



РАЗВИВАЕМСЯ ВМЕСТЕ!

Доходы – это денежные поступления от всех видов деятельности:

1. Выручка от реализации готовой продукции или оказания услуг.
2. Выручка, от внереализационных мероприятий (сдача в аренду свободных площадей, дивиденды по акциям).
3. Выручка, от реализации выбывшего или ненужного оборудования, свободных помещений.

Выручка — это денежные поступления в результате совершения какой-то одной определённой операции.



Сумма внутренних и внешних затрат,
называется экономическими затратами



Затраты можно классифицировать по следующим признакам:

1) по способу отнесения затрат на себестоимость единицы продукции:

а) *прямые* (связаны с производством конкретных видов продукции, их можно непосредственно включать в себестоимость единицы продукции);

Себестоимость товара-это затраты, понесённые организацией при покупке товара.

Себестоимость не является величиной постоянной , она имеет свойство изменяться.

б) *косвенные или накладные* (затраты, связанные с реализацией товаров и с закупом).

- 1) материальные затраты;
- 2) Услуги предоставленные сторонними организациями;
- 3) затраты на оплату труда;
- 4) отчисления от затрат на оплату труда (например, на социальные нужды);
- 5) амортизация основных фондов;
- 6) прочие затраты.

в) *внеореализационные расходы*

- 1) услуги банков;
- 2) получение дохода от предпринимательской деятельности.

Для функционирования компании в условиях рыночной экономики необходимо осуществлять безубыточную хозяйственную деятельность, то есть возмещение расходов собственными доходами и обеспечение прибыльности компании.

Прибыль – это разница между доходами фирмы и ее расходами.



Для торговых организаций наиболее значимы показатели эффективной деятельности:

- **Объём продаж** (основной показатель)- показывает сколько продаж было сделано за определённый период времени, лучше всего измерять в денежном выражении и в количественном.
- **Продажа на квадратный метр**- выручка за выбранный период (день, неделя, месяц / на площадь торгового зала)
- **Коэффициент конверсии**- это соотношение количества посетителей к количеству покупателей
- **Средний чек**- выручка за выбранный период / на количество пробитых за это же время чеков
- **Количество возвратов**- это то сколько купленного товара вернули обратно за определённый период
- **Зарплатоёмкость**- это отношение размера издержек на сотрудников на количество продаж.

Результативность деятельности предприятия можно охарактеризовать следующими показателями:

1. Показатели финансовой устойчивости

характеризуют соотношение собственных средств к заемным, т.е. сколько приходится заемных средств на 1 рубль, вложенных в материальные активы (товары)

- Если коэффициент больше 0,5 – финансовая устойчивость не стабильна, существует зависимость от привлеченных заемных средств

- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами = оборотные средства / активам (норма 0,1), где активы отображают те средства, которые имеются в компании (денежные средства, товары, тмц, прочие оборотные средства), которые используются в течение года и требуют постоянного пополнения

- Коэффициент покрытия инвестиций = долгосрочные обязательства / общий капитал, по норме желательно = 1

2. Показатели ликвидности, характеризует достаточность оборотных средств, для погашения долгов краткосрочного характера, т.е. показывает состояние платежеспособности (оборачиваемость активов в деньги):

- Коэффициент текущей ликвидности

$K_{тл} = \text{оборотные активы} / \text{краткосрочные обязательства}$, норма = 1-2

- Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности

$K_{мл} = \text{денежные средства} / \text{краткосрочные обязательства}$

- Коэффициент быстрой ликвидности

$K_{бл} = \text{оборотные активы (запасы)} / \text{краткосрочные обязательства}$, норма больше 1

3.Рентабельность, показывает эффективность применения и использования всех средств компании.

