

Ассортиментная политика: слабое звено в формировании прибыли.

«Ставьте задачи, по которым решение есть только у Вас»
(Следствие правила Берке)

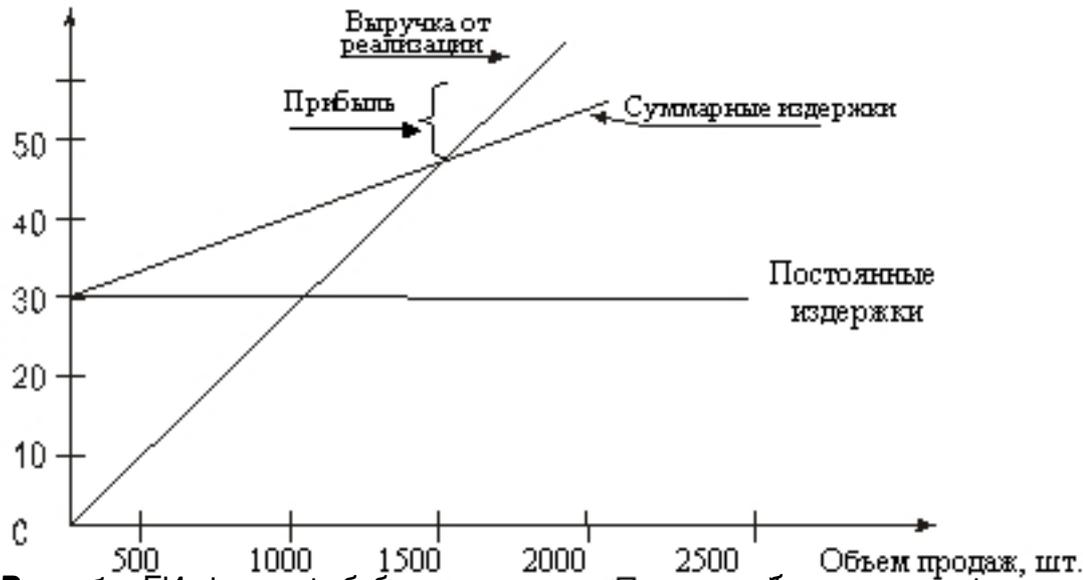
Формирование и реализация ассортиментной политики необходимы для определения условий безубыточной работы предприятия, управления объемом прибыли с целью оптимизации налогообложения и прогнозирования собственных инвестиций в развитие бизнеса.

Формирование ассортиментной политики и ее реализация приобретают особое значение при наличии свободы выбора сферы и направления деятельности. Ассортиментная политика предполагает наличие информации о характеристиках сегментов рынков, товаров, покупательских предпочтений, динамики цен, макроэкономических тенденций, уровня внешнеэкономических связей с зарубежными странами. Все перечисленные факторы необходимы для определения условий безубыточной работы и управления массой прибыли с целью оптимизации налогообложения, прогнозирования возможных вложений собственных средств в развитие бизнеса.

Одним из инструментов, которым можно воспользоваться для решения данной проблемы, является операционный анализ, представляющий собой анализ безубыточности. В его основе лежат действия по определению промежуточных показателей (промежуточных сальдо), позволяющих поэтапно отделить выручку реализации от затрат предприятия.

С начала рассчитывается валовая маржа, как сумма выручки от реализации за вычетом переменных затрат. Остаются условно-постоянные затраты и прибыль, т. е. те величины, которыми можно управлять.

Следующим шагом является удаление еще и условно-постоянных затрат. Равенство прибыли нулю соответствует безубыточности предприятия. Данный показатель носит название порог рентабельности - это такая выручка (или объем реализации продукции в натуральном выражении), которая обеспечивает полное покрытие всех затрат (переменных и условно-постоянных) и имеет место нулевая прибыль. Порог рентабельности (точку безубыточности) можно определить как графическим (см. рисунок), так и аналитическим способом.



Вывод: Прибыль от реализации продукции зависит от объема продаж, переменных издержек и постоянных издержек.

$$ПР = \frac{C}{1-a}$$

где C — постоянные издержки, а — коэффициент пропорциональности.

$$ПР = \frac{C}{P-V}$$

При выпуске нескольких изделий:

$$ПР = \frac{C}{P-V}$$

где Q — количество изделий;

$$ПР = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - C_i,$$

Показатель	Значение
Выручка от реализации	24000,00
Суммарные издержки	18000,00
Прибыль	6000,00
Постоянные издержки	3000,00
Переменные издержки	15000,00
Объем продаж, шт.	2000
Цена за единицу, грн.	12,00
Переменные издержки за единицу, грн.	7,50
Постоянные издержки за единицу, грн.	1,50
Средняя прибыль на единицу, грн.	3,00
Средняя выручка на единицу, грн.	12,00
Средние издержки на единицу, грн.	9,00
Средняя прибыль на единицу, грн.	3,00
Средняя выручка на единицу, грн.	12,00
Средние издержки на единицу, грн.	9,00
Средняя прибыль на единицу, грн.	3,00
Средняя выручка на единицу, грн.	12,00
Средние издержки на единицу, грн.	9,00
Средняя прибыль на единицу, грн.	3,00