



Планирование валового дохода аптеки

Доц. каф. УЭФ, к.ф.н. Марченко Н.В.

2014 г.



*Не быть жадным —
уже богатство,
не быть
расточительным —
доход.*

Цицерон Марк Туллий

Для целей налогообложения доходы подразделяют на:

- 1. Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы (не облагаются налогом на прибыль)
- 2. Внереализационные доходы (не связаны с реализацией товаров (услуг); облагаются налогом на прибыль)
- 3. Доходы от реализации (получены от реализации товаров (услуг); облагаются налогом на прибыль)



Доходы, которые не учитываются для целей налогообложения:

- доходы в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, которые получены от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг);
- доходы в виде имущества, имущественных прав, которые получены в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств;
- и др. другие доходы в соответствии со ст.251 НК РФ;



К внереализационным доходам

ОТНОСЯТ:

- доходы от сдачи имущества в аренду (субаренду);
- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном (налоговом) периоде;
- доходы, признанные должником или подлежащие уплате на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафы, пени и иные санкции за нарушение договорных обязательств, а также суммы возмещения убытков или ущерба;
- и др. доходы в соответствии со ст. 250 НК РФ

К доходам от реализации (англ. *gross revenue*) относятся:

- Выручку от реализации товаров (работ услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных;
- В соответствии с НК РФ выручка от реализации определяется, исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги), выраженные в денежной и (или) натуральной формах.

Основным источником доходов аптечной организации является выручка от реализации товаров.

- **Торговая надбавка**- это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.
- Разница между розничной и оптовой ценой составляет **-торговое наложение.**

Реализованные торговые наложения (ТНреал.) (торговые наложения на реализованный товар)

- являются **валовым доходом торговли** организации и основным источником возмещения расходов и обеспечения рентабельности торговой организации.
- **Валовой доход торговли (ВДт)** - это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению .

Валовый доход торговли рассчитывается и планируется в двух показателях:

- В **суммовом выражении** в рублях (Σ ВДт);
 Σ ВДт = ТО р.ц.-ТО опт.ц.
- **По уровню**, т.е. в процентном отношении суммы валового дохода торговли к товарообороту в розничных ценах (УрВДт).
- УрВДт = $\frac{\text{ВДт} \times 100\%}{\text{ТО р.ц.}}$
-

Уровень валового дохода

называют также **торговой маржой**

англ. *Margin* от фр. *Marge* — разница;
преимущество

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ И ВАЛОВОГО ДОХОДА ТОРГОВЛИ

Уровень торговой надбавки	Уровень валового дохода		Уровень торговой надбавки	Уровень валового дохода
5	4,8		55	35,5
10	9,1		60	37,5
15	13		65	39,4
20	16,7		70	41,2
25	20		75	42,9
30	23,1		80	44,4
35	25,9		85	45,9
40	28,6		90	47,4
45	31		95	48,7
50	33,3		100	50

На сумму валового дохода влияют следующие факторы:

- изменение цен производителей и поставщиков;
- изменение величины торговой надбавки;
- изменение объема и структуры товарооборота;



**Расчет суммы и уровня
валового дохода торговли в
отчетном периоде**

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Например, можно взять в товарном отчете аптеки за анализируемый период:

- Поступление товара в оптовых ценах- 340,0 тыс.руб.
- Поступление товара в розничных ценах (стоимость поступившего товара в розничных ценах) - 474,0 тыс.руб.
- Товарооборот -510,0 т.руб.

1-й способ - по уровню торговых наложений на поступивший товар.

- Расчет валового дохода:

1. Σ ТН на поступивший товар:

$$474,0 - 340,0 = 134,0 \text{ тыс.руб.}$$

2. УрТН на поступивший товар:

$$\frac{134,0 \times 100\%}{474,0} = 28,3\%$$

3. Σ реализованного ВД:

$$\frac{510,0 \times 28,3\%}{100\%} = 144,3 \text{ тыс.руб.}$$

2-й способ - по среднему уровню валового дохода

При расчете придерживаются следующего
порядка действий:

1. Определяют остаток товара на конец анализируемого периода.
Рассчитывают средний уровень торговых наложений в остатке товара на конец анализируемого периода:

$$\text{Средний \%ТН (О2)} = \frac{\Sigma \text{ТН(ТО+О2)} + \Sigma \text{ТНП} - \Sigma \text{ТН(выбытия)}}{\text{ТО р.ц.} + \text{О2 р.ц.}}$$

2. Определяют сумму торговых наложений в остатке на конец анализируемого периода:

$$\Sigma \text{ТН}02 = \frac{\text{Средний \%ТН (О2)} \times \text{О2}}{100\%}$$

3. Рассчитывают сумму валового дохода:

$$\Sigma \text{ВД} = \Sigma \text{ТН}(\text{О1}) + \Sigma \text{ТН}(\text{п}) - \Sigma \text{ТН}(\text{выбытия}) - \Sigma \text{ТН}(02)$$

Анализ валового дохода аптеки за месяц

Показатели	Прошлый месяц (май)	Отчетный месяц (июнь)		Отклонение			
		план	факт	от плана	от прошло го месяца		
Товарооборот, тыс.руб.: в розн. ценах.	560,3	550,4	409,5	510,4	366,7	-40	-49,9
в опт. ценах	417,4					-42,8	-50,7
ВД, тыс. руб.	142,9	140,9	143,7			3,7	0,8
уровень, %	25,5	25,6	28,16			2,56	2,66

Валовый доход торговли планируется

*на основании данных анализа **среднего уровня валового дохода торговли, сложившегося за ряд предыдущих периодов и прогнозируемой суммы товарооборота.***

Схема планирования валового дохода торговли:

1. Рассчитывают фактические суммы и уровни валового дохода в предплановых периодах:

$$\Sigma \text{ВДфакт} = \text{ТО р.ц. факт} - \text{ТО о.ц. факт}$$

$$\text{Ур ВД} = \frac{\Sigma \text{ВД факт} \times 100\%}{\text{ТО р.ц.факт}}$$

2. Анализируют **средний уровень валового дохода** за ряд периодов и рассчитывают среднее отклонение.

3. Находят планируемый уровень валового дохода торговли:

$$\text{Ур.ВД т. план} = \text{Ур.ВД т. факт.} + \text{СО}; \text{ где}$$

Ур.ВД план - уровень валового дохода планируемый;

Ур.ВД факт. - уровень валового дохода фактический в предплановом периоде;

СО - среднее отклонение

4. Определяют планируемую сумму валового дохода:

$$\Sigma \text{ВД т. план} = \frac{\text{Ур.ВД план} \times \text{ТО план}}{100\%}$$

План уровня и суммы валового дохода торговли на июль месяц

Месяц	Товарооборот				Валовый доход				Откл Ур. ВД
	факт		план		факт		план		
	Р.ц.	Опт.ц	Р.ц.	Опт.ц	Сумма	%	Сумма	%	
Апр	598,3	448,8			149,5	25			-
Май	560,3	417,4			142,9	25,5			+0,5
Июнь	510,4	366,7			143,7	28,2			+2,7
Июль			473,9				?	?	

Расчет планируемого валового дохода

1. Рассчитаем сумму и уровень ВД в предплановых периодах (на примере апреля месяца):

$$\Sigma \text{ВД апрель} = 598,3 - 448,8 = \mathbf{149,5}$$

$$\text{Ур ВД апрель} = \frac{149,5 \times 100\%}{598,3} = \mathbf{25,0\%}$$

2. Рассчитаем среднее отклонение уровней валовых доходов за анализируемые месяцы по средней арифметической:

$$\text{СО} = \frac{+0,50 + (+2,7)}{2} = \mathbf{+1,6\%};$$

3. Далее рассчитываем планируемый уровень валового дохода торговли путем прибавления среднего отклонения фактических уровней ВД в предплановом периоде к последнему фактическому показателю:

$$\text{Ур ВД план} = 28,2 + 1,6 = \mathbf{29,8 \%};$$

4. Для расчета планируемой суммы валового дохода необходим планируемый в июле товарооборот. Предположим, что он составит 473,9 т.руб., тогда планируемая сумма валового дохода в июле месяце составит:

$$\Sigma \text{ВД} = \frac{29,8 \times 473,9}{100\%} = \mathbf{141,2 \text{ тыс. руб.}}$$

План уровня и суммы валового дохода торговли на июль месяц

Месяц	Товарооборот				Валовый доход				Откл Ур. ВД
	факт		план		факт		план		
	Р.ц.	Опт.ц	Р.ц.	Опт.ц	Сумма	%	Сумма	%	
Апр	598,3	448,8			149,5	25			-
Май	560,3	417,4			142,9	25,5			+0,5
Июнь	510,4	366,7			143,7	28,2			+2,7
Июль			473,9				141,2	29,8	