

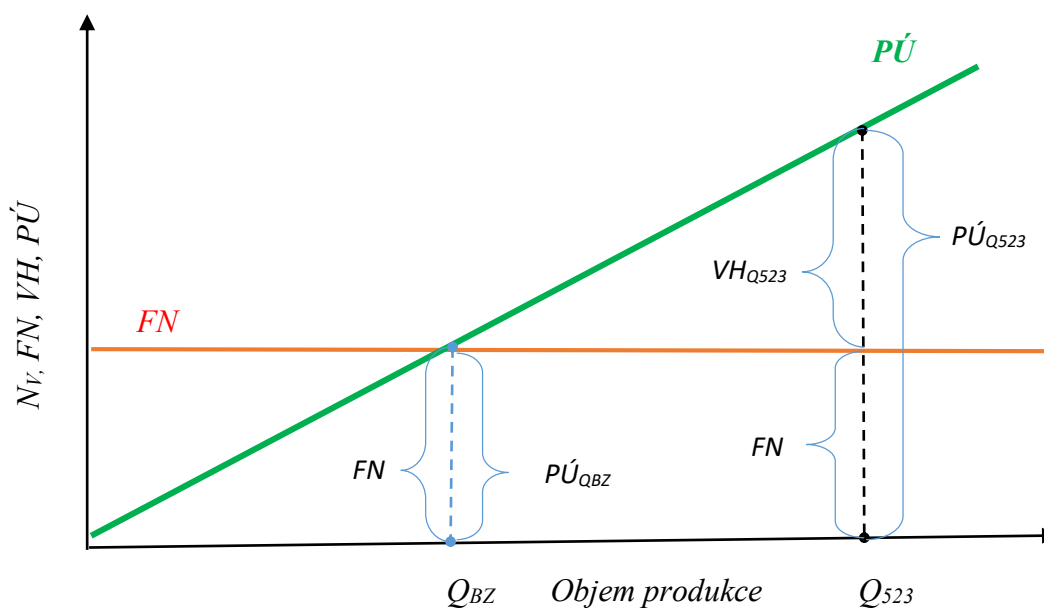
Příklad č. 1

Výrobce stavebních koleček, firma „Stavkol“ je zatