

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно – Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой

/Н.Г.Деменкова/

17 мая 2018 г.

---

Коммерческая эффективность инвестиционного

---

мероприятия ОАО «Аптека № 220»

---

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.300.ВКР

Консультанты, (должность)  
д.э.н., доцент

/Н.В.Зяблицкая/

2018 г.

Руководитель работы  
исп.дир. ООО «Санаторий «Нефтяник  
Самотлора» /М.В.Кучеров/

12 мая 2018 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы  
обучающийся группы ДО-528  
/Ю.Н. Савченко/

11 мая 2018 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер  
/Н.В.Назарова/

12 мая 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Савченко Ю.Н. Коммерческая эффективность инвестиционного мероприятия ОАО «Аптека № 220» - Челябинск: ЮУрГУ, ДО-528, 97 с., 21 ил., 23 таб., библиогр. список – 22 наим., 3 прил., 13 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки коммерческой эффективности инвестиционного мероприятия ОАО «Аптека № 220». Для реализации цели поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты существующих методов оценки коммерческой деятельности предприятия;
- провести анализ текущей деятельности ОАО «Аптека № 220»;
- разработать инвестиционный проект и дать оценку его эффективности.

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны деятельности аптеки. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Объектом изучения выступает ОАО «Аптека № 220». Данное предприятие обладает необходимой репрезентативностью для обеспечения достоверности получаемых результатов.

Предметом изучения является хозяйственная деятельность аптеки № 220».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО «АПТЕКА № 220» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	7
1.1 Общая характеристика предприятия.....	7
1.2 История создания и развития организации .....	7
1.3 Цель и виды деятельности.....	9
1.4 Организационно-правовой статус .....	10
1.5 Структура предприятия и система управления .....	16
1.6 Отраслевые особенности функционирования организации .....	25
1.7 SWOT-анализ ОАО «Аптека №220».....	28
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	
ОАО «АПТЕКА № 220» .....	31
2.1 Анализ основных показателей деятельности предприятия .....	32
2.2 Анализ состава и структуры баланса предприятия .....	36
2.2.1 Оценка динамики структуры актива баланса .....	37
2.2.2 Оценка динамики и состава пассива баланса .....	45
2.3 Анализ финансовой устойчивости .....	48
2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости .....	51
2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости .....	53
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности .....	55
2.4.1 Анализ ликвидности баланса .....	56
2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности .....	57
2.5 Оценка деловой активности предприятия .....	59
2.6 Оценка рентабельности предприятия .....	62
2.7 Анализ затратности функционирования предприятия.....	64

3	РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНО-	.....
	СТИ РАБОТЫ ОАО «АПТЕКА № 220».....	68
3.1	Целесообразность организации службы доставки .....	68
3.2	Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов (иные методики оценки).....	77
3.3	Оценка эффективности предлагаемых мероприятий .....	80
3.4	Анализ чувствительности проекта к риску .....	88
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	91
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	93
	ПРИЛОЖЕНИЯ .....	95
	ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ОАО «Аптека № 220».....	95
	ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс ОАО «Аптека № 220».....	96
	ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах.....	97

## ВВЕДЕНИЕ

Использование инвестиций способствует росту эффективности производства и конкурентоспособности предприятий, созданию новых рабочих мест, повышению занятости населения и уровня его благосостояния. Успешная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития в значительной степени определяются уровнем инвестиционной активности и масштабами инвестиционной деятельности, расширение которой требует создания специальных условий, и в первую очередь увеличения объема инвестиций и повышения их эффективности. Объективная экономическая оценка инвестиций – одна из необходимых предпосылок их надежности и эффективности.

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта – система показателей, характеризующих целесообразность его реализации для предприятия – инициатора проекта или внешнего частного инвестора.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов в зависимости от интересов его участников.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка коммерческой эффективности инвестиционного мероприятия ОАО «Аптека № 220». Для реализации цели поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты существующих методов оценки коммерческой деятельности предприятия;
- провести анализ текущей деятельности ОАО «Аптека № 220»;
- разработать инвестиционный проект и дать оценку его эффективности.

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны деятельности аптеки. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Объектом изучения выступает ОАО «Аптека № 220». Данное предприятие обладает необходимой репрезентативностью для обеспечения достоверности получаемых результатов.

Предметом изучения является хозяйственная деятельность аптеки.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО «АПТЕКА № 220» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1 Общая характеристика предприятия

Полное наименование компании: Открытое акционерное общество «Аптека № 220».

Сокращенное наименование компании: ОАО "Аптека № 220".

Место нахождения: 628609 Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Нижневартовск, ул. Ленина, 11/1.

Адрес (почтовый адрес): 628609 Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Нижневартовск, ул. Ленина, 11/1.

Дата государственной регистрации : 22.10.2007 г.

Номер Государственной регистрации (ОГРН): 1078603009968

ИНН: 8603148964

Зарегистрировавший орган: Межрайонная ИФНС России № 6 по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре.

Ф.И.О. руководителя: Азизян Артур Жораевич.

## 1.2 История создания и развития организации

Аптека № 220 была открыта в 1987 году. На тот момент она имела статус «межбольничной аптеки» и занималась обеспечением лечебно-профилактических учреждений города лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения, а также изготовлением лекарственных форм.

В 1994 году в результате реформы аптечной службы города аптека перешла в муниципальную собственность, и на базе ее было организовано муниципальное унитарное предприятие «Аптека № 220». Поначалу в ней работали два отдела: отдел запасов, который получал медикаменты от поставщиков и обеспечивал ими

городские больницы, и рецептурно – производственный отдел, в котором изготавливали лекарственные препараты по заявкам – требованиям больниц.

После передачи аптеки в муниципальную собственность в ней был создан отдел готовых лекарственных форм. С 1995 года именно через этот отдел началось обеспечение льготных категорий населения по бесплатным и льготным рецептам. Тот период был трудным: отечественные фармацевтические заводы закрывались, а дистрибьюторская сеть поставщиков только – только зарождалась, поэтому закупка и доставка в наш город лекарственных препаратов являлись делом довольно сложным. Выбор препаратов во всех нижевартовских аптеках, в том числе и в муниципальной, был весьма скудным. Впрочем, получив финансовую самостоятельность и возможность формировать ассортимент, аптека развивалась: в том же 95–м году появилось ее первое подразделение – аптечный пункт в помещении детской поликлиники № 5.

В настоящее время аптека № 220 по форме является открытым акционерным обществом и имеет достаточно развитую сеть аптечных пунктов.

Аптека по–прежнему занимается лекарственным обеспечением больниц и населения города, в том числе – обеспечением льготных категорий населения медикаментами по бесплатным рецептам, а также изготовлением лекарственных препаратов по индивидуальным рецептам врачей.

Если раньше во многих аптеках города лекарства не только продавались, но и изготавливались по рецепту врача, то сейчас ситуация изменилась, и таких аптек в Нижневартовске остались единицы. Между тем, лекарства, которые готовятся по индивидуальным рецептам, очень востребованы – и врачами, и пациентами. В аптеке № 220 изготавливаются уникальные препараты, у которых нет заводских аналогов. Их ассортимент разнообразен: это и препараты для инъекций, и микстуры для новорожденных детей, глазные капли, мази, растворы для электрофореза, лосьоны и порошки.



### 1.3 Цель и виды деятельности

Аптека создается с целью обеспечения населения и ЛПУ ЛС и ИМН (лечебно-профилактических учреждений лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения), производства лекарственных форм, предоставления услуг, а также реализации на основании полученной прибыли интересов трудового коллектива.

Предметом деятельности аптеки является:

- изготовление, хранение и реализация ЛС по рецептам врачей и требованиям лечебно-профилактических учреждений;
- внутриаптечный контроль качества изготовленных лекарственных форм, их оформление к отпуску;
- отпуск готовых ЛС по рецептам врачей, требованиям лечебно-профилактических учреждений;
- безрецептурный отпуск ЛС и ИМН;
- заготовка, сбор, переработка лекарственного растительного сырья;
- оптовая реализация ЛС (по особым условиям);
- входной контроль качества ЛС;
- определения спроса и потребности на ЛС;
- создания оперативного резерва ЛС согласно установленной номенклатуре [20, с.69].

Функции аптечной организации:

- логистическая (прием, хранение, управление товарными запасами);
- производственная (прием рецептов, изготовление, контроль и отпуск ЛС по рецептам);
- информационная (обеспечение населения и врачей ЛПУ информацией о лекарственных средствах);
- маркетинговая (формирование и осуществление ассортиментной и ценовой политики);

- медицинская (оказание первой доврачебной помощи при необходимости).

#### 1.4 Организационно-правовой статус

Организационно – правовая форма предприятия – форма юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию определенный правовой статус. По правовому статусу (организационно – правовым формам) предприятия можно разделить на: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Из всех типов предприятий (фирм) в России наиболее распространены хозяйственные товарищества и общества.

Аптека № 220 является открытым акционерным обществом.

ОАО – это организация, созданная несколькими участниками (акционерами), которые вложили свои денежные средства в виде акций в уставной капитал фирмы. Как и в любой новой организации, для начала необходимы первоначальные вложения в предприятие. Для этого несколько людей (не важно, будут это юр. лица или физ. лица) объединяются в одну группу и начинают регистрацию предприятия. В связи с тем что уставной капитал состоит из акций каждого участника, формой собственности будет именно акционерное общество.

Уставной капитал ОАО состоит из акций учредителей компании. Акция – это эмиссионная ценная бумага, которая предоставляется человеку или компании взамен денежной суммы, внесенной в первоначальный капитал новой организации.

Акции бывают двух типов: обыкновенные и привилегированные. Разница между ними заключается в том, что у обладателя привилегированной акции есть гарантия стабильного дохода от деятельности компании и первоначального получения дивидендов при их распределении. Однако независимо от вида акции, у

участника ОАО есть право голоса на общем собрании. Одна акция равняется одному голосу. У учредителей общества, таким образом, создается пакет акций, который показывает значимость того, кому он принадлежит.

Уставной капитал аптеки № 220 равен 23 816 200 рублей.

Независимо от формы собственности организации, предприятие может заниматься любым видом деятельности. То есть нет разницы в том, как именно зарегистрирована фирма, это не влияет на дальнейшее развитие. От вида выбранных работ зависит только режим налогообложения. А ОАО – это организация, которая может находиться на любом режиме, ограничений по этому поводу законодательство РФ не предъявляет.

Все расходы и доходы учитываются на определенных счетах, как это расписано в ПБУ. В конце года все доходы переводятся на счет 99, а потом на 84. Запись ведется двойная: одна сумма указывается в дебете одного счета и кредите другого. Составляются оборотно – сальдовые ведомости и т. п. В конце года составляется финансовая отчетность, состоящая из 5 форм.

В начале нового календарного года проводится совещание всех учредителей общества. Это называется годовым собранием акционеров. После окончания финансового года в компании собираются все участники общества для выяснения проблем в организации. За одним столом все люди просматривают отчетность фирмы, подписывают ее, выявляют неточности, плюсы и минусы прошедшего года. Также на этом собрании проводится решение о распределении прибыли. Однако для того чтобы совещания состоялись, до конца календарного года составляется список вопросов, которые должны быть рассмотрены акционерами, и о них оповещаются все участники. После должно поступить согласие или отказ от учредителей. Если кто – то отказался, то собрание может быть перенесено на другую дату.

Однако участники могут собираться и чаще. Это называется внеплановым собранием. На таких мероприятиях разбираются вопросы, которые нельзя оста-

вить на потом. Внеплановое собрание должен собирать или директор компании, или определенные ее учредители, которые занимаются ведением деятельности.

Начинается отчетность предприятия с закрытия счетов компании. Это делается по правилам ведения учета. Далее формируется сама отчетность, которая обязательна для всех организаций. Однако ОАО составляет полную отчетность, без сокращений и пропусков. Отличительная особенность отчетности ОАО заключается в том, что она сдается ежеквартально. Но составлять раз в три месяца ее необходимо только для акционеров, чтобы они могли отслеживать поступление прибыли и расходы предприятия. Для налоговой службы отчетность сдается один раз в год.

ОАО в обязательном порядке должны проводить очередной аудит в конце года. Для этого составляется договор со сторонней организацией на проверку правильности ведения учета и отслеживания ошибок, если они есть. Только после этого отчетность считается полной. Но и в таком виде ее сдавать нельзя. Необходимо собрать годовое собрание акционеров и представить отчетность ОАО им. Участники общества должны ее подписать. Только после этого отчетность можно сдавать в налоговый орган по месту регистрации.

ОАО обязаны публиковать ее на своем сайте. В противном случае на организацию налагается штраф. Выложить в интернет необходимо пять форм отчетности вместе с аудиторским заключением.

Преимущества данной организационно – правовой формы заключаются в следующем:

- благодаря эмиссии акций можно выполнить мобилизацию финансовых ресурсов при их нехватке;
- возможность быстро и легко перечислять денежные средства из одной отрасли в другую;
- наличие права на свободную продажу и передачу акций;

- ограниченная ответственность акционеров. Другими словами, владельцы ценных бумаг в случае банкротства компании потеряют только ту сумму, которая была внесена при покупке акций;
- точное разделение функций обладания и управления компанией, благодаря чему увеличивается организационная и стратегическая устойчивость компании.

К недостаткам данной организационно – правовой формы можно отнести:

- в ходе регистрации устава могут появляться трудности, связанные с бюрократическими процедурами. Это касается и процесса эмиссии ценных бумаг;
- могут возникнуть благоприятные обстоятельства для финансовых злоупотреблений внутри компании;
- иногда при выплате дивидендов происходит ситуация двойного налогообложения;
- при возрастании числа акционеров некоторые из них не могут контролировать работу совета директоров.

Лекарственное обеспечение является основополагающей частью системы традиционного здравоохранения. В то же время, лекарственное обеспечение может рассматриваться как самостоятельная отрасль со всеми особенностями, характерными для процессов производства и реализации продукции. Поэтому возникает противоречие между государственными социальными гарантиями на медицинскую, в том числе и лекарственную, помощь и интересами производителей, поставщиков, промежуточных и конечных потребителей фармацевтической продукции. Кроме того, лекарственное обеспечение является одной из самых сложных проблем реформирования здравоохранения в связи с тем, что:

- постоянно возрастает роль медикаментозной составляющей в лечебно-диагностическом процессе;
- увеличивается номенклатура лекарственных средств на фармацевтическом рынке России, в том числе появляется большое количество аналогичных по действию препаратов, значительно различающихся по стоимости;

- появляются новые поставщики лекарственных средств, осуществляющие агрессивную стратегию продвижения своих товаров на фармацевтический рынок;
- не снижается количество низкокачественных отечественных и импортных лекарств, поступающих на российский фармацевтический рынок, кроме того, из года в год в стране растут объемы изготовления и реализации через аптечную сеть фальсифицированных лекарственных препаратов;
- медицинские и фармацевтические работники на данном этапе не обладают возможностью получения полной и качественной информации обо всех новых лекарственных средствах ввиду большого количества новых торговых наименований предлагаемых лекарственных средств и рекламного характера представляемых сведений;
- возрастает уровень коммерциализации системы лекарственного обращения и дорожают лекарственные средства, что обусловлено фактически возрастающим спросом на данную продукцию, вызванным ухудшающимся состоянием здоровья населения, распространением самолечения и объективной или субъективной безвыходностью ситуации, вынуждающей приобретать лекарственные средства;
- сохраняется объективный дефицит финансовых средств, связанный в первую очередь с хроническим недофинансированием всей системы здравоохранения, в том числе на приобретение лекарственных средств;
- сохраняется низкий уровень доходов населения, зачастую не позволяющий использовать в процессе лечения новые высокоэффективные, но, к сожалению, крайне дорогие препараты;
- существующая система контроля за фармацевтической деятельностью не в состоянии выполнять свои функции в полной мере из-за большого количества оптовых, мелкооптовых и розничных организаций, реализующих лекарственные средства [12, с.37].

Все вышеуказанные тенденции являются мотивами для разработки современной концепции лекарственного обеспечения населения. Концепция позволит определить роль и место фармацевтической службы, статус аптечных организаций, роль государственных аптечных предприятий, которые должны стать центральным звеном для проведения национальной политики в области лекарственного обеспечения населения.

До сих пор существующие законодательные и нормативные документы не дают однозначного определения фармацевтической деятельности.

С точки зрения Гражданского Кодекса РФ, фармацевтическая организация – это самостоятельно хозяйствующий субъект, основная цель которого – получение прибыли.

Статус фармацевтической организации как организации здравоохранения закреплен в:

- Закон РФ «Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан» от 22 июля 1993 №5487.
- Приказ МЗ и СР РФ №627 от 7.10.2005 «Об утверждении номенклатуры учреждений здравоохранения».
- ОКУН – общероссийский классификатор услуг – ОК 002 -93 от 28 июня 1993, №163.
- Закон РФ «Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан» относит фармацевтические организации к учреждениям здравоохранения, основная цель которых – лекарственное обеспечение населения.
- Приказом МЗ и СР РФ №627 от 07.10.2005. «О единой номенклатуре государственных и муниципальных учреждений здравоохранения» утверждена единая номенклатура государственных и муниципальных учреждений здравоохранения.

## 1.5 Структура предприятия и система управления

Организационной структурой системы управления предприятием называется состав подсистем или элементов системы, каждому из которых соответствует определенная функция, а также организация связей и отношений между подсистемами или элементами системы.

Управление протекающими процессами в подразделениях выполняется самими подразделениями.

Чтобы предприятие успешно функционировало в целом, необходимы специальные управленческие подразделения или должности. Поэтому организационная структура системы управления предприятием состоит из органов управления протекающими процессами и органов управления предприятием в целом (органов общего управления).

Организационная структура любой организации отражает уровни иерархии в компании, объем контроля и отношения отчетности, а также объединения работников в подразделения, а подразделения в организацию.

Существующую организационную структуру ОАО «Аптека № 220» представленную в приложении 1, можно охарактеризовать как линейно – функциональную. При данной структуре функциональное управление осуществляется некоторой совокупностью подразделений, специализированных на выполнении конкретных видов работ, необходимых для принятия решений в системе линейного управления. Все виды деятельности уровней организации объединяет выполнение общей функции. Использование данной организационной структуры в аптеке обусловлено необходимостью соблюдения высокого уровня компетентности в области фармацевтики, а также важнейшей ролью соблюдения принципов экономичности в аптеке.

Преимущества линейно – функциональной структуры:

- высокий профессиональный уровень подготовки решений;
- быстрая коммуникация;



- разгрузка высшего руководства;
- профессиональная специализация руководителя;
- уменьшение потребности в специалистах широкого профиля.

Недостатки данной структуры:

- сложность подготовки и согласования решений;
- отсутствие единого руководства;
- дублирование распоряжений и коммуникаций;
- сложность отсутствия контроля;
- относительно застывшая организационная форма, с трудом реагирующая на изменения.

Аптека № 220 управляется генеральным директором, в обязанности которого входит руководство в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, сохранность и эффективное использование имущества предприятия. Организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направление их деятельности на развитие и совершенствование работы с учетом рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции, увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности продаваемой продукции.

Непосредственно директору подчиняются кадровая служба, сервисная служба, главный бухгалтер.

Главный бухгалтер назначается и освобождается от должности директором предприятия, подчиняется непосредственно директору предприятия и несет ответственность за формирование учетной политики, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности, обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением имущества и выполнением обязательств. Требования главного бухгалтера по документальному оформлению всех хозяйственных операций и представ-

лению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников предприятия.

Отдел кадров до реорганизации входил в состав административно-технической дирекции. Сегодня это самостоятельное подразделение, подчиняющееся непосредственно управляющему директору. Это говорит о важности кадров для успешного развития предприятия.

Юрисконсульт в аптеке ведет договорную работу: разрабатывает проекты договоров; проверяет соответствие законодательству проектов договоров, представляемых предприятию контрагентами; обеспечивает нотариальное удостоверение или государственную регистрацию отдельных видов договоров. Ведет претензионную работу на предприятии: обеспечивает учет претензий, поступающих от контрагентов, их рассмотрение; готовит ответы на поступившие претензии и принимает проекты решений об удовлетворении или об отказе в удовлетворении поступивших претензий; осуществляет подготовку претензий к контрагентам, их направление контрагентам и контроль за удовлетворением направленных контрагентам претензий.

Инженер ОТ осуществляет контроль за соблюдением в подразделениях предприятия законодательных и иных нормативных правовых актов по охране труда, за предоставлением работникам установленных льгот и компенсаций по условиям труда. Изучает условия труда на рабочих местах, подготавливает и вносит предложения о разработке и внедрении более совершенных конструкций оградительной техники, предохранительных и блокировочных устройств, других средств защиты от воздействия опасных и вредных производственных факторов.

Секретарь осуществляет работу по организационно-техническому обеспечению административно-распорядительной деятельности руководителя аптечного учреждения; принимает поступающую на рассмотрение руководителя аптечного учреждения корреспонденцию, передает ее в соответствии с принятым решением в структурные подразделения или конкретным исполнителям для использования в процессе работы либо подготовки ответов; ведет делопро-

изводство, выполняет различные операции с применением компьютерной техники, предназначенной для сбора, обработки и представления информации при подготовке и принятии решений; принимает документы и личные заявления на подпись руководителю аптечного учреждения; подготавливает документы и материалы, необходимые для работы руководителю аптечного учреждения; организует проведение телефонных переговоров руководителя аптечного учреждения, передает и принимает информацию по приемно-переговорным устройствам (телефаксу, телексу, и т.п.).

Сектор АХО – это административно-хозяйственный отдел. Основная функция сотрудников этого отдела сводится к тому, чтобы грамотно организовать административно-хозяйственную деятельность, минимизировав затраты компании на обеспечение ее жизнедеятельности и создав комфортные условия пребывания на рабочих местах.

Программисты IT-отдела отвечают за автоматизацию деятельности, поддержание компьютерной сети в рабочем состоянии, помогают с решением возникающих у персонала вопросов, связанных с автоматизацией.

Вопросами, связанными с продвижением фармацевтического продукта, занимается дирекция по маркетингу и рекламе. В его состав также входит отдел мерчендайзинга.

Маркетолог-аналитик дирекции по маркетингу и рекламе занимается оперативным мониторингом конкурентной среды, а также отслеживает динамику продаж и потребителей. В рамках ABC-анализа (отчет составляется ежемесячно) предлагает свои рекомендации по оптимизации ассортимента.

Начальник отдела рекламы решает стратегические вопросы, связанные с внешними маркетинговыми коммуникациями. Менеджер по наружной рекламе обеспечивает внешнее и интерьерное оформление аптек: подготавливает дизайн-макеты вывесок, работает с подрядчиками по вопросам изготовления, монтажа и обслуживания вывесок. Контролирует соответствие внутреннего оформления аптеки корпоративным стандартам.

Менеджер по рекламным акциям занимается собственными акциями сети. Эти акции могут быть совместными с поставщиками, а могут быть собственными. Рекламные акции – это форма продвижения сети на рынке, другой формы рекламы компания не использует.

Наиболее активное направление работы – это сотрудничество с поставщиками по вопросам продвижения. Этим занимается отдельный специалист – в тесном сотрудничестве с менеджером по рекламным акциям и сотрудниками управления по работе с поставщиками розничной дирекции. Компания зарабатывает существенные средства на предоставлении поставщикам услуг по организации продвижения их продукции в сети.

На рецептурно – производственный отдел аптеки возлагается выполнение следующих основных функций:

- прием индивидуальных рецептов от больных и требований на получение лекарств от лечебно-профилактических учреждений;
- изготовление лекарств по индивидуальным рецептам и требованиям лечебно-профилактических учреждений;
- контроль качества изготовленных лекарств;
- отпуск изготовленных по рецептам и требованиям лекарств, а также готовых лекарственных форм населению и лечебно-профилактическим учреждениям [10, с.73].

Штат рецептурно – производственного отдела подразделяется:

- административно – управленческий, к которому относится руководитель отдела и его заместитель;
- фармацевтический, который в свою очередь подразделяется на провизорский и средний фармацевтический;
- вспомогательный, к которому относятся фасовщицы, санитарки-мойщицы и подсобные рабочие.

В соответствии с действующим положением на провизора возлагаются следующие обязанности:

- осуществлять прием рецептов и требований, проверять правильность их оформления, совместимость ингредиентов и соответствие прописанных доз возрасту больного;
- осуществлять контроль за правильностью прописанных врачами рецептов и незамедлительно доводить до сведения своего непосредственного руководителя о всех случаях нарушения врачами правил прописывания рецептов;
- вести регистрацию лекарств, отсутствующих и отказываемых населению и лечебно-профилактическим учреждениям, ежедневно информировать об этом руководителей отдела или аптеки;
- отпускать по рецептам готовые лекарственные средства, если в аптеке не выделен отдел для отпуска таких средств.

В обязанности фармацевта входит:

- проводит мероприятия по организации лекарственного обеспечения населения;
- участвует в приемке товара, его распределении по местам хранения, обеспечивает условия хранения лекарственных средств и изделий медицинского назначения в соответствии с их физико-химическими свойствами и действующими правилами хранения;
- изготавливает лекарственные средства с учетом особенностей технологического процесса в условиях аптек, фармацевтических предприятий;
- проводит контроль качества лекарственных средств на стадиях изготовления, транспортировки, хранения и реализации;
- осуществляет отпуск изготовленных в аптеке и готовых лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
- определение правильности оформления рецептов, требований (соответствие прописанных доз возрасту больного, совместимость ингредиентов) на различные лекарственные средства, в том числе ядовитые и сильнодействующие, с учетом существующих требований по их отпуску;

- осуществляет контроль разовых и суточных доз лекарственных средств списков А и Б, расчет общей массы и объема лекарственного средства и отдельных его ингредиентов по массе, объему и каплям. Контроль сроков годности лекарственных средств.

Главная цель коммерческого отдела – создание определённой системы мероприятий, направленной на регулирование процессов купли-продажи, удовлетворение спроса и получения прибыли.

В обязанности коммерческого отдела входит: реклама и развитие операций; изучение рынка; планирование ассортимента товаров и установление цен; прогнозирование и планирование доходов и зарплат; организация сбыта в общей коммерческой деятельности.

Все процессы, регулируемые коммерческим отделом предприятия, подразделяются на два вида: технологические и коммерческие.

Технологические процессы связаны с логистикой. Под этим понятием имеют в виду все операции, выполняемые при перевозке груза (транспортировка, разгрузка, хранение, фасовка, упаковка). Эти операции – продолжение производственного процесса, и непосредственное движение транспорта.

Коммерческие операции представляют собой все процессы, так или иначе связанные с куплей-продажей. В этот список также входят организационно-хозяйственные процессы. Нельзя сказать, что они непосредственно связаны с куплей-продажей, но эти процессы определённо влияют на систематизацию торгового потока.

Задачами отдела реализации социальных программ является:

- участие в разработке и реализации основных направлений социальной политики и мер социальной защиты семьи, материнства, детства, льготных категорий населения и социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов, реабилитации инвалидов;

- оказание содействия подведомственным учреждениям, управлениям социальной защиты населения в пределах компетенции отдела в реализации социально-защитных программ.

На работников всего предприятия в случае необходимости может быть возложена обязанность хранения служебной или коммерческой тайны. Работниками, разгласившие вопреки трудовому договору служебную или коммерческую тайну, обязаны возместить причиненные предприятию убытки. Состав и объем сведений, составляющих служебную или коммерческую тайну, а также порядок их защиты определяется руководителем предприятия в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Складская система сети аптек включает в себя центральный склад, обеспечивающий товаром все аптеки, входящие в сеть, и «материальные комнаты», имеющиеся при каждой аптеке. Склад делится на две секции – склад лекарственных средств и парафармацевтических товаров. Товарные секции централизованного склада возглавляют заведующие-провизоры. В их функции входит непосредственное руководство работой кладовщиков, отборщиков, упаковщиков, сортировщиков, водителей средств механизации погрузочно-разгрузочных работ, грузчиков и других подсобных рабочих.

Кладовщики осуществляют приемку товаров и размещение их на хранение, уход за ними в процессе хранения. Они несут материальную ответственность за сохранность товаров от момента их поступления до момента сдачи в упаковочную или экспедицию.

Отбор товаров, их первичную упаковку во внутреннюю тару и передачу в упаковочную производят отборщики. Они же заполняют отборочные фактуры.

Сортировщики занимаются распаковкой товаров при их приемке, подсчетом и регистрацией поступивших товаров по количеству и видам. В обязанности сортировщиков входит подборка материалов для составления актов приемки.

Водители подъемно-транспортных механизмов и грузчики выполняют операции по перемещению, переноске и укладке товаров.

Работники экспедиции несут материальную ответственность за количество и сохранность товаров, переданных в экспедицию.

Наиболее эффективной системой материальной ответственности, обеспечивающей сохранность товарно-материальных ценностей и препятствующей хищениям и потерям товаров, является бригадная материальная ответственность.

На складе в состав бригады материально-ответственных лиц входят различные категории работников. Такая система материальной ответственности вводится при согласии работников склада.

Склад является основной составной частью предприятия розничной торговли. Структура аппарата и численности его работников зависят от вида склада, объема товарооборота, ассортимента товаров, объема и сложности складских операций. Склад функционирует под общим руководством коммерческого (торгового) отдела торговой организации.

Возглавляет склад каждой аптеки сети заведующий, который несет ответственность за сохранность материальных ценностей, следит за поступлением товаров и состоянием товарных запасов, организацией приемки, хранения и отпуска товаров, правильным размещением товаров и рациональным использованием складских площадей. Он обязан обеспечить своевременную подготовку товаров к отпуску покупателям, организовать приемку товаров, их оприходование, ведение учета движения и остатков товаров. В его обязанности входит также своевременное информирование о товарах, завоз которых следует ускорить. Он должен обеспечить своевременное представление в бухгалтерию отчетов о движении товарно-материальных ценностей.

Все аптеки оснащены программным обеспечением, разработанным информационно-техническим отделом холдинга, с целью улучшить управление товарными запасами и упростить составление заказов продукции для каждой отдельной аптеки. Данное программное обеспечение анализирует имеющиеся данные о поступлении и реализации товарных запасов аптеки и составляет перечень товаров, которые необходимо закупить в тот или иной момент времени. Этот перечень со-



ставляется исходя из информации о средних продажах за месяц, а также на основе требований управляющей компании по поддержанию ассортимента. При этом в заказ попадают товары, остатков которых предположительно хватит менее чем на ближайшие десять дней. Программное обеспечение имеет дополнительные приложения, облегчающие работу с товарным ассортиментом. К ним относятся – АВС-анализ и анализ товара по коэффициенту товарного запаса.

Отчёт «анализ ассортимента» или АВС-анализ используется для того, чтобы рассматривать продажи попрепаратно в суммовом выражении. Данный метод позволяет выделить наиболее продаваемые товары, чтобы более внимательно подходить к их наличию в аптеке, выкладке, и т.п. Все продажи в аптеке поддаются одному правилу оптимальности, а именно 20% наименований делают 80% продаж.

## 1.6 Отраслевые особенности функционирования организации

В России не только нет дефицита аптечных организаций, но и отмечается превышение их оптимального количества.

«Низкое качество фармацевтической помощи – следствие избытка российских аптечных сетей», – заявила руководитель Минздрава России Вероника Скворцова на заседании Президиума Правительства РФ. Глава Минздрава подчеркнула, что если в РФ в среднем на 1450 жителей насчитывается одна аптека, то по показателям многих стран их существенно меньше. К примеру, в США одна аптека обслуживает 4,5 тысячи человек. «В России не только нет дефицита аптечных организаций, но и отмечается превышение их оптимального количества. В сочетании с невысокой платежеспособностью населения это приводит к низкой рентабельности деятельности аптек», – отметила министр. По ее словам, такая ситуация также приводит к демпингу цен на лекарства в аптечных сетях. Соответственно, одиночные аптеки и производственные аптеки, которые готовят лекарства сами по прописям, не выдерживают конкуренции.

Независимый эксперт отрасли Николай Беспалов говорит, что на 1 аптеку в нашей стране приходится в среднем 2,2-2,5 тысячи человек. Если сравнивать с Европой, то там вообще все очень неоднородно. В большинстве стран 2-3 тысячи потребителей на аптеку (например, таковы Франция, Испания, Италия, Бельгия), то есть, Россия в принципе в эти рамки вполне вписывается». Но нужно помнить так же о том, говорит аналитик, что «логистика и расстояния в нашей стране совершенно другие, более того, есть объективные проблемы с лекарственным обеспечением в труднодоступной местности».

Сейчас в РФ работают более 40 аптечных сетей. Среди них есть национальные (работающие во всех регионах и размещенные не менее чем в 15 областях), межрегиональные, региональные, локальные аптечные сети и одиночные аптеки. Около трети из них занимают крупнейшие игроки: А5 Group, «Аптечная сеть «36,6», «Имплозия», «Ригла», «Радуга», «Доктор Столетов» и другие.

По количеству аптечных учреждений и аптечных сетей в городе Нижневартовске аптека № 220 занимает третье место, наглядно представлено на рисунке 1.1. Она имеет 10 аптечных пунктов расположенных в разных частях города.

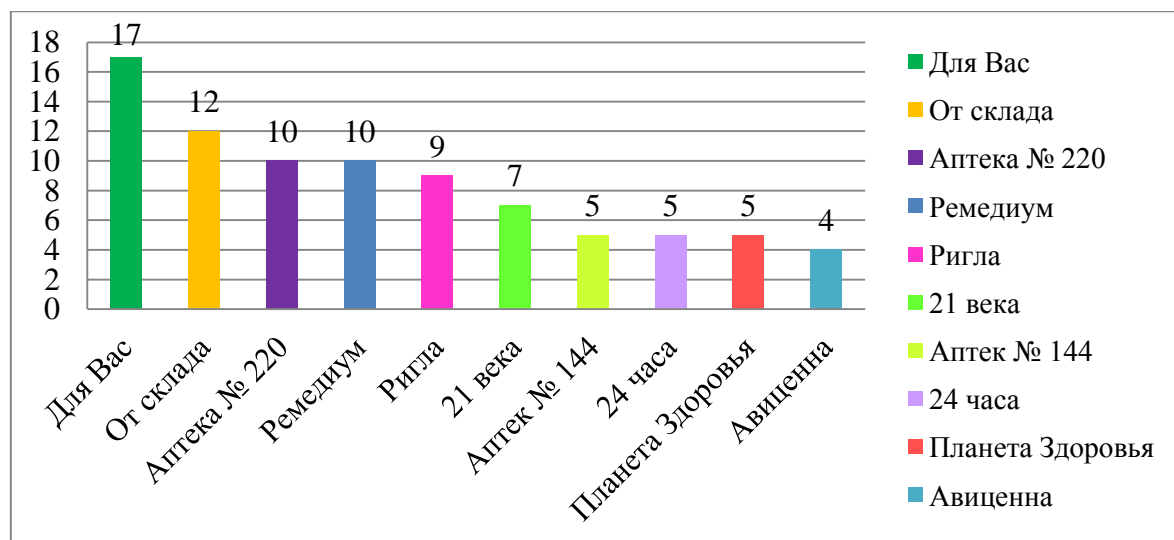


Рисунок 1.1 – Сведения о количестве аптечных учреждений и аптечных сетей в г. Нижневартовске в 2018 г.

Все закономерности функционирования рынков присущи и для организационных структур, представляющих фармацевтический рынок. Однако следует отметить, что ни одна научная теория, в том числе и экономическая не обладает аб-

солютной точностью, она не может быть справедливой абсолютно во всех случаях. Должны учитываться особенности отрасли, предприятия, состояния внешней среды.

Аптека, как один из субъектов микроэкономики, имеет свои особенности, которые определяют ее экономическую деятельность. Прежде всего, аптека – это учреждение здравоохранения. Главной особенностью деятельности аптеки, которая определяет ее экономику, является одновременное совмещение нескольких функций – медицинской, производственной, маркетинговой, сбытовой, информационной [10, с.75].

Рассмотрим, как выполнение каждой из этих функций влияет на экономику аптеки.

Медицинская функция. Около половины лекарств отпускается строго по рецептам врача, это выполнение медицинской функции, однако, такое ограничение в отпуске сдерживает объем реализации. Лекарственные средства – особый медицинский товар, к его качеству, хранению предъявляются повышенные требования, что также увеличивает расходы аптек. Сотрудники аптек должны оказывать первую доврачебную помощь, которая осуществляется бесплатно.

Производственная функция. Расходы аптеки увеличивают: необходимость создания запасов сырья для приготовления лекарственных препаратов по индивидуальным прописям и мелкосерийного изготовления, особые требования к составу помещений (асептический блок, ассистентская, кабинет провизора-аналитика), трудовые затраты на приготовление ЛП, использование дополнительной энергии для обеспечения процесса производства (например, для получения воды очищенной), замедленная товарооборачиваемость.

Сбытовая (торговая) функция. Как уже отмечалось выше, есть факторы, сдерживающие реализацию. Существуют особенности формирования спроса на лекарственные препараты (наличие промежуточных потребителей). Кроме того, значительная доля лекарственных препаратов имеет ограниченный срок годности, по истечении которого они списываются, что увеличивает расходы. Дежурные ап-

теки работают ночью, однако, производительность труда в это время низкая. Наконец, к изготовлению, контролю, реализации лекарственных препаратов привлекаются высококвалифицированные специалисты – расходы на оплату их труда составляют большую часть затрат аптеки.

В результате на аптечном предприятии:

- более низкий (чем мог бы быть) темп роста продаж;
- продажа, как за наличный, так и по безналичному расчету;
- сравнительно высокий уровень издержек обращения.
- замедленная оборачиваемость товаров.

### 1.7 SWOT-анализ ОАО «Аптека №220»

SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории:

- Сильные стороны (Strengths) – преимущества организации.
- Слабые стороны (Weaknesses) – недостатки организации.
- Возможности (Opportunities) – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества на рынке.
- Угрозы (Threats) – факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Для определения своего места на рынке и прогнозирования рыночной деятельности каждая фирма должна анализировать и оценивать свой собственный потенциал, а также факторы, которые находятся вне сферы постоянного контроля руководства фирмы и могут оказать влияние на ее стратегию.

Применяя метод SWOT, удастся установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для форму-

лирования стратегии организации.

С учётом конкретной ситуации, в которой находится организация, составляются список её слабых сторон – это отсутствие чего-то важного для функционирования организации или то, что вам пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит вас в неблагоприятное положение. В качестве примера можно привести узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса, недостаточная квалификация персонала, неэффективность системы управления товарными запасами, недоразвитость системы сбора маркетинговой информации, затратный принцип ценообразования и так далее.

Выделяем сильные стороны организации – это то, в чем она преуспела или какая-то особенность, предоставляющая вам дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся у вас опыте, доступе к уникальным ресурсам, гибкая ценовая политика, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой вами продукции, известности вашей торговой марки, низкий удельный вес издержек в выручке от продаж и так далее.

Рыночные угрозы – события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на организацию. Примеры рыночных угроз: выход на рынок новых конкурентов, низкая покупательская способность населения и так далее.

Рыночные возможности – это благоприятные обстоятельства, которые организация может использовать для получения преимущества. Например, ухудшение позиций конкурентов, рост спроса или уровня доходов населения, развитие информационных технологий и т.п. Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа считаются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые реально может использовать организация.

После того как составлен конкретный список слабых и сильных сторон, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними.

Для установления этих связей составляется SWOT-анализ, представленный в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – SWOT-анализ ОАО «Аптека № 220»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– опыт работы на рынке;</li> <li>– широкий ассортимент товара;</li> <li>– высокое качество предоставляемых услуг;</li> <li>– наличие редких ЛС;</li> <li>– долговременные контракты с поставщиками;</li> <li>– рост числа постоянных клиентов;</li> <li>– гибкая ценовая политика.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зависимость от показателей продаж;</li> <li>– технологическое отставание от производителей Европы;</li> <li>– сокращение производства ангровых (порошковых) препаратов на заводах для дальнейших изготовлений ЛС в аптеках</li> <li>– нет возможности экономить на объёмах поставок, меньший размер скидок.</li> </ul>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– организация конкурсов(тендеров) на закупку лекарств за счет бюджетных средств;</li> <li>– организация услуги доставки ЛП на дом;</li> <li>– обслуживание электронных рецептов;</li> <li>– расширение рынка предоставляемых услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нестабильность национальной валюты;</li> <li>– несовершенство налогового законодательства;</li> <li>– высокие таможенные пошлины;</li> <li>– рост безработицы.</li> </ul>

Главная цель аптеки — получение прибыли благодаря росту объема продаж, высокому качеству обслуживания и низким производственным затратам.

ОАО «Аптека № 220» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых услуг и повысить конкурентоспособность в сфере качества услуг по изготовлению и отпуску лекарственных средств.

Для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо расширить направления деятельности организации.

Стратегией ОАО «Аптек № 220» является «Стратегия усиления позиций на рынке».

Стратегия усиления позиций на рынке (удержание позиций). Для реализации этой стратегии предприятие должно приложить довольно большие маркетинговые усилия, а также попытаться установить контроль над конкурентами (попытка горизонтальной интеграции).

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АПТЕКА № 220»

Содержание и основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [17, с.542].

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторам).

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Для проведения общего детализированного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия требуются сведения по установленным формам бухгалтерской отчетности, а именно: форма №1 (Бухгалтерский баланс); форма №2 (Отчет о прибылях и убытках); форма №3 (Отчет о движении капитала); форма №4 (Отчет о движении денежных средств); форма №5 (Приложение к бухгалтерскому балансу).

Для оценки результатов финансово-экономической деятельности предприятия необходимо произвести анализ и оценку состава и структуры баланса, финансовой устойчивости предприятия, а также его ликвидности и платежеспособности, рентабельности и деловой активности.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы конкретного предприятия. Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль или убыток, которая представляет собой алгебраическую сумму результата от реализации продукции (работ, услуг), результаты от прочей реализации, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования предприятия в условиях рыночной экономики. Систематический недостаток объема прибыли, и ее неудовлетворительная динамика свидетельствует о неэффективности и рискованности бизнеса, служат основной предпосылкой предстоящего банкротства.

## 2.1 Анализ основных показателей деятельности предприятия

Анализ хозяйственной деятельности является основополагающим фактором управления запасами на предприятиях розничной торговли, в том числе и в области фармацевтики.

Основной целью аптечной организации является удовлетворение спроса в товарах аптечного ассортимента и получение прибыли. Успех в достижении этой



цели во многом зависят от качества прогнозирования (планирования) экономической деятельности.

Прогнозирование (планирование) — это процесс формирования основных целей и возможных средств, а также способов их выполнения.

Процесс планирования предусматривает установление таких экономических показателей, которые при полном использовании ограниченных ресурсов могут привести к достижению ожидаемых экономических результатов.

В ходе прогнозирования экономической деятельности предприятия анализу могут подвергаться различные величины и показатели.

В условиях рыночной экономики планирование деятельности носит вспомогательный характер, т.е. не является обязательным и позволяет:

- определить цели и задачи предприятия;
- определить сильные и слабые стороны предприятия;
- определить его возможности;
- привлечь максимальное количество заинтересованных лиц к сотрудничеству.

Основными показателями плана фармацевтической деятельности аптеки являются:

- объем продаж (товарооборот) – планируется в сумме в розничных ценах;
- товарные запасы – это товары, находящиеся во владении предприятия, в том числе товары в пути планируются в сумме в ценах приобретения и в днях (время обращения товаров составляет 20-30 дней);
- поступление товара (завоз) – планируется в сумме в ценах приобретения;
- валовый доход (торговые наложения) планируются в сумме и по уровню, т.е. в % к товарообороту;
- издержки обращения – планируются в сумме в целом по аптеке и в отдельности по статьям, а также по уровню к товарообороту;

- план по труду, он включает (фонд заработной платы в сумме; численность персонала в количестве; производительность труда (т.е. товарооборот на одного сотрудника);
- прибыль планируется в сумме, а рентабельность планируется в процентах по отношению к товарообороту;
- рецептура планируется в количестве рецептов [12, с.40].

Чтобы увеличить размер прибыли и повысить общую рентабельность аптеки, следует активно использовать современные методы продвижения товаров. К ним относятся:

- Увеличение количества чеков

Следует регулярно использовать различные маркетинговые ходы, организовывать рекламные акции для покупателей.

- Повышение численности посетителей

Количество посетителей (потенциальных покупателей) возрастает при проведении различных конкурсов, промо-акций. Особое внимание следует уделить узнаваемости брэнда аптеки, планированию ассортимента, внешнему оформлению.

- Увеличение размера среднего чека

Самое большое влияние на размер чека оказывает профессионализм продавцов-консультантов. Грамотный специалист не только подскажет полезное лекарство, но и посоветует сопутствующие товары. Следует уделять подбору персонала важнейшее значение.

- Внедрение программы лояльности клиентов

Скидки «для своих» оказывают положительное действие на привлечение покупателей, особенно это касается аптек с небольшой проходимостью, расположенных «около дома». Здесь очень много постоянных клиентов, которым нужно уделить внимание. Бонусные программы, дисконтные карты помогут удержать клиента.

Анализ показателей объема реализации продукции, представленный в таблице 2.1, начнем с выявления отклонений величин 2017 года по сравнению с 2015 годом по каждой ассортиментной группе. Динамику показателей по аптеке проведем по ассортиментным группам, это связано с тем, что в аптеках реализуется очень большой объем различных наименований продукции. Кроме того, анализ показателей проводится не в количественном выражении, а в денежном [7, с.80].

Таблица 2.1 – Показатели динамики объема реализации продукции аптеки № 220

В тыс. руб.

Ассортиментная группа	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				14/13	15/14
Лекарственные средства	2924	3012	3274	88	262
Парафармацевтическая продукция	1556	1570	1680	14	110
Товары косметики и гигиены	1226	1146	1201	-80	55
Сопутствующие товары повседневного спроса	284	254	217	-30	-37
Итого	5990	5982	6372	-8	390

Как показывает анализ, в целом по предприятию объем реализованной продукции увеличился на 390 тыс. руб. Снижение объемов продаж произошло по товарам косметики и гигиены (на 80 тыс. руб.) и сопутствующим товарам (на 30 тыс. руб.). Это связано с тем, что неподалеку от аптеки открылся новый промтоварный магазин. Ассортимент магазина по косметическим и сопутствующим товарам разнообразный, в этой части аптека проигрывает магазину, т.к. более ориентирована на продажу лекарственных средств. Продажа лекарственных средств увеличилась (на 262 тыс. руб.), а парафармацевтической продукции увеличилась (на 110 тыс. руб.). Это связано с тем, что в аптеке увеличилось количество наименований предлагаемых лекарственных средств. С увеличением количества рекламируемых лекарственных средств, повысился и потребительский спрос на данные товары, что привело к увеличению объемов продаж.

## 2.2 Анализ состава и структуры баланса предприятия

Реализация планов предприятия определяется его финансовой устойчивостью и платежными возможностями. Для того чтобы знать возможности предприятия развивать свою деятельность, необходимо проводить анализ его финансово-имущественного состояния и платежных обязательств. Для этого целесообразно провести анализ бухгалтерского баланса, его финансовой устойчивости и платежеспособности на современном этапе развития [3, с.252].

Анализ бухгалтерского баланса организации решает следующие задачи:

- оценивает структуру имущества организации и источников его формирования;
- выявляет степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;
- оценивает структуру и потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т.п.;
- оценивает правильное использование денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;
- оценивает влияние факторов на финансовые результаты деятельности и эффективность использования активов организации;
- осуществляет контроль за движением финансовых потоков организации, соблюдением норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат.

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса. Цель анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период и дать оценку этим изменениям.

Большое значение для оценки финансового состояния имеет и вертикальный (структурный) анализ актива и пассива баланса, который дает представление фи-

нансового отчета в виде относительных показателей. Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке его изменений. С помощью вертикального анализа можно проводить межхозяйственные сравнения предприятий, а относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов.

### 2.2.1 Оценка динамики структуры актива баланса

Анализ финансово-экономического состояния предприятия следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Бухгалтерский баланс представлен в приложении 2. Анализ актива баланса представленный в таблице 2.2, дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Таблица 2.2 – Показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия

В тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				2016/2015	2017/2016
Стоимость имущества п/п, общий итог баланса	105756	98890	124107	-6866	25217
Имобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса	11047	10747	20696	-300	9949
Мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса	94709	88142	103411	-6567	15269

За рассматриваемый период (2015 – 2017 годы) имущество анализируемого предприятия увеличилось на 18351 тыс. руб., составив 124107 тыс. руб. Данное изменение обусловлено увеличением оборотных средств на 8702 тыс. руб. Сформирована более мобильная структура активов, что улучшает финансовое положение

ние предприятия, так как способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений представленных в таблице 2.3 и на рисунке 2.1.

Таблица 2.3 – Анализ динамики состава и структуры актива баланса

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста (снижения), %		Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2015	2016	2017	Изменения (+,-)		16/15	17/16	2015	2016	2017	Изменение (+,-)	
				16/15	17/16						16/15	17/16
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>												
Основные средства	10 048	9 674	18 813	-374	9 139	96,28	194,47	90,96	90,01	90,9	-0,95	0,89
Отложенные налоговые активы	999	1 074	1 883			107,51	175,33	9,04	9,99	9,1	0,95	-0,89
Внеоборотные активы - ВСЕГО	11 047	10 748	20 696	-299	9 948	97,29	192,56	100	100	100		
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>												
Запасы	69 015	51 842	48 096	-17 173	-3 746	75,12	92,77	72,87	58,82	46,51	-14,05	-12,31
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	82	21	42	-61	21	25,61	200	0,09	0,02	0,04	-0,06	0,02
Дебиторская задолженность	10 192	10 612	9 293	420	-1 319	104,12	87,57	10,76	12,04	8,99	1,28	-3,05
Финансовые вложения		22476	41 092	22 476	18 616		182,83		25,5	39,74	25,5	14,24
Денежные средства и денежные эквиваленты	15 420	3 024	4 875	-12 396	1 851	19,61	161,21	16,28	3,43	4,71	-12,85	1,28
Прочие оборотные активы		167	13	167	-154		7,78		0,19	0,01	0,19	-0,18
Оборотные активы - ВСЕГО	94 709	88 142	103 411	-6 567	15 269	93,07	117,32	100	100	100		
<b>ВСЕГО АКТИВОВ</b>	<b>105 756</b>	<b>98 890</b>	<b>124 107</b>	<b>-6 866</b>	<b>25 217</b>	<b>93,51</b>	<b>125,5</b>					

На основании данных таблицы можно сделать следующие выводы: Общая стоимость имущества за период 2015-2016 гг. уменьшилась на 6,49% (100% - 93,51%). А за период 2016-2017 гг. повысилась на 25,5% (100% - 125,5%), что свидетельствует о значительном росте хозяйственной деятельности предприятия. Уменьшение стоимости имущества за период 2015-2016 гг. на 6866 млн.руб., сопровождалось уменьшением объемов реализации продукции. В 2016-2017 гг. увеличение стоимости имущества на 25217 млн.руб., сопровождалось внутренними изменениями в активе: при увеличении стоимости основных средств на 9139 млн.руб. Уменьшение наблюдается в кол-ве запасов – убыток запасов составил на 2015-2016 гг. - 17173 тыс.руб. (75,12%), на 2016-2017 гг. – 3746 тыс.руб. (92,77%).



Рисунок 2.1 – Изменение состава имущества предприятия

Перейдем к оценке изменений в структуре мобильной и иммобилизованной частей имущества. На рисунке 2.2 представлен график, наглядно отражающий состав и динамику изменения структуры основных элементов внеоборотных активов.



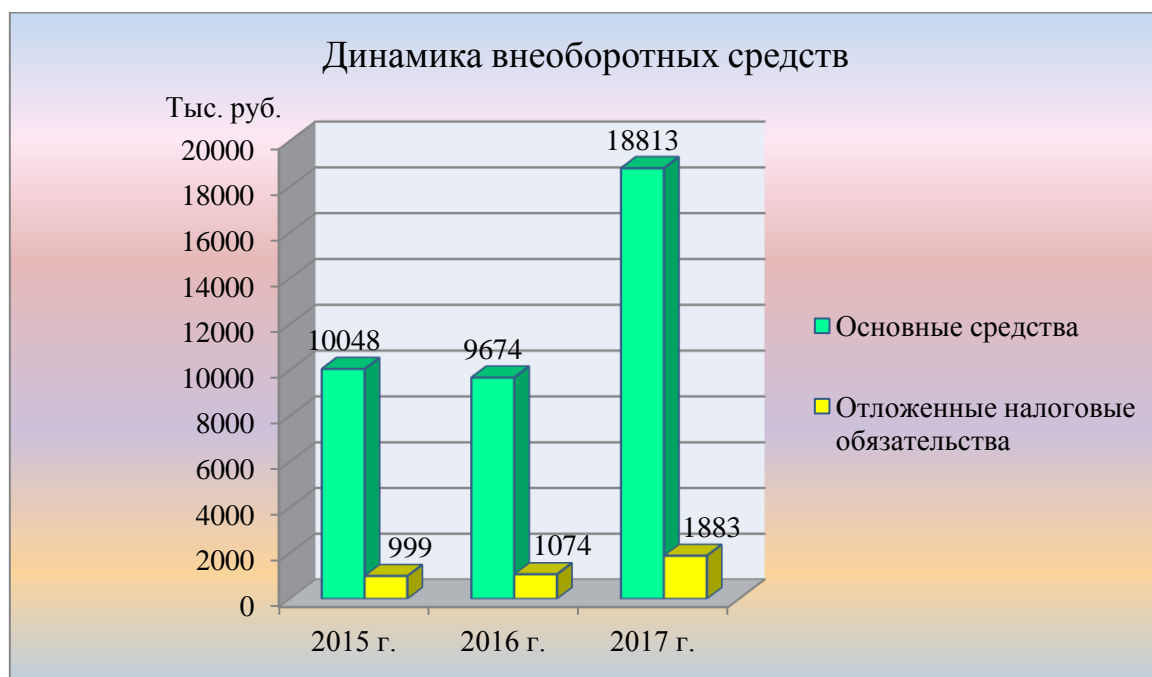


Рисунок 2.2 – Состав внеоборотных активов ОАО «Аптека № 220»

Анализируя структуру внеоборотных активов Аптеки № 220 можно сделать следующие выводы:

- большая часть в структуре внеоборотных активов предприятия в течение всего анализируемого периода приходится на основные средства (их количество изменяется от 90,96% в 2015 г. до 90,9% в 2017 г.);
- за рассматриваемый период сумма внеоборотных активов предприятия увеличилась в общей сложности на 9649 тыс. руб. Данное изменение обусловлено увеличением основных средств (ввод в эксплуатацию нового объекта).

На рисунке 2.3 представлен график, наглядно отражающий состав и динамику изменения структуры основных элементов оборотных активов.

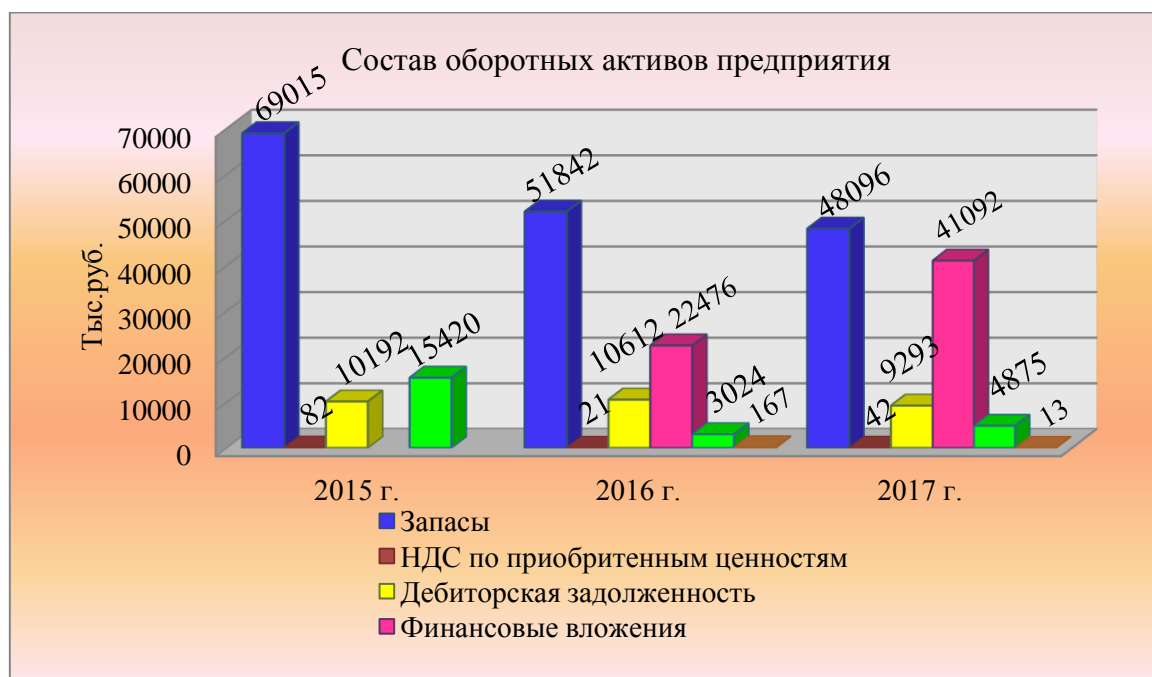


Рисунок 2.3 – Состав оборотных активов Аптеки № 220

В структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают запасы, на конец 2017 г. – 46,51%, представленные товарами для продажи через аптечную сеть.

### 2.2.2 Оценка динамики и состава пассива баланса

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса, представленного в таблице 2.4 и на рисунке 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ динамики состава и структуры пассива баланса

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста (снижения), %		Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2015	2016	2017	Изменения (+,-)		16/15	17/16	2015	2016	2017	Изменение (+,-)	
				16/15	17/16						16/15	17/16
ПАССИВ												
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ												
Уставный капитал	23 816	23 816	23 816			100	100	38,73	34,01	29,18	-4,72	-4,83
Резервный капитал	24 484	1 191	1 191	-23 293		4,86	100	39,82	1,7	1,46	-38,12	-0,24
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	13 191	45 021	56 604	31 830	11 583	341,30	125,73	21,45	64,29	69,36	42,84	5,07
Итого по разделу III	61 491	70 028	81 611	8 537	11 583	113,88	116,54	100	100	100		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Отложенные налоговые обязательства	160	178	292	18	114	111,25	164,04	100	100	100		
Итого по разделу IV	160	178	292	18	114	111,25	164,04	100	100	100		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Кредиторская задолженность	39 110	23 314	32 969	-15 796	9 655	59,61	141,41	88,67	81,28	78,12	-7,4	-3,16
Оценочные обязательства	4 995	5 370	9 234	375	3 864	107,51	171,96	11,33	18,72	21,88	7,4	3,16
Итого по разделу V	44 105	28 684	42 203	-15 421	13 519	65,04	147,13	100	100	100		
ВСЕГО ПАССИВОВ	105 756	98 890	124 106	-6 866	25 216	93,51	125,5					

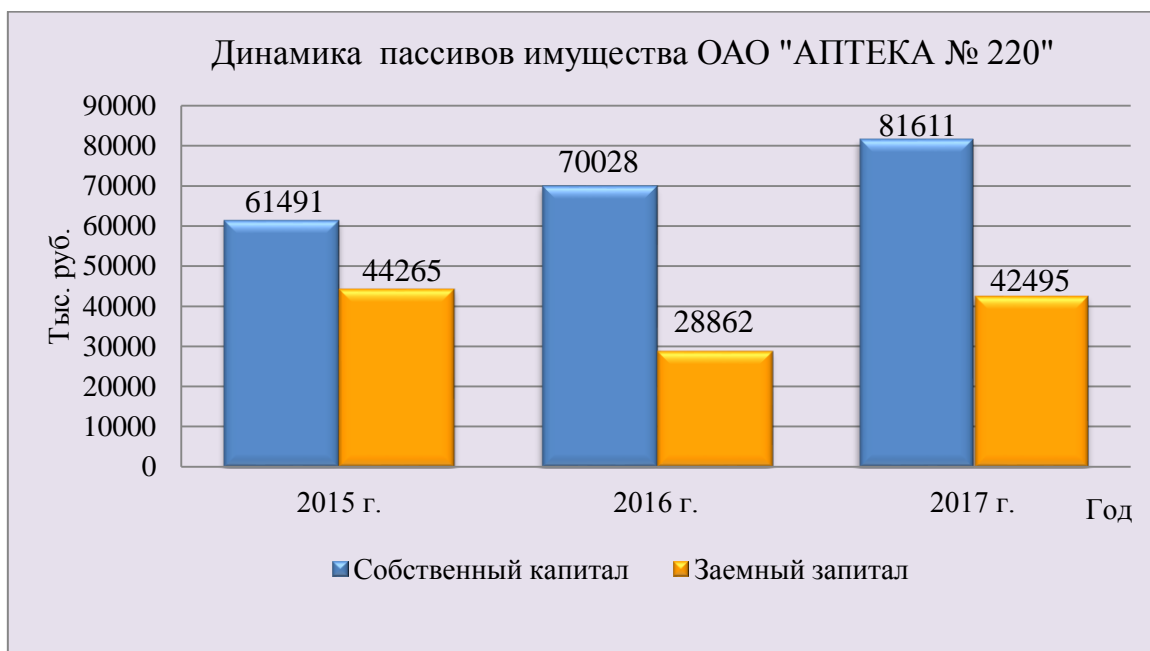


Рисунок 2.4 – Динамика пассивов предприятия

По данным таблицы видно, что предприятие понесло незначительные убытки в 2015-2016 гг. в 2016-2017 гг. состояние стабилизировалось. Значительное увеличение нераспределенной прибыли привело к увеличению собственного капитала на 20120 тыс.руб. В 2016-2017 гг. произошло увеличение долгосрочных обязательств: происходит их общее увеличение на 132 тыс.руб., это дает положительную динамику в пассиве баланса.

На рисунке 2.5 представлены данные Аптеки № 220 отражающие стоимость собственного капитала предприятия.

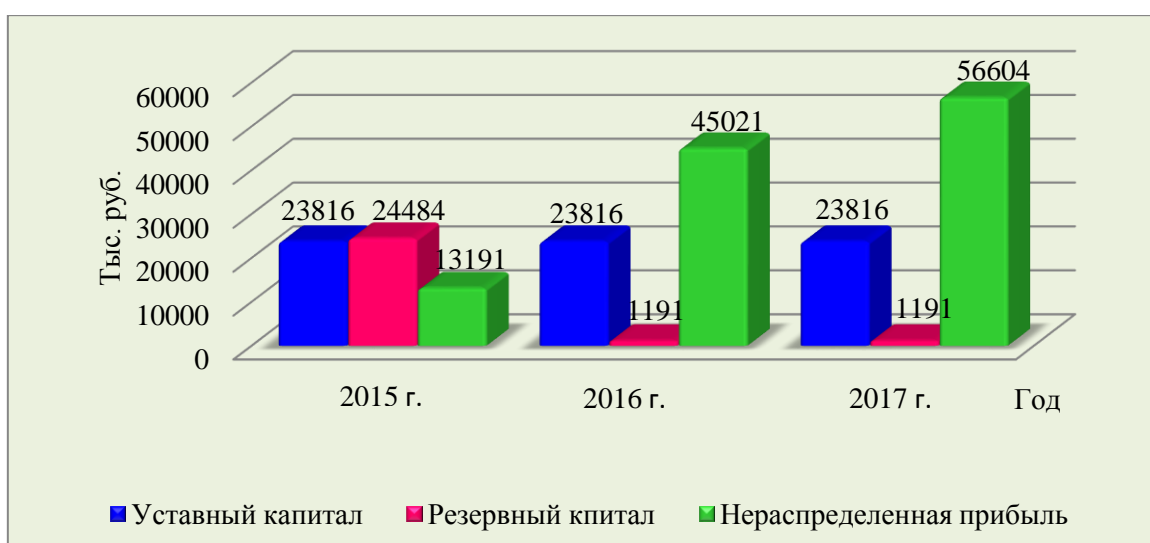


Рисунок 2.5 – Состав собственных средств предприятия

В 2017 году удельный вес нераспределенной прибыли в структуре собственного капитала стал равен 69,36%. Такое увеличение нераспределенной прибыли и, следовательно, собственных средств, является результатом более эффективной работы предприятия.

На рисунке 2.6 представлены данные Аптеки № 220 отражающие стоимость заемного капитала предприятия.

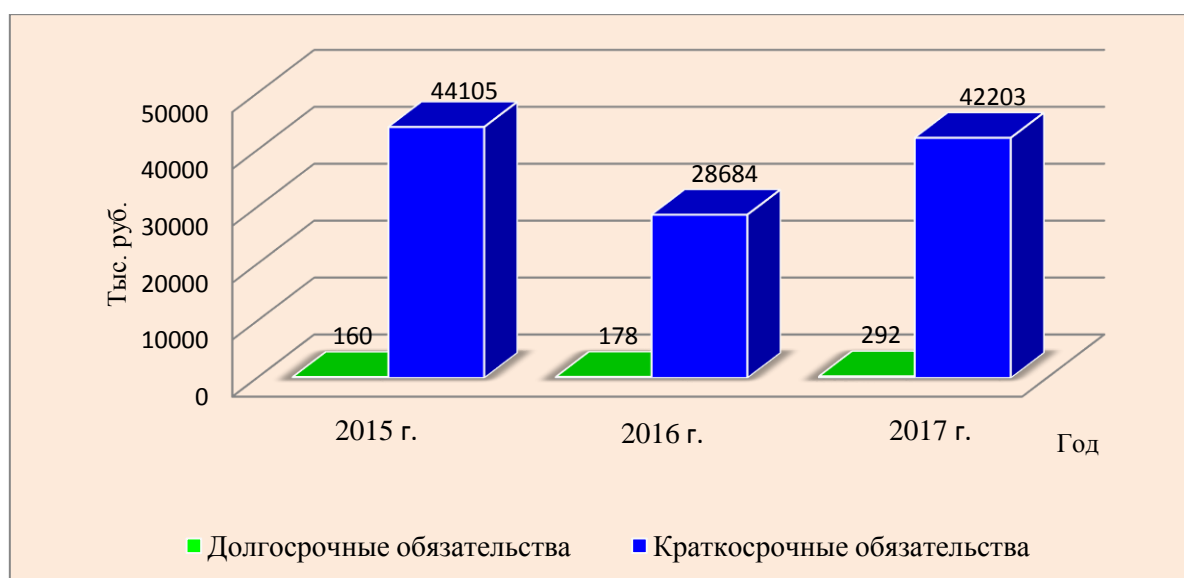


Рисунок 2.6 – Состав и структура заемных средств предприятия

В 2015-2017 годах основную долю заемного капитала составляют краткосрочные обязательства. Долгосрочные обязательства за анализируемый период в структуре заемного капитала незначительно увеличились (со 160 до 292 тыс. руб.).

Увеличение кредиторской задолженности является отрицательной тенденцией развития предприятия, что и наблюдается на конец отчетного периода.

### 2.3 Анализ финансовой устойчивости

Отчет о финансовых результатах представлен в приложении 3.

