



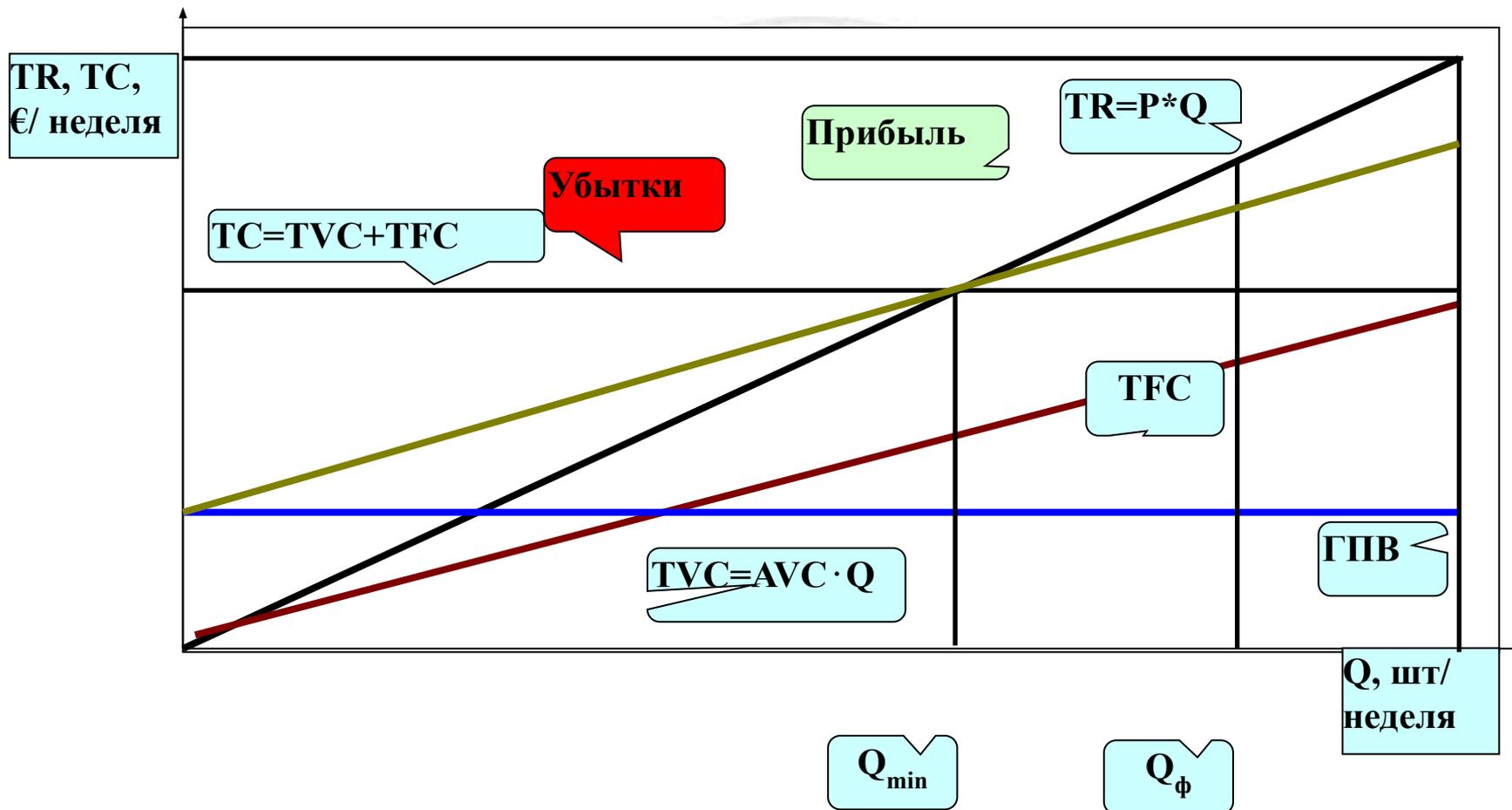
Операционный анализ и управление товарным портфелем фирмы



Особенности операционного анализа для торгово-закупочного бизнеса

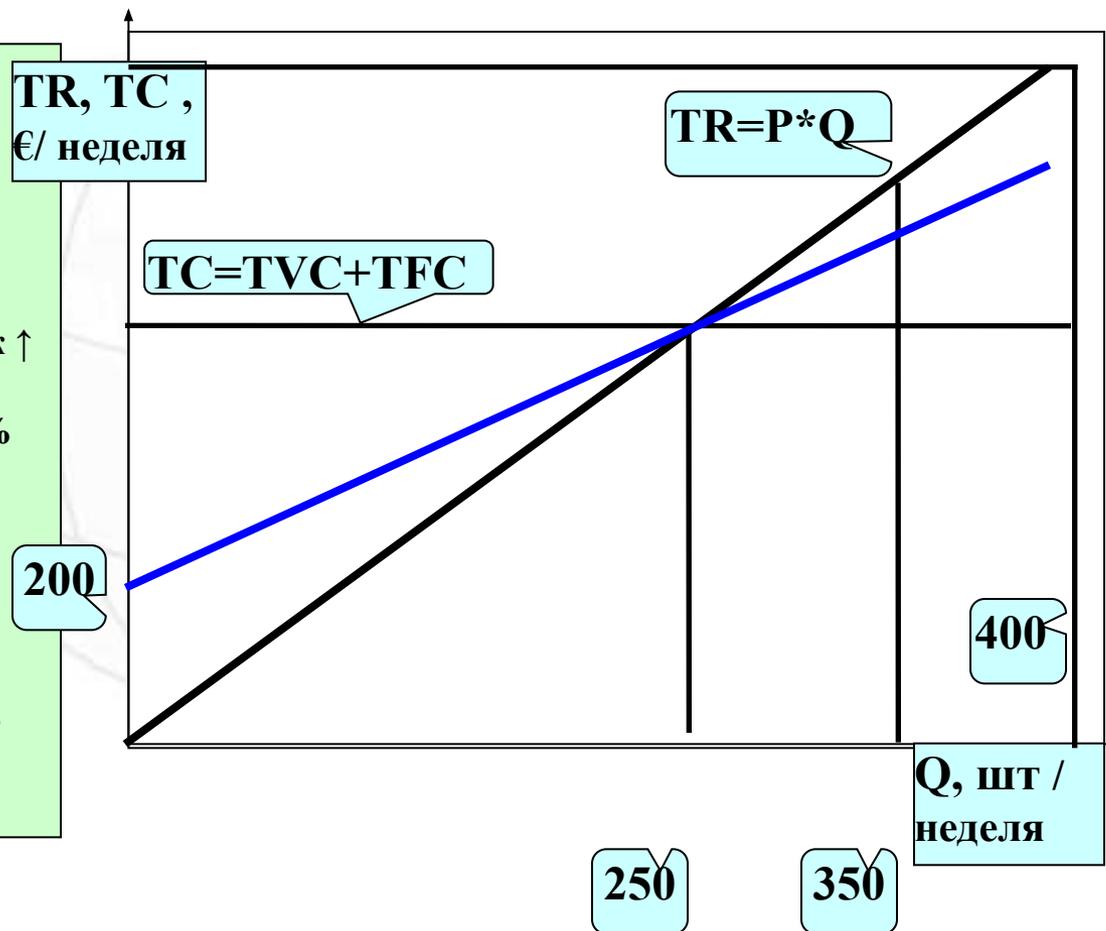
Производство	Торгово-закупочный бизнес
<p>Выручка TR</p> <p>-</p> <p>переменные расходы (TVC)</p>	<p>Товарооборот TR</p> <p>-</p> <p>Затраты на приобретение реализуемых товаров (переменные расходы TVC1)</p>
	<p>= валовой доход</p> <p>-</p> <p>прочие переменные расходы, связанные с реализацией товаров: упаковка, зарплата продавцов с комиссионной системой и т.д. (TVC2)</p>
<p>=Валовая маржа (величина покрытия ВП)</p> <p>-</p> <p>постоянные расходы (TFC)</p>	<p>= Валовая маржа (доход от покрытия)</p> <p>-</p> <p>постоянные расходы (TFC)</p>
<p>= прибыль</p>	<p>= прибыль</p>

Основные показатели операционного анализа

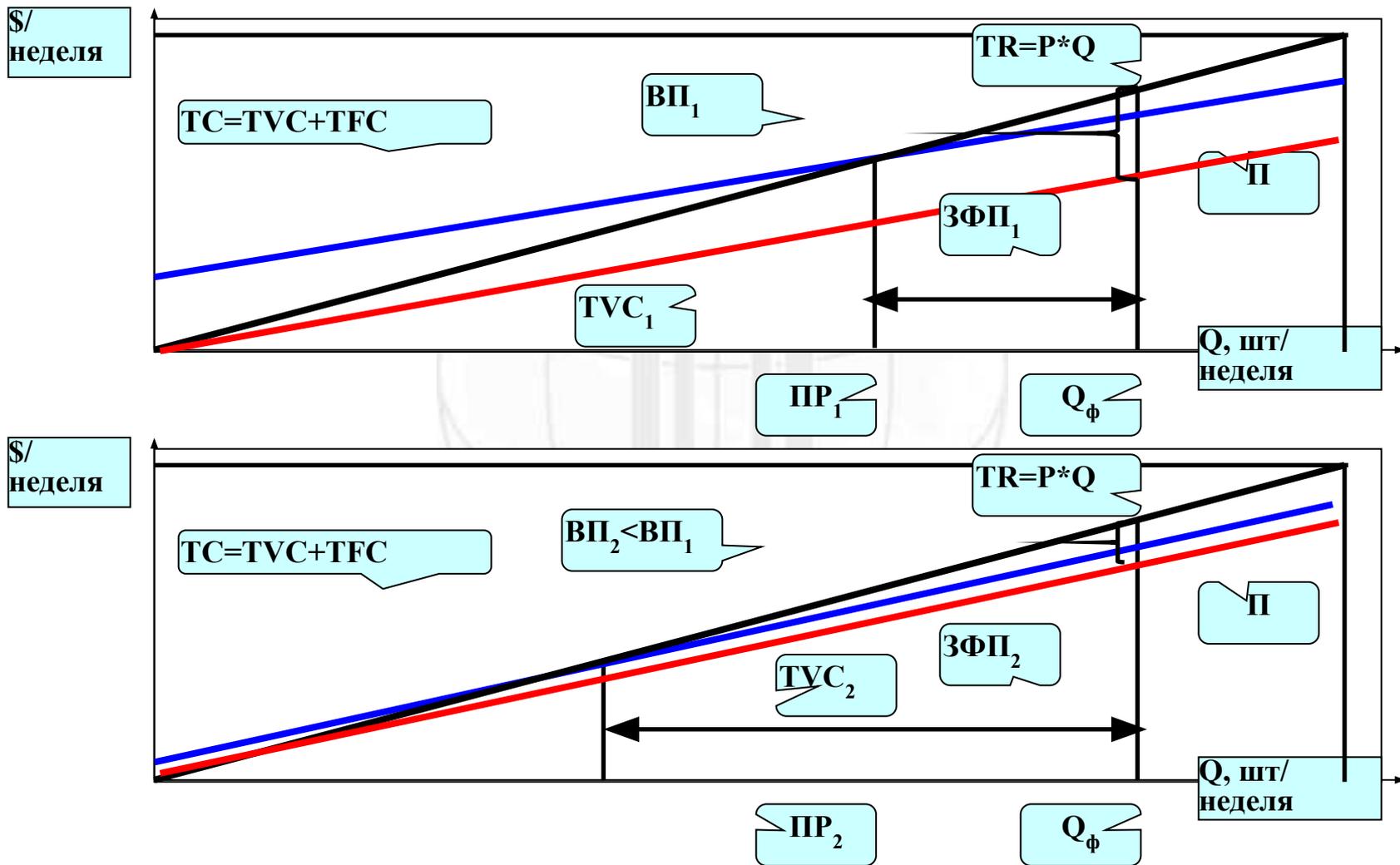


Расчет силы операционного рычага при $Q=350$ шт./неделя

$P=20$ €/шт.
 $AVC=12$ €/шт.
 $TFC=2000$ €/неделя
 $TR=350 \cdot 20=7000$ €/нед
 $TC=350 \cdot 12+2000=6200$ €/нед,
 $\Pi=800$ €/нед
Предположим, объемы продаж \uparrow
до 400 шт/нед.
 $\% \Delta Q=(400-350)/350 \cdot 100=14,2\%$
 $TR=400 \cdot 20=8000$ €/нед.
 $\% \Delta TR=$
 $(8000-7000)/7000 \cdot 100=14,2\%$
 $TC_2=2000-12 \cdot 400=6800$ €/нед.
 $\Pi=1200$ €/нед
 $\% \Delta \Pi=(1200-800)/800 \cdot 100=50\%$
 $COP=50/14,2=3,5\%/ \%$



Разная сила операционного рычага при одинаковой прибыли



Показатели операционного анализа в многопрофильном бизнесе

