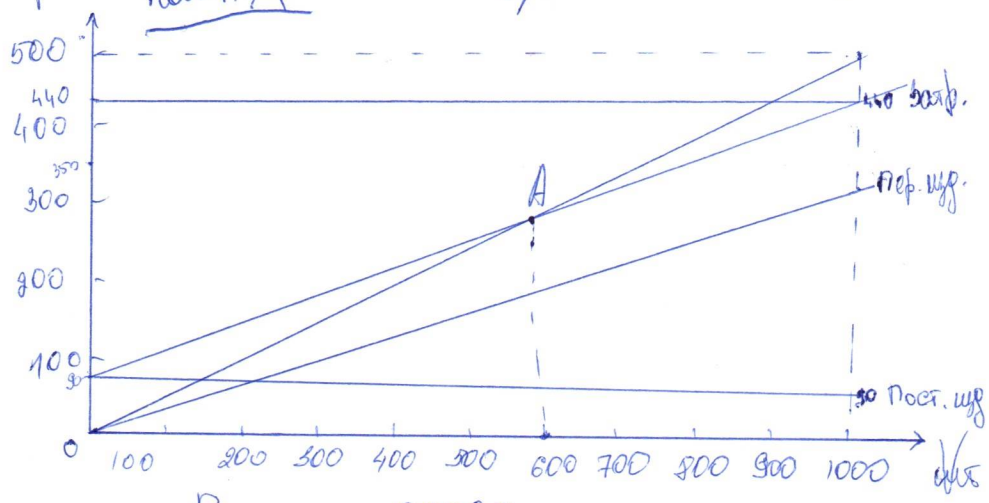


Д.р. Комп. X

Платформа загрузка 1.



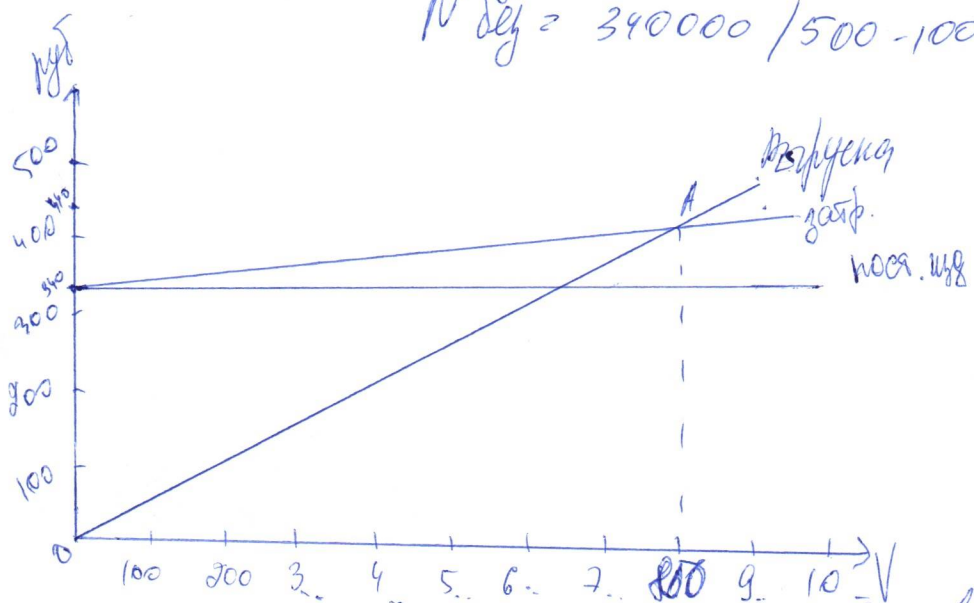
Выручка	500 000
Перемен. изд.	350 000
Пост. изд.	90 000
Смет. нр.	60 000
V нр-бг	1000
Цена ед. нр.	500

$$N_{кр} = \frac{P}{C - V_{ег}} = \frac{90000}{500 - 350} = 600 \text{ шт.}$$

Компания Y

$$V_{ег} = 100000 : 1000 = 100 \text{ руб./шт.}$$

$$N_{кр} = 340000 / (500 - 100) = 850 \text{ шт.}$$



Выручка	500 000
Перемен. изд.	100 000
Пост. изд.	340 000
Смет. нр.	60 000
V нр-бг	1000
Цена ед. нр.	500

Вывод: у одной компании больше перемен. затрат, но у другой больше пост. затрат, тогда прибыльности при объеме 300 000, у компании Y перемен. затрат

В точке А (при 850 шт) достигается условная безубыточность  
 когда нет прибыли или убытков. Выручка в этой точке  
 в среднем 430000 р. как раз достаточна для возмеще-  
 ния у.пос. затрат (340) и ч. неф. зат. (90)  
 Таким образом, при объеме свыше 850 единиц продаж  
 оф-ия получает прибыль, при меньшем объеме  
 франчайзинг понесет убытки.

②  $Op_x = 40/10 = 4 \Rightarrow 40\%$

$Op_y = 70/10 = 7 \Rightarrow 70\%$

Исходя из приведенной др. проана получаем, что 10%  
 увеличение объема продаж приведет в случае  
 компании X к увеличению прибыли на 40%  
 а в случае Y на 70%