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью

обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации (по данным ф.№2) представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов ОАО «Аптека № 220»

Показатель	Состав, структура и динамика доходов и расходов									
	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение (+,-)			
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	2014/2013		2015/2014	
							Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
1. Доходы организации - всего в том числе	376 920	100	383 166	100	379 848	100	6246		-3 318	
1.1. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов	376 718	99,95	382 647	99,86	368 046	96,89	5929	-0,08	-14 601	-2,97
1.2. Проценты к получению			341	0,09	1 995	0,53	341	0,09	1 654	0,44
1.3. Прочие доходы	202	0,05	178	0,05	9 807	2,58	-24	-0,01	9 629	2,54
2. Расходы организации - всего в том числе	-363 696	100	-371 348	100	-364 814	100	-7652		6 534	
2.1. Себестоимость продаж	-271 002	74,51	-264 983	71,36	-250 839	68,76	6019	-3,16	14 144	-2,6
2.2. Коммерческие расходы	-86 583	23,81	-94 124	25,35	-102 721	28,16	-7541	1,54	-8 597	2,81
2.3. Прочие расходы	-2 651	0,73	-9 184	2,47	-5 721	1,57	-6533	1,74	3 463	-0,9
2.4. Текущий налог на прибыль	-3 460	0,95	-3 057	0,82	-5 533	1,52	403	-0,13	-2 476	0,69
3. Чистая прибыль (убыток)	13 191		11 835		15 726		-1356		3 891	
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов	-1		-1		-1					

Исходя из данных формы №2 можно сказать, что доходы организации за период 2015-2016 гг. выросли на 6246 тыс.руб., а за 2016-2017 гг. уменьшились на 3318 тыс.руб. Также возросли и расходы организации за 2015-2016 гг. на 7652

тыс.руб., а за 2016-2017 гг. уменьшились на 6534 тыс.руб. Рассматривая состав дохода более детально видно, что на его рост повлияли: выручка от продаж, проценты к получению и прочие доходы. Выручка от продаж занимающая наибольшую долю доходов в 2015-2016 гг. увеличилась на 5929 тыс.руб.(0,08%) и составила 99,95% в структуре доходов; в 2016-2017 гг. уменьшилась на 14604 тыс.руб.(2,97%) и составила 96,89% в структуре дохода. Рассматривая состав расходов можно увидеть, что увеличение произошло в большей степени за счет роста коммерческих расходов в 2015-2016 гг. на 7541 тыс.руб., в 2016-2017 гг. на 8597 тыс.руб.

Состав, структура и динамика показателей прибыли (по данным ф.№2) представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Состав, структура и динамика показателей прибыли

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темп роста (снижения), %		Изменение (+,-), %	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	16/15	17/16	16/15	17/16
Общая величина доходов	154 724	100	167 914	100	167 986	100	108,52	100,04		
Валовая прибыль	105 716	68,33	117 664	70,07	117 207	69,77	111,3	99,61	1,75	-0,3
Прибыль (убыток) от продаж	19 133	12,37	23 540	14,02	14 486	8,62	123,03	61,54	1,65	-5,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	16684	10,78	14875	8,86	20567	12,24	89,16	138,27	-1,92	3,38
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	13 191	8,53	11 835	7,05	15 726	9,36	89,72	132,88	-1,48	2,31

За анализируемый период 2015-2016 гг. валовая прибыль увеличилась на 111,3%, за счет увеличения выручки в 2016 г. на 5929 тыс.руб. А в 2016-2017 гг. уменьшилась на 99,61%, за счет уменьшения выручки на 14601 тыс.руб. Прибыль от продаж в 2015-2016 гг. увеличилась на 123,03%; а в 2016-2017 гг. значительно уменьшилась на 61,54%, за счет уменьшения валовой прибыли.

### 2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

1) Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}$$

$$2013 \text{ г.: СОС} = 61491 - 11047 = 50444$$

$$2014 \text{ г.: СОС} = 70028 - 10747 = 59281$$

$$2015 \text{ г.: СОС} = 81611 - 20696 = 60915,$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100}$$

$$2013 \text{ г.: КФ} = (61491 + 160) - 11047 = 50604$$

$$2014 \text{ г.: КФ} = (70028 + 178) - 10747 = 59459$$

$$2015 \text{ г.: КФ} = (81611 + 292) - 20696 = 61207,$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы.



3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр. 1100}$$

$$2013 \text{ г.: } \text{ВИ} = (61491 + 160 + 0) - 11047 = 50604$$

$$2014 \text{ г.: } \text{ВИ} = (70028 + 178 + 0) - 10747 = 59459$$

$$2015 \text{ г.: } \text{ВИ} = (81611 + 292 + 0) - 20696 = 61207,$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

1) Излишек (+) или недостаток (-) СОС.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}$$

$$2013 \text{ г.: } \Delta \text{СОС} = 61491 - 11047 - 69015 = -18571$$

$$2014 \text{ г.: } \Delta \text{СОС} = 70028 - 10747 - 51842 = 7439$$

$$2015 \text{ г.: } \Delta \text{СОС} = 81611 - 20696 - 48096 = 12819,$$

где Зп – общая величина запасов.

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}$$

$$2013 \text{ г.: } \Delta \text{СД} = (61491 + 160) - 11047 - 69015 = -18411$$

$$2014 \text{ г.: } \Delta \text{СД} = (70028 + 178) - 10747 - 51842 = 7617$$

$$2015 \text{ г.: } \Delta \text{СД} = (81611 + 292) - 20696 - 48096 = 13111$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}$$

$$2013 \text{ г.: } \Delta \text{ОИ} = (61491 + 160 + 0) - 11047 - 69015 = -18411$$

$$2014 \text{ г.: } \Delta \text{ОИ} = (70028 + 178 + 0) - 10747 - 51842 = 7617$$

$$2015 \text{ г.: } \Delta \text{ОИ} = (81611 + 292 + 0) - 20696 - 48096 = 13111$$

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель:  $M = (\Delta \text{СОС}, \Delta \text{СД}, \Delta \text{ОИ})$ . Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. В данном случае за все три исследуемых года тип финансовой устойчивости – нормальная.  $M = (0,1,1)$ ,  $\Delta \text{СОС} < 0$ ,  $\Delta \text{СД} \geq 0$ ,  $\Delta \text{ОИ} \geq 0$ . Источниками финансирования запасов являются собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы). Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение обязательств. Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности.

### 2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период [9, с.517].

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;

- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;
- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 2.7 и на рисунке 2.7.

Таблица 2.7 – Финансовые коэффициенты

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				16/15	17/16
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	0,72	0,41	0,52	-0,31	0,11
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств Кд/к	0,004	0,006	0,007	0,002	0,001
3. Коэффициент маневренности Км	0,82	0,85	0,75	0,03	-0,1
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	0,53	0,67	0,59	0,14	-0,08

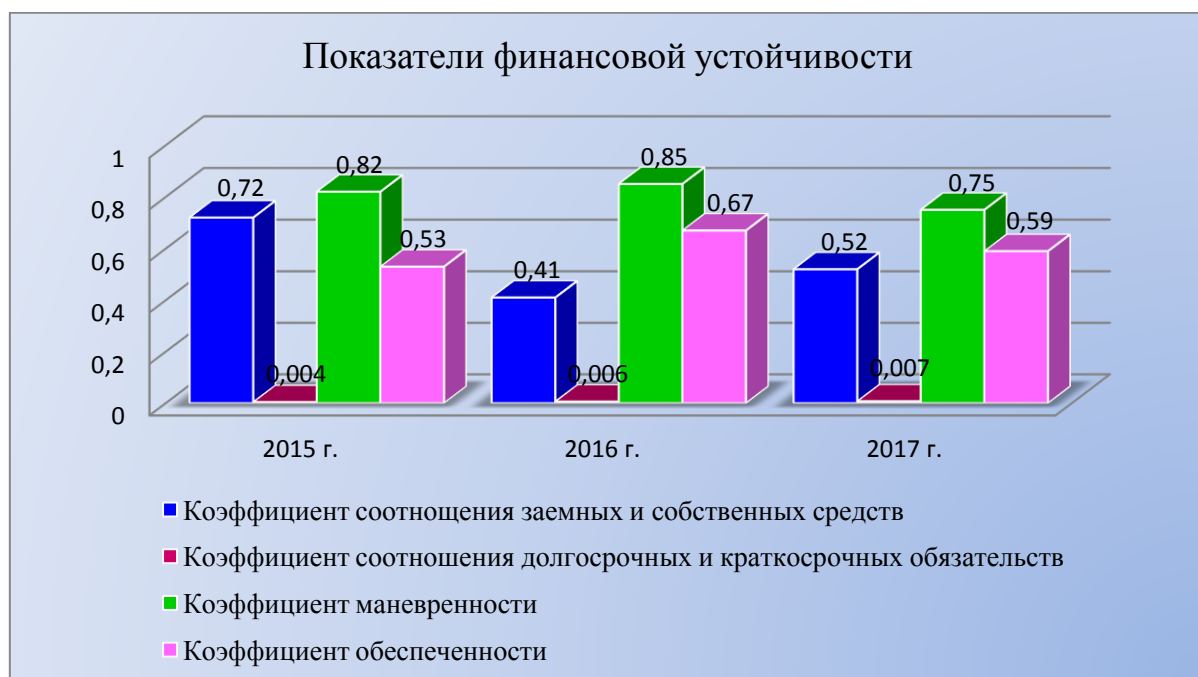


Рисунок 2.7 – Динамика изменений коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «Аптеки № 220»

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в период 2015-2017 гг. меньше 0,7, это значит, что предприятие не зависит от внешних источни-

ков средств. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств в 2015-16 гг. = 0,002, в 2016-17 гг. = 0,001, это значит, что у предприятия имеются финансовые затруднения. Коэффициент маневренности и в 2015-16 гг. и в 2016-17 гг. далек от границ, значит у предприятия небольшая возможность финансового маневра. Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2015-17 гг. меньше 0,1, значит мало возможностей проведения независимой финансовой политики.

#### 2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т. е. анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

#### 2.4.1 Анализ ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Группы активов и пассивов баланса

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
A1	15420	25500	45967
A2	10192	10779	9306
A3	69097	51863	48138
A4	11047	10747	20696
П1	39110	23314	32969
П2	0	0	0
П3	160	178	292
П4	66486	75398	90845
Абсолютное отклонение, (+,-)			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
	-23690	2186	12998
	10192	10779	9306
	68937	51685	47846
	-55439	-64651	-70149
Степень покрытия, %			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
	39,43	109,38	139,42
	-	-	-
	43185,63	29136,52	16485,62
	16,62	14,25	22,78

По равенству абсолютно ликвидного бухгалтерского баланса  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ , неравенство за 2015 г.  $A1 \geq П1$  не соблюдено, значит в 2015 г. баланс нельзя считать абсолютно ликвидным. В 2016-2017 гг. соблюдены все неравенства, баланс можно считать абсолютно ликвидным.

#### 2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности, представленный в таблице 2.9 и на рисунке 2.8.

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов.

Таблица 2.9 – Относительные показатели ликвидности и платежеспособности

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				2016/2015	2017/2016
Коэффициент текущей ликвидности	2,15	3,07	2,45	0,92	-0,62
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,58	1,26	1,31	0,68	0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,35	0,89	1,09	0,54	0,2

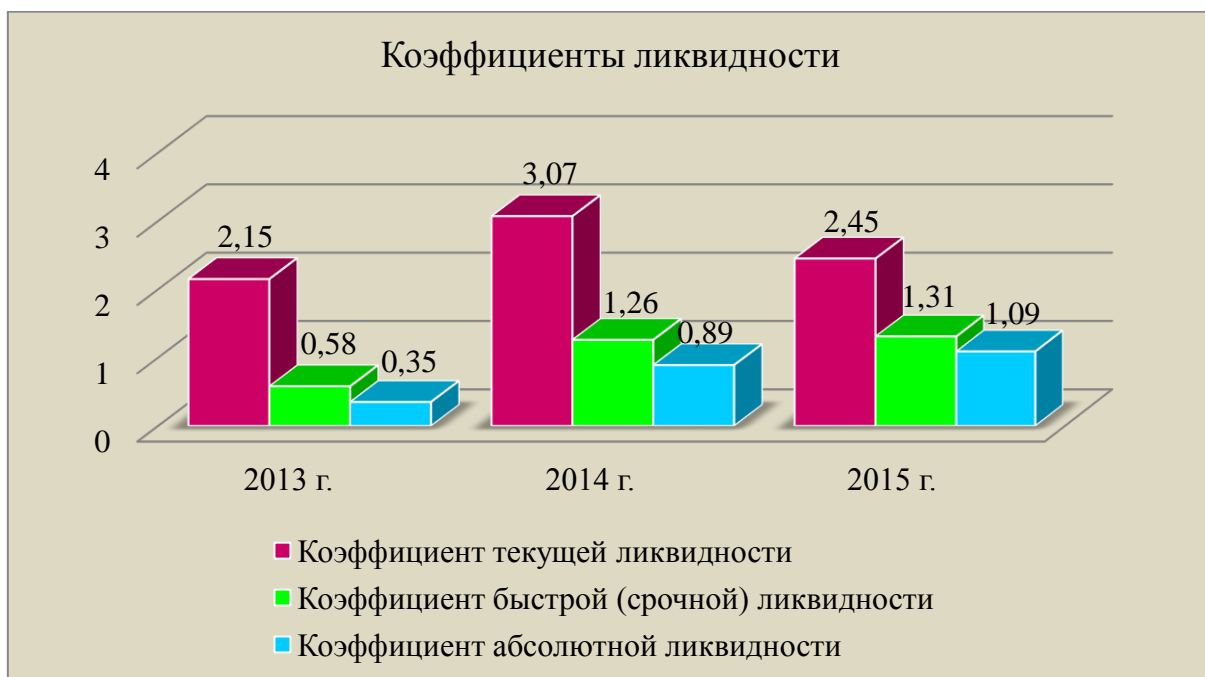


Рисунок 2.8 – Динамика изменения коэффициентов ликвидности

Из таблицы видно, что предприятие является платежеспособным. Об этом говорят полученные результаты.

В случае если фактический уровень  $K_{тл}$  равен или выше нормативного значения на конец периода, то наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности ( $K_{уп}$ ) за период, равный трем месяцам:

$$K_{уп} = \frac{K_{тл.1} + 3/T(K_{тл.1} - K_{тл.0})}{K_{тл.норм.}} \quad (1)$$

где  $K_{тл.1}$  и  $K_{тл.0}$  – соответственно фактическое значение коэффициента ликвидности в конце и начале отчетного периода;

$K_{тл.норм.}$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

3 – период восстановления (прогнозирования) платежеспособности, мес.;

T – отчетный период, мес.

$$2013 \text{ г.: } K_{уп} = 105756 + 3/12 * (105756 - 78484) / 2 = 112574/2 = 56287$$

$$2014 \text{ г.: } K_{уп} = 98890 + 3/12 * (98890 - 105756) / 2 = 97173,5/2 = 48586,75$$

$$2015 \text{ г.: } K_{уп} = 124107 + 3/12 * (124107 - 98890) / 2 = 130411,25/2 = 65205,62$$

$K_{уп} > 1$ , у предприятия есть реальная возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

## 2.5 Оценка деловой активности предприятия

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

Среднюю величину актива определяют исходя из бухгалтерского баланса по формуле среднего арифметического:

$$A_{\text{ср}} = (O_{\text{н.п}} + O_{\text{к.п}}) / 2,$$

где  $A_{\text{ср}}$  – средняя величина активов за расчетный период;



Он.п – остаток активов на начало расчетного периода;

Ок.п – остаток активов на конец расчетного периода.

$$2013 \text{ г.: } \text{Аср} = 78484 + 105756 / 2 = 92120$$

$$2014 \text{ г.: } \text{Аср} = 105756 + 98890 / 2 = 102323$$

$$2015 \text{ г.: } \text{Аср} = 98890 + 124107 / 2 = 111498,5$$

Показатель оборачиваемости в днях, т.е. продолжительность оборота, рассчитывается по формуле:

Показатель оборачиваемости в днях = D / Показатель оборачиваемости в оборотах,

где D – количество дней в исследуемом периоде (квартал – 90, полугодие – 180, год – 365).

$$2013 \text{ г.: } \text{Показатель оборачиваемости в днях} = 365 / 105756 = 0,003 = 1 \text{ день}$$

$$2014 \text{ г.: } \text{Показатель оборачиваемости в днях} = 365 / 98890 = 0,004 = 1 \text{ день}$$

$$2015 \text{ г.: } \text{Показатель оборачиваемости в днях} = 365 / 124107 = 0,003 = 1 \text{ день}$$

Показатели оборачиваемости в днях показывают, на сколько дней обездвижены денежные средства в оборотных активах. Снижение показателя считается благоприятной тенденцией.

Коэффициенты оборачиваемости (деловой активности) представлены в таблице 2.10 и на рисунке 2.9.

