

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ПРОЦЕСС. ЭТАПЫ
ПРОГНОЗА. АНАЛИЗ КАК ЭТАП ПРОГНОЗА.
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТОВАРООБОРОТА ПО
СОСТАВНЫМ ЧАСТЯМ.**



ПЛАНИРОВАНИЕ



Плани́рование — оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, деятельность (совокупность процессов), связанная с постановкой целей (задач) и действий в будущем.

ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ



Постановка целей и задач

Составление программы действий (проектирования)

Вариантное составление программы (вариантное проектирование)

Выявление необходимых ресурсов и их источников

Определение непосредственных исполнителей и доведение планов до них

Фиксация результатов планирования в материальном виде, например, в виде проекта, модели, плана, карты боевых действий, приказа в письменной форме и т. п.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ



Прогнозирование — деятельность, направленная на выявление и изучение возможных альтернатив будущего развития организации.

Основная цель прогноза — определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ



При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные — на 1 — 1,5 года, среднесрочные — на 4-6 лет и долгосрочные — на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на количественной и качественной оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен. Учитываются также временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов — конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, международной торговли.

ВЕЛИЧИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ



Абсолютные величины – выражают размеры, объемы явлений и процессов. Например, величина товарных запасов в аптеке.

Относительные величины – характеризуют соотношение между двумя величинами, их получают как частное от деления одной из них (сравниваемого показателя) на другую (базу сравнения). Они могут выражаться в коэффициентах или процентах.

Показатели динамики – характеризуют изменение явления во времени, измеряют интенсивность развития. Например, темпы роста, прироста. Различают базисные (постоянная база сравнения и цепные *база сравнения – величина предыдущего показателя).

Показатели структуры – характеризуют состав изучаемого объекта, совокупности и выражаются:

$$\text{Показатель структура} = \frac{\text{Величина части совокупности}}{\text{Величина всей совокупности}} * 100\%$$

МЕТОД ДИНАМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



1 этап – Сбор данных

2 этап – Систематизация данных. Построение динамических рядов показателей, графиков, диаграмм

3 этап – Расчет реальных значений показателей

4 этап – Расчет абсолютных и относительных показателей, темпов роста (прироста).
Выявление тенденций относительных показателей или расчет среднегодового темпа роста (прироста)

5 этап – Определение планового показателя (абсолютного или относительного)

ВИДЫ ДАННЫХ



- **фактические** (отчетные) данные за прошедший период по документам
- **ожидаемые** (базисные) данные года, который предшествует планируемому. Ожидаемые данные складываются из фактических за 9 месяцев и плановых на 4 квартал текущего года.
- **плановые** данные на предстоящий период, полученные в результате применения той или иной методики

ДИНАМИЧЕСКИЕ РЯДЫ

Отчетный период	Год А	Год Б	Год В	Год Г
Товарный запас в аптеке на 1 января, млн руб	57,0	55,0	52,0	53,0

Отчетный период	Год А	Год Б	Год В	Год Г
Объем реализуемой продукции, млн.руб	98,0	112,0	123,0	146,0

ИНДЕКСЫ ЦЕН

-
- Цена ЛП в данном периоде .
- $I_{цен} = \frac{\text{Цена ЛП в данном периоде}}{\text{Цена ЛП в предыдущем периоде}}$
- Сумма Цен всех ЛП в данном периоде
- $I_{цен\ общ} = \frac{\text{Сумма Цен ЛП в данном периоде}}{\text{Сумма Цен ЛП в предыдущем периоде}}$
-

ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДЕКСА ЦЕН

Отчетный период	Год А	Год Б	Год В
Номинальный объем реализации, млн.руб	200,0	300,0	400,0
Индекс цен	1,0	2,5	5,0
Реальный объем реализации, млн.руб			?

ТЕМП РОСТА

- **Темп роста** показывает во сколько раз изменился показатель в последующие году по сравнению с предыдущим.
- Значение показателя последующего года
- **Т роста=** Значение показателя предыдущего
 - года

ТЕМП ПРИРОСТА

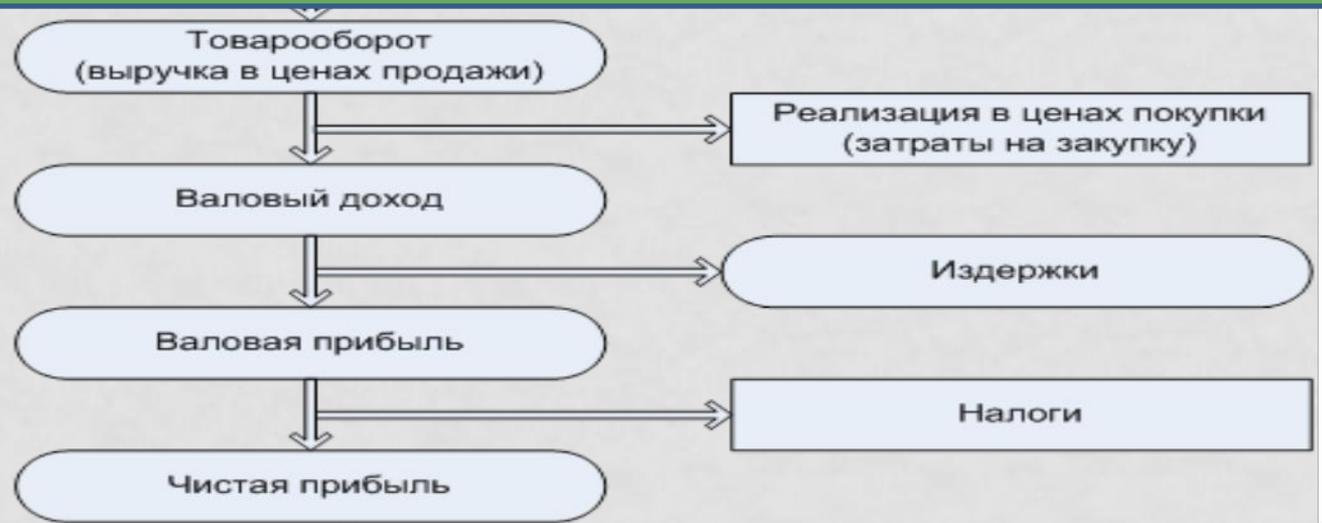
- **Темп прироста** показывает на сколько процентов изменился показатель в последующем году по сравнению с предыдущим.

- $$\text{Тприроста} = \frac{\text{Зн.показ.послед.года} - \text{Зн.показ.предыдущ.года}}{\text{Зн.показателя предыдущ.года}} * 100\%$$

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЁМА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ.

ТОВАРООБОРОТ

Товарооборот – объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени.

