

Тема: Анализ и планирование валового дохода аптечной организации

Выполнила: Хаджиметова М.

Группа: 405 «Б» ФР

Проверила: Уразбаева С.А..

В аптечной системе, как и во многих отраслях народного хозяйства, в качестве конечного финансового результата выступает прибыль. Часть прибыли предприятия остается в их непосредственном распоряжении и расходуется на расширение материально-технической базы, материальное стимулирование работников и социально-культурные мероприятия. Другую часть прибыли аптечная организация вносит в государственный бюджет. Прибыль является основным источником пополнения собственных оборотных средств, обеспечивающих бесперебойное снабжение населения и ЛПУ лекарственными препаратами и ИМН. Роль и значение прибыли особенно повысилась в условиях рыночных отношений.

ВВЕДЕНИЕ

Валовая прибыль - источник средств для возмещения текущих затрат, расчетов с бюджетом. По величине валовой прибыли нельзя сказать насколько экономически эффективно работает аптека, так как аптека кроме доходов имеет и расходы. Валовая прибыль может быть получена как в результате реализации товаров (торговые наложения), так и от внереализационной деятельности.

Валовая прибыль

от основной

деятельности

внереализационные

доходы

Вало- дохо- дру-

вая
при-
быль от
реали-
зации
ЛП и
ИМН

ды по
опера-
циям с
тарой

гие
до-
хо-
ды

из-

лишки
ТМЦ

штра-

фы,
пеня

доходы

от сдачи
имуще-
ства в
аренду

средства и
имущество

полученные
безвоз-
мездно

доходы,
полученные

по акциям и
др. ценным
бумагам

- **планирование прибыли от реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения.**

На показатель валовой прибыли влияют такие факторы как:

- **величина валового дохода (с увеличением валового дохода растет валовая прибыль);**
 - **организация сбыта, в частности порядок закупки товаров и формирование цен (с посредниками или без, реализация - населению или ЛПУ);**
 - **структура реализации в зависимости от товарной номенклатуры**
-

Валовая прибыль измеряется в абсолютных показателях - рублях и в относительном показателе - уровень валовой прибыли или *торговая маржа* (в переводе с французского «маржа» означает вознаграждение, поощрение):

$$u_{\text{вп}} = \frac{\sum \text{валовой прибыли}}{\text{объем реализации в рознценах.}} \times 100\%$$

Если торговая наценка (марк-ап) это % надбавки к свободной отпускной цене, то торговая маржа это % от свободной розничной цены.

Розничная цена ЛП = 15,0 руб. Оптовая цена ЛП = 10,0 руб.

Торговая наценка (марк-ап)– $(15 - 10) / 10 * 100 = 50\%$

Уровень торговых наложений (маржа) = $(15 - 10) / 15 * 100 = 33\%$ Средняя торговая наценка в 25% дает торговую маржу - в 20%; надбавка - 50%, маржа - 33%; а чтобы иметь маржу 50% наценка должна быть 100%.

Процесс прогнозирования и планирования прибыли начинается с обоснования прибыли от реализации ЛС и ИМН, услуг, т.е. валовой прибыли, и завершается расчетами чистой прибыли. При планировании валовой прибыли используется несколько методов:

- метод технико-экономических расчетов;**
 - опытно-статистический метод;**
 - установление плановой суммы и уровня валовой прибыли с ориентацией на обеспечение необходимой чистой прибыли.**
-

Метод технико-экономических расчетов (прямого счета). Для расчета плановой суммы валовой прибыли аптечная организация должна определить плановый валовой доход по отдельным товарным группам и средний уровень торговой наценки по группам. Целесообразно устанавливать средний уровень торговой наценки (торгового наложения) по группам товаров исходя из их сложившегося уровня каждой группы в предплановом периоде и корректировке этого уровня с учетом разработанной ценовой политики на предстоящий период.


$$\text{валовая прибыль} = \sum \frac{(\text{план. валовой доход по } i - \text{й группе} \times \text{средний уровень ТН по } i - \text{й группе, \%})}{100\%}$$



Метод обоснования плановой суммы и уровня валовой прибыли с ориентиром на обеспечение необходимой чистой прибыли позволяет увязать планируемую сумму валовой прибыли с задачами развития аптечной организации в предстоящем периоде.

Аптека рассчитывает величину валовой прибыли в следующей последовательности: определяют потребность в чистой прибыли, учитывают налог на прибыль и таким образом устанавливают валовую прибыль.

Ежегодно строятся таблицы со сравнительной характеристикой величины прибыли в процентах к объему продаж, к издержкам обращения, выявляется тенденция их изменений. Учитывают, что валовая прибыль рассчитывается по формуле:

Валовая прибыль = Чистая прибыль + Издержки обращения + НДС(не на ЛП)

**Опытно-статистический метод находит широкое применение на практике,
т.к
. отличается простотой и использует фактическую динамику показателя.**

В целях обоснования среднего уровня валовой прибыли от реализации ЛС и ИМН в процентах к товарообороту на плановый период учитывают сложившуюся величину этого показателя за предплановый период (определяется динамика) и корректируют его с учетом предстоящих изменений структуры товарооборота, уровней торговой наценки, ставок налоговых платежей, включаемых в цену товара и других, влияющих на нее факторов.

При обосновании валовой прибыли от реализации ЛС и ИМН необходимо осуществлять такие меры, которые будут способствовать снижению рисков за счет обоснования объемов поставок товаров, определения источников их поступления, величины рыночных и закупочных цен.

Прогноз валовой прибыли составляют на год и по кварталам.

При распределении валовой прибыли по кварталам используют данные о прогнозе

валового дохода (объем реализации)

на каждый квартал и плановом уровне валовой прибыли на год.

Например,

валовая прибыль в 1 квартале планируемого года будет:

$$\begin{array}{rcl} & \text{план вал. дохода} \times \text{план. уровень вал.} & \\ & \text{прибыли} & \\ \text{Валов.} & \frac{\text{за квартал}}{\text{на год}} & \\ \text{прибыль} = & & \\ & 100\% & \\ \text{1 квартала} & & \end{array}$$

Список использованной литературы

1. Управление и экономика фармации: учебник / под ред. В.Л. Багировой. – М., 2008.
2. Организация и экономика фармации: учебник / под ред. И.В. Косовой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Академия 2004. – 400 с.
3. Сборник законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих фармацевтическую деятельность в Республике Казахстан. – Ш: Кітап -2010г -467с.
4. Умурзахова Г.Ж. Правила обслуживания потребителей фармацевтических услуг и критерии их оценки. Планирование дополнительной сезонной потребности в фармацевтических кадрах методические рекомендации. – Шымкент - 2011.