

Особливості формування прибутку фармацевтичних підприємств

Гончаров А. Б., Удовіченко І. В.

*Кафедра менеджменту і адміністрування
Національний фармацевтичний університет,
м. Харків, Україна
andr1964@yandex.ua*

Прибуток являє собою виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Прибуток є результатом підприємницької діяльності, але його одержання не гарантоване в умовах ринкової економіки, багато різноманітних факторів впливають на процес його формування. Прибуток дає можливість підсилити запас фінансової міцності підприємства, розвивати його матеріальну базу і збільшувати суму активів, здійснювати заходи щодо підвищення конкурентоздатності продукції, найбільшою мірою матеріально винагороджувати працівників і зацікавлювати їх у результатах діяльності підприємства. В сучасних умовах господарювання на фармацевтичних підприємствах питання управління прибутком набувають особливого значення – від їх раціонального розв'язання залежить в значній мірі їх ринкове становище і перспективи подальшого розвитку.

Метою роботи є дослідження основних чинників, які впливають на формування прибутку фармацевтичних підприємств.

Збільшення обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні за інших рівних умов веде до зростання прибутку. Інновації як дієвий засіб формування стійких конкурентних переваг визначають ринкову, економічну, науково-технічну та соціальну ефективність діяльності фармацевтичних підприємств. На фармацевтичному ринку конкурентні переваги високого порядку здатні забезпечити інноваційні лікарські засоби (ЛЗ), тоді як виробництво ЛЗ-генериків формує конкурентні переваги низького порядку. Зростання обсягів виробництва фармацевтичної продукції, що користується попитом, може досягатися за допомогою капітальних вкладень в інновації, які вимагають спрямування прибутку на покупку більш продуктивного устаткування, освоєння нових технологій, розширення виробництва. Підприємства, що мають кошти і можливості для проведення капітальних вкладень, реально збільшують свій прибуток, якщо забезпечують рентабельність інвестицій вище темпів інфляції [1].

Прискорення оборотності оборотних коштів не вимагає капітальних витрат. Таке прискорення може бути досягнуте шляхом створення ефективної системи збуту лікарських

засобів, що виготовляються фармацевтичним підприємством [2].

Найважливішим з факторів, під впливом яких формується величина прибутку від реалізації продукції є собівартість. Кількісно в структурі ціни вона займає значну питому вагу, тому зниження собівартості дуже помітно позначається на зростанні прибутку за інших рівних умов. На багатьох фармацевтичних підприємствах існують підрозділи економічних служб, що займаються постатейним аналізом собівартості, вишукують шляхи її зниження.

У традиційному представленні найважливішими шляхами зниження витрат є економія усіх видів ресурсів, споживаних у виробництві: матеріальних і трудових. Матеріальні ресурси займають до 3/5 у структурі витрат на виробництво продукції. На перший план тут виступає застосування сучасних технологічних процесів. Важливим є підвищення вимогливості і повсюдне застосування вхідного контролю за якістю матеріалів, сировини і напівфабрикатів, які надходять від постачальників.

Значну частку в структурі витрат фармацевтичного виробництва займає оплата праці. Тому актуальні задачі зниження трудомісткості продукції, що випускається, росту продуктивності праці, створення ефективних систем оплати праці, скорочення чисельності адміністративно-обслуговуючого персоналу.

Скорочення витрат по амортизації основних виробничих фондів можна досягти шляхом кращого використання цих фондів, максимального їх завантаження [30, с. 31].

На величину прибутку від реалізації продукції впливає склад і розмір нереалізованих залишків на початок і кінець звітної періоду. Значна величина залишків приводить до неповного надходження виторгу і недоодержанню очікуваного прибутку.

Резервом збільшення валового прибутку може бути прибуток, отриманий від реалізації основних фондів і іншого майна підприємства.

Прибуток може бути отриманий від реалізації нематеріальних активів, що мають попит на ринку.

На підставі проведених досліджень можна зробити висновок про те, що основним напрямком збільшення прибутку фармацевтичного підприємства є впровадження інновацій, спрямованих на забезпечення випуску інноваційних лікарських засобів. Другим важливим напрямком є створення ефективної системи просування лікарських засобів, що виготовляються фармацевтичним підприємством, до споживача.

Список літератури

1. Немченко А. С. Організація фармацевтичного забезпечення населення: Навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / А.С. Немченко, А.А. Котвіцька, Г.Л. Панфілова та ін.; За ред. А.С. Немченко. – Х.: Авіста-ВЛТ, 2007. – 488 с.
2. Основы экономики и системы учета в фармации: Уч. пособие для студ. высш.уч. завед. / Под ред. А.С. Немченко / Перевод с укр. языка. – Винница: НОВА КНИГА, 2008. – 480 с.