Данный показатель выявляет ,какое количество чистой прибыли принесла каждая единица проданного товара

- Рентабельность продаж= $\frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка}}$
- Рентабельность издержек (затрат)= $\frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{себестоимость}}$
- Рентабельность персонала= $\frac{\text{прибыль}}{\text{персонал}}$
- Рентабельность капитала (инвестиций)= $\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}$

Показатели деловой активности, показывает скорость оборачиваемости Финансовых и материальных ресурсов:

- Коэффициент оборачиваемости запасов= $\frac{\text{выручка от реализации}}{\text{сумме запасов (товаров)}}$
- Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризует договорные условия с покупателями= $\frac{\text{дебиторская задолженность}}{\text{каждодневная усредненная выручка}}$
- Производительность труда= $\frac{\text{выручка от реализации}}{\text{среднесписочная численность (общая выручка/365 дней)}}$
- Затраты на 1 рубль реализованного товара = $\frac{\text{себестоимость}}{\text{выручка от продаж}}$
- Уровень Валовой прибыли к выручке от реализации= $\frac{\text{ВП}}{\text{выручку}}$
- Налоговая нагрузка= $\frac{\text{сумма начисленных налогов}}{\text{выручку}}$
- Точка безубыточности

Период окупаемости капитала (Т) – это отношение капитала (К) к чистой прибыли ($\Pi_{\text{ч}}$).

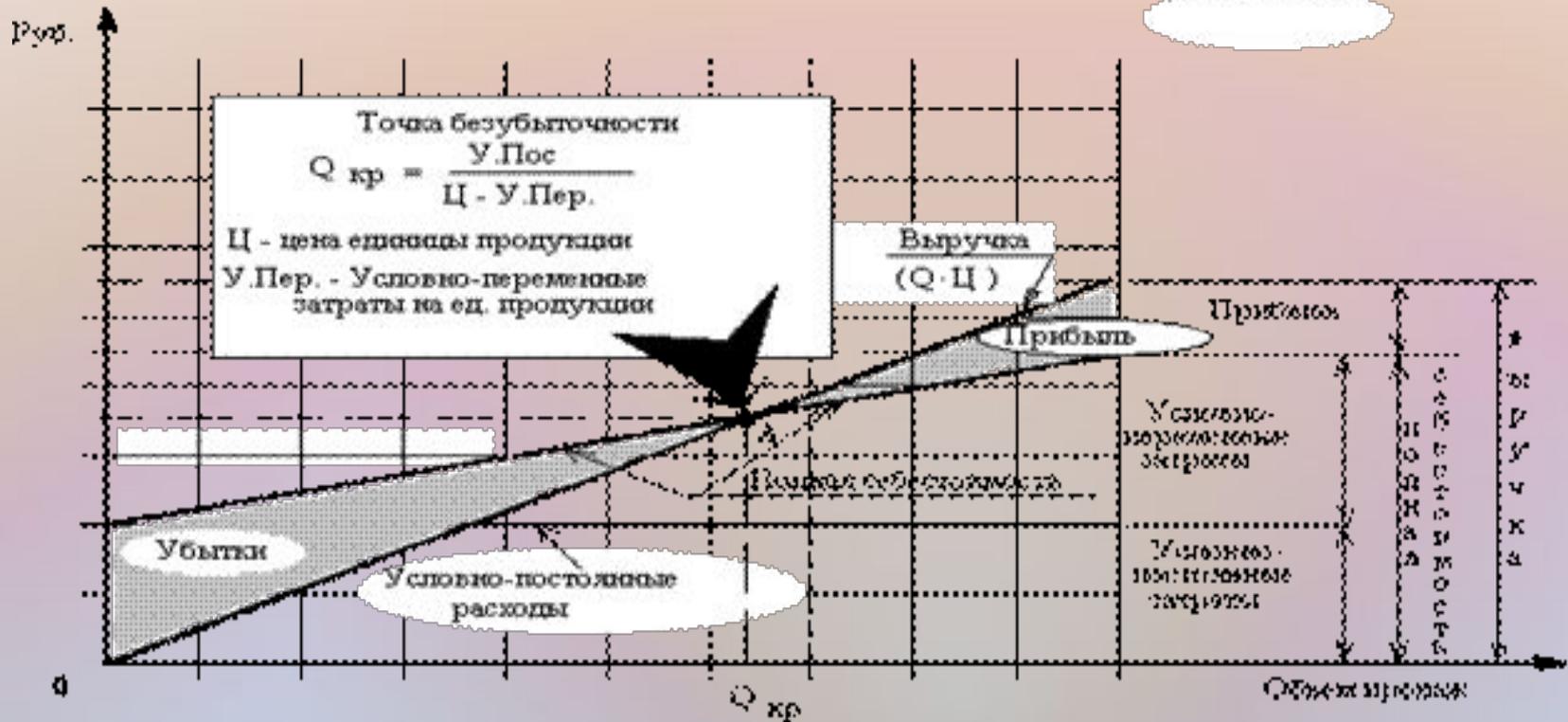


Этот параметр показывает, через сколько лет окупятся вложенные в данное предприятие средства при неизменных условиях производственно-финансовой деятельности.

