

Анализ и планирование результатов финансово – хозяйственной деятельности.



Операционный анализ прибыли.

Доц. Каф. УЭФ, к.фн. Марченко Н.В.
2014 г.


Виды прибыли :

- **прибыль от реализации** – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности
- **валовая прибыль** – это показатель, характеризующий конечный результат хозяйственной деятельности организации. Представляет собой сумму прибыли от реализации и сальдо доходов и расходов от внереализационных видов деятельности.

$$\text{ВП} = \begin{array}{c} \text{прибыль} \\ \text{от реализации} \end{array} + \left(\begin{array}{c} \text{внереализ.} \\ \text{доходы} \end{array} - \begin{array}{c} \text{внереализ.} \\ \text{расходы} \end{array} \right)$$

$$\begin{array}{c} \text{прибыль} \\ \text{от реализации} \end{array} = \Sigma \text{реал.ТН} - \Sigma \text{Расходы на продажу}$$

- **чистая прибыль** – часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль (20 %)



Экономическая сущность прибыли, ее функции.

- а) стимулирующая;
- б) оценочная (определение экономической эффективности);
- в) инвестиционная;
- г) налогообразующая;
- д) формирование резервных и иных фондов.

Порядок формирования прибыли

Объем продаж в розничных
ценах

- Объем продаж в опт.ценах

Валовый доход

- Расходы на
продажу и др.

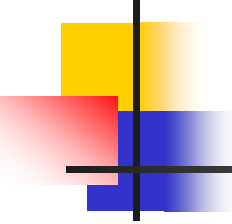
прибыль до
налогообл.

Валовая
прибыль

- налог на
прибыль

Чистая
прибыль

■ **Факторы, влияющие на прибыль.**

- 
- 1) Факторы, влияющие на товарооборот;
 - 2) Факторы, влияющие на величину ВД (объем реализации, себестоимость, размер ТН);
 - 3) Факторы, влияющие на величину внереализационных доходов;
 - 4) Факторы, связанные с размером расходов;
 - 5) Факторы, связанные с особенностями работы организации (ассортимент и т.д.)

■ Доходы

1) От основного вида деятельности –
ТОРГОВЫЕ НАЛОЖЕНИЯ

2) Прочие доходы:

- операционные (предоставление в аренду помещений, право на интеллектуальную собственность);

3) внереализационные

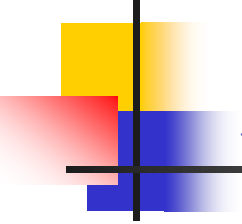
- чрезвычайные (страховка в случае убытков при ЧС)

- участие в капитале других организаций;

- продажа ОС и других активов;

- процент за предоставление в пользование ДС, процент на депозиты в банках

■ Внереализационные доходы

- 
- Штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров.
 - Активы, полученные безвозмездно.
 - Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.
 - Сумма кредиторской задолженности, по которой истек срок давности.
 - Курсовые разницы, сумма дооценки.

■ Расходы

1) Расходы от основного вида деятельности – ИО.

2) Прочие расходы:

- операционные (аренда, штрафы);

- внереализационные;

- чрезвычайные;

- Качественным показателем работы фарм.организации является рентабельность.

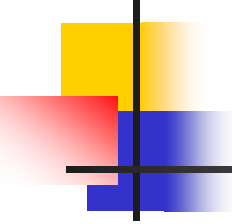
Рентабельность – доля прибыли в ТО (относительный показатель прибыли).

$$P = \frac{\text{валовая прибыль}}{\text{ТО р.ц.}} * 100 \%$$

Наибольшее влияние на прибыль оказывают:

- ТО и его структура;
- ИО;
- ТН;
- наличие конкурентов;
- расположение ЛПУ;
- ценовая политика;
- управленческие способности руководителя.

■ Методика планирования прибыли.


$$P_{\text{план}} = \frac{\Sigma \text{ВД продаж}_{\text{план}} - \Sigma \text{Расход}_{\text{план}}}{\text{ТО р.ц.}} * 100 \%$$

