

Белюсова Людмила ЗСММ-2-20

Контрольная работа 1

Задание 1: Точка 1 соответствует точке безубыточности.

Задание 2: Точка 2 соответствует зоне убытков

Задание 3: Точка 3 соответствует зоне прибыли

Задание 4: Точка 4 соответствует постоянным расходам

Задание 5: Точка 5 соответствует переменным расходам

Задача 1

Провести сравнительный анализ безубыточности двух предприятий с существенно различной структурой издержек.

	Компания X	Компания Y
Выручка, руб	650 000	650 000
Переменные издержки, руб	450 000	150 000
Постоянные издержки, руб	90 000	390 000
Чистая прибыль, руб	110 000	110 000
Объем продаж шт/год	1000	1000

Компания X.

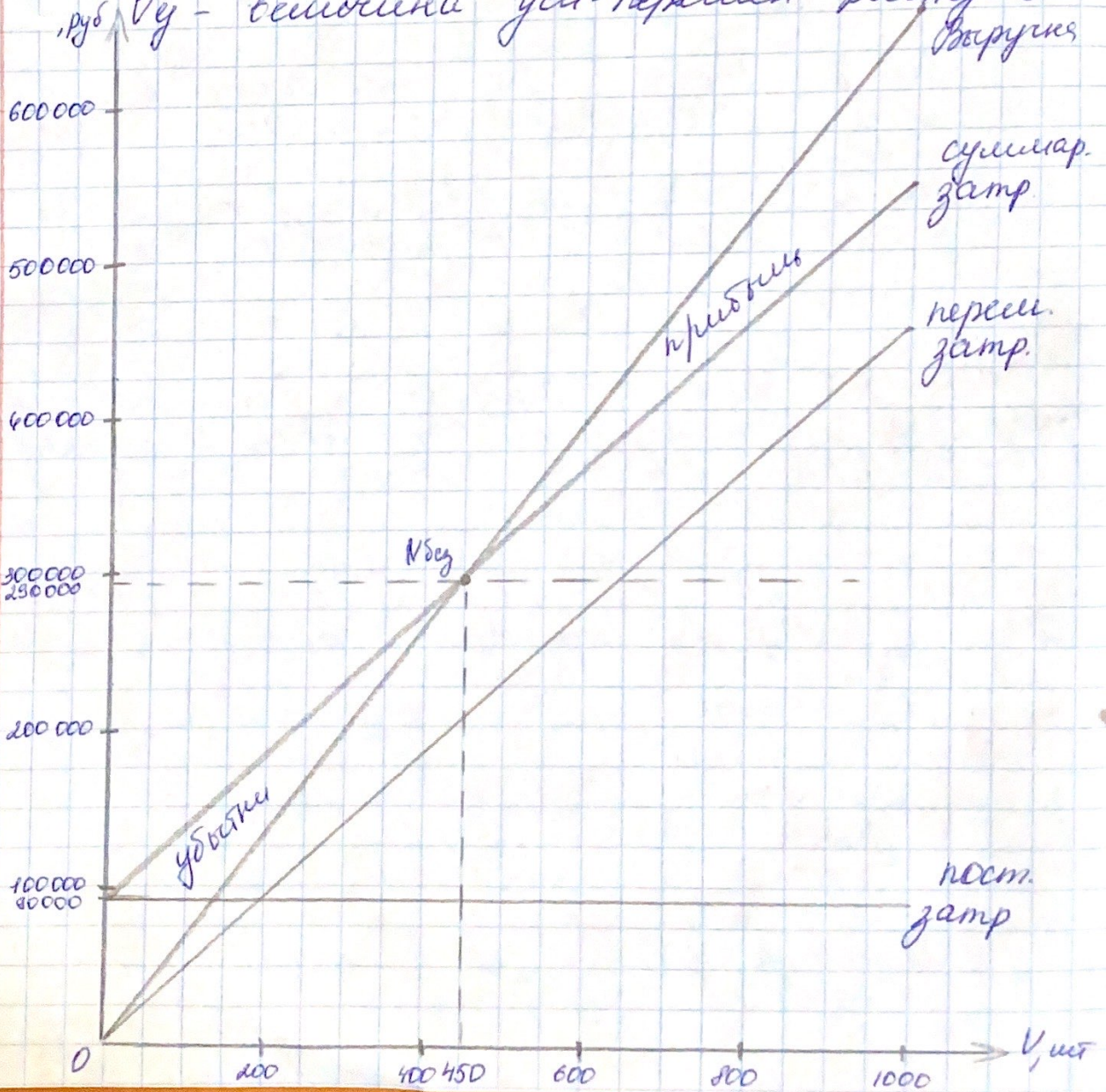
$$V_{cy} = V_{cym} / N = 450000 / 1000 = 450 \text{ руб/шт}$$