Точка безубыточного ведения хозяйства.

Концепция безубыточного ведения хозяйства может быть выражена в виде простого вопроса: сколько единиц продукции необходимо продать в целях возмещения произведенных при этом затрат.

Соответственно цены на продукцию устанавливаются таким образом, чтобы возместить все условно-переменные затраты и получить надбавку, достаточную для покрытия условно-постоянных затрат и получения прибыли.



Как только будет продано количество единиц продукции ($Q_{кр}$), достаточное для того чтобы возместить условно-постоянные и условно-переменные затраты (полную себестоимость), каждая проданная сверх этого единица продукции будет приносить прибыль. При этом величина прироста этой прибыли зависит от соотношения условно-постоянных и условно-переменных затрат в структуре полной себестоимости.

Таким образом, как только объем проданных единиц продукции достигнет минимального значения, достаточного для покрытия полной себестоимости, предприятие получает прибыль, которая начинает расти быстрее, чем этот объем. Такой же эффект имеет место в случае сокращения объемов хозяйственной деятельности, то есть темпы снижения прибыли и увеличения убытков опережают темпы уменьшения объемов продаж. Определение точки безубыточного ведения хозяйства представлено на рис.

Прибыль конечный финансовый результат, выявленный в отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации. Прибыль выступает в различных видах.

Валовая (банковская) прибыль - выраженный в денежной форме чистый доход на вложенный капитал. Она представляет собой разницу между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Чистая экономическая прибыль - это прибыль, остающаяся после вычитания всех расходов из общего дохода организации.

Маржинальная прибыль - это превышение выручки над переменными затратами на производство продукции, которое позволяет возместить постоянные затраты и получить прибыль.

Номинальная прибыль - это прибыль, обозначенная в финансовой отчетности, которая соответствует балансовой прибыли.

Реальная прибыль — это номинальная прибыль, скорректированная на инфляцию. Для определения реальной прибыли номинальная прибыль соотносится с индексом потребительских цен.

Нераспределенная прибыль представляет собой конечный финансовый результат отчетного периода за вычетом налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение договоров. По своему содержанию соответствует чистой прибыли.

Прибыль предприятия: порядок формирования и распределения

Основной показатель, характеризующий экономический эффект от деятельности производственного предприятия, – это **прибыль**.

Порядок образования прибыли:

Прибыль от реализации продукции (от основной деятельности) (Π_p)

|

+ Прибыль от прочей реализации ($\Pi_{пр}$)

|

+ Прибыль от внереализационных операций ($\Pi_{вн}$)

|

= Балансовая (валовая) прибыль $\Pi_б = \Pi_p + \Pi_{пр} + \Pi_{вн}$

|

– Налоги и сборы (отчисл.)

|

= Чистая прибыль $\Pi_ч = \Pi_б - \text{отчисл.}$

|

– Дивиденды (ДВ)

|

– Проценты за кредиты (проц.)

|

= Нераспределенная прибыль $\Pi_{нр} = \Pi_ч - \text{ДВ} - \text{проц.}$

Прибыль Π_p от реализации продукции (продаж) – это разность между выручкой от продаж (B_p) издержками на производство и сбыт продукции (полной себестоимостью $Z_{пр}$), суммой налога на добавленную стоимость (НДС)

Балансовая прибыль: $\Pi_{\text{б}} = \Pi_{\text{р}} + \Pi_{\text{пр}} + \Pi_{\text{вн}}$.

Чистая прибыль: $\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{б}} - \text{отчсл.}$

Нераспределенная прибыль: $\Pi_{\text{нр}} = \Pi_{\text{ч}} - \text{ДВ} - \text{проц.}$

Порядок распределения прибыли:



Резервный фонд создается предприятием на случай прекращения его деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Образование резервного фонда для предприятий отдельных организационно-правовых форм является обязательным. Отчисления в резервный фонд производятся в соответствии с действующими нормативными актами.

Фонд накопления предназначен для создания нового имущества, приобретения основных и оборотных средств. Величина фонда накопления характеризует возможности предприятия по развитию и расширению.

Фонд потребления предназначен для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению пер

Торговля-это наиболее выгодная отрасль капиталовложений,
Так как срок их окупаемости сравнительно невелик, а прибыль на
вложенный
капитал обеспечивает быструю окупаемость вложений.

Анализ оптово-розничной торговли не может обойтись без расчета
основных показателей деятельности компании .
Эти показатели в полной мере отражают эффективность работы,
оказывают перспективы развития его на будущее.

Своевременный расчет и анализ этих показателей
приведет к стабильному росту ,развитию , максимизации прибыли,
сокращению издержек обращения и увеличению темпов развития.



Задачи

1. Допустим, посетило Супермаркет 600 человек, из них 200 человек сделали покупку. Найдите конверсию.
 $200/600*100\%=33,3 \%$

2. Рассчитать средний чек магазина, если дневная выручка магазина 240 550 р., покупки в магазине осуществило 852 человека за день.

Решение: $240\ 550/852=282,3$

3. Магазин посещают в среднем 500 клиентов в день. Средний чек 450 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек магазина, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20%.

Решение:

1. Определяем выручку за месяц (30 дней) = средний чек $450 \times$ число клиентов 500×30 дней = 6 750 000 руб
2. Выручка должна увеличиться на 20% , т.е $6\,750\,000 \times 1,2 = 8\,100\,000$
3. Находим средний чек, каким должен стать при увеличении выручки на 20 %

За месяц магазин посетят и сделают покупки $450 \times 30 = 13500$ человек, тогда $8\,100\,000 / 13500 = 600$ руб будет составлять средний чек ,если увеличить выручку на 20 %

4. Рассчитайте чистую прибыль, если выручка от реализации составила 195 000 руб, себестоимость товара 162 000 руб, коммерческие расходы 25 000 руб.

Решение: $195000 - 162000 - 25000 = 8\ 000$ руб

5. Найдите прибыль и определите рентабельность продаж магазина за месяц, если выручка за данный месяц составила 4 500 000 рублей, средняя наценка на товары составила 22%. Затраты на покупку товаров для продажи: 3510 000 рублей, заработную плату за месяц составили 400 000 рублей, затраты на арендную плату и коммунальные услуги: 230 000 рублей

Решение:

1. Наценка составила 22%, соответственно валовая прибыль за период будет равна 22% от 4 500 000 рублей, т.е $0,22 * 4\ 500\ 000 = 990\ 000$

2. Реальная прибыль = $990\ 000 - 400\ 000 - 230\ 000 = 360\ 000$

3. Чистая прибыль (за минусом налога на прибыль 20%) = $360\ 000 - 360\ 000 * 0,2 = 288\ 000$

4. Находим рентабельность (эффективность) продаж = $360\ 000 / 4\ 500\ 000 = 0,08 = 8\%$

5. Находим рентабельность (эффективность) по чистой прибыли = $288\ 000 / 4\ 500\ 000 = 0,064 * 100 = 6,4\%$

Примеры расчетов:

1. Коэффициент оборачиваемости запасов за месяц
= выручка от реализации / сумму запасов
 $30\ 298 / 71\ 918 = 0,42$

2. Оборачиваемость дебиторской задолженности =
Дебиторская задолженность / выручку
 $18\ 032 / 30\ 298 = 0,59$

3. Производительность = выручка / 365 дней / численность
 $30\ 298 / 365 / 172 * 100 = 482$ руб

4. Затраты на 1 руб реализованной продукции =
Себестоимость / выручку = $22\ 936 / 30\ 298 = 0,76$

5. Обеспеченность оборотными средствами = капитал / оборотные активы
 $43\ 620 / 102\ 120 = 0,43$