



Министерство Здравоохранения РК  
Государственный Медицинский Университет г. Семей  
Кафедра Общественного Здравоохранения  
Дисциплина: Основы фармацевтической логистики

СРС

# Тема: «Определение рентабельности аптечной организации»

Выполнил: Долгополов Д.А.  
Факультет: Фармация  
Группа № 401  
Проверила: Хисметова З.А

# ПЛАН

- ВВЕДЕНИЕ;
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ;
- РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ;
- РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.

# ВВЕДЕНИЕ

- Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные, но и относительные показатели эффективности хозяйствования.
- К ним относятся показатели рентабельности. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования организации, ее доходность.  
В практике работы аптечных организаций наиболее часто используется рентабельность продаж, поскольку этот показатель определяет уровень рентабельности товарооборота и тесно связан с эффективностью основной производственной деятельности.



# ОПРЕДЕЛЕНИЕ

- **Рентабельность** (от нем. *rentabel* — доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражают в процентах

# ПОКАЗАТЕЛИ

## Основные показатели:

- **Рентабельность собственного капитала (ROE Return On Equity)** = Чистая прибыль / Собственный капитал
- **Валовая рентабельность** = Валовая прибыль / Выручка
- **Рентабельность продаж (ROS Return On Sales)** = Операционная прибыль / Выручка
- **Рентабельность активов (ROA Return On Assets)** = Чистая прибыль / Активы или (Чистая прибыль / Процентный расход) / Активы

## Дополнительные показатели:

- **Рентабельность основных средств** = Чистая прибыль / Основные средства
- **Рентабельность персонала (ROL)** = Чистая прибыль / сумма затрат на персонал (фот, и др. затраты связанные с работниками)
- **Коэффициент базовой прибыльности активов (Basic earning power)** — отношение прибыли до уплаты налогов и процентов к получению к суммарной величине активов.  $BEP = EBITDA / \text{Активы} \times 100 \%$
- **Рентабельность инвестированного, перманентного капитала (ROIC)** — отношение чистой операционной прибыли к среднему за период собственному и долгосрочному заёмному капиталу.  $ROIC = EBIT \times (100 \% - \text{Ставка налога на прибыль}) / \text{Инвестированный капитал}$ . В частном случае, при использовании в качестве инвестированного капитала заемных средств  $ROIC = (EBIT \times (100 \% - \text{ставка налога на прибыль}) - \text{сумма \% по заемному капиталу}) / (\text{собственный капитал} + \text{заемный капитал})$

# ПОКАЗАТЕЛИ

- **Рентабельность продаж** (англ. *Return on Sales, ROS*) — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение операционной прибыли (прибыли до налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период.

**Рентабельность продаж = (операционная прибыль / объём продаж)**

- Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж в различных компаниях. Часто используется для оценки операционной эффективности компаний. Однако следует учитывать, что при равных значениях показателей выручки, операционных затрат и прибыли до налогообложения у двух разных фирм рентабельность продаж может сильно различаться, вследствие влияния объёмов процентных выплат на величину чистой прибыли.

-

# ПОКАЗАТЕЛИ

## Показатели рентабельности продаж.

$R_v$

$$R_v = \frac{\text{Прибыль от реализации} \cdot 100}{\text{Объем продаж}};$$

$R_{\text{ч}}$

$$R_{\text{ч}} = \frac{\text{Чистая прибыль} \cdot 100}{\text{Объем продаж}},$$

$R_n$

$$R_n = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов} \cdot 100}{\text{Объем продаж}};$$

где  $R_v$  — валовая рентабельность, или валовая маржа;  
 $R_n$  — рентабельность до уплаты налогов, или общая рентабельность;  
 $R_{\text{ч}}$  — чистая рентабельность.

# РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Рентабельность деятельности аптеки – показатель экономической эффективности, т. е. уровень прибыльности аптеки, выражается как процентное отношение торговой прибыли к товарообороту:

$$P = \Pi_T * 100 / T ,$$

- где P - уровень рентабельности;  $\Pi_T$  – величина прибыли; T – товарооборот аптеки в розничных ценах.
- Экономический смысл уровня рентабельности в том, что он представляет долю торговой прибыли на 1 тнг. товарооборота.