где V_{cym} - переменные издержки
 N - объем производства

$$N_{bez} = \frac{P}{C - V_{cy}} = \frac{90000}{650 - 450} = 450 \text{ шт}$$

где P - постоянные издержки
 C - цена единицы продукции

V_{cy} - величина усл. перемен. расходов

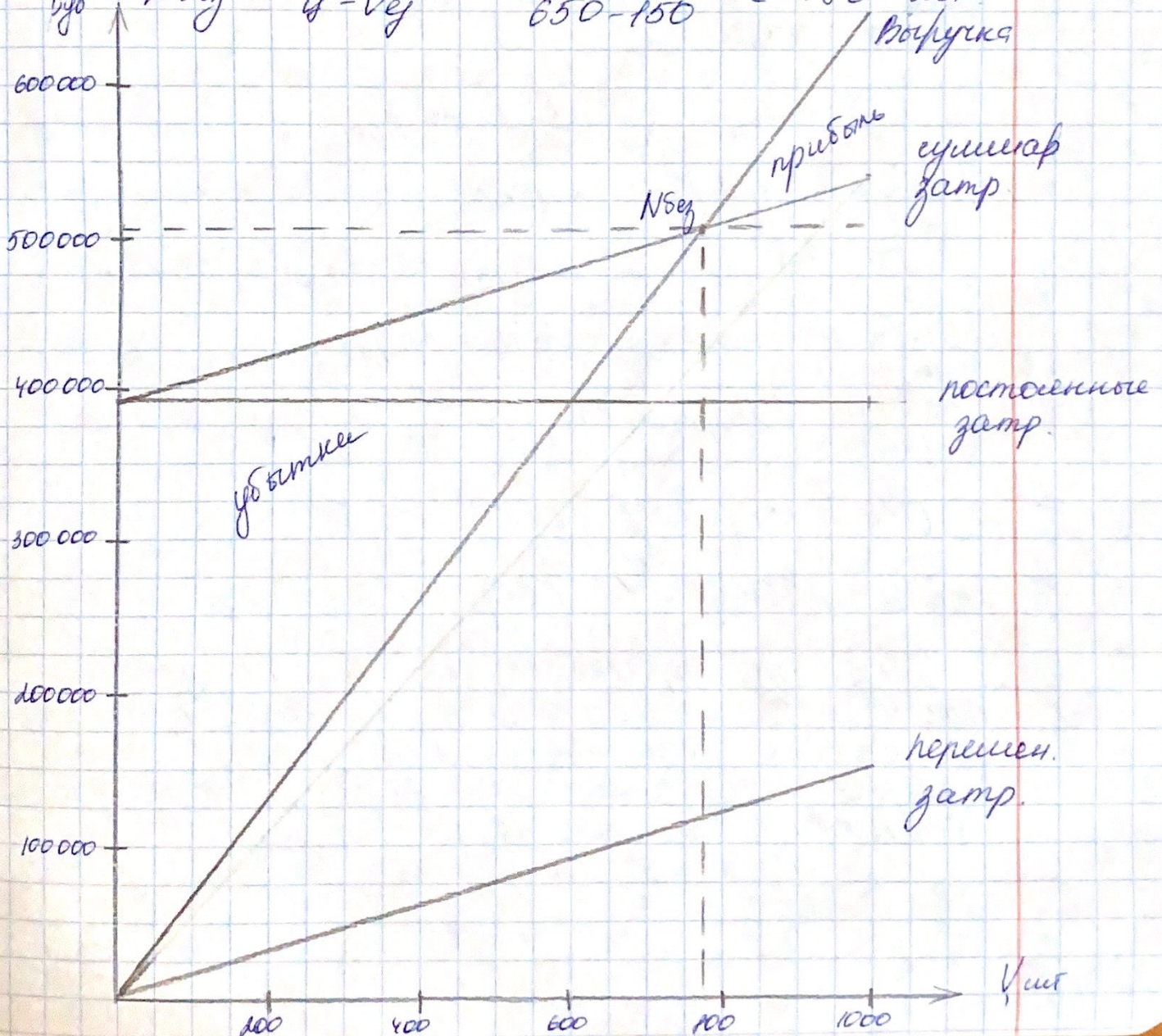


Точка безуб равна 450 шт. Выручка в этой точке в сумме ≈ 290000 руб достаточно для возмещения усн-пост. затрат (90000 руб) и для переменных (200000 руб).
 Таким образом, при объеме свыше 450 шт компания X получает прибыль, а при меньшей убыток.

Компания Y

$$V_{cy} = V_{cym} / N = 150000 / 1000 = 150 \text{ руб/шт}$$

$$N_{bez} = \frac{P}{C - V_{cy}} = \frac{390000}{650 - 150} = 780 \text{ шт}$$



Точка безуб. равна 780 шт. Выручка в этой точке в сумме ≈ 510000 руб. Фиксаточная для формирования ум-пост. затрат (390000 руб) и ум-переи (120000 руб)

Такими образом, при объеме свыше 780 шт компания Y получит прибыль, а при меньшем объеме - убытки.

Задача 2.

Проведем анализ риска в рамках анализа безуб. с помощью операц рычага. В пределе к чему приведет 10% увеличение объема продаж

	Комп. X	Комп X+10%	Комп. Y	Комп. Y+10%
Выручка	300000	330000	300000	330000
Переменные издержки	150000	165000	50000	55000
Постоянные издержки	50000	50000	150000	150000
Чистая прибыль	100000	115000	100000	125000

$$OP_x = 150000 / 100000 = 1,5$$

$$OP_y = 250000 / 100000 = 2,5$$

Исходя из определения ОР получаем, что 10% увеличение объема продаж приведет компанию X к увеличению объема прибыли на 15% (150000р), компанию Y на 25% (на 250000р)