Таблица 2.10 – Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				16/15	17/16
1. Оборачиваемость совокупного капитала	4,09	3,74	3,3	-0,35	-0,44
2. Оборачиваемость текущих активов (оборотная оборотных активов)	4,66	4,18	3,84	-0,48	-0,34
3. Оборачиваемость собственного капитала	6,34	5,82	4,85	-0,52	-0,97
4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)	6,14	6,33	7,64	0,19	1,31
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	43,01	36,78	36,98	-6,23	0,2
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности	13,69	12,26	13,08	-1,43	0,82
7. Оборачиваемость денежных средств	34,1	41,49	93,19	7,39	51,7
8. Фондоотдача основных средств	36,71	38,8	25,83	2,09	-12,97



Рисунок 2.9 – Коэффициенты оборачиваемости

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

Производственный цикл (Цп) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$\text{Цп} = \text{Помз}$$

$$2013 \text{ г.: Цп} = 59$$

$$2014 \text{ г.: Цп} = 58$$

$$2015 \text{ г.: Цп} = 48$$

Продолжительность операционного цикла (Цо) характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

$$\text{Цо} = \text{Пдз} + \text{Помз}$$

$$2013 \text{ г.: Цо} = 9 + 59 = 68$$

$$2014 \text{ г.: Цо} = 10 + 58 = 68$$

$$2015 \text{ г.: Цо} = 10 + 48 = 58$$

Продолжительность финансового цикла (Цф) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$\text{Цф} = \text{Цо} - \text{Пкз}$$

$$2013 \text{ г.: Цф} = 68 - 27 = 41$$

$$2014 \text{ г.: Цф} = 68 - 30 = 38$$

$$2015 \text{ г.: Цф} = 58 - 28 = 30$$

Цель управления оборотными средствами – сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня.

## 2.6 Оценка рентабельности предприятия

Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику отдельных показателей.

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности – относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \Pi / V \times 100\%,$$

где P – рентабельность;  $\Pi$  – прибыль предприятия;

V – показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности представлены в таблице 2.11 и на рисунке 2.10.

Таблица 2.11 – Рентабельность аптеки № 220

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				16/15	17/16
Рентабельность собственного капитала	22	18	21	-4	3
Рентабельность внеоборотных активов	117	109	100	-8	-9
Рентабельность оборотных активов	16	13	16	-3	3
Рентабельность активов	14	11	14	-3	3
Рентабельность основной деятельности (производства)	5	6	4	1	-2
Рентабельность продаж (от чистой прибыли)	3	3	4	0	1
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	5	6	4	1	-2

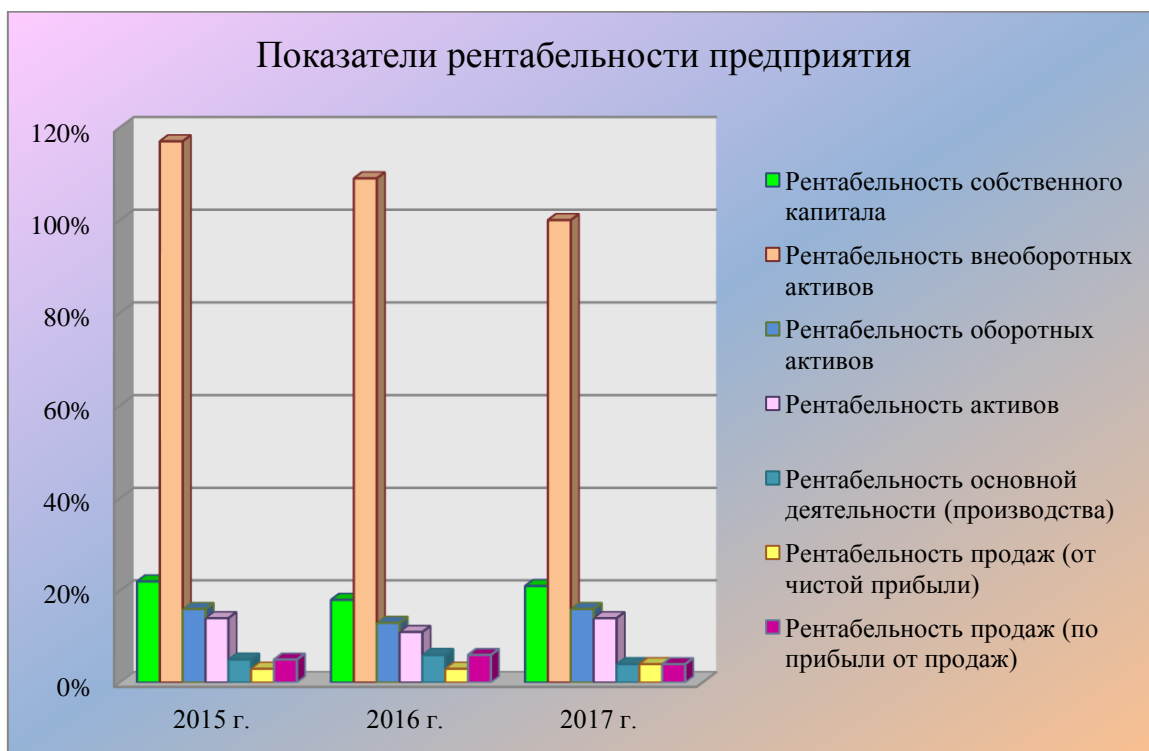


Рисунок 2.10 – Основные показатели рентабельности

Анализируя показатели рентабельности организации за 2015-2017 гг. отметим, что в период с 2015 по 2016 гг. наблюдается снижение значений практически всех показателей. Рентабельность активов снизилась на 3%, т.е. прибыль получаемая организацией на каждый рубль вложенный в её актив снизилась на 3 коп. Значение показателя рентабельности собственного капитала на протяжении 2015-2016 гг. также имело отрицательную динамику. Данный факт оценивается отрицательно, т.к. свидетельствует о том что происходит снижение прибыли, полученной на вложенный собственный капитал. В 2016-2017 гг. рентабельность активов и рентабельность собственного капитала повысилась на 3%.

## 2.7 Анализ затратности функционирования предприятия

Любое предприятие в процессе своей деятельности совершает затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, на социальное развитие трудового коллектива и др.

Затраты – выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию [19, с.291].

Наибольший удельный вес во всех расходах предприятий занимают затраты на производство продукции (работ, услуг). Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, т.е. составляет производственную себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию.

Себестоимость продукции является качественным показателем, концентрированно отражаются результаты хозяйственной деятельности организации.

В себестоимость продукции, в частности включаются:

- затраты труда, средств и предметов труда на производство продукции на предприятии;
- расходы, связанные с оплатой услуг;
- расходы, непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции на данном предприятии.

Кроме того, в себестоимости продукции (работ, услуг) отражаются также потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам, недостачи материальных ценностей в производстве и на складах в пределах норм естественной убыли, выплата пособий в результате потери трудоспособности из-за производственных травм (на основании судебных решений).

Существует два способа определения себестоимости. В первом случае составляется смета затрат на производство, в которой затраты группируются по элементам, во втором случае затраты группируются по статьям, на основании этой группировки составляется калькуляция, здесь затраты группируются в зависимости от места возникновения и направления использования.

Анализ основных статей затрат, подлежащих включению в производственную себестоимость 2015-2017 гг., представлен в таблице 2.12 и на рисунке 2.11.

Статья затрат «Сырье и материалы» включает в себя затраты на покупку материалов, необходимых для обеспечения производственного процесса и являющихся базой для выпуска готовой продукции. В них входит: оборудование для аптеки (холодильное оборудование, витрины, стеллажи); тара (контейнеры для лекарственных средств, посуда); спецодежда для рабочего персонала.

В прочие расходы входят коммунальные платежи (вода, канализация, теплоснабжение, вентиляция) и расходы на интернет.

Таблица 2.12 – Вертикальный анализ основных статей затрат, подлежащих включению в производственную себестоимость

Статьи затрат	2015 г. тыс. руб.	удельный вес %	2016 г. тыс. руб.	удельный вес %	2017 г. тыс. руб.	удельный вес %
Сырье и материалы	305908,00	83,10	269425,00	71,54	249953,00	55,42
Расходы на персонал	58441,00	15,87	59897,00	15,90	69175,00	15,34
Налоги	153,00	0,04	7995,00	2,12	995,00	0,22
Амортизация	167,47	0,05	161,23	0,04	306,05	0,07
Прочие расходы	3640,00	0,99	39280,00	10,43	130879,00	29,02
Производственная себестоимость	368142,00	100	376597,00	100	451002,00	100

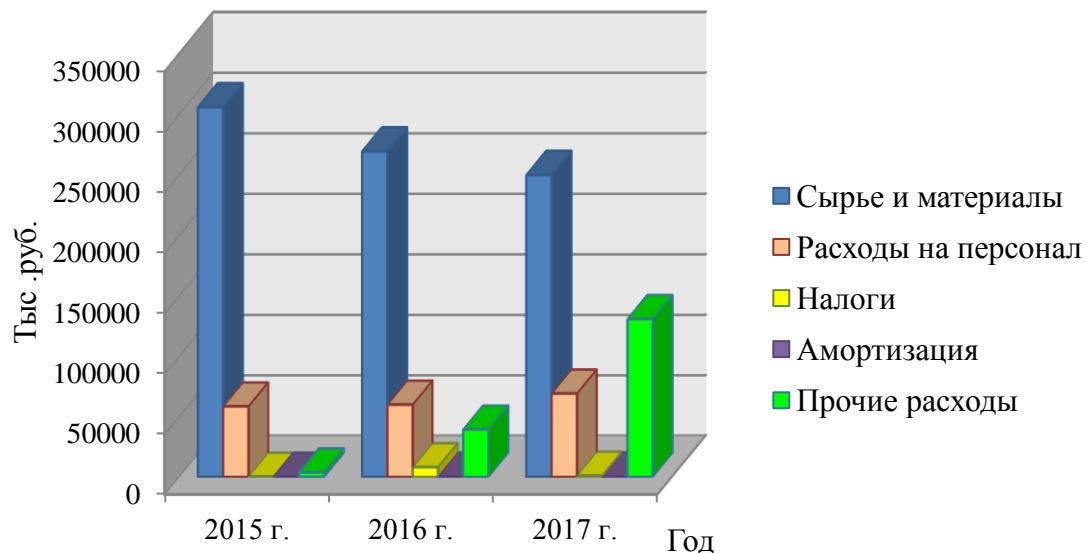


Рисунок 2.11 – Динамика основных статей затрат, подлежащих включению в производственную себестоимость

Вертикальный анализ основных статей затрат, подлежащих включению в производственную себестоимость показал следующие результаты:

- наибольший удельный вес в статье «производственная себестоимость» занимают затраты на сырье и материалы. В 2015г. – 83,10%, в 2016г. – 71,54%, в 2017г. – 55,42%;
- удельный вес расходов на персонал в 2017 г. по сравнению с предыдущими годами увеличился. Это связано с увеличением численности штата.



### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОАО «АПТЕКА № 220»

#### 3.1 Целесообразность организации службы доставки

Сущность инвестиционной идеи, представленной на рисунке 3.1, заключается в организации службы доставки лекарственных средств на дом.



Рисунок 3.1 – Инвестиционная идея ОАО «Аптека № 220»

В настоящее время тяжело удивить доставкой продуктов или пиццы на дом, так как практически в каждом городе такая услуга есть и уже пользуется популярностью. О такой услуге, как доставка лекарств на дом знают и пользуются не многие. Она имеет не только коммерческую основу, но и социальную направленность. Для того чтобы в этом деле добиться хороших результатов и увеличить обороты, нужно разработать проект.

Заниматься закупкой лекарственных препаратов нет смысла, так как скупить лекарства от всех болезней не получится, ведь никогда не угадаешь, что может заболеть в тот или иной момент. Для того чтобы организовать бизнес по доставке лекарственных препаратов на дом, необходимо ввести круглосуточный режим работы аптеки.

Схема данного бизнеса достаточно проста. Клиент звонит по телефону и делает заказ. Курьер в течение установленного времени обязан доставить товар по

указанному клиентом адресу. Срок выполнения заказа зависит от местонахождения адресата.

Данными услугами могут пользоваться:

- люди, которые знают цену своему времени и не хотят тратить его на продолжительные и нервные походы по аптекам с обязательными стояниями в очередях;
- люди, которым не удобно заниматься самостоятельным поиском и покупкой лекарств по каким-либо причинам (болезнь, уход за ребенком);
- одинокие пенсионеры, которым сложно самостоятельно выйти в аптеку;
- отдыхающие за городом или на даче.

Служба по доставке лекарственных препаратов обязательно должна работать слаженно и быстро, в противном случае их репутация будет испорчена.

Цена на доставку препаратов не должна превышать их стоимость. В рекламе обязательно следует указать сумму минимального заказа. Если время доставки и цена будет устраивать клиентов, то вскоре у аптеки могут появиться постоянные покупатели.

В соответствии с Федеральным законом от 12.04.2010 № 61-ФЗ (ред. от 28.12.2017) "Об обращении лекарственных средств" устанавливаются жесткие рамки для торговли лекарствами через интернет. Право дистанционной продажи лекарств имеют только существующие аптеки, обычные и ветеринарные. Они должны иметь лицензии и разрешение на фармацевтическую деятельность.

Продавать через интернет разрешено только препараты, которые отпускаются без рецепта врача. Рецептурные препараты придется покупать, как и сейчас, только в обычной аптеке. Исключения составляют герои социалистического труда, герои советского союза и полные кавалеры ордена славы, они могут получать лекарства на дом по заключению врача, согласно статьи 2 ФЗ РФ № 5-ФЗ "О предоставлении социальных гарантий героям социалистического труда и полным кавалерам ордена трудовой славы", а также статьи 1.1. Закона РФ № 4301-1 "О

статусе Героев Советского Союза, Героев Российской Федерации и полных кавалеров Ордена Славы".

Если аптека попытается нарушить запрет на продажу рецептурных препаратов онлайн, доступ к сайту будет заблокирован, а нарушителям придется заплатить штраф – от 1,5 до 3 тыс. рублей для физических лиц и от 20 до 30 тыс. рублей для компаний.

Для реализации данного мероприятия необходимы инвестиции. Инвестиционные издержки (капиталовложения в период создания службы доставки и модернизации холодильного оборудования) включают в себя: затраты на покупку холодильных камер, компрессоров, сумок для доставки препаратов и создание интернет-сайта. Капиталовложения представлены в таблице 3.1.

Модернизация холодильного оборудования может значительно повысить свою энергоэффективность. Это, в свою очередь, приведет к значительному снижению эксплуатационных расходов (затраты на коммунальные услуги; материалы; амортизация).

Прямые выгоды включают в себя снижение потребления энергии, уменьшение времени простоя оборудования и увеличение срока его службы. При модернизации оборудования его можно будет использовать более эффективно, а значит, потребуется меньшее количество установок, при этом надежность системы значительно повысится.

Кроме того, существуют косвенные выгоды, включающие улучшение качества охлаждения и повышение безопасности эксплуатации. Это достигается пристальным вниманием к деталям со стороны операторов. Подобный подход дает возможность увеличивать количество оборудования, не увеличивая потенциальные мощности электрических сетей.

Холодильники фармацевтические ХФ-250-2 "ПОЗИС" с металлической дверью, представленные на рисунке 3.2, предназначены для хранения лекарственных препаратов, биологических средств и вакцин при температуре от +2°C до +15°C.

Холодильники ХФ-250-2 POZIS используются в больницах, клиниках, аптеках, лабораториях и на фармацевтических предприятиях.

Холодильники ПОЗИС прошли процедуру валидации (пре-квалификации) в соответствии со стандартами GDP (раздел GMP), что указывает на безупречное качество продукции для хранения термолабильных препаратов, вакцин и других лекарственных средств.

Особенности и преимущества холодильников ХФ-250-2 "ПОЗИС":

- наличие металлической двери с замком для предотвращения несанкционированного доступа;
- наличие микропроцессорного регулятора температуры со сверхчувствительным температурным датчиком;
- возможность автоматического поддержания температуры в камере;
- наличие сигнализации при отклонении от заданного диапазона температур;
- отображение температуры на табло панели управления;
- наличие системы принудительной циркуляции воздуха;
- автоматическое отключение вентилятора при открывании двери;
- эксплуатация в помещениях с температурой от 10°C до 35°C;
- наличие экологически чистого озонобезопасного хладагента изобутана, который обеспечивает снижение уровня энергопотребления и шума при работе компрессора;
- точность поддержания температуры составляет  $\pm 2^\circ\text{C}$  при окружающей среде от  $+10^\circ\text{C}$  до  $+35^\circ\text{C}$  согласно требованиям ГОСТ Р 50444-92;
- наличие 5-ти разноуровневых полок для хранения контейнеров различных размеров и 2-х пластиковых сосудов;
- антибактериальное покрытие внутреннего шкафа и панели двери.



