

**ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Лиховидова М.А., аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства, БГЭУ**

**РЭЗЮМЭ**

*Фармацевтическая отрасль является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Однако в наступившей эпохе инноваций отрасль переживает период значительных перемен. Особую значимость приобретает проблема поиска параметра для оценки эффективности деятельности фармацевтического предприятия. В связи с этим предлагается использовать показатель прибыли во взаимосвязи с показателем экономической добавленной стоимости.*

**ABSTRACT**

*The pharmaceutical industry is one of the most profitable and fast-growing part's world economy. At present innovation time the industry passes through the great changes. The important problem is searching of parameter for evaluation efficiency's pharmaceutical company. In connection with it we offer to use the indicator of income and Economic Value Added.*

В Республике Беларусь фармацевтическая отрасль динамично развивается и относится к приоритетным направлениям государственной политики. Основными задачами развития являются: сокращение зависимости от импорта лекарственных средств путем увеличения ассортимента выпускаемой продукции за счет разработки новых лекарственных форм, увеличения объемов экспорта продукции, расширение рынков сбыта, совершенствование научно-исследовательской базы, а также создание новых и реконструкция старых производств с целью соответствия международным стандартам GMP («Good Manufacturing Practice» – свод общепризнанных специальных правил и указаний, регламентирующих условия качественного и безопасного производства лекарственных форм, медицинских устройств, изделий диагностического назначения).

В республике насчитывается 26 предприятий-изготовителей лекарств. Однако, доля отечественных препаратов на рынке в стоимостном выражении ниже доли иностранных изготовителей и составила в 2010 году 23,4%. В течение последних нескольких лет наблюдается тенденция к сокращению импорта, и отраслевые аналитики полагают, что для последующего развития фармацевтическим предприятиям необходимо реинвестировать прибыль в развитие производства (согласно данным 2-го бизнес-форума «Фармацевтический бизнес Беларуси», прошедшего в марте 2011 года в Минске) [1]. Для этого, в первую очередь, необходимо проанализировать состояние предприятий фармацевтической отрасли при помощи методов, учитывающих отраслевые особенности, с целью выявления возможностей для дальнейшего развития.

Для анализа действующего состояния в качестве критерия успешности фармацевтических предприятий необходимо рассматривать показатель прибыли, так как прибыль является основным целевым показателем. И, как взаимодополняющий фактор, для определения эффективности деятельности целесообразно использовать показатель экономической добавленной стоимости. Показатель (economic value added) – EVA – широко распространен в зарубежных компаниях, где является основным критерием оценки деятельности и дает возможность для определения стоимости компании. Он постепенно охватывает российский и украинский рынки, а в Республике Беларусь получил распространение в научной сфере.

В экономической литературе все виды прибыли взаимосвязаны и взаимозависимы. Их можно представить в одной структурно-логической цепочке. Отечественные экономисты (Савицкая Г.В., Лихо С.С., Ермолович Л.Л. и др.) предлагают множество таких моделей, но, принимая во внимание специфику фармацевтической отрасли, данную модель можно трансформировать. Для этого необходимо правильно охарактеризовать механизм формирования различных видов прибыли с учетом ряда существующих противоречий.

Во-первых, нельзя отождествлять понятия «валовая прибыль» и «прибыль к распределению». Понятие «валовая прибыль» по смыслу шире, т.к. оно включает управленческие и коммерческие расходы отчетного периода. «Прибыль к распределению» в свою очередь образуется после вычета налога и иных обязательных платежей из прибыли.

Во-вторых, понятия «капитализированная прибыль» и «реинвестированная прибыль» могут отождествляться. Но согласно предлагаемой методике «капитализированная прибыль» шире «инвести-

рованной» и «реинвестированной» на сумму создаваемых резервов и фондов социального характера.

В-третьих, понятие «чистая прибыль» соответствует понятию «нераспределенная прибыль». Данное понятие определяется как прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала (т.е. образования фондов и резервов).

Проанализировав модели, применяемые отечественными экономистами, для предприятий фармацевтической отрасли предлагается структурно-логическая модель формирования показателей прибыли, представленная на рисунке 1.

Так, в научный оборот были введены такие понятия, как: «БРУТТО-прибыль/убыток», «НЕТТО-прибыль/убыток», «Капитализированная прибыль», «Инвестированная прибыль», «Реинвестированная прибыль», «Фондообразующая прибыль». В результате можно усовершенствовать методику учета формирования финансового результата и распределения прибыли.

Дадим определения применяемым категориям:

Валовая (маржинальная) прибыль — разность между выручкой (нетто) предприятия от реализации продукции, работ, услуг и затратами на их производство;

Прибыль от реализации продукции, работ и услуг представляет собой разность между суммой валовой прибыли и постоянными расходами отчетного периода и является предметом основной деятельности организации (т.е. прибыль, образующаяся в результате серийного выпуска лекарственных средств);

В первую очередь предприятиями фармацевтической отрасли Республики Беларусь выпускаются препараты дженерики – аналоги известных лекарственных продуктов с доказанной фармацевтической, биологической и терапевтической эквивалентностью, а также, в меньшем объеме, оригинальные препараты – новые, впервые синтезированные и прошедшее полный цикл исследований лекарственные средства.

Прибыль от операционной деятельности – прибыль от прочих операций, которые не являются предметом основной деятельности организации, но связаны с ведением финансово-хозяйственной деятельности [2, с. 23];

Прибыль от внереализационных операций – это финансовый результат от операций, непосредственно не связанных с процессами производства и обращения [2, с. 23];

БРУТТО-прибыль включает финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные доходы и расходы;

Налогооблагаемая прибыль — разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством [3, с.36];

НЕТТО-прибыль (прибыль к распределению) — прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;

Чистая (нераспределенная) прибыль – чистый доход предприятия за определенный период хозяйственной деятельности за вычетом выплат акционерам и всех необходимых отчислений в соответствующие фонды [4, с.48];

Непокрытый убыток — конечный финансовый результат, полученный по итогам деятельности организации за отчетный год, характеризующий уменьшение ее капитала;

Капитализированная прибыль – часть нераспределенной прибыли предприятия, используемая для финансирования ее развития, а также направляемая в инвестиции;

Инвестированная прибыль – часть прибыли организации, направленная на финансирование расширения деятельности организации;

Инвестированная прибыль предприятий фармацевтической отрасли – долгосрочное вложение капитала во вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, научно-техническую продукцию и другие объекты собственности.

Реинвестированная прибыль – доля годовой прибыли организации, повторно инвестируемая в активы этой организации;

Реинвестированная прибыль (от лат. re – повторное действие и investive - облагать) – повторное, дополнительное вложение собственного капитала в производство в форме наращивания ранее вложенных инвестиций за счет полученных от них доходов или прибыли. Реинвестированная прибыль позволит предприятиям фармацевтической отрасли концентрировать инвестиции в одном объекте, расширять производство. Обычно такая прибыль выступает основой роста организации: повторно вложить имеющиеся средства проще, чем мобилизовать новый капитал. Продолжение в №11...