**КОНТРОЛЬНАЯ 1**

***Задание 1***

Отметьте правильный ответ

Соответствие линий и точек для 1:

. 

□ точке безубыточности **- точка 1**

□ кривой изменения объема продаж - **непонятен вопрос? объем привзодства откладывается точками на оси Х**

□ зоне прибыли **- зона 3**

□ общим расходам **- линия 8**

□ постоянным расходам - **линия 2**

□ переменным расходам **- зона 5**

□ зоне убытков **- зона 2**

***Задание 2***

Отметьте правильный ответ

Соответствие линий и точек для 2:



□ зоне убытков **зона 2**

□ точке безубыточности **точка 1**

□ кривой изменения объема продаж - **непонятен вопрос? объем привзодства откладывается точками на оси Х**

□ зоне прибыли **зона 3**

□ общим расходам **прямая 8**

□ постоянным расходам **зона 4**

□ переменным расходам **зона 5**

***Задание 3***

Отметьте правильный ответ

Соответствие линий и точек для 3:



□ зоне прибыли **3**

□ зоне убытков **2**

□ точке безубыточности **1**

□кривой изменения объема продаж - **непонятен вопрос? объем привзодства откладывается точками на оси Х**

□ прибыли до уплаты налогов **7**

□ общим расходом **8**

□ постоянным расходом 4

□ переменным расходом **5**

***Задание 4***

Отметьте правильный ответ

Соответствие линий и точек для 4:



□ постоянным расходам **2**

□ зоне прибыли **3**

□ зоне убытков **2**

□ точке безубыточности **1**

□ кривой изменения объема продаж - **непонятен вопрос? объем привзодства откладывается точками на оси Х**

□ прибыли до уплаты налогов **прямая 7**

□ общим расходам **8**

□ переменным расходам **5**

***Задание 5***

Отметьте правильный ответ

Соответствие линий и точек для 5:



□ переменным расходам – 5

□ зоне прибыли – 3

□ зоне убытков – 2

□ точке безубыточности – 1

□ кривой измененеия объема продаж - **непонятен вопрос? объем привзодства откладывается точками на оси Х**

□ прибыли до уплаты налогов – прямая 7

□ общим расходам – прямая 8

**ЗАДАЧА 1.**Проведите сравнительный анализ безубыточности двух предприятий с существенно различной структурой издержек. Сделайте выводы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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 (убыток), руб. | 110 000 | 110 000 |
| Объем производства, шт/год | 1000 | 1000 |

**ЗАДАЧА 2.** Проведите более обстоятельный анализ риска в рамках анализа безубыточности с помощью, так называемого операционного рычага. Определите, к чему приведет 10% увеличение объема продаж для каждой из рассмотренных компаний?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Компания X | Компания Y |
| Выручка, руб. | 300 000 | 300 000 |
| Переменные издержки, руб. | 150 000 | 50 000 |
|  |  |  |
| Постоянные издержки, руб. | 50 000 | 150 000 |
| Чистая прибыль (убыток), руб. | 100 000 | 100 000 |

Определите изменение и величину полученной каждой компанией чистой прибыли.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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 (убыток), руб. | 110 000 | 110 000 |
| Объем производства, шт/год | 1000 | 1000 |
| Цена единицы продукции, руб. | 650 | 650 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Построим график по следующим точкам для компании Х | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Объем производства, шт. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Показатель | 0 | | 100 | | 200 | | 300 | | 400 | | 500 | | 600 | | 700 | | 800 | | 900 | | 1000 |
| Выручка, руб. (R - Revenue) | - | | 65 000 | | 130 000 | | 195 000 | | 260 000 | | 325 000 | | 390 000 | | 455 000 | | 520 000 | | 585 000 | | 650 000 |
| Постоянные затраты, руб. (FC) | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 | | 90 000 |
| Полная себестоимость, руб. (TC) | 90 000 | | 135 000 | | 180 000 | | 225 000 | | 270 000 | | 315 000 | | 360 000 | | 405 000 | | 450 000 | | 495 000 | | 540 000 |
| Прибыль, руб. | - 90 000 | | - 70 000 | | - 50 000 | | - 30 000 | | - 10 000 | | 10 000 | | 30 000 | | 50 000 | | 70 000 | | 90 000 | | 110 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Построим график по следующим точкам для компании У | | |  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Объем производства, шт. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Показатель | 0 | 100 | 200 | 300 | | 400 | | 500 | | 600 | | 700 | | 800 | | 900 | | 1000 | |
| Выручка, руб. (R - Revenue) | - | 65 000 | 130 000 | 195 000 | | 260 000 | | 325 000 | | 390 000 | | 455 000 | | 520 000 | | 585 000 | | 650 000 | |
| Постоянные затраты, руб. (FC) | 390 000 | 390 000 | 390 000 | 390 000 | | 390 000 | | 390 000 | | 390 000 | | 390 000 | | 390 000 | | 390 000 | | 390 000 | |
| Полная себестоимость, руб. (TC) | 390 000 | 405 000 | 420 000 | 435 000 | | 450 000 | | 465 000 | | 480 000 | | 495 000 | | 510 000 | | 525 000 | | 540 000 | |
| Прибыль, руб. | - 390 000 | - 340 000 | - 290 000 | -240 000 | | -190 000 | | -140 000 | | - 90 000 | | - 40 000 | | 10 000 | | 60 000 | | 110 000 | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания Х |  |  |
| Qб=FC/(P-AVC)= | 450 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Компания У |  |
| Qб=FC/(P-AVC)= | 780 |

Выводы: если бы я как инвестор рассматривала приобретение одной из двух фирм, то без сомнения остановилас бы на компании Х.  
Во-первых: точка безубыточности достигается уже при 450 ед. при такой же цене товара, что и у компании Х  
Во-вторых: объем постоянных издержек в компании У в более чем 4 раза больше чем у Х, во время экономической нестабильности и сокращения спроса легко утонуть с таким бизнесом.  
В-третьих как начинающий инвестор я не готова вливать огромные суммы денег в проект, а компания Х как раз таки будет генерировать больше прибыли при меньших вложениях и объемах.