Рахматулина ЭКБ-2-17

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Компания X | Компания Y |
| Выручка, руб. | 850 000 | 850 000 |
| Переменные издержки, руб. | 500 000 | 250 000 |
|  |  |  |
| Постоянные издержки, руб. | 250 000 | 500 000 |
| Чистая прибыль (убыток), руб. | 100 000 | 100 000 |
| Объем производства, шт/год | 1000 | 1000 |

Компания X:

1)Vед=500000/1000= 500 руб./ед.;

2)Ц=850000/1000=850 руб.;

3)Nкр=250000/(850-500)=714,3 шт.

Вывод: Точка безубыточности равна 714,3 шт. Выручка в т. Безубыточности равна 850\*714,3=607155 руб., при этом условно-постоянные издержки равны 250000 руб., а условно-переменные 500000 руб. При объеме 714,3 шт. и выше, компании будет прибыли, а при значении меньше 714,3 шт. – убыток.

Компания Y:

1)Vед=250000/1000= 200 руб./ед.;

2)Ц=850000/1000=850 руб.;

3)Nкр=500000/(850-250)=833,3 шт.

Вывод: Точка безубыточности равна 833,3 шт. Выручка в т. безубыточности равна 850\*833,3=708305 руб., при этом условно-постоянные издержки равны 500000 руб., а условно-переменные 250000 руб. При объеме 833,3 шт. и выше, компании будет прибыли, а при значении меньше 833,3 шт. – убыток.

Общий вывод: Предпочтение стоит отдать предприятию Y, так как выручка этого предприятия больше. Однако значение точки безубыточности больше предприятия Y значения точки безубыточности X.

**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.

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.

ОРх= (300000-150000)/100000=1,5

ОРу= (300000-50000)/100000=2,5

Вывод: Исходя из определения операционного рычага получаем, что 10-ти процентное увеличение объема продаж приводит в случае компании X к увеличению прибыли на 15 % (115000 руб.), а в случае компании Y - на 25% (125000 руб.). Предпочтение следует отдать компании Y.