$$П_{\text{план}} = \frac{P_{\text{план}} * \text{ТО}_{\text{план}}}{100 \%}$$

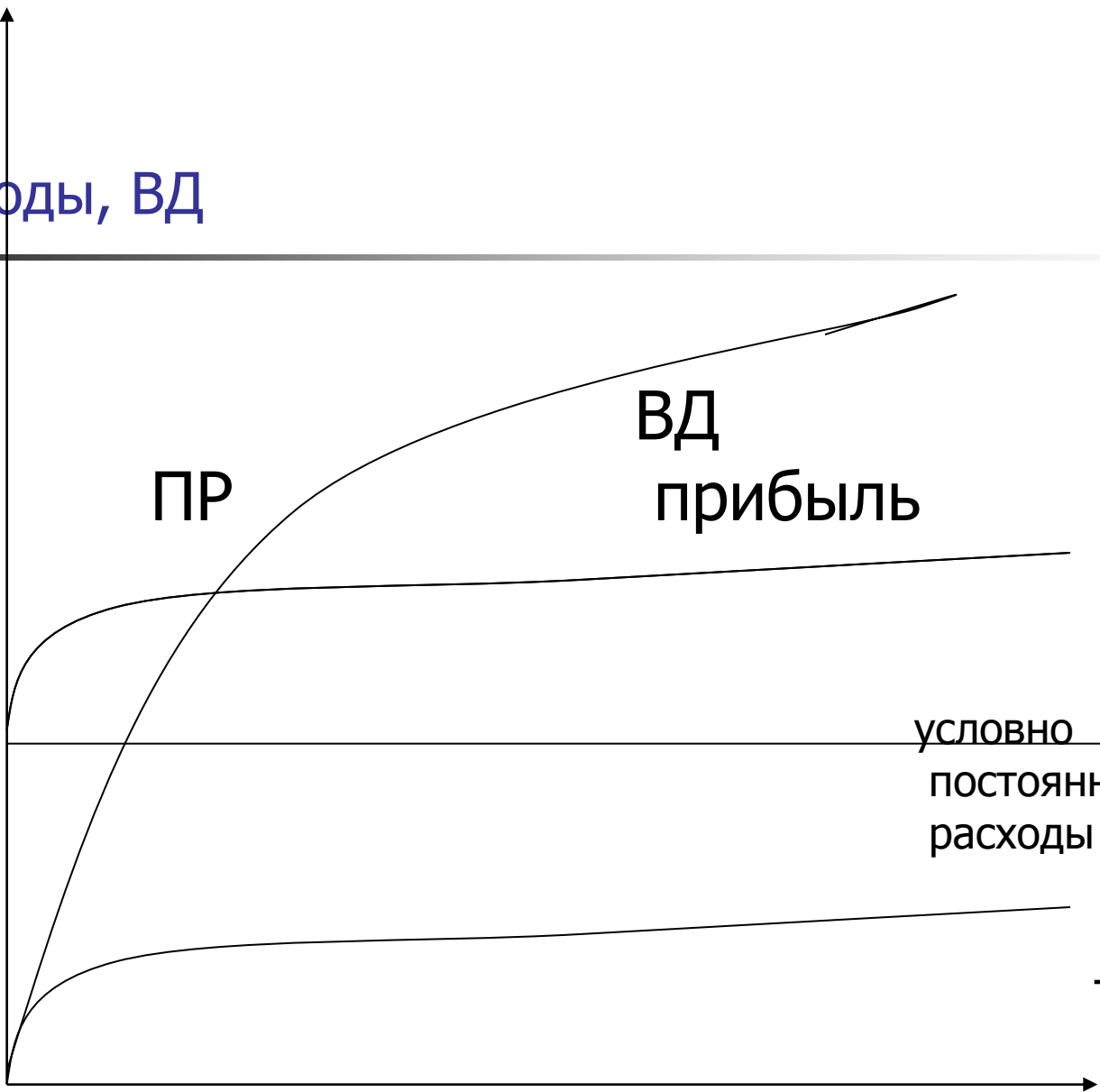
Операционный анализ прибыли

Использование методик операционного анализа позволяет определить:

- размер и структуру Расходов;
- предел снижения ВД;
- минимальную торговую надбавку;



Расходы, ВД



PR

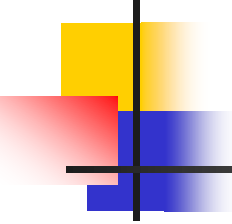
ВД
прибыль

ΣРасходов

условно
постоянные
расходы

Усл-перемен
расх
ТО

Порог рентабельности (самоокупаемость) – валовый доход, при котором организация уже не имеет убытков, но еще не имеет прибыли.



$$\text{ПР} = \frac{\text{Расходы пост}}{\text{КВМ}}$$

$$\text{КВМ} = \frac{\text{ВД} - \text{Расходы перем}}{\text{ВД}}$$

Величина ВД берется из формы 2 «Отчет о прибылях и убытках».

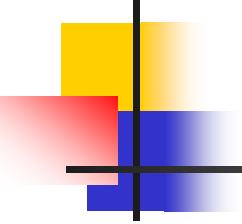
- Порог рентабельности позволяет рассчитать **запас финансовой прочности** конкретной организации.


$$\text{ЗФП} = \text{ВД} - \text{ПР}$$

ЗФП показывает, на сколько может уменьшиться ВД при сохранении конкурентоспособности.

$$\% \text{ЗФП} = \frac{\text{ЗФП}}{\text{ВД}} * 100 \%$$

Экспериментальным путем установлено, что нежелательно иметь ЗФП < 10% (возникнет дефицит оборотных средств)

- 
- Порог рентабельности позволяет определить **минимальную среднюю торговую надбавку**, ниже которой товар продается с убытком (**пороговая надбавка**).

$$\text{ПР} = \frac{\text{ПР}}{\text{ТО в опт.ценах}} * 100 \%$$

Расчет операционного рычага.

Операционный рычаг позволяет определить сумму изменения прибыли при изменении валового дохода.

$$ВМ = ВД - \text{Расходы перемен}$$
$$ВМ$$

$$ОР = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Чистая прибыль}}$$

Чем больше ОР, тем больше будет расти ВД, но в то же время растёт предпринимательский риск