

Обеспечение здоровья населения
Дисциплина: Управление и экономика фармации

Тема лекции 23

Доходы. Торговые наложения. Прибыль.

Кононова С.В – заведующий кафедрой УЭФ и ФТ

План лекции

- 1. Понятие дохода организации**
- 2. Валовый доход**
- 3. Торговые наложения**
- 4. Прибыль. Виды прибыли**

Управление

**Управление –
эффективное
использование и
координация ресурсов
для достижения
заданных целей с
максимальной
эффективностью**

- **«Управление – искусство,
подобное медицине или
инженерному делу,
которое должно
полагаться на лежащую в
его основе науку –
концепции, теории,
принципы и методы»**

Доходы организации

- *Доходами организации* признается увеличение **ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД** в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и /или погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)

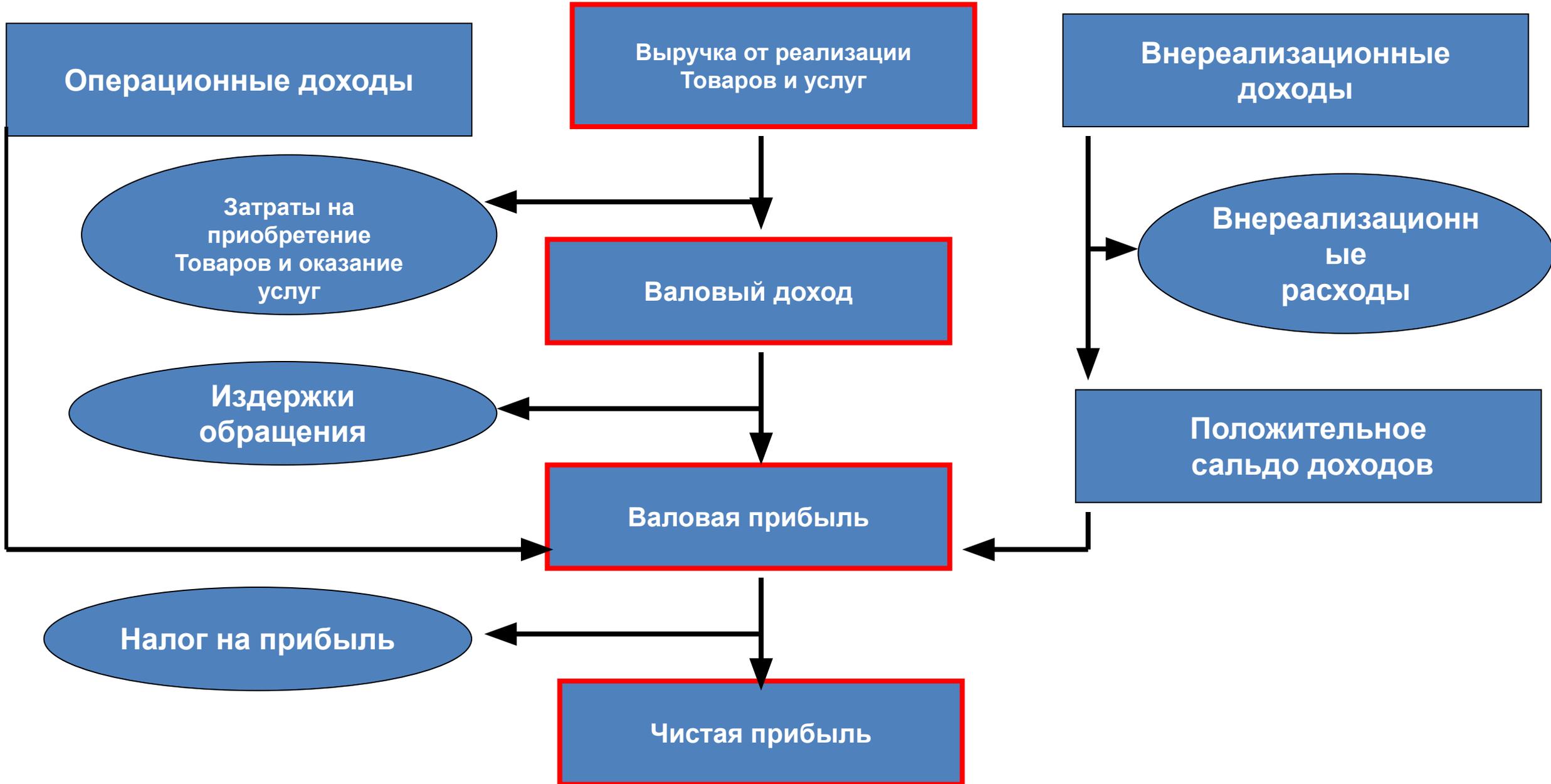
Виды доходов

1. **Доходы от обычных видов деятельности** (выручка).
2. **Прочие доходы**, в том числе:
 - **операционные** (например, доходы от аренды; совместной деятельности; проценты за пользование денежными средствами, находящимися на счетах организации и др.)
 - **внеоперационные** (например, начисленные в пользу организации штрафы, пени; суммы дооценки; безвозмездно полученные активы и др.)
 - **чрезвычайные доходы**, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств

Источники формирования дохода фармацевтической организации

- Валовый доход от реализации товаров и услуг
- Внереализационные источники дохода
- Поступление от списанных долгов и дебиторской задолженности
- Продажа неиспользованных основных фондов и малоценного инвентаря
- Дивиденды
- Доходы от сдачи в аренду
- Поступление от страховых случаев
- Полученные штрафы
- Поступления от продажи ценных бумаг
- Поступление средств за хранение материальных ценностей по договору

Порядок формирования дохода и прибыли



Разница между продажной стоимостью и себестоимостью товаров - **ТОРГОВОЕ НАЛОЖЕНИЕ**

Все товары поступают в аптечные организации по ОПТОВЫМ ценам

(по себестоимости), а реализуются из аптек по розничным (продажным) ценам.



Торговые налоги - это
источники получения дохода (прибыли),
необходимого для возмещения расходов и
получения прибыли.

**ФАКТОРЫ влияния на величину и уровень
торговых наложений в аптечной
организации**

- 1) изменение розничных и оптовых цен;**
- 2) изменение объема товарооборота аптеки и колебания при выполнении плана;**
- 3) групповая структура товарооборота;**
- 4) внутригрупповой ассортимент**

При планировании хозяйственной деятельности регулируется

- Размер издержек обращения
- Размер наценки (торговой надбавки), в зависимости от **планируемого результата финансовой деятельности**

Отчет о движении товаров

- источник информации для определения сложившихся уровней торговых наложений в каждой товарной группе**
- источник информации для определения удельного веса торговых наложений в товарных запасах по группам товаров, в товарообороте по группам товаров.**

Содержание отчета о движении товаров по группам позволяет

- 1) **определить по двум ценам** (розничном и оптовым) реализацию за год в групповом ассортименте;
- 2) **установить в каждой группе товаров** сумму торгового наложения и на основе этого **рассчитать общую сумму торговых наложений** по аптеке в целом;
- 3) **определить сложившийся средний уровень** торгового наложения в каждой товарной группе и в общем товарообороте аптеки;
- 4) **определить сложившийся в каждой группе товаров средний коэффициент себестоимости**;
- 5) **выявить изменения среднего уровня** торговых наложений как по группам товаров, так и по всему обороту аптеки;
- 6) **определить величину завоза** каждой группы товаров для ритмичного выполнения плана товарооборота.

Конечный финансовый результат – рентабельность (относительный показатель)

$$P = U(TН) - U(ИО)$$

- P – рентабельность
- ТН – уровень торговых наложений
- ИО – уровень издержек обращения
 - $P = [(\sum TO - \sum IO) / TO] * 100\%$
 - $P = (\text{Прибыль} / TO) * 100\%$

Торговые налоги (ТН)

- Размер ТН определяется расчетным путем – определяется средний уровень ТН по данным учета:

$$\text{ТН} = (\Sigma \text{ТН} / \text{ТО р.ц.}) * 100\%$$

Расчет реализованных ТН

1. По среднему проценту
2. По общему товарообороту
3. По ассортименту товарооборота
4. По ассортименту остатка товара

Расчет среднего процента ТН (Ср)

$$Cp = [(TН_{нп} + TН_{п} + TН_{выб}) / (P + O_{к})] * 100\%$$

- $TН_{нп}$ – ТН на остаток товара на начало периода
- $TН_{п}$ – ТН на поступивший товар за период
- $TН_{выб.}$ – ТН на выбытие товара
- P – реализация (товарооборот)
- $O_{к}$ – остаток товара на конец периода

Запас финансовой прочности

- **$ЗФП = \Sigma ТН - ПР$**

- **$\Sigma ТН$** – сумма торговых наложений
- **ПР** – порог рентабельности

Порог рентабельности (точка окупаемости)

- **ПР** – выручка от реализации, при которой предприятие не имеет убытков и прибыли, $\Pi = 0$
 - $\text{ПР} = \frac{\sum \text{ПостИО}}{\sum \text{ТН ПВ ПИО}}$
- **ТН ПВ ПИО** – торговые наложения после возмещения переменных ИО

Эффект операционного рычага

$$OP = (ПСТН - \text{ПерИО}) / П$$

- **ПСТН** – план суммы торговых налогов
- **ПерИО** – сумма переменных издержек обращения
- **П** - прибыль

Валовый доход (ВД)

- ❑ **Валовый доход** – главный источник рентабельности
- ❑ **Валовый доход** – показатель результата финансовой деятельности. Превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определённый период времени

Валовый доход

- Показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности
- Превышение выручки от продаж и затрат на их приобретение
- $\text{ВД}_{\text{р.}} = \text{Выручка} - \text{Себестоимость}$
- $\text{ВД}_{\text{р.}} = \text{Продажная (розничная) цена} - \text{Покупная (оптовая) цена} = \text{Сумма торговых наложений (ТН)}$

Показатели ВД

- - абсолютные (сумма)
- - относительные (уровень) (Увд)
- $Увд = (ВД \text{ (сумма)} : ТО \text{ (сумма)}) * 100\%$

Факторы в валовом доходе

1. **Рост объемов реализации – увеличение величины валового дохода**
2. **Расширение ассортимента – повышение спроса, увеличение выручки**
3. **Торговая надбавка – изменение валового дохода**
4. **Дополнительные источники выручки – увеличение дохода**

Факторы, влияющие на ВД

1. **Изменение цен (розничных и оптовых)**
2. **Объём товарооборота**
3. **Групповая структура товарооборота**
4. **Внутригрупповая структура товарооборота**

Назначение ВД

1. Возмещение материальных затрат
2. Образование прибыли
3. Выплата заработной платы и социальных вознаграждений
4. Уплата налогов и сборов
5. Формирование чистой прибыли
6. Повышение экономической устойчивости организации
7. Развитие торговой деятельности

Прибыль

- **А. Операционная прибыль (прибыль от реализации)**

$$\text{ОП} = \Sigma \text{ТН реализ.} - \text{НДС} - \Sigma \text{ИО}$$

НДС – налог на добавленную стоимость (10% для ЛП)

- **Б. Валовая прибыль**

$$\text{ВП} = \text{ОП} + \text{Пр. реализ.} + \text{вне реализ. Д} - \text{вне р. Р} - \text{проч. Р}$$

- **В. Чистая прибыль** – прибыль, остающаяся в организации после уплаты налога на прибыль

Функции прибыли

- **Социальная** (социальные гарантии внутри организации)
- **Экономическая** (экономический эффект, финансовая устойчивость)
- **Производственная** (повышение уровня производительности)
- **Психологическая** (влияние на персонал)

Факторы, влияющие на прибыль

Внутренние	Внешние
<ul style="list-style-type: none">- Износ оборудования- Уровень квалификации персонала- Уровень операционного администрирования- Целесообразность торговой надбавки- Наличие дополнительных услуг- Источники дополнительной выручки- Объём товарооборота- Групповая структура товарооборота- Размер торговых наложений- Размер издержек обращения- Результаты маркетинговых исследований (конъюнктура рынка)	<ul style="list-style-type: none">- Политическая ситуация в стране- Изменения в налоговом законодательстве- Изменения в условиях поставок- Изменения конкурентной среды

Методы увеличения прибыли

- **Увеличение товарооборота (снижение цен, реклама, ассортимент)**
- **Контроль за бюджетом организации**
- **Управление движением денежных средств**

Сумма валовой прибыли (ВП)

$$\text{ВП (ТН)} = \text{ТО р.ц.} - \text{ТО о.ц.}$$

- (образуется за счет наценки)

Уровень валовой прибыли (ВП)

$$У(ВП) = У(ТН) = (ВП/ТО \text{ р.ц.}) * 100\%$$

- **У(ВП) – сколько рублей дохода получает организация с рубля выручки (зависит от наценки)**

Расчет валовой прибыли по товарообороту (выручка с НДС)

$$\text{ВП} = \text{ТН} * \text{РН}$$

- **ВП – валовая прибыль**
- **Т – товарооборот**
- **РН – расчетная торговая наценка (надбавка)**
- **$\text{РН} = \text{ТН} / (100\% + \text{ТН})$**
- **ТН – торговая наценка (надбавка), установленная организацией**

Расчет валовой прибыли по ассортименту товарооборота

$$\text{ВП} = (T_1 \times P_{H1} + T_2 \times P_{H2} + \dots + T_n \times P_{Hn}) / 100$$

- $T_1 \dots n$ – товарооборот по группам товаров
- $P_{H1} \dots n$ – расчетная торговая наценка по группам товаров

Расчет ВП по среднему проценту

$$\text{ВП} = (\text{Т} * \text{П}) / 100$$

- Т – товарооборот
- П – средний % ВД рассчитывается:
- $\text{П} = [(\text{Нн} + \text{Нп} - \text{Нв}) / (\text{Т} + \text{Ок})] * 100\%$

Расчет ВП по ассортименту остатка товаров

$$ВД = Нн + Нп - Нв - Нк$$

- (определяется по каждому конкретному товару)

Балансовая прибыль (П_б)

$$Пб = Пр + Ппр + Пвр$$

Пр – прибыль от реализации товаров

**Ппр – прибыль от прочей реализации
(изобретения, товарные знаки, ноу-хау)**

**Пвр – прибыль от внереализационных операций
(поступление штрафов, долгов)**

Трудовая теория стоимости

$$\text{ВД} = \text{C} + \text{V} + \text{m}$$

- **C** – материальные затраты
- **V** – затраты на заработную плату
- **m** – чистый доход (прибавочная стоимость)
- **C + V** – ИО (затраты производства)
- **V+M** – вновь созданная стоимость (валовый доход организации)

Спасибо за внимание!



Определение остатка товаров на конец периода

- $O_k = O_n + П - В$