Рисунок 3.2 – Холодильные камеры для хранения ЛП

Компрессор АЕ 1420 Z-FZ1B.DCAE116.F.1047.IE Tecumseh AE-1287-E/1284, представленный на рисунке 3.3, предназначен для работы в составе холодильной машины с различными хладагентами. Компрессор поршневой герметичный низкотемпературный применяется для холодильного оборудования малой мощности. Компрессор нового поколения, с измененной конструкцией и улучшенным холодильным коэффициентом. Произведен на заводе TECUMSEH. Поставляется в индивидуальной упаковке, это бразильский аналог Компрессор АЕ 2420Z-FZ1C\_DCAE116.2000.

Принцип работы: основным элементом сжатия газа поршневого холодильного компрессора является цилиндр, в котором происходит возвратно-поступательное движение поршня. Данный элемент приводится в действие посредством кривошипно-шатунного механизма, соединенного с валом, который вращается от электродвигателя. В крышке цилиндра находятся всасывающие и нагнетательные клапаны. Когда поршень движется вниз, пар перемещается из испарителя в цилиндр, при обратном движении поршня пары сжимаются и вытесняются в конденсатор через нагнетательный клапан. После этого процесс повторяется.



Рисунок 3.3 – Компрессор для холодильного оборудования

Медицинская сумка-холодильник COOL'S, представленная на рисунке 3.4, применяется для размещения и переноски лекарственных препаратов, перевязочных материалов, медицинского инструментария и других медицинских изделий и приборов. 12 съемных прозрачных отделений, ампульница, 4 держателя для емкостей. Съемная сумка первой помощи «на поле», карман для личного имущества. Трансформируется в рюкзак. 48 x 19 x 30 см, вес 4,5 кг.

Включает съемную сумку экстренной помощи «на поле» и внешний карман для личного имущества.

В комплекте – многоразовый охлаждающий гелевый пакет и карманный контейнер. Также в комплект входит:

- полиэстер;
- 12 съемных прозрачных отделений (2 из них включают разделители на липучках);
- 5 плоских сетчатых карманов на липучках;
- 1 прозрачный карман на молнии;
- 1 непрозрачный карман на липучке;
- планшет;
- ампульница на 36 различных ампул с эластичными держателями;
- отделение для личных принадлежностей;
- 4 эластичных держателя для емкостей для жидкостей;

- внешний кармашек для визитки;
- молния под висячий замок;
- включает независимую сумку первой помощи «на поле» с разделителями на липучках;
- ремень перекидной, скрытые ляжки на плечи и ремень на пояс;
- 48 x 19 x 30 см, вес 4,54 кг.



Рисунок 3.4 – Сумка для доставки ЛП на дом

Аптека стремится, используя новейшие технологии, сделать работу с клиентами максимально удобной, быстрой и приносящей удовольствие. Упор делается на внимательное отношение к каждому покупателю, удобное расположение, широкий ассортимент, развитую сеть услуг.

В век компьютеризации и интернета, в аптеке применяются все современные компьютерные технологии, позволяющие повысить качество и скорость обслуживания покупателей. Для повышения эффективности продажи, рекламы, маркетинговых исследований решено разработать web-сайт интернет – магазина для аптеки, представленный на рисунке 3.5, максимально соответствующего общей стилистике оформления аптеки и представляющего все товары, имеющиеся в аптеке. На сайте будут представлены все товары, разбитые на группы, с возможностью просмотра изображений в уменьшенном и развёрнутом видах. Можно будет заказать товар, как через интернет, так и позвонив по телефону. Опытные

специалисты проконсультируют по всем лекарствам, помогут оформить заказ и узнать, на каких условиях можно получить лекарственные средства. Этот формат работы крайне удобен для современных динамичных людей. Нет никаких ограничений: можно увидеть ассортимент всей аптеки, без труда найти необходимый препарат, заказать его с доставкой или забронировать.



Рисунок 3.5 – Интернет – сайт Аптеки № 220

Таблица 3.1 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1 Холодильные камеры.	350 000,00	64,22
1.2.Компрессоры	45 000,00	8,26
1.3.Сумки для доставки препаратов	120 000,00	22,02
1.4. Разработка интернет-сайта	30 000,00	5,50
Итого	545 000,00	
Всего	545 000,00	100

Кроме единовременных затрат на осуществление данного мероприятия потребуются дополнительные затраты представленные в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Текущие затраты

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	302 400,00
1.2 Сырье и материалы (тара)	25 000,00
1.3 Энергетические ресурсы	0,00
1.4 Транспортные расходы	277 400,00
2. Затраты на оплату труда	805 200,00
3. Социальные выплаты	25 766,40
4. Амортизация основных фондов	109 000,00



Продолжение таблицы 3.2

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
5. Прочие затраты	115 000,00
Итого затрат:	1 357 366,40
Текущие издержки без амортизации	1 248 366,40

Наименование	Сумма, руб.
Итого затрат:	545 000,00

Текущие издержки включают в себя материальные затраты: тара для перевозки лекарственных препаратов (контейнеры, охладители), их сумма составляет 25000 тыс. руб.; энергетические ресурсы не требуют затрат, т.к. в аптеке уже имеются все необходимые ресурсы; транспортные расходы составляют 277400 тыс. руб., машина у аптеки уже имеется, поэтому затраты пойдут только на расходование бензина (в день потребуется 20л бензина, соответственно годовой расход составит 20л \* 38руб.(1 литр бензина) \* 365 дней = 277400 тыс. руб.). Общая сумма материальных затрат составляет 302400 тыс. рублей.

Затраты на оплаты труда персонала представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет годового фонда заработной платы

Должность (специальность профессия), разряд (категория) квалификации	Кол-во штатных единиц	Тарифная ставка (оклад), руб.	Надбавка, тыс. руб.		Месячный фонд з/п, руб.	Годовой фонд з/п, руб.	
			Районный коэффициент (70%)	Северная надбавка (50%)			
1. Диспетчер	2	8 350,00	5 845,00	4 175,00	36 740,00	440 880,00	0,44088
2. Курьер	1	9 200,00	6 440,00	4 600,00	20 240,00	242 880,00	0,24288
3. Курьер	1	4 600,00	3 220,00	2 300,00	10 120,00	121 440,00	0,12144
Всего	4	22 150,00	15 505,00	11 075,00	67 100,00	805 200,00	0,81

Для организации службы доставки необходимо принять новых работников.

В состав персонала входят:

- диспетчер – 2 человека;
- курьер – 2 человека (первый курьер на полную рабочую ставку, второй на 0,5 ставки).

Курьер должен иметь фармацевтическое образование.

Прочие затраты включают в себя: дополнительные услуги связи (интернет) – 15000 тыс. руб.; реклама – 60000 тыс. руб.; обслуживание программного обеспечения – 30000 тыс. руб.; затраты на канцелярию – 10000 тыс. руб. В сумме прочие затраты составляют 115000 тыс. рублей.

Поскольку нормативный срок службы оборудования составляет 5 лет, то норма амортизации применяемая в расчетах равна 20%. Расчет амортизации представлен в таблице 3.4.

Учитывая данные обстоятельства продолжительность периода инвестиционного проектирования составляет 5 лет.

Таблица 3.4 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	545 000,00
Амортизация	109 000,00

Осуществление данных затрат считается целесообразным поскольку, приведет к получению дополнительного экономического эффекта представленного в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Экономический эффект

Наименование	Значение
1. Дополнительная выручка от реализации лекарственных препаратов, руб.	2 450 000,00
2. Экономический эффект, руб.	2 450 000,00

### 3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов (иные методики оценки)

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на  $t$ -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования  $\alpha_t$ , определяемый по формуле 1:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (2)$$

где  $t$  – номер шага расчета ( $t = 0, 1, \dots, T$ ),

$T$  – период планирования;

$E$  – норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показате-

лей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход – это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу и рассчитываемая по формуле 2:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t - K, \quad (3)$$

где  $R_t$  – результаты, достигаемые на  $t$ -ом шаге расчета;

$Z_t^+$  – затраты, осуществляемые на  $t$ -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

$\alpha_t$  – коэффициент дисконтирования;

$K$  – сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле 3:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t \quad (4)$$

где  $K_t$  – капиталовложения на  $t$ -ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен – неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности – это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям. Рассчитывается по формуле 4:

$$\text{ИД} = 1 / K \cdot \sum (R_t - Z_t^+) \cdot 1 / (1 + E)^t \quad (5)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы – неэффективен.

Внутренняя норма доходности – это норма дисконта ( $E_{\text{внд}}$ ), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть  $E_{\text{внд}}$  находится из уравнения 5:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1 + E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E)^t} \quad (6)$$

Найденное значение  $E_{\text{внд}}$  (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков – это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на  $t$ -ом шаге определяет излишние денежные средства на  $t$ -ом шаге. Отрицательное – определяет недостающие денежные средства на  $t$ -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

### 3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);

- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода

планирования.

- источник финансирования – собственные средства.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,25 % (с 26.03.2018 г.);
- риск недополучения прибыли 11,75 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Чистый денежный поток определяется как суммарный денежный поток от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. С этой целью заполняются таблицы 3.6 – 3.8:

Таблица 3.6 – Поток реальных денег от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	
1. Выручка от реализации (экономический эффект)	2 450 000,00	2 450 000,00	2 450 000,00	2 450 000,00	2 450 000,00	12 250 000,00
2. Текущие издержки	1 357 366,40	1 357 366,40	1 357 366,40	1 357 366,40	1 357 366,40	6 786 832,00
3. Амортизация основных средств	109 000,00	109 000,00	109 000,00	109 000,00	109 000,00	545 000,00
4. Валовый доход	983 633,60	983 633,60	983 633,60	983 633,60	983 633,60	4 918 168,00
5. Налог на прибыль (20%)	196 726,72	196 726,72	196 726,72	196 726,72	196 726,72	983 633,60
6. Чистая прибыль	786 906,88	786 906,88	786 906,88	786 906,88	786 906,88	3 934 534,40
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	895 906,88	895 906,88	895 906,88	895 906,88	895 906,88	4 479 534,40
7.2. Нарастающим итогом	895 906,88	1 791 813,76	2 687 720,64	3 583 627,52	4 479 534,40	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	752 862,92	632 657,92	531 645,31	446 760,77	375 429,21	2 739 356,13
8.2. Нарастающим итогом	752 862,92	1 385 520,84	1 917 166,15	2 363 926,92	2 739 356,13	

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	
1. Расходы на приобретение активов, всего	545 000,00					545 000,00
в том числе:						
за счет собственных средств	545 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-545 000,00					-545 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-545 000,00	-545 000,00	-545 000,00	-545 000,00	-545 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-545 000,00					-545 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-545 000,00	-545 000,00	-545 000,00	-545 000,00	-545 000,00	



Таблица 3.8 – Инвестиционная и операционная деятельность

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	895 906,88	895 906,88	895 906,88	895 906,88	895 906,88	3 934 534,40
1.2. Нарастающим итогом.	350 906,88	1 246 813,76	2 142 720,64	3 038 627,52	3 934 534,40	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	752 862,92	632 657,92	531 645,31	446 760,77	375 429,21	2 194 356,13
2.2. Нарастающим итогом.	207 862,92	840 520,84	1 372 166,15	1 818 926,92	2 194 356,13	

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 545000 тыс. руб. капитальных вложений и принесет 3934534,40 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 3934534,40 руб., чистый дисконтированный доход – 2194356,13 руб.

Оценку эффективности конкретного проекта, сравнение различных инвестиционных проектов (или вариантов проекта) и выбор лучшего из них рекомендуется производить с использованием различных показателей, к которым относятся:

- Чистый дисконтированный доход (NPV) или интегральный эффект.

Показатель NPV позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т. е. конечный эффект в абсолютном выражении. NPV показывает превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени. В общем виде значение этого показателя определяется по формуле 6:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I, \quad (7)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

CF – суммарный денежный поток в период времени t;

I – сумма инвестиций;

r – ставка дисконтирования;

n – число периодов.

Для нашего проекта NPV рассчитывается по формуле:

$$NPV = \frac{895906,88}{(1+0,19)^1} + \frac{895906,88}{(1+0,19)^2} + \frac{895906,88}{(1+0,19)^3} + \frac{895906,88}{(1+0,19)^4} + \frac{895906,88}{(1+0,19)^5} - 545000 = 2194356,13$$

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы NPV проекта был положительным. В нашем случае ЧДД = 2194356,13, что говорит об эффективности внедряемого проекта.

- Индекс доходности (PI).

Индекс доходности (PI) – показатель, определяемый как частное от деления суммы приведенных поступлений на приведенную стоимость затрат. Определяется по формуле 7:

$$PI = \frac{PVCI}{PVCO}, \quad (8)$$

где, PVCI – приведенные поступления;

PVCO – приведенные выплаты.

Для нашего проекта PI рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{2739356,13}{545000} = 5,03$$

Критерий PI характеризует доход на единицу затрат. Именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля реальных инвестиций в случае ограниченности сверху общего объема инвестиций.

- Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта, при которой дисконтированные притоки денежных средств по проекту равны дисконтированным оттокам. IRR определяется исходя из равенства 8:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I = 0 \quad (9)$$

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 164 % в год. Следовательно проект эффективен. ВНД изображена на рисунке 3.6.

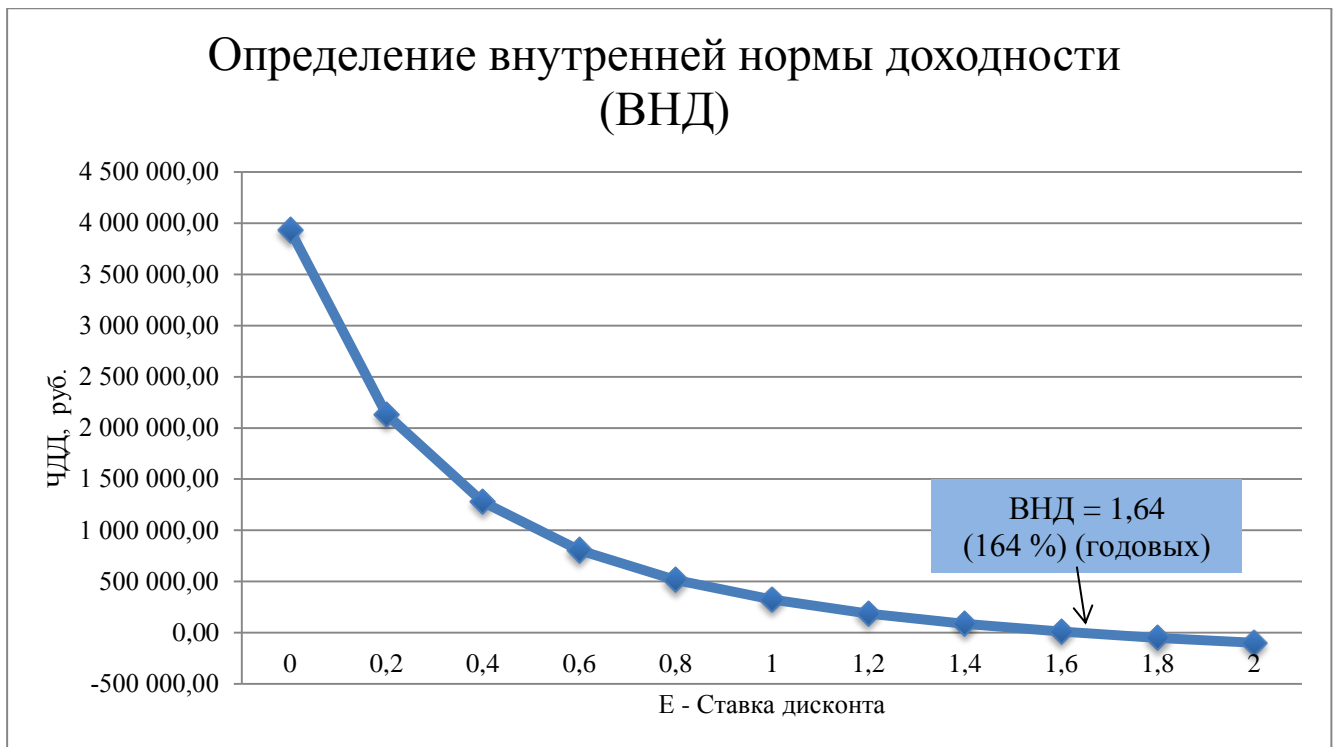


Рисунок 3.6 – Внутренняя норма доходности

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам составляет 7 месяцев:

$$PP = \frac{I}{\text{ЧРД}} = \frac{545000}{895906,88} = 0,61 * 12 = 7 \text{ мес.}$$

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.7.

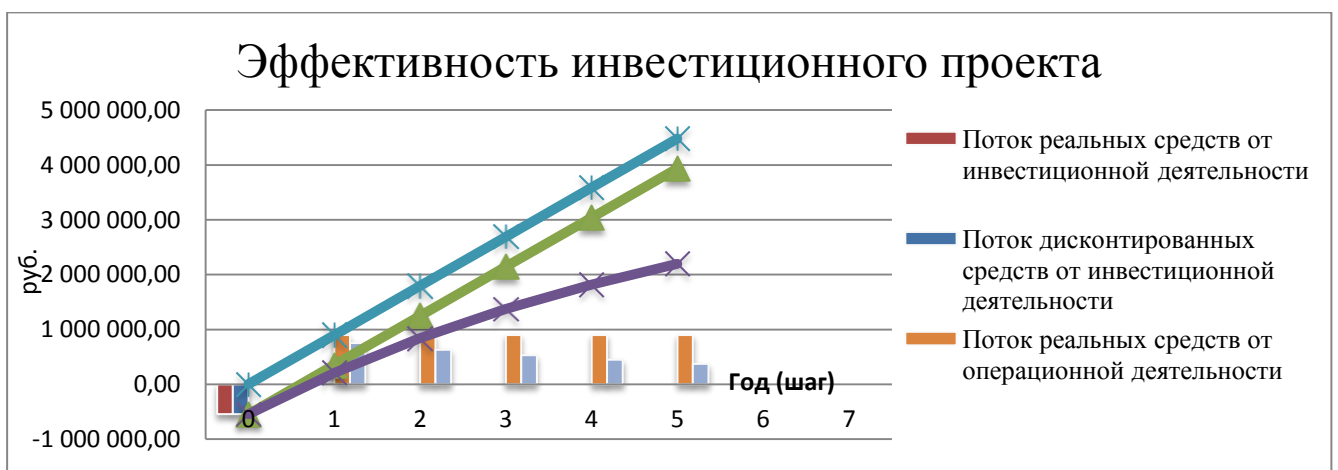


Рисунок 3.7 – Эффективность инвестиционного проекта

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в фармацевтическом производстве имеют определённую степень риска, связанную с конкурентами и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от проведения мероприятий. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше. При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий [8, с.435-437].

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой чувствительности проекта к риску». Для построения диаграммы вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров, представленных в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Эконом. эффект	1 295 411,48			2 194 356,13			3 093 300,79
Текущие издержки		2 526 382,60		2 194 356,13		1 862 329,67	
Налоги			2 344 735,76	2 194 356,13	2 043 976,51		

На рисунке 3.8 представлена «Диаграмма чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

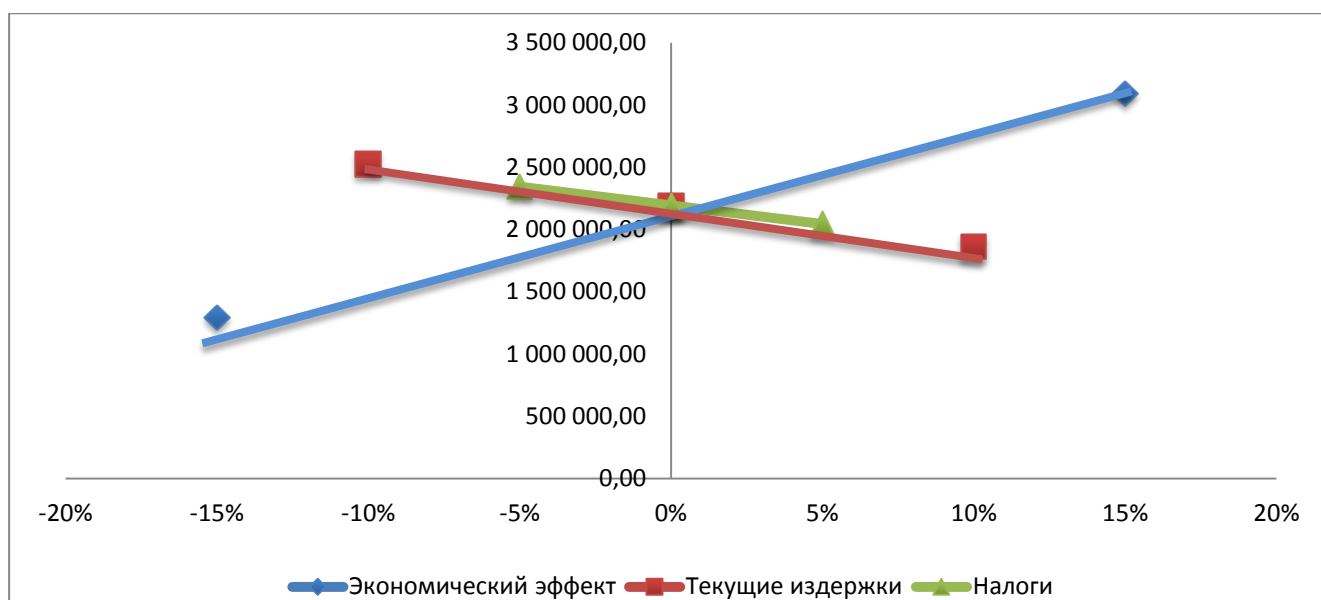


Рисунок 3.8 – Диаграмма чувствительности проекта к риску

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по «Диаграмме чувствительности проекта к риску», нам явно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Анализ сценариев (вариантов), заключается в том, что для каждого параметра исходных данных строится кривая вероятностных значений.

Алгоритм применения данного метода следующий:

1) На основе экспертной оценки по каждому проекту строят три возможных варианта развития: пессимистический, наиболее реальный, оптимистический.

2) Для каждого варианта рассчитывается соответствующий показатель NPV, т.е. получают три величины:  $NPV_{п} = 1295411,48$ ;  $NPV_{р} = 2194356,13$ ;  $NPV_{о} = 3093300,79$ .

3) Для каждого проекта рассчитывают размах вариации (RNPV) – наибольшее изменение NPV.

$$RNPV = NPV_{о} - NPV_{п} = 3093300,79 - 1295411,48 = 1797889,39.$$

И среднее квадратическое отклонение по формуле 9:

$$\delta(NPV) = \sqrt{D(NPV)}, \quad (10)$$

где,  $D$  – дисперсия – это сумма отклонений случайной величины от ее среднего значения, взвешенных на соответствующие вероятностные оценки, находится по формуле 10:

$$D(NPV) = \sum_{K=1}^R P_K \times (X_K - M(NPV))^2, \quad (11)$$

где,  $K$  – номер некоторого благоприятного исхода событий;

$P_K$  – вероятность наступления некоторого случайного события  $K$ ;

$X_K$  – числовая оценка случайного события  $K$ ;

$M(NPV)$  – математическое ожидание случайной дискретной величины ( $NPV$ ).

Математическое ожидание определяется по формуле 11, как сумма произведений значений случайной дискретной величины на их вероятности:

$$M = \sum_{K=1}^R P_K \times X_K. \quad (12)$$

$$\begin{aligned} M &= 0,25 * 1295411,48 + 0,5 * 2194356,13 + 0,25 * 3093300,79 = \\ &= 323852,87 + 1097178,065 + 773325,1975 = 2194356,1325. \end{aligned}$$

$$\delta = \sqrt{0,25 * (1295411,48 - 2194356,1325)^2 + 0,5 * (2194356,13 - 2194356,1325)^2 + 0,25 * (3093300,79 - 2194356,1325)^2} = 635649,81$$

В случаях, когда средняя величина дохода инвестиционных проектов не совпадает, показателем позволяющим определить уровень риска является коэффициент вариации  $CV$  по формуле 12:

$$CV = \frac{\delta(NPV)}{M(NPV)} \quad (13)$$

Данный показатель является относительным и позволяет сравнивать риски, которые выражены в различных единицах измерения.

$$CV = \frac{635649,81}{2194356,1325} = 0,289 = 29\%$$

Уровень риска составит 29%. Риск высокий.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся коммерческой организации.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Под долгосрочными инвестициями в основные средства (капитальными вложениями) понимают затраты на создание и воспроизводство основных средств. Капитальные вложения могут осуществляются в форме капитального строительства и приобретения объектов основных средств.

При анализе инвестиционных проектов исходят из определенных допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток. Чаще всего анализ ведется по годам. Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет. Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Показатели, используемые при анализе эффективности инвестиций, можно подразделить на основанные на дисконтированных оценках и основанные на учетных оценках.

Экономическая оценка инвестиций – определение соответствия технических, организационных, маркетинговых, финансовых и других решений, заложенных в проекте, целям и экономическим интересам инвестора. Экономическая оценка инвестиций в первую очередь требует ответа на такие ключевые вопросы,



как рентабельность вложений средств в данный проект, сроки окупаемости и степень риска инвестора, экономические особенности проекта, оказывающие влияние на результат. Оцениваются риски чувствительности проекта, риски на необходимые обновления, и т.д.

При экономической оценке инвестиций производится построение и исследование экономико-математической модели всего дальнейшего процесса реализации проекта. Необходимость такого моделирования обуславливает многоплановость процесса реализации проекта, которую приходится постоянно упрощать, исключая малозначащие факторы и обращая большее внимание на существенные факторы.

Таким образом, в условиях рыночной экономики сущность инвестиций заключается в сочетании двух аспектов инвестиционного процесса: затрат капитала и результатов, соизмерение этих элементов лежит в основе теории экономической оценки инвестиций. Инвестиции осуществляются с целью получения определенного результата (прибыли) и становятся бесполезными, если данного результата не приносят.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 248 с.
- 2 Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие/Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2015.- 241с.
- 3 Бирман, Г. Капиталовложения: Экономический анализ инвестиционных проектов: Перевод с английского. - М.: "ЮНИТИ", 2014. – с. 117-120.
- 4 Грузинов, В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): учебник для вузов / В.П. Грузинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 794 с.
- 5 Ефимова, О. В. Финансовый анализ. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2015.- 78 с.
- 6 Закон РСФСР от 26.06.1991 г. "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" (с изм. и доп. от 19.06.1995 г., 25.02.1999 г., 10.01.2003 г.).
- 7 Зяблицкая, Н.В. Оценка эффективности управления корпоративными организациями с учетом влияния факторов деловой среды / Н.В. Зяблицкая, А.А. Хорошавин, Н.В. Немцова. Монография. – Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2014. – 152 с.
- 8 Киселева, Н.Д. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под редакцией Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой.- 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016.- 432 с.
- 9 Ковалев, В.В. «Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности.» - М.: Финансы и статистика, 2014 - 512с.
- 10 Кононова, С.В. Роль фармацевтической службы в сохранении здоровья населения. Экономический вестник фармации, август 2016 г., с. 71 – 75.
- 11 Кузнецов, Б.Т. Инвестиции. – М.: Юнити, 2016. – 411 с.

12 Кулешева, М.И. Анализ лекарственных форм, изготавливаемых в аптеке / М.И. Кулешева, Л.Н. Гусева, О.К. Савицкая. - М. Медицина, 2017 г. – с. 34-41.

13 Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для вузов / А.М. Марголин. - М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2015. - 367 с.

14 Нешитой, А.С. Инвестиции: Учебник. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско – торговая компания «Дашков и К0», 2014. – 372 с.

15 Николаев, М. А. Оценка инвестиционных проектов / М. А. Николаев // Экономический анализ: теория и практика, 2015. - N 4. - С. 8-14.

16 ПБУ 6/97 "Учет основных средств" (утв. приказом Минфина РФ от 3.09.97 № 65н).

17 Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия: учеб. для вузов / Л. В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 407 с.

18 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 536 с.

19 Старик, Д.Э. Оценка эффективности инвестиционных проектов// Финансы. – 2016. - №10. – с. 38-43.

20 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник/ Т.У. Турманидзе. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 287 с.

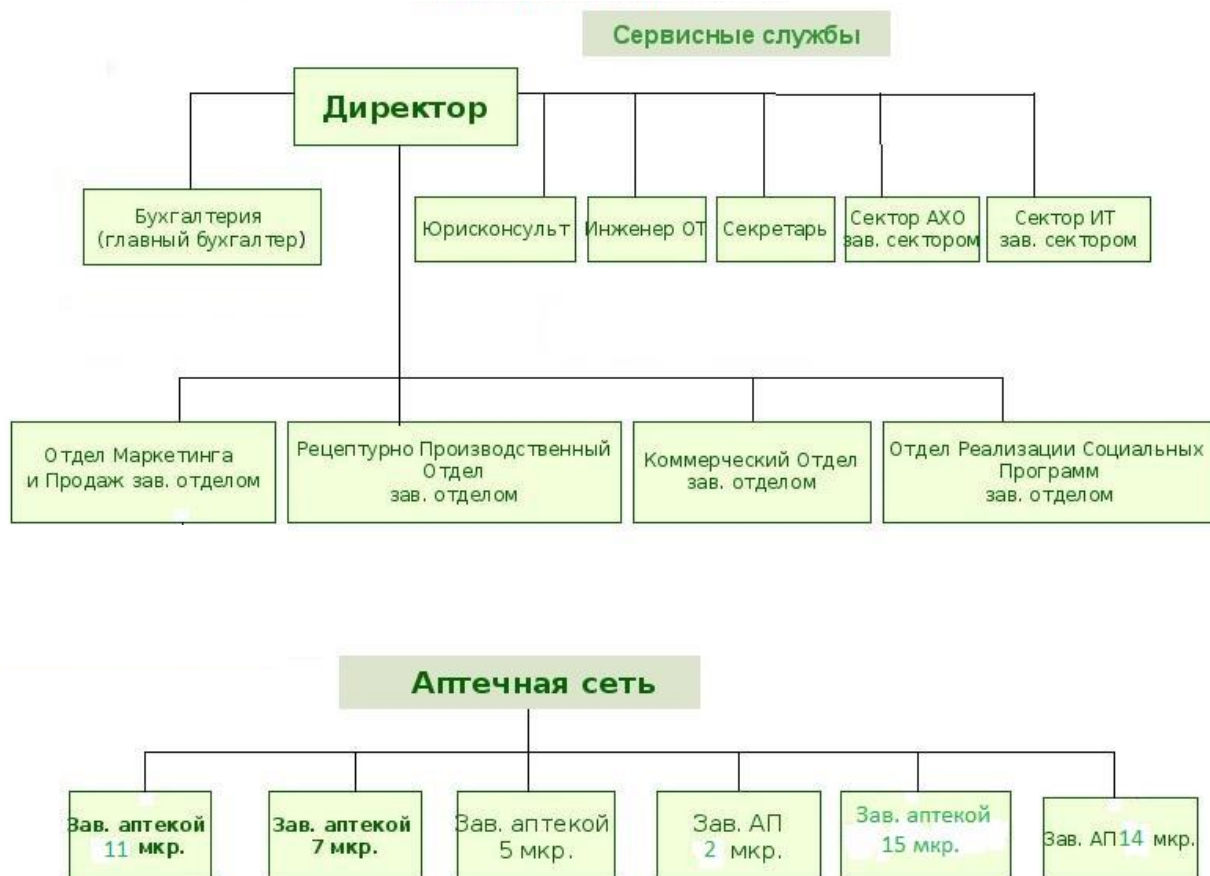
21 Фармацевтическая технология. Технология лекарственных форм. Под ред. И.И. Краснюка и Г.В. Михайловой, М. Академия, 2016 г. – с. 68-73.

22 Черкашин, Д.С. Современные проблемы оценки инвестиционных проектов / А.Б. Попов // Экономический анализ. - 2016. - №31. - С.26-29.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Организационная структура ОАО «Аптека № 220»



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс ОАО «Аптека № 220»

Бухгалтерский баланс				
Наименование показателя	Код строки	31.12.2015 года	31.12.2016 года	31.12.2017 года
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Основные средства	1150	10048	9 674	18813
Отложенные налоговые активы	1180	999	1074	1883
Итого по разделу I	1100	11047	10747	20696
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	69015	51842	48096
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	82	21	42
Дебиторская задолженность	1230	10192	10612	9293
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240		22476	41092
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	15420	3024	4875
Прочие оборотные активы	1260		167	13
Итого по разделу II	1200	94709	88142	103411
<b>БАЛАНС</b>	1600	105756	98890	124107
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	1310	23816	23816	23816
Резервный капитал	1360	24484	1191	1191
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	13191	45021	56604
Итого по разделу III	1300	61491	70028	81611
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Отложенные налоговые обязательства	1420	160	178	292
Итого по разделу IV	1400	160	178	292
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Кредиторская задолженность	1520	39110	23314	32969
Оценочные обязательства	1540	4995	5370	9234
Итого по разделу V	1500	44105	28684	42203
<b>БАЛАНС</b>	1700	105756	98890	124107

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>2015 год</i>	<i>2016 год</i>	<i>2017 год</i>
Выручка	2110	376718	382647	368046
Себестоимость продаж	2120	(271002)	(264983)	(250839)
Валовая прибыль (убыток)	2100	105716	117664	117207
Коммерческие расходы	2210	(86583)	(94124)	(102721)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	19133	23540	14486
Проценты к получению	2320		341	1995
Прочие доходы	2340	202	178	9807
Прочие расходы	2350	(2651)	(9184)	(5721)
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	16684	14875	20567
Текущий налог на прибыль	2410	(3460)	(3057)	(5533)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	160	- 411	725
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	14	18	114
Изменение отложенных налоговых активов	2450	- 19	75	809
Прочее	2460	0	40	3
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	13191	11835	15726
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0	0