

руб. Так как себестоимость реализованной продукции увеличилась незначительно, следовательно, прибыль от продажи продукции увеличилась. Показатель затрат на 1 рубль реализованной продукции снизился в 2016 году по сравнению с 2015 с 101,27 до 81,23 копеек, а в 2017 году по сравнению с 2016 также снизился и составил 77,57 копеек, что говорит о снижении себестоимости и увеличении прибыли в отчетном году.

Прибыль от реализации продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась и составила 37725 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 – 66993 тыс. руб. Результаты расчетов показывают, что план прибыли от реализации продукции перевыполнен, так как объем реализации продукции увеличился, о чем свидетельствует увеличение выручки от реализации продукции.

Рентабельность реализованной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 увеличилась и составила 26,20%, а в 2017 году – 39,39%. Рост этого показателя говорит о том, что предприятие работало эффективно, то есть затраты предприятия окупаются. Рентабельность продаж в 2016 году по сравнению с 2015 увеличилась и составила 20,76%, а в 2017 году – 28,26%. Рост этого показателя в отчетном году является следствием роста цен и изменением ассортимента продукции.

Таким образом, эффективность функционирования организации улучшилась за расчетный период о чем свидетельствует совокупность анализируемых показателей.

УДК 338.2

Студ. Г.Ю. Гайдук

Науч. рук. проф. Т.Н. Долинина

(кафедра экономики и управления на предприятии, БГТУ)

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Одной из перспективных сфер экономической деятельности Республики Беларусь является развитие рынка фармацевтической продукции. Установлено, что основными задачами отрасли на ближайшую перспективу являются: производство жизненно необходимых, основных лекарственных средств и наращивание поставок отечественных препаратов на внутренний рынок, обеспечение эффективными, безопасными и качественными лекарственными средствами, развитие биотехнологий, научных исследований и инновационной деятельности, техническое перевооружение предприятий с приведением к требованиям международных стандартов, наращивание экспорта товаров, активизация внешнеэкономической деятельности.

Показатели объема фармацевтического рынка Республики Беларусь за 2016 – 2019 годы выглядит следующим образом. В 2019 году фармацевтический рынок вырос на 1,29% в натуральном выражении, а в стоимостном – более чем на 10%. При оценке рынка в стоимостном выражении в белорусских рублях наблюдается положительная динамика с 2016 по 2019 годы, что нельзя сказать про темп прироста в иностранной валюте [1]. Большой прирост рынка в долларах США по сравнению с приростом в белорусских рублях объясняется ревальвацией белорусского рубля.

Региональная структура потребления лекарственных средств (процент продажи в оптовых ценах от общереспубликанского объема оптовых продаж в долларах США) изображена на рисунке. Рисунок отображает процент продажи в оптовых ценах от общереспубликанского объема оптовых продаж, исчисленного в долларах США. В структуре потребления доминирует Минский регион с долей потребления в 48,44%. При этом доли других регионов Республики Беларусь различаются незначительно.

Среднедушевое потребление лекарственных средств (в белорусских рублях) растет ежегодно, и за пять последних лет выросло в два раза. В два раза вырос и курс белорусского рубля. При этом затраты на лекарства в долларовом эквиваленте, напротив, снизились [1]. Фактически, население не стало потреблять больше лекарств, затраты выросли исключительно за счет увеличения средней стоимости упаковки, что напрямую связано с девальвацией белорусского рубля. Данные тренды распространяются и на иностранные лекарственные средства, и на отечественные. Население Республики Беларусь составляет около 9,5 млн человек [2]. При этом уровень потребления лекарственных средств на душу населения в денежном выражении за тот же период прогнозируется в размере 97 долл. США, превышая показатели 2019 года на 5,4%. Потребительский рынок лекарственных средств представлен двумя крупными сегментами: госпитальный рынок и аптечный рынок, доля которого составляет 75% всего фармацевтического рынка Беларуси. Средняя цена за упаковку лекарственного средства в данном сегменте за девять месяцев 2019 года оставила 2,51 долл. США (5,32 BYN), в 2018 году – 2,38 долл. США. Темп прироста среднерыночной цены за упаковку лекарственных средств составил 5,46%.

С целью снижения зависимости от импорта и увеличения ответственности производства, в Республике Беларусь была принята «Государственная программа развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы».

