

**Электронный периодический
рецензируемый
научный журнал**

«SCI-ARTICLE.RU»

<http://sci-article.ru>

№110 (октябрь) 2022

СОДЕРЖАНИЕ

РЕДКОЛЛЕГИЯ	3
ТРЕТЬЯКОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ. ОТРАЖЕНИЕ ПОЛИТИКИ США В ОТНОШЕНИИ АФГАНИСТАНА В СОВЕТСКИХ ГАЗЕТНЫХ ПУБЛИКАЦИЯХ ПЕРИОДА 1985 – 1989 ГГ.	11
ПОЛКАНОВ ЮРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ. СТРУКТУРНО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ ЧАСТОТНЫЙ АНАЛИЗ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ	22
ПИВОВАРОВА ПОЛИНА ОЛЕГОВНА. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ ГРУППЫ «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР» В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ ВКОНТАКТЕ	37
КОРАКО КСЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА. АНАЛИЗ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ГОМЕЛЬСКОГО УП «ФАРМАЦИЯ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ	42
МАТВИЕЦ КАРИНА ДМИТРИЕВНА. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	47
МАСКАЕВА ВЕРА АЛЕКСАНДРОВНА. КОННОТАТИВНЫЕ ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИЕ ЕДИНИЦЫ С СОМАТИЗМОМ «ГОЛОВА» В МОКШАНСКОМ ЯЗЫКЕ	54
ВОРОШИЛОВА ВАЛЕНТИНА ВАЛЕРЬЕВНА. ЭЛЕМЕНТ ИЗОТЕРАПИИ В ПСИХОТЕРАПЕВТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АРТ-ТЕРАПИИ	58
ПОЛКАНОВ ЮРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ. О ВРЕМЕННОЙ ДИСКРЕТИЗАЦИИ СИГНАЛА СТРУКТУРЫ НЕОДНОРОДНОСТЕЙ ПРОТЯЖЕННОЙ СРЕДЫ	63

ЭКОНОМИКА

АНАЛИЗ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ГОМЕЛЬСКОГО УП «ФАРМАЦИЯ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ

Корако Ксения Александровна

студент

Полесский государственный университет

Бухтик М.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента, Полесский государственный университет

Ключевые слова: выручка; выручка от реализации продукции

Keywords: revenue; revenue from product sales

Аннотация: В данной статье раскрыта сущность выручки от реализации продукции, произведен анализ динамики выручки и ее структуры в динамике, а также выявлены основные направления увеличения выручки от реализации продукции на предприятии Гомельское УП «Фармация».

Abstract: This article reveals the essence of the proceeds from the sale of products, analyzes the dynamics of the proceeds and its structure in dynamics, and also identifies the main directions for increasing the proceeds from the sale of products at the Gomel Unitary Enterprise "Pharmacy".

УДК 336.67

Введение.

Одно из ведущих мест среди критериев, характеризующих финансовое положение коммерческой организации, занимает показатель выручки от реализации. Изменение величины данного показателя определяет финансовую устойчивость, платежеспособность и деловую активность хозяйствующего субъекта. И как следствие, выручка от реализации продукции является ключевым источником формирования собственных ресурсов предприятия, поэтому разработка мероприятий по ее увеличению представляет наиболее значимое направление современного финансового менеджмента.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что выручка от реализации продукции является основным источником доходов любого хозяйствующего субъекта, на основании которой можно судить об эффективности основной деятельности предприятия; она является источником покрытия расходов деятельности, а также из выручки формируется конечный финансовый результат – прибыль, как основная цель функционирования предприятия.

Целью данной статьи является анализ динамики выручки от реализации, а также ее структуры, выявление основных направлений ее увеличения на предприятии Гомельское УП «Фармация».

Задачи работы:

- раскрыть сущность понятия выручка от реализации продукции,
- проанализировать выручку от реализации Гомельского УП «Фармация»,
- выявить основные направления увеличения выручки на предприятии.

Научная новизна исследования заключается в раскрытии понятия выручки от реализации и ее анализе в Гомельском УП «Фармация» за 2019-2021 года и предложении путей для ее увеличения.

