**Практическое занятие 1**

***Анализ точки безубыточности***

**ЗАДАНИЕ на определение значения и построение графика безубыточности.**

Проведите сравнительный анализ безубыточности двух предприятий с существенно различной структурой издержек. Сделайте выводы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Компания X | Компания Y |
| Выручка, руб. | 500 000 | 500 000 |
| Переменные издержки, руб. | 350 000 | 100 000 |
|  |  |  |
| Постоянные издержки, руб. | 90 000 | 340 000 |
| Чистая прибыль (убыток), руб. | 60 000 | 60 000 |
| Объем производства, шт/год | 1000 | 1000 |
| Цена единицы продукции, руб. | 500 | 500 |

График 1

Компания Х Nкр = 90 000/(500–350)=600 (шт)

Точка безубыточности 600 шт.

График 2

Компания Y Nкр= 340 000/(500 -100)= 850 (шт)

Точка безубыточности 850 шт.

Анализируя две компании можем сделать следующие выводы, что у одной компании очень большие переменные затраты (350.000) и низкие постоянные затраты (90.000) и точка безубыточности получилась меньше (600 шт. при выручке 300.000), у второй компании переменные издержки (100.000) и постоянные (340.000), точка безубыточности вышла при количестве (800 шт с выручкой более 400.000).

**ЗАДАНИЕ на операционный рычаг.** Оцените, какая структура затрат предпочтительнее в случае улучшения и ухудшения состояния на рынке?Состояние рынка отразится в увеличении или уменьшении объема продаж компаний на 10%.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *Компания X* | | *Компания Y* | |
| Выручка, руб. | 100 000 | 100% | 100 000 | 100% |
| Переменные издержки, руб. | 60 000 | 60% | 30 000 | 30% |
|  |  |  |  |  |
| Постоянные издержки, руб. | 30 000 |  | 60 000 |  |
| Чистая прибыль, руб. | 10 000 |  | 10 000 |  |

Компания Х

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Условие | Уменьшение -10% | Увеличение +10% |
| Выручка | 100.000 (100%) | 90.000 (100%) | 110.000(100%) |
| Переменные издержки | 60.000 (60%) | 54.000 (60%) | 66.000 (60%) |
| Маржинальная прибыль | 40.000 (40%) | 36.000 (40%) | 44.000 (40%) |
| Минус постоянные затраты | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| Операционная прибыль | 10.000 | 6.000 | 14.000 |

Операционный рычаг=40.000/10.000=4

Увеличение объёма продаж на 10% приведёт к увеличению прибыли на 40% (было 10.000 стало 14.000)

Компания У

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Условие | Уменьшение -10% | Увеличение +10% |
| Выручка | 100.000 (100%) | 90.000 (100%) | 110.000 (100%) |
| Переменные издержки | 30.000 (30%) | 27.000 (30%) | 33.000 (30%) |
| Маржинальная прибыль | 70.000 (70%) | 63.000 (70%) | 77.000 (70%) |
| Минус постоянные затраты | 60.000 | 60.000 | 60.000 |
| Операционная прибыль | 10.000 | 3.000 | 17.000 |

Операционный рычаг=70.000/10.000=7

Увеличение объёма продаж на 10% приведёт к увеличению прибыли на 70% (было 10.000 стало 17.000