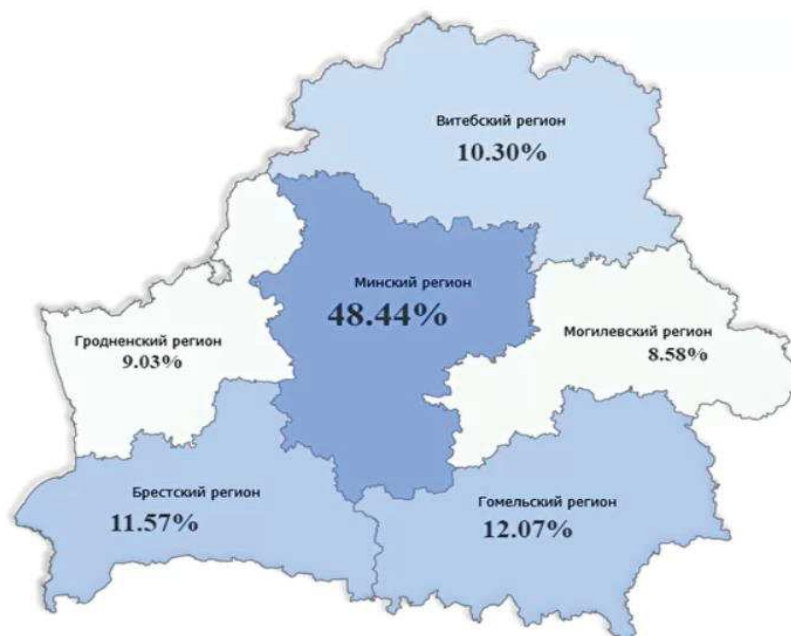


Рисунок – Региональная структура потребления лекарственных средств

Основные мероприятия Государственной программы направлены на импортозамещение лекарственных средств на внутреннем рынке, рост экспортных поставок.

Государственное регулирование ценообразования на лекарственные средства в Республике Беларусь осуществляется на нескольких уровнях. Так, устанавливаются предельные отпускные цены для производителей некоторых лекарственных средств, предельные размеры оптовых и розничных набуков. Кроме того, розничные цены, сформированные с учетом данных ограничений, также контролируются государством. По общему правилу, цены производителей на лекарственные средства являются свободными – цены, складывающиеся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции [3]. В свою очередь, регулируемые цены устанавливаются на закрытый перечень лекарственных средств белорусских производителей. [4].

При регистрации в Беларуси лекарственного средства, в том числе иностранного производства, указывается его предельная отпускная цена или так называемая заявленная цена. В последующем данная цена не может быть превышена в договоре поставки лекарственного средства в Республику Беларусь. В противном случае, действие регистрационного удостоверения может быть приостановлено [3], ввоз лекарственного средства в Республику Беларусь запрещен, а в случае не устранения нарушения действие регистрационного удостоверения может быть прекращено.

Предельные оптовые и розничные надбавки установлены для лекарственных средств как белорусского, так и иностранного производства. Алгоритм формирования оптовых и розничных цен на лекарственные средства белорусского производства с учетом предельных надбавок выглядит следующим образом. Оптовая цена рассчитывается как сумма отпускной цены белорусского производителя и оптовой надбавки. Оптовый продавец, купивший лекарственное средство у производителя, может продавать его дешевле отпускной цены производителя (например, в рамках маркетинговых акций). Розничная цена рассчитывается как сумма оптовой цены и торговой надбавки. При этом розничный продавец также может реализовывать лекарственное средство ниже оптовой цены и отпускной цены производителя.

Оптовые и розничные цены для иностранных лекарственных средств рассчитывается суммированием расчетной отпускной цены и оптовой надбавки. При этом расчетная отпускная цена определяется следующим образом сложением контрактной цены, таможенных платежей, ввозного НДС и транспортных расходов. В данном случае под контрактной ценой понимается цена по договору с иностранным изготовителем или поставщиком. Контрактная цена не должна превышать цену, заявленную при регистрации лекарственного средства в Беларуси.

В качестве мероприятий по регулированию ценообразования лекарственных средств ежегодно Минздравом Беларуси, с одной стороны, и, всеми организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими фармацевтическую деятельность (розничную и оптовую реализацию лекарственных средств) в Республике Беларусь, с другой стороны, подписывается меморандум по сдерживанию цен на лекарственные средства.

По условиям меморандума субъекты хозяйствования заявляют о готовности обеспечивать реализацию лекарственных средств по цене не выше рекомендуемых предельных розничных цен; сдерживание роста цен на лекарственные средства путем применения оптимальных торговых надбавок; максимальное увеличение закупок аптеками всех форм собственности лекарственных средств отечественного производства; оптовую реализацию лекарственных средств, полученных с финансовыми скидками, с минимальными оптовыми надбавками и иное.

Таким образом, фармацевтика представляет перспективный вид экономической деятельности для национальной экономики Беларуси, развитию которого может препятствовать либо содействовать механизм государственного регулирования ценообразования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт «Evaluate Pharma» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.evaluate.com/> – Дата доступа 20.03.2020.
2. «Счетчик населения Республике Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://countrymeters.info/ru/Belarus> – Дата доступа 20.03.2020.
3. О ценообразовании: Закон Республики Беларусь от 10.05.1999 № 255-З // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
4. О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 25.02.2011 № 72 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

УДК 331.101.6

Студ. А.И. Данилович

Науч. рук. ст. преп. В.В. Ивановский

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Эффективность использования персонала предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами рабочего времени на производство единицы продукции либо выполнение работы. Производительность труда в широком понимании – это способность конкретного работника производить продукцию и оказывать услуги [1].

На предприятии для выражения производительности труда используются два показателя – выработка и трудоемкость. Существует три основных метода измерения производительности труда: натуральный (характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени), стоимостный и трудовой (отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени) [2].

В данной статье рассматривается производительность труда по добавленной стоимости. Добавленная стоимость на уровне предприятия – это та часть стоимости, которая создается в процессе производства и составляет его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта. Данный метод измерения позволяет сравнивать производительности труда работников разных профессий, квалификаций, например, кондитера и булочника, токаря и водителя. Но недостатком этого метода является влияние ценового фактора – конъюнктуры рынка и инфляции.