль, определяется по формуле:

$$ВП_{план} = \frac{ЧП_{план}}{1 - НП_{(ставка)}}, \text{ где}$$

$ВП_{план}$ — плановая сумма валовой прибыли, руб.;

$ЧП_{план}$ — плановая сумма чистой прибыли, руб.;

$НП_{(ставка)}$ — ставка налога на прибыль (выраженная десятичной дробью).