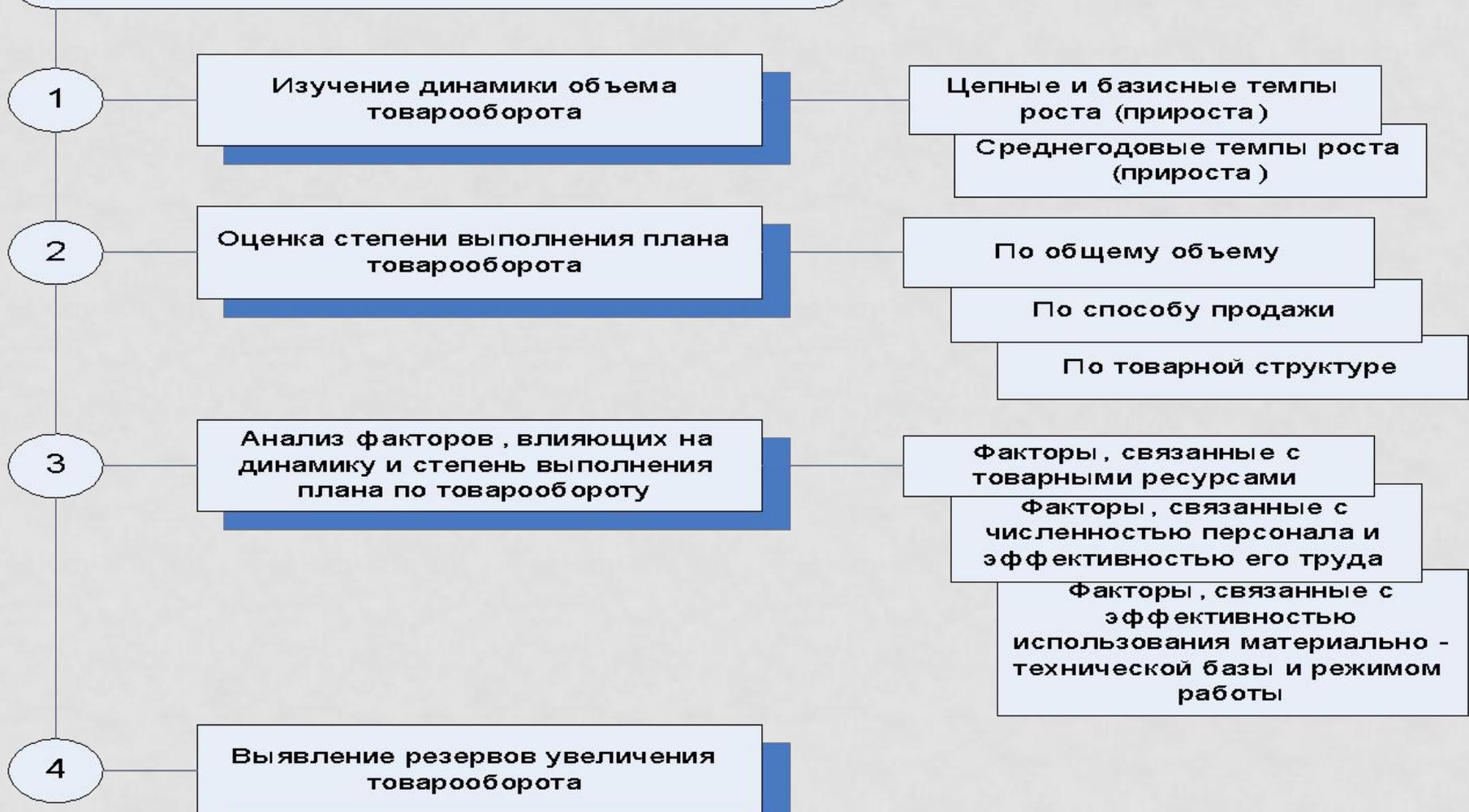


СТРУКТУРА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА



АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА АПТЕКИ

Анализ товарооборота аптечной организации



ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА

- $R_{с.ц.} = R_{ф.ц.} / I_{ц}$

-

- $R_{с.ц.}$ — объем товарооборота в сопоставимых ценах (или физический товарооборот);

- $R_{ф.ц.}$ — объем товарооборота в фактических ценах;

- $I_{ц}$ — индекс изменения цен.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Наименование показателя	Фактические данные				Ожидаемые данные (данные текущего года)
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	
Товарооборот, тыс. руб.	4603	5737	7013	9258	12701

Экономический анализ динамики товарооборота показывает, что во втором году по сравнению с базисным годом наблюдается снижение физического объема товарооборота, затем товарооборот увеличивался (за анализируемый период в среднем в 1,06 раза, т.е. на 6%).

Темпы роста					
Среднегодовой темп роста					

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ТОВАРООБОРОТА ЗА ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД

Наименование показателя	Ожидаемые данные, тыс. руб.	Отклонения от плана		
Общий объем товарооборота увеличился на 1,3%. Причем рост произошел в основном за счет увеличения оборота населению и сокращения институциональным потребителям.				
Товарооборот общий	12536			
В т.ч. Реализация населению	11909	12109		
Реализация институциональны м потребителям	627	592		

• Анализ розничного товарооборота следует также проводить и в разрезе отдельных товарных групп, т.е. по товарной структуре, т.к. изменение товарной структуры товарооборота оказывает большое влияние на все экономические показатели.

• **Товарная структура товарооборота** - соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах.

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА ПО ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЕ

Из приведенных данных видно, что план товарооборота в товарной структуре выполнен на 95% за счет сокращения в объеме реализации группы «Лекарственные средства», что свидетельствует о снижении качества лекарственной помощи.

лекарственные средства	87,3	82,4	10944	10466		
изделия медицинского назначения	3,1	5,1	389	648		
предметы личной гигиены	4,2	5,8	526	737		
косметическая и парфюмерная продукция	3,0	3,2	376	406		
лечебное, детское и диетическое питание	1,3	1,3	163	165		
минеральные воды	1,1	2,2	138	279		
ИТОГО:	100	100				

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА ПО СПОСОБУ ПРОДАЖИ

План товарооборота в структуре по способу продажи выполнен на 97% за счет сокращения оборота по амбулаторной рецептуре.

Наименование показателя	%		т, тыс. руб.		товарооборот при плановой структуре	В счет выполнения плана
	План	Факт	План	факт		
Оборот по амбулаторной рецептуре	49	46	6143	5842		
Оборот по безрецептурному отпуску	51	54	6393	6859		
ИТОГО:	100	100				

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДИНАМИКУ ТОВАРООБОРОТА И СТЕПЕНЬ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА

- факторы, связанные с товарными ресурсами;
- факторы, связанные с численностью работников и эффективностью их труда;
- факторы, связанные с эффективностью использования материально-технической базы аптечной организации и режимом ее работы.

ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА

- Обеспеченность аптечной организации товарными ресурсами и их рациональное использование.
- Объем розничного товарооборота зависит от **периодичности поступления и выбытия товаров**, состояния товарных запасов.
- Эта зависимость может быть выражена с помощью формулы товарного баланса:
- $P = O_n + П - O_k$
- где P — объем розничного товарооборота;
- O_n — запасы товаров на начало периода;
- $П$ — поступление товаров;
- O_k — запасы товаров на конец периода.

ВЛИЯНИЕ НА СТЕПЕНЬ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА И ДИНАМИКУ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

+

сверхнормативные товарные запасы на начало изучаемого периода (если товары, находящиеся в запасе, пользуются спросом),

рост поступления товаров

-

завышенные товарные запасы на конец периода

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ТОВАРНЫМИ РЕСУРСАМИ НА ТОВАРООБОРОТ АПТЕКИ

Как видно из примера на перевыполнение плана товарооборота положительное влияние оказали **сверхнормативные товарные запасы на начало года, рост поступления товаров и сокращение товарных запасов на конец исследуемого года.**

Наименование показателя	руб.		товарооборота	
	План	Факт	Тыс. руб.	%
Запасы товаров на начало года	596	600		
Поступление товаров	10391	10399		
Запасы товаров на конец периода	657	648		
Реализация за год	10330	10351		

**ВЛИЯНИЕ НА ОБЪЕМ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА
ОБЕСПЕЧЕННОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.**

- **$P = Ч \cdot ПТ$**

- где P — объем розничного товарооборота, руб.;
- $Ч$ — среднесписочная численность работников, чел.;
- $ПТ$ — производительность труда одного работника, руб.

ВЛИЯНИЕ НА ТОВАРООБОРОТ КАЧЕСТВЕННОГО (ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА) И КОЛИ ЧЕСТВЕННОГО ФАКТОРА (ЧИСЛО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ)

-
- $\Delta P_{\text{ч}} = (Ч_{\text{факт.}} - Ч_{\text{план.}}) \cdot ПТ_{\text{план.}}$
- $\Delta P_{\text{пт.}} = (ПТ_{\text{факт.}} - ПТ_{\text{план.}}) \cdot Ч_{\text{факт.}}$
- где $\Delta P_{\text{пт.}}$, $\Delta P_{\text{ч}}$ — изменение товарооборота соответственно за счет производительности и численности;
- $ПТ_{\text{факт.}}$, $ПТ_{\text{план.}}$ — фактическая и планируемая производительность труда;
- $Ч_{\text{факт.}}$, $Ч_{\text{план.}}$ — фактическая и планируемая численность работников.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ТОВАРОБОРОТ АПТЕКИ

Сокращение числа фармацевтических работников на 4 человека привело к снижению товарооборота, однако повышение производительности труда увеличило товарооборот.

Розничный товарооборот, тыс. руб.	12701	12536
Численность фарм. работников, чел.	24	28
Производительность труда, тыс. руб.		
Изменение товарооборота за счет численности персонала, тыс. руб.		-
Изменение товарооборота за счет производительности труда, тыс. руб.		-

ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА СОСТОЯНИЯ, РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ АПТЕКИ И РЕЖИМ ЕЕ РАБОТЫ

- $P = S \cdot K_{\text{см}} \cdot D \cdot P_s$

- где P — объем розничного товарооборота, руб.;
- S — площадь торгового зала аптеки, м^2 ;
- $K_{\text{см}}$ — коэффициент сменности работы аптечной организации;
- D — количество дней работы аптеки;
- P_s — товарооборот на 1 м^2 площади торгового зала в смену, руб.

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА

Резервы увеличения товарооборота

За счет сокращения остатков
нереализованной продукции

Выявление товаров, не
пользующихся спросом

Совершенствование
товаропроводящей сети

Улучшение организации
продажи

За счет улучшения использования
трудовых ресурсов

Сокращение потерь
рабочего времени

Изменение графика
работы аптеки

Повышение
производительности
труда

Увеличение
численности персонала

За счет улучшения
использования основных фондов

Повышение
эффективности
использования торговой
площади

Внедрение современных
форм обслуживания

Использование
современного торгового
оборудования

ПЛАНИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА АПТЕКИ

- **1. Расчет ожидаемого (базисного) товарооборота**

- $P_{\text{ожд.}} = P_{\text{факт. 9мес.}} + P_{\text{план IV кв.}}$

- где $P_{\text{ожд.}}$ — ожидаемый объем товарооборота за отчетный год, руб.;
- $P_{\text{факт. 9мес.}}$ — фактический объем товарооборота за 9 месяцев отчетного года, руб.;
- $P_{\text{план IV кв.}}$ — планируемый объем товарооборота за IV квартал отчетного года, руб.

ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРООБОРОТА

- **План товарооборота** равен реализации текущего года, увеличенной на показатель ежегодного или среднегодового темпа роста (прироста).

ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРООБОРОТА

Наименование показателя	Фактические данные				Ожидаемые данные	Прогноз
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год		
Товарооборот, тыс. руб.	4388,9	5469,7	6687,2	8827,6	12109	
Цепные индексы цен, %	100,0	136,5	120,2	118,6	113,3	112,5
Индексы цен к базисному году, %	100,0	136,5	164,1	194,6	220,5	248,0
Физический объем товарооборота, тыс. руб.	4388,9	4007,1	4075,7	4536,5	5492,3	
Темпы роста		0,91	1,02	1,11	1,21	
Среднегодовой темп роста	1,06					

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА ПО КВАРТАЛАМ (МЕСЯЦАМ).

- При распределении товарооборота по кварталам учитывают:
- сложившиеся соотношения в прошлых периодах,
- сезонные колебания,
- место расположения аптеки,
- наличие рядом с аптекой МО.

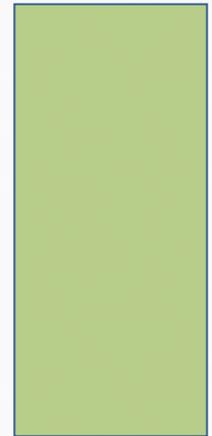
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ТОВАРОБОРОТА ПО КВАРТАЛАМ (МЕСЯЦАМ).

Показатель	Всего	В т.ч. по кварталам			
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Товарооборот (текущий год), тыс. руб.	12701	2921,2	3048,2	3302,3	3429,3
Удельный вес в товарообороте каждого квартала, %	100	[REDACTED]			
План товарооборота, тыс. руб.	15564	[REDACTED]			

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА ПО КВАРТАЛАМ (МЕСЯЦАМ).

Товарооборот	Период	Текущий год		Планируемый год
		Тыс. руб.	%	тыс. руб.
Всего		12701	100	15564
В т.ч. по месяцам				
Январь		934,9	7,4	1151,7
Февраль		952,2	7,5	1167,3
Март		1050,7	8,3	1291,8
Апрель		1000,7	7,9	1229,5
Май		960,9	7,6	1182,9
Июнь		1041,3	8,2	1276,2
Июль		1040,6	8,2	1276,2
Август		1028,2	8,1	1260,7
Сентябрь		982,0	7,7	1198,4
Октябрь		1085,4	8,5	1322,9
Ноябрь		1254,8	9,9	1540,8
Декабрь		1369,2	10,8	1680,9

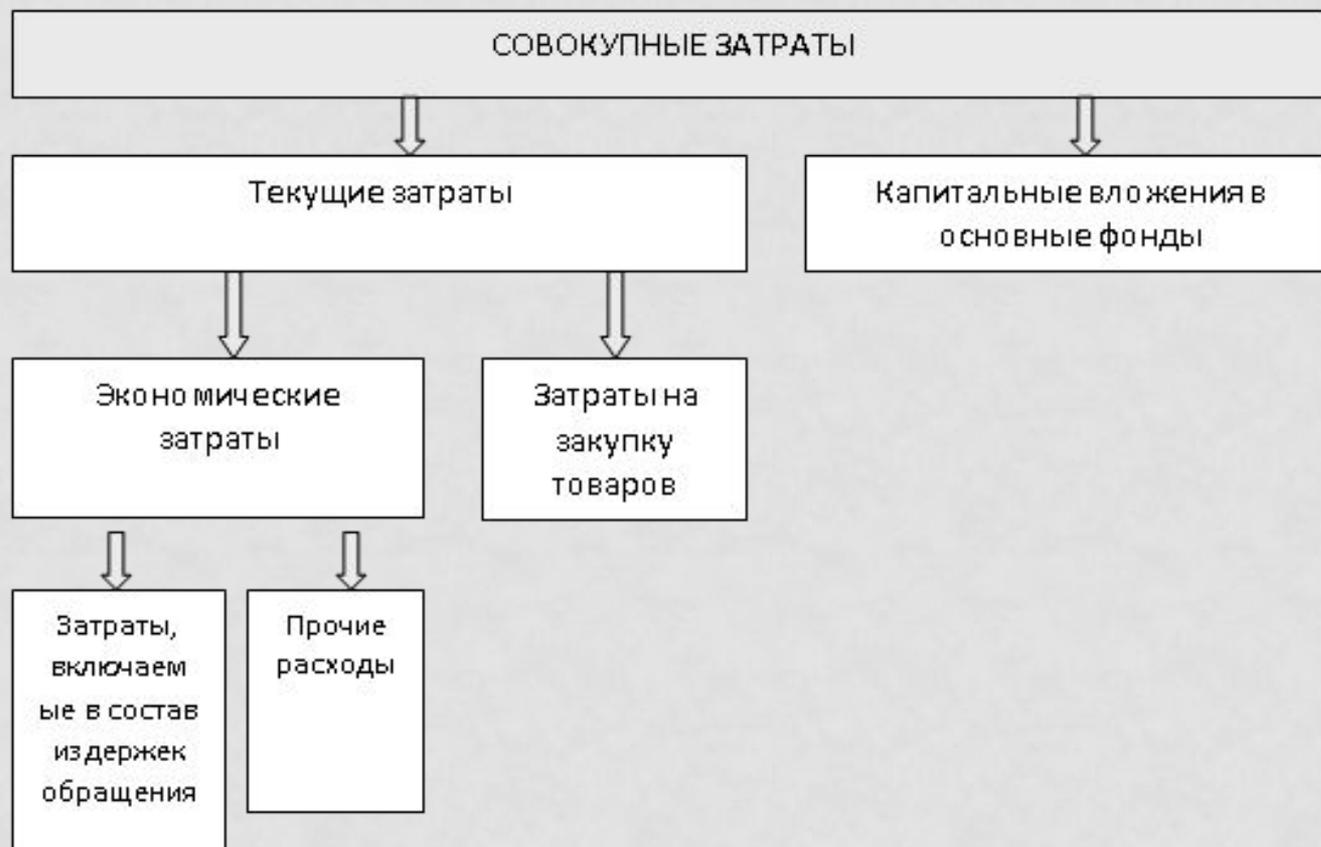
**АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИЗДЕРЖЕК
ОБРАЩЕНИЯ, ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ,
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.**



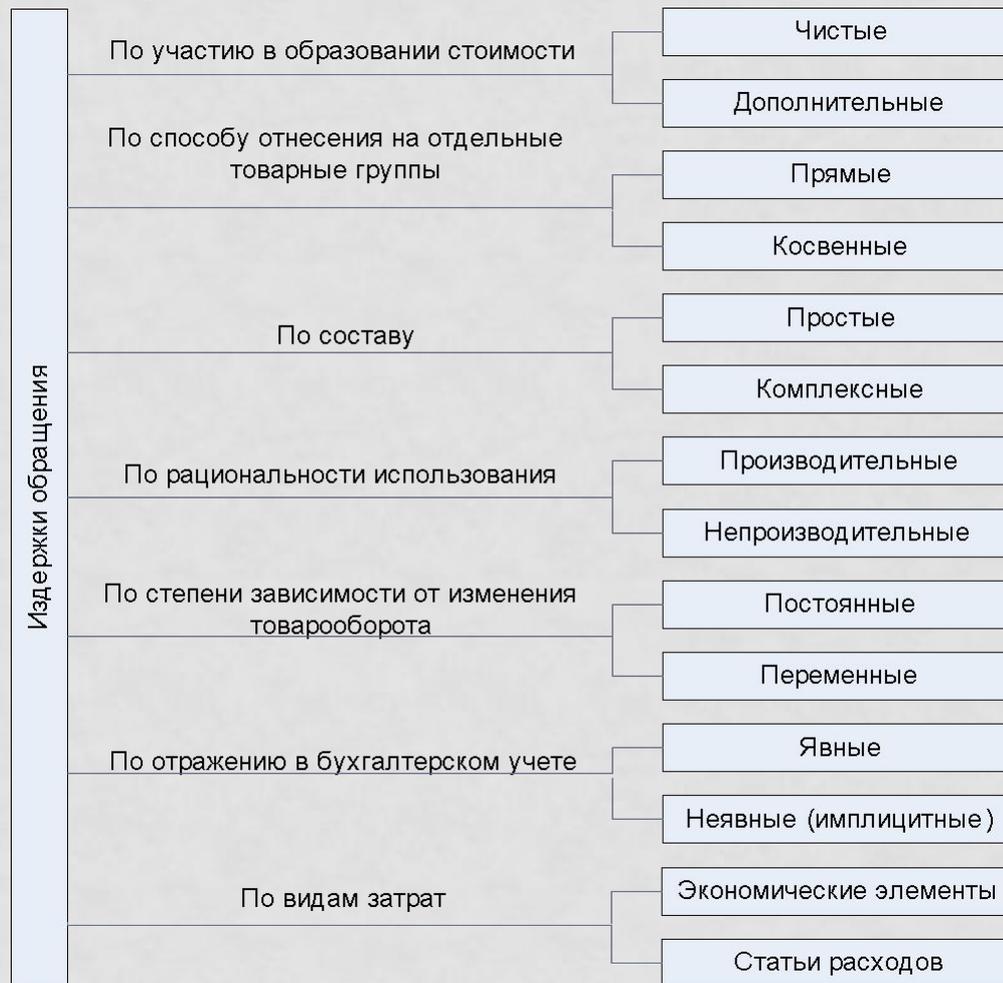
ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ

- **Издержки обращения** – это денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени.
- * **Затраты торгового предприятия** - денежная оценка суммарной величины затрат торгового предприятия, как относимых на издержки обращения, так и не учитываемых в их составе.

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ



КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ



КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

- *Чистые издержки* — это затраты по организации процесса купли-продажи, содержанию административно-управленческого персонала и т.п. Эти затраты общественно необходимы, но по своей сути они непроизводительны и не создают потребительную стоимость, не увеличивают стоимость товара. Чистые издержки возмещаются за счет стоимости, созданной в сфере производства.
- *Дополнительные издержки* обусловлены продолжением процесса производства в торговле (фасовка, упаковка), преобразованием производственного ассортимента в торговый.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

- *Прямые издержки обращения* — это затраты, которые на основании первичных документов напрямую могут быть отнесены на ту или иную товарную группу.
- *Косвенные издержки обращения* невозможно напрямую без предварительных расчетов распределить между товарными группами. Как правило, их распределяют между товарными группами пропорционально какому-либо показателю (торговой площади, объему товарооборота, заработной плате производственного персонала и т.п.).

КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

- К *простым* относятся издержки, представляющие собой экономически одноэлементные расходы, неразложимые на разнородные составные части (материальные затраты, расходы на оплату труда).
- *Комплексные издержки* состоят из разных элементов затрат (например, прочие расходы включают расходы на командировки, рекламу, сертификацию продукции, налоги и обязательные платежи и другие расходы).

КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

- Под *постоянными* понимаются такие издержки, сумма которых не зависит от объема и структуры товарооборота, но их уровень изменяется в обратном по отношению к товарообороту направлении: с увеличением объема товарооборота уровень постоянных издержек обращения, рассчитанный в процентах к товарообороту, снижается, и наоборот.
- *Переменные* издержки зависят от объема и структуры товарооборота и могут быть пропорционально-переменными, дегрессивно-переменными и прогрессивно-переменными.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

- **Явные** (бухгалтерские) издержки — это издержки, связанные с использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов, которые полностью отражаются в бухгалтерском учете и относятся, согласно законодательству, на расходы на продажу продукции.
- **Неявные** (экономические, имплицитные) издержки — это альтернативные издержки использования ресурсов аптечной организации. К неявным издержкам можно отнести доходы, которые аптека могла бы получить при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов (издержки упущенных возможностей). Такие издержки не отражаются в бухгалтерском

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- **Прибыль – это выраженный в денежной форме результат от предпринимательской деятельности.**
- Наиболее полно экономическая сущность прибыли проявляется через ее функции.
- Прибыль выступает как:
 - главная цель предпринимательской деятельности и фактор повышения материальной заинтересованности работника (стимулирующая функция);
 - мера эффективности финансово-экономической деятельности (оценочная функция);
 - источник финансовых ресурсов для развития предприятия и увеличения его рыночной стоимости (инвестиционная функция);
 - источник формирования бюджетов разных уровней (налогообразующая функция).

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- **Валовый доход (маржинальная прибыль)**– это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- **Валовый доход** – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- **Торговая надбавка** – это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.
- Торговая надбавка показывает долю (в процентах) валового дохода к оптовой цене.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Валовый доход (Д в) измеряется в абсолютном (сумма в рублях) и относительном (уровень валового дохода, или торговая маржа) показателях:
- **$У \text{ в.д.} = (\sum \text{Д в} / \text{Р}) \times 100\%$** , где
 - У в.д.- уровень валового дохода, %;
 - $\sum \text{Д в}$ – сумма валового дохода, или торговые наложения, р.;
 - Р – объем розничного товарооборота в розничных ценах, р.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Уровень валового дохода, или торговая маржа, показывает долю (в процентах) валового дохода **в розничной цене.**

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- На показатель валового дохода влияют:
 - • величина товарооборота;
 - • величина затрат на закупку товаров;
 - • уровень розничных цен;
 - • структура реализации;
 - • организация сбыта и порядок закупки товаров.
- Общей положительной тенденцией является увеличение валового дохода.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Валовая прибыль – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый
- как превышение валового дохода над издержками за определенный период
- времени:
- **$Пр = Дв - Ио$** , где
- Пр – прибыль от реализации товаров, работ, услуг, р.;
- Дв – валовый доход от реализации товаров, работ, услуг, р.;
- Ио – издержки обращения, р.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Уровень валовой прибыли определяют как отношение суммы валовой прибыли к объему товарооборота:
- **$У \text{ в.п.} = (\sum П \text{ в} / Р) \times 100\%$, где**
- У в.п.- уровень валовой прибыли, %;
- $\sum П \text{ в}$ – сумма валовой прибыли, р.;
- Р – объем розничного товарооборота, р.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- **Чистая прибыль** – это часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.
- Уровень чистой прибыли определяют как отношение суммы чистой прибыли к объему товарооборота:
- $У ч.п. = (\sum П ч / Р) \times 100\%$,
- где У ч.п. – уровень чистой прибыли, %; $\sum П ч$ - сумма чистой прибыли,
- р.; Р – объем розничного товарооборота, р.

ПРИБЫЛЬ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- **Чистая прибыль** – это часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

- Уровень чистой прибыли определяют как отношение суммы чистой прибыли к объему товарооборота:
- $У ч.п. = (\sum П ч / Р) \times 100\%$,
- где У ч.п. – уровень чистой прибыли, %; $\sum П ч$ - сумма чистой прибыли,
- р.; Р – объем розничного товарооборота, р.

ГРУППЫ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ВАЛОВОЙ И ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

- факторы, определяющие особенности деятельности аптеки (отпуск части товаров аптечного ассортимента по рецептам врача; большая номенклатура товаров, трудности изучения спроса и т.д.);
- 2. факторы, влияющие на валовый доход (все факторы, способствующие увеличению валового дохода, увеличивают валовую и чистую прибыль);
- 3. факторы, влияющие на издержки (все факторы, способствующие сокращению издержек, увеличивают валовую и чистую прибыль).

ГРУППЫ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ВАЛОВОЙ И ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

- факторы, определяющие особенности деятельности аптеки (отпуск части товаров аптечного ассортимента по рецептам врача; большая номенклатура товаров, трудности изучения спроса и т.д.);
- 2. факторы, влияющие на валовый доход (все факторы, способствующие увеличению валового дохода, увеличивают валовую и чистую прибыль);
- 3. факторы, влияющие на издержки (все факторы, способствующие сокращению издержек, увеличивают валовую и чистую прибыль).