Прибыль – это экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

**Прибыль = торговые наложения – издержки обращения.**

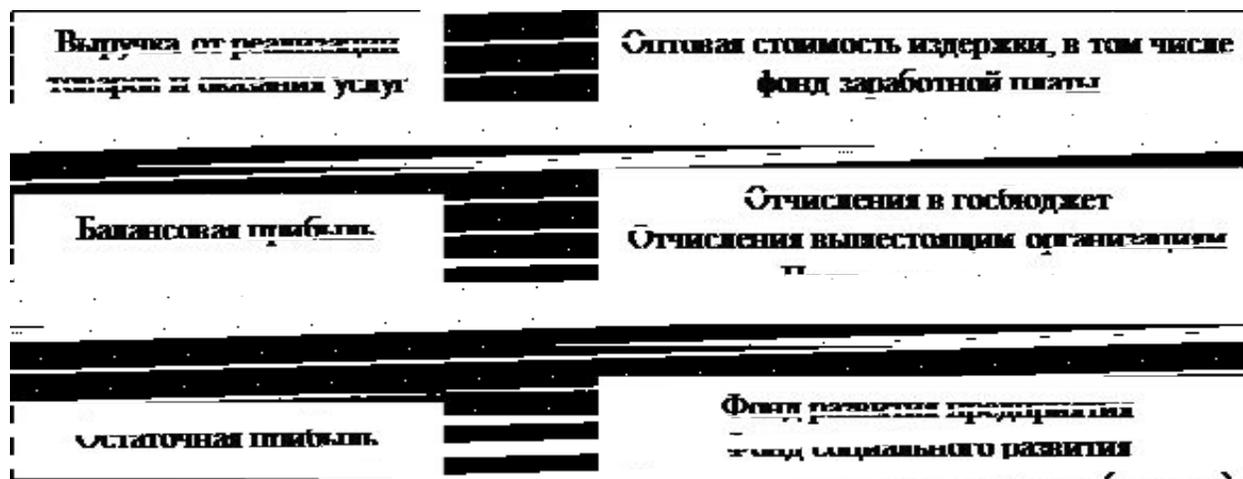
# РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

К основным факторам, воздействующим на размер торговой прибыли относятся:

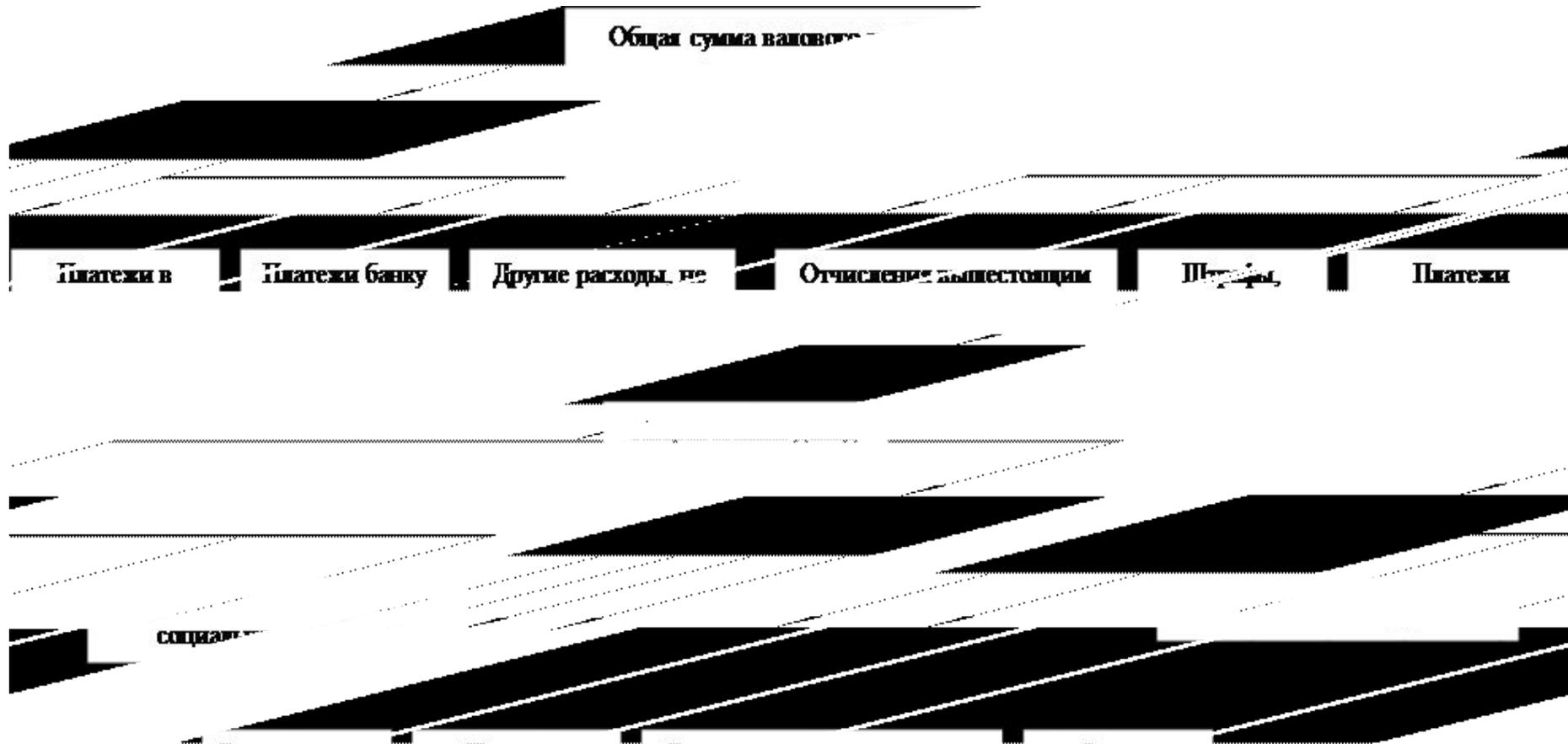
- **Объем и структура товарооборота.** Перевыполнение плана товарооборота повышает рентабельность аптеки. Удельный вес торговых наложений зависит от структуры товарооборота по группам товаров. Чем больше реализация препаратов, тем выше торговые наложения в аптеке. При анализе и планировании торговой прибыли необходимо определить степень влияния на рентабельность аптеки реализации каждой группы товаров.
- **Величина издержек.** Снижение уровня издержек способствует повышению уровня рентабельности. На торговую прибыль аптеки отрицательно влияют различные непланируемые потери от порчи и боя товаров, выплата штрафов и убытков от списания дебиторской задолженности, хищения, растраты и другие потери.
- **Планирование торговой прибыли** осуществляется на основании незапланированного уровня торговых наложений и уровня издержек, а также с учетом уровня рентабельности аптеки за предшествующие 5 лет.
- Использование полученной в результате хозяйственной деятельности прибыли осуществляется в зависимости от модели хозрасчетных отношений.

# РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Модель основанная на нормативном распределении полученной прибыли



Модель, основанная на нормативном распределении дохода. В данной модели из выручки от реализации товаров возмещаются вначале материальные затраты, после чего остается валовый доход. Из этого дохода аптечное учреждение производит распределение по нормативам, а оставшиеся после этого средства составляют хозрасчетный доход, который далее также распределяется по нормативам.



# ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ:

- Увеличение товарооборота и выполнение плана по товарообороту за счет увеличения реализации ЛС и других товаров аптечного профиля;
- Лучшее использование резервов (материальных, финансовых, трудовых ресурсов)

***Рентабельность*** — это доходность, прибыльность, показатель экономической эффективности деятельности предприятия, отражающий конечные результаты хозяйственной деятельности.