

УДК 615.12:336.144.2

*О.В.КРИВОВ'ЯЗ, канд. фармацев. наук, асистент, А.С.ГОЛОД, асистент
Вінницький національний медичний університет імені М.І.Пирогова*

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВНА ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ АПТЕЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ключові слова: фінансове планування, аптека, аналіз фінансової документації, балансовий метод планування

У процесі планової управлінської діяльності у фармацевції розрізняють три основні напрями: розвиток теорії планування; планування роботи всієї системи охорони здоров'я на регіональному та національному рівнях; планування роботи окремого фармацевтичного закладу та його структурних підрозділів [11].

Якщо перші два напрями сьогодні розвиваються разом із прогресивним розвитком фармакоекономіки, то пересічний підприємець досі не зрозумів важливості планування та моделювання діяльності окремого фармацевтичного закладу [9, 10].

Теорія планування визначає зміст процесу планування та системи прийняття управлінських рішень щодо розвитку та використання необхідних ресурсів. Вона включає принципи, методи, технологію та організацію планування, а також систематизацію різновидів планів [1, 5].

Процес планування діяльності окремого фармацевтичного підприємства складається з таких етапів: визначення та аналіз проблем; визначення альтернативних варіантів рішень; вибір найбільш оптимального рішення; вибір технічних методів виконання; визначення цілей та програм дій, які містять конкретні заходи їх реалізації. Для досягнення різних цілей призначені певні види і типи планів [3, 8, 12].

Сукупність способів та прийомів, які забезпечують розробку планових документів і розрахунок відповідних показників, формують методи планування. Основними методами планування, що використовують у фармацевції, є балансовий, нормативний, розрахунково-аналітичний та програмно-цільовий [7, 13].

Сьогодні у фармацевтичній галузі існує потреба у фінансовому плануванні, для якого найчастіше використовують балансовий та розрахунково-аналітичний методи [4].

Фінансове планування сприяє виявленню внутрішніх резервів для потреб аптеки. Це забезпечується за рахунок того, що:

- фінансове планування базується на необхідності найефективнішого використання активів, передових маркетингових технологій, поліпшення якості обслуговування;
- виконання планів з прибутку та інших фінансових ресурсів потребує дотримання планових норм витрат праці і матеріальних ресурсів;
- обсяг фінансових ресурсів, що визначається при плануванні, не дає змоги підприємству створювати надмірні запаси товару та інших активів, робити позапланові капітальні вкладення [4, 11].

У процесі фінансового планування забезпечується необхідний попередній контроль за створенням і раціональним використанням фінансових ресурсів. Об'єктами планування є доходи аптеки та накопичення, взаємовідносини з державним бюджетом і державними позабюджетними фондами, обсяг довготермінових кредитів банків на інвестиційні заходи, потреба у власних оборотних коштах і джерелах їх покриття [2].

Наявність у аптеки прибутку та надійних партнерів дає їй змогу розширюватись, рости, відкривати філіали, завойовувати нові ринки збуту, впроваджуючи широку горизонтальну та вертикальну ринкову інтеграцію. Але для цього необхідно чітко сформулювати хід своїх дій, планувати фінансові витрати та доходи від запланованої діяльності [6].

Матеріали та методи дослідження

Об'єктом дослідження стала аптека №1 м. Вінниці (назву аптечної мережі не зазначено з метою збереження конфіденційності наданої інформації). Для прогнозування окремих статей активів і пасивів було проведено побудову трендів з використанням даних звіту про фінансово-господарську діяльність аптеки за останні три роки.

На основі фінансової документації було проведено аналіз основних фінансових показників аптечної мережі. Діяльність підприємства у 2009 р. порівняно з 2008 р. характеризується гіршими показниками: знизився обсяг товарної продукції, виручка від реалізації, і, хоча діяльність підприємства за цей період і є прибутковою, спостерігається зниження чистого прибутку. Внаслідок цього величина коштів, які підприємство могло би спрямувати на свій подальший розвиток, знизилась майже вдвічі. Проте уже в 2010 р. порівняно з 2009 р. спостерігається значне поліпшення показників: збільшення обсягу товарної продукції, виручки від реалізації та чистого прибутку. Крім того на підприємстві продовжується підвищення середньорічної вартості основних фондів, що може свідчити про подальше оновлення матеріально-технічної бази підприємства. Спостерігається і підвищення показників ефективної роботи – продуктивності праці, фондівіддачі, рентабельності продажу, коефіцієнта оборотності та фондоозброєності праці. Така ситуація свідчить про поліпшення ситуації на підприємстві та збільшення його прибутковості.

Результати дослідження та їх обговорення

Власний капітал підприємства з 2008 до 2010 р. збільшився на 38,4% за рахунок збільшення частки обігових коштів у результаті підвищення цін на лікарські засоби та виробу медичного призначення. Проте питома вага його зменшилась на 7,34%, що свідчить про збільшення темпів росту позикового капіталу порівняно із власним. Це зумовило підвищення коефіцієнта фінансового ризику до 17%, а отже збільшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і зниження його ринкової врівноваженості.

Проте вже на кінець 2010 р. частка власного капіталу підвищилася на 21,2% порівняно з 2008 р., що свідчить про зменшення фінансової нестійкості і є позитивним фактором, адже зростання власного капіталу відбулося за рахунок збільшення активів підприємства.

Структура активів за 2010 р. порівняно з 2008 р. також змінилась: зменшилась частка основного капіталу і відповідно підвищилася частка оборотного на 14,6%. У зв'язку з цим відношення оборотного капіталу до основного змінилось з 11,8% до 34,5%, що є ознакою прискорення оборотності, та безумовно, позитивною тенденцією.

З розрахованих коефіцієнтів ліквідності видно, що в 2010 році дане підприємство є більш ліквідним, ніж у 2008 р., про що свідчить перевищення нормативу коефіцієнта проміжної ліквідності на 0,5, і наближення до нормативу коефіцієнта загальної ліквідності, який, хоч і менший за норматив на 0,3, але на 0,4 більший ніж у 2008р. Зниження ж коефіцієнта абсолютної ліквідності у досліджуваному періоді є негативною тенденцією, оскільки свідчить про нездатність підприємства виконати хоча б 20% своїх зобов'язань перед кредиторами негайно.

Аналіз показників дає можливість спостерігати, що підприємство не лише стабільно функціонує, а й з кожним роком збільшує свій прибуток, який вкладає у свою подальшу діяльність та поліпшує фінансовий стан.

Наявність у підприємства прибутку та надійних партнерів дає йому змогу розширюватись, рости, завойовувати нові ринки збуту. Але для цього підприємству необхідно чітко сформулювати хід своїх дій, планувати фінансові витрати та доходи від запланованої діяльності.

Розглядаючи основні аспекти діяльності підприємства варто відмітити, що замало уваги приділяється рекламній політиці. А вона, певним чином, також є частиною фінансового планування, оскільки реально розроблений план впровадження нової реклами дасть змогу підприємству відкрити нових споживачів, нові ринки збуту, нових партнерів, а відповідно і збільшити свій обсяг реалізації та прибутку.

Результати проведеного аналізу дали змогу визначити фінансове планування як важливий елемент забезпечення успішної діяльності аптечного підприємства. Система раціонального фінансового планування має складатися з системи комплексного бюджетного планування, найважливішою частиною якого є прогнозування фінансових показників на основі прогнозу виручки від реалізації ліків та виробів медичного призначення, виготовлення медикаментів

чи надання профільних послуг населенню.

При здійсненні прогнозу фінансових показників необхідно дотримуватись таких етапів: прогноз звіту про прибуток, прогнозування балансу, утворення додатково необхідних фондів.

Для прогнозування окремих статей активів і пасивів було проведено побудову трендів з використанням даних звіту про фінансово-господарську діяльність аптеки за останні три роки.

При проведенні розрахунків за визначеною схемою було спрогнозовано різні статті активів на 2011 рік. У нашому випадку всі активи підвищуються разом з продажем, тому, як тільки буде закінчено прогнозування окремих статей активів, ці статті можуть бути сумовані для отримання прогнозованої величини сукупних активів у балансі підприємства.

Прогноз сукупних активів встановлено на рівні 1,63 млн грн., який свідчить, що підприємство має додати ще 0,04 млн грн. нових активів для підтримки вищого рівня продажу. Однак валові прогнози статей пасивів та акціонерного капіталу, який планується збільшити на 0,32 млн грн., дорівнюють 1,57 млн грн. Через те, що баланс має збігатись, підприємство має отримати додаткові 0,06 млн грн. Цю суму можна визначити як додаткові необхідні фонди. Останні можуть бути отримані за рахунок позик банку.

В и с н о в к и

Таким чином, можна зробити висновок, що при фінансовому плануванні необхідно розробляти попередній прогноз, ґрунтуючись на продовженні попередніх трендів і видів політики у майбутньому, що дає можливість аптечному підприємству досягти:

1. Поліпшення оперативного управління, зокрема збалансованості надходжень і витрат.
2. Підвищення продажу та оптимізації витрат за рахунок маневрування ресурсами.
3. Поліпшення управління борговими ресурсами та зобов'язаннями.
4. Оптимізації структури кредиторської заборгованості.
5. Створення надійної бази для оцінки ефективності роботи кожного з підрозділів, а також його фінансового стану вцілому.
6. Швидкого реагування на зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах.

1. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування. Навч.-метод. посіб. — Л.: Видавництво «Львів. комерційна академія», 2008. — 104 с.

2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2007. — 360 с.

3. Громовик Б. П. Організація роботи аптек: Навчальний посібник. — Вінниця: Нова книга, 2003. — 240 с.

4. Жовновач Р. І. Планування діяльності підприємства // Фінанси України. — 2006. — № 1. — С. 21–27.

5. Зінь Е. А., Турченко М. О. Планування діяльності підприємства: Підручник. — К.: ВД «Професіонал», 2007. — 320 с.

6. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. Посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. — 378 с.

7. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування: Навчальний посібник. — К.: ЦУЛ, 2008.

8. Мойсєєнко І. Фінансове планування на підприємстві // Фінанси України. — 2000. — № 9. — С. 155–158.

9. Музиченко С. А. Про необхідність фінансового планування діяльності малих підприємств // Менеджер. Вісник Донецької державної академії управління. — 2003. — № 3. — С. 108–112.

9. Онищенко С. Удосконалення фінансового планування на підприємствах // Ринок цінних паперів України. — 2003. — № 3–4. — С. 55–59.

10. Основи економіки та системи обліку у фармації: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. С. Немченко, Г. Л. Панфілова, В. М. Чернуха та ін.; За ред. А. С. Немченко. — Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2005. — 504 с.

11. Теличко Р. К. Фінансове планування в малих та середніх підприємствах // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2009. — № 4. — С. 77–80.

12. Управління фармацією: Підручник для студентів вищ. навч. закладів / За ред. В. М. Толочка. — Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2004. — 388 с.

Е. В. Кривовяз, А. С. Голод

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНАЯ ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА АПТЕЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: финансовое планирование, аптека, анализ финансовой документации, балансовый метод планирования

В работе был приведен анализ финансовых показателей деятельности аптеки за последние три года, на основе которых было проведено финансовое планирование предприятия балансовым методом. Полученные результаты показали необходимость и актуальность финансового планирования аптечных предприятий как компонента научно-обоснованного менеджмента.

Е. В. Kryvoviaz, A. S. Golod

FINANCIAL PLANNING AS MAIN MANAGEMENT FUNCTION OF PHARMACY ENTERPRISE

Key words: financial planning, pharmacy, analysis of financial documentation, balance method of planning

SUMMARY

Analysis of financial indicators of pharmacy enterprise during last three years was shown. Financial planning by balance method was provided on its base. The results of it showed necessity and actuality of financial planning in pharmacy enterprise as the component of scientifically-based management.