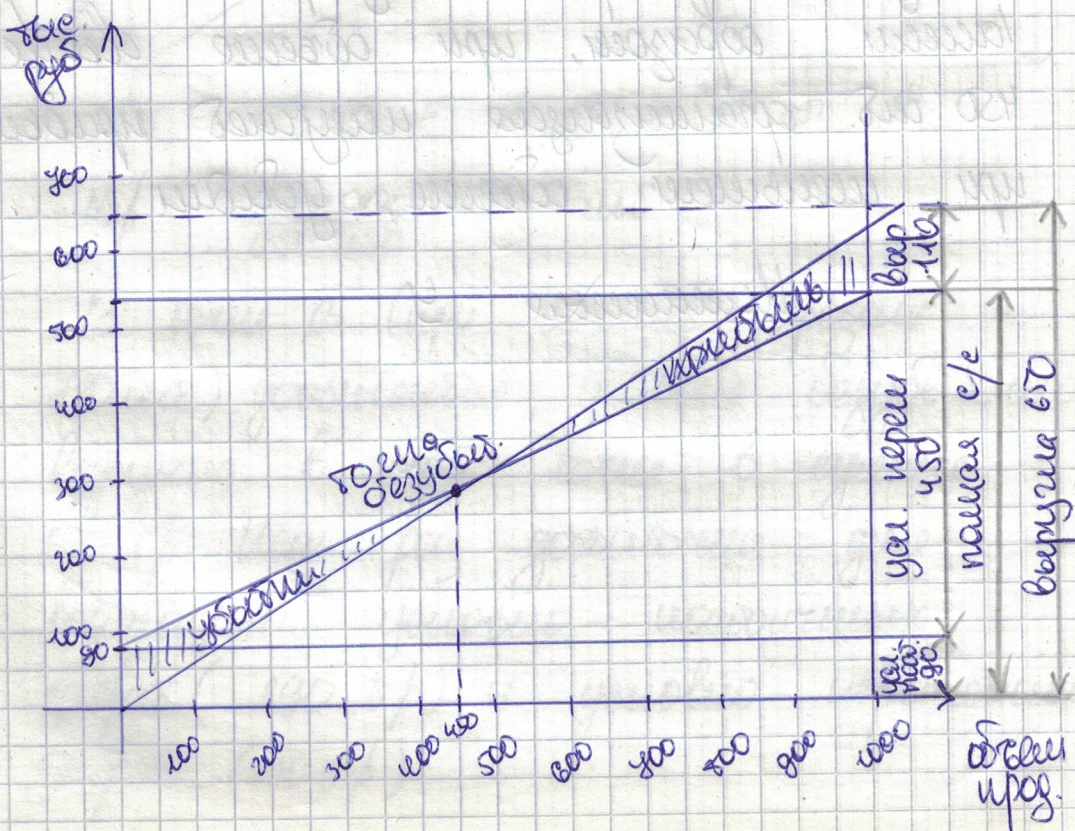


Конфронтация №1

- Задача 1: точка безубыточности
- Задача 2: зоны убытков
- Задача 3: зоны прибыли
- Задача 4: постоянные расходы
- Задача 5: переменные расходы

Задача 1

Компания X

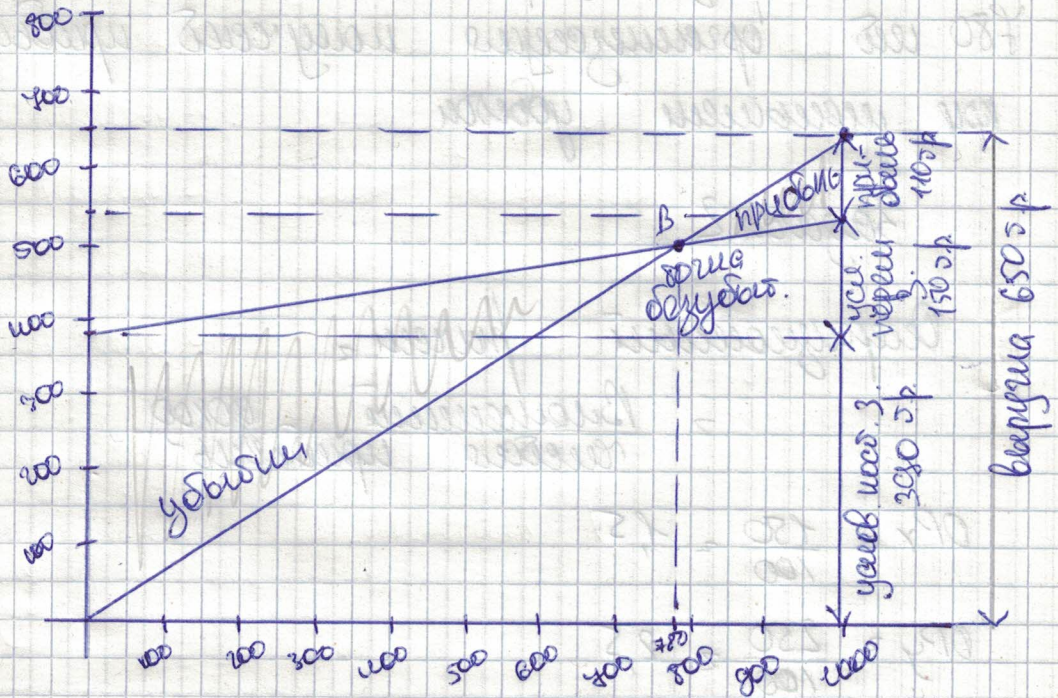


$$\text{Nup. } z = \frac{90000}{650 - 450} = 450 \text{ шт.}$$

В точке А (при объеме продаж 450 шт) достигаются условия безубыточности. Выручка в этой точке в сумме 280 т.р. или раз добавляется для возмещения условий поставленных заказов (90 000 руб.) и условий перешли заказов (200 000 руб.) Таким образом, при объеме продаж 450 шт. организация получит прибыль, при меньшем объеме убыток

Континенталь У

Контингент Y



$$N_{\text{пр}} = \frac{390000}{650 - 150} = 780 \text{ шт.}$$

В точке B (при объеме продаж 780 шт.) достигается условие безубыточности. Выручка в этой точке в среднем 510 руб. Если раз добиваться для возмещения условия - постоянных затрат (390 руб) и условия - переменных затрат (120 руб)

Такой образ, при объеме свыше
780 ед организации получат прибыль,
при меньшем объеме

Задача 2

Операционный рычаг =

$$= \frac{\text{Валовый доход}}{\text{Чистая прибыль}}$$

$$OP_x = \frac{150}{100} = 1,5$$

$$OP_y = \frac{250}{100} = 2,5$$

Исходя из определения операцион-
ного рычага можно, что 10-про-
центное увеличение объема
продаж приводит в случае компании
X к увеличению прибыли на 15%,
а в случае компании Y на 25%