Гомельское торгово-производственное республиканское унитарное предприятие "Фармация" – государственная аптечная сеть Республики Беларусь. Гомельское УП «Фармация» представляет собой стабильно развивающуюся организацию здравоохранения, органом управления которой является Министерство здравоохранения Республики Беларусь [1].

Помимо аптек Гомельского УП «Фармация», в Гомельской области Республики Беларусь существует ряд частных аптек-конкурентов. Однако Гомельское УП «Фармация» занимает лидирующую позицию, так как только в государственных аптеках производится бесплатный и льготный отпуск лекарственных средств населению. Также данное предприятие осуществляет оптовые поставки лекарственных средств в учреждения здравоохранения.

Основным показателем, характеризующим финансовую устойчивость любого предприятия, является выручка.

Выручка – поступление на предприятие экономических выгод от основной деятельности, представленных в денежном выражении, которые направляются на возмещение производственных затрат, а оставшаяся часть может быть использована, в качестве обеспечения расширенного воспроизводства [2, с. 84].

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) представляет собой сумму денежных средств, поступающих на счет предприятия за реализованную продукцию. Она является экономической категорией, так как выражает денежные отношения между поставщиками и потребителями товаров.

Рассмотрим динамику выручки от реализации продукции в Гомельском УП «Фармация» за 2019-2021 года на рисунке 1.

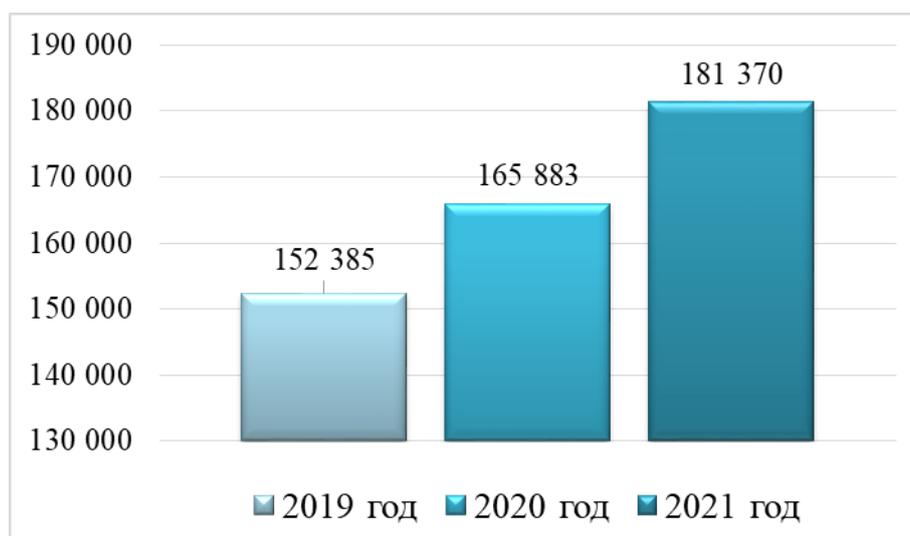


Рисунок 1. Динамика выручки Гомельского УП “Фармация” за период 2019 – 2021 гг., тыс. рублей

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [3]

Проведя анализ динамики выручки от реализации продукции в Гомельском УП “Фармация” за 2019-2021 года можно сделать вывод, что с каждым годом значение данного показателя возрастало. Так, в 2019 году выручка от реализации продукции составила 152 385 тыс. рублей, в 2020 году – 165 833 тыс. рублей, что на 13 448 тыс. рублей больше, чем в 2019 году, а в 2021 году – 181 370 тыс. рублей, что на 15 537 тыс. рублей больше, чем в 2020 году.

Далее в таблице 1 рассмотрим структуру выручки от реализации продукции за 2020-2021 гг., тыс. руб.

Таблица 1 – Структура выручки от реализации продукции за 2020-2021 гг., тыс. руб.

Показатель	2020 г.	Уд. вес, %	2021 г.	Уд. вес, %	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от реализации,	165 883	100	181 370	100	15 487	109,34
в т. ч.:						
Отпуск за наличный расчет	85 889	51,8	96 976	53,5	11 087	112,91
Бесплатный и льготный отпуск	35 331	26,6	39 014	24,6	3 683	110,42
Оптовый отпуск	44 080	21,3	44 668	21,5	588	101,33
Услуги	583	0,3	712	0,4	129	122,13

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [4].

Проанализировав структуру выручки от реализации за 2020-2021 года можно сделать вывод, что за анализируемый период выручка увеличилась на 15 487 тысяч рублей или на 9,34%.

В структуре выручки за 2020 и 2021 года наибольший удельный вес приходится на отпуск за наличный расчет – 51,8% и 53,5% соответственно. В 2021 году по сравнению с 2020 годом отпуск за наличный расчет увеличился на 11 087 тыс. руб. или на 12,91%.

Бесплатный и льготный отпуск в 2021 году по сравнению с 2020 увеличился на 3 683 тыс. руб. или на 10,42%. Удельный вес в общей сумме выручки за 2020 год составил 26,6%, за 2021 – 24,6%.

Удельный вес оптового отпуска в структуре выручки за 2020 составил 21,3%, за 2021 год – 21,5%. Сумма оптового отпуска в 2021 году составила 44 668 тыс. руб., что на 588 тыс. руб. или на 1,33% больше, чем в 2020 году.

Самый наименьший удельный вес в структуре выручки от реализации за весь анализируемый период составила выручка от реализации услуг. Так, в 2020 году удельный вес составил 0,3%, а в 2021 году – 0,4%. Выручка от реализации услуг в 2021 году увеличилась по сравнению с 2020 годом на 129 тыс. руб. или на 22,13%.

Для получения максимальной выручки предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, и в первую очередь оно должно использовать выявленный резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции [5, с. 546].

Таким образом, для увеличения выручки от реализации продукции Гомельского УП “Фармация”, можно предложить следующие меры:

– увеличение объемов закупок белорусской продукции, тем самым расширение ассортимента – добавление новых позиций или товарных групп. В настоящее время практически прекратились поставки некоторых импортных товаров. Также возникают проблемы с логистикой, когда импортные товары задерживаются на границах, что приводит к их отсутствию в течение нескольких месяцев в аптеках. Эту проблему можно решить путем закупки белорусских аналогов, что сократит дополнительные расходы на транспортировку,

– создание интернет-аптек, позволяющих заказывать БАДы, косметические средства, детские товары, товары аптечного назначения, безрецептурные лекарственные средства, товары оптики и так далее. Заказанные товары можно будет забрать как в ближайшей удобной для клиентов аптеке, так и воспользоваться доставкой на дом. Доставка может быть как платной, так и бесплатной (при оформлении заказа на сумму свыше определенного порога). Их создание повлечет за собой дополнительные затраты для создания сайта, однако они будут окупаться, и в дальнейшем это приведет к росту выручки,

– расширение торговой сети внутри страны. Открытие дополнительных аптек в населенных пунктах с их дефицитом позволит привлечь большее количество новых клиентов. Так же следует открыть больше аптек первой категории, которые будут заниматься изготовлением лекарственных средств по рецептам,

– повышение квалификации работников. Благодаря медицинскому образованию, а также прохождению дополнительных курсов персонал сможет проконсультировать клиентов по имеющимся у них симптомам и подобрать для них как правильный косметический уход, так и необходимые лекарственные средства для лечения заболеваний,

– помимо существующих карт электронного рецепта, которые по совместительству являются скидочными картами ввести накопительные карты, которые позволят накапливать денежные средства за покупки, что позволит привлечь больше клиентов. Данные карты можно будет приобрести в аптеках.

Таким образом, предприятие, пойдя по одному из путей, обеспечит себе прирост выручки.

Литература:

1. Официальный сайт Гомельского торгово-производственного Республиканского унитарного предприятия "Фармация" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gomelpharm.by/> – Дата доступа: 23.10.2022.
2. Стражев В. И. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / В.И. Стражев, О.В. Латыпова. - Мн.: Высшая школа, 2010. - 205 с.
3. Отчет о финансовых результатах Гомельского УП "Фармация" за 2020-2021 гг.
4. Примечание к бухгалтерской отчетности Гомельского УП "Фармация" за 2020-2021 гг.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., испр.– М.: ИНФРА-М. – 2011. – 479 с.