***Закирова Камилла Айратовна Группа ЗФМм-4-18***

***1 Практическое занятие***

***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 |

***Решение:***

*Компания Х:*

 *Руб. Выручка*

*500000*

*440000 Суммарные затраты*

*350000 Переменные затраты*

*310000 Nбез*

 *Постоянные затраты*

*90000*

 *V (объем)*

*0 600 1000*

*Vед=350000/1000 = 350 руб/шт.*

*Nбез = 90000/(500-350) = 600 шт.*

*Точка безубыточности равна 600 шт. При данном объеме производства у предприятия нет ни убытков, ни прибыли. Выручка в этой точке в сумме 300000 руб., как раз достаточна для возмещения условно-постоянных затрат (90000 руб.) и условно-переменных затрат (210000 руб).*

*Таким образом, при объеме свыше 600 шт компания Х получает прибыль, а при меньшем объеме получит убытки.*

*Компания У:*

*Руб.*

 *500000 Выручка*

*440000 Суммарные затраты*

*425000 Nбез*

*340000 Постоянные затраты*

 *V (объем)*

*0 850 1000*

*Vед=100000/1000 = 100 руб/шт.*

*Nбез = 340000/(500-100) = 850 шт.*

*Точка безубыточности равна 850 шт. При данном объеме производства у предприятия нет ни убытков, ни прибыли. Выручка в этой точке в сумме 425000 руб., как раз достаточна для возмещения условно-постоянных затрат (340000 руб.) и условно-переменных затрат (85000 руб).*

*Таким образом, при объеме свыше 850 шт компания Х получает прибыль, а при меньшем объеме получит убытки.*

***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* |  |

*Операционный рычаг (Operating Leverage) показывает, во сколько раз изменяется прибыль при увеличении выручки, так что*

*Относительное изменение прибыли = Операционный рычаг • Относительное изменение выручки.*

*Для вычисления операционного рычага используется следующая простая формула:*

*Операционный рычаг = Вложенный доход / Чистая прибыль.*

*ОРX = 40/10 = 4*

*ОРY = 70/10 = 7*

*Исходя из определения операционного рычага получаем, что 10-ти процентное увеличение объема продаж приводит в случае компании X к увеличению прибыли на 40 %, а в случае компании Y - на 70 %, в данном случае предпочтительнее структура затрат компании Y. 10-ти процентное уменьшение объема продаж приведет к сокращению прибыли в компании Х на 40%, а в компании Y – на 70 %, в этом случае предпочтительнее структура затрат компании Х.*