

Шелудько Т.Р. ст. гр. ЕФбс-13-1м

Науковий керівник:

д.е.н., проф., кафедри ЕАіФ Соляник Л.Г.

(Державний ВНЗ «Національний Гірничий Університет»

м.Дніпропетровськ, Україна)

Управління формуванням та використанням прибутку підприємства

Одним із найважливіших факторів прибутку фармацевтичного підприємства – це внутрішній стан економіки країни, а саме коливання валютного курсу на ринку України. Сьогодні валютний курс є невід’ємною частиною економіки. Це свідчить про те, що підприємство вимушено вести розрахунки у іноземній валюті. Тому саме різкому підвищенню валютного курсу, підприємство може понести високі збитки. Це визвано тим що виробник на ряду з підвищенням собівартості виробництва, не має здатності різко підвищити ринкову вартість товару або послуги. Саме з цієї причини виробник змушений або підвищувати ціни на свій товар, або терпіти збитки. Тому дуже часто в кризовий стан економіки країни, більшість підприємств потребує санаційних втручань у роботу підприємства.

Інша проблема сучасного фармацевтичного ринку, це введення нового закону про ПДВ на лікарські засоби. Це введення регламентує Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» опублікований у офіційному виданні «Голос України» від 31 березня 2014 р. Норма щодо ПДВ на ліки та виробу медичного призначення набула чинності 1 квітня поточного року.

«7 відсотків по операціях з постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів (у тому числі аптечними закладами), а також з постачання виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України.»

Тобто ПДВ нараховується на всьому ланцюжку постачання.

Припустимо, ціна виробника на лікарський засіб складає X грн., до якої він додає 7% ставки ПДВ – це та сума податку, яку виробник додає до ціни товару. У момент, коли дистриб'ютор придбаває лікарський засіб, у виробника виникає податкове зобов'язання (у сумі 7% ПДВ, закладених у ціну препарату).

Дистриб'ютор при встановленні націнки бере за основу ціну виробника у розмірі X (без урахування ПДВ), додає націнку у розмірі n . До встановленої таким чином базової ціни дистриб'ютор додає 7% ПДВ. У момент реалізації лікарського засобу аптечному закладу, у дистриб'ютора також виникає податкове зобов'язання. Аптечний заклад встановлює роздрібну націнку на лікарський засіб на основі базової ціни дистриб'ютора ($X+n$). До ціни, яка сформувалася таким чином він додає 7% ПДВ у момент реалізації товару.

Наприклад, виробник поставив дистриб'ютору товар на суму 107 грн. (у т.ч. ПДВ). У ціні препарату вже закладено податковий кредит (вхідний ПДВ), який складає 7 грн. Ця сума вказана у податковій накладній. Вартість товару без ПДВ складає 100 грн. Дистриб'ютор формує свою ціну для подальшої реалізації товару аптечному закладу. Для цього він робить націнку на товар, яка, припустимо, складає 10%. Ціна реалізації без ПДВ дорівнює $100 + 10 = 110$ грн. Тепер на цю ціну необхідно нарахувати 7%. Ціна реалізації з ПДВ складає $110 + 7,7 = 117,7$ грн. Аналогічну операцію здійснює аптечний заклад: встановлює роздрібну націнку на товар, виходячи з його базової ціни. Припустимо, що розмір націнки складає 10%. Ціна реалізації без ПДВ складає $110 + 11 = 121$ грн. Ціна реалізації з ПДВ складає $121 + 8,47 = 129,47$ грн.

Це свідчить про те, що в аптеках ціни на лікарські засоби вирости щонайменш на 10% за один день. А це призведе до зниженню купівельної спроможності, що вплине на загальний прибуток фарм. бізнесу. Такі санкції не мають виправданого характеру, та мають бути скасовані, тому що лікарські засоби входять до групи першої необхідності. К нормалізації роботи будь-якого фармакологічного підприємства призведе стабілізація валютного курсу, та скасування закону про ПДВ на лікарські засоби.

1. [<http://www.apteka.ua/article/285970>]
2. [http://pidruchniki.ws/12631113/finansu/upravlinnya_pributkom]
3. [Бюджетування в системі фінансового управління підприємством дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / С.В. Онищенко; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2003. — 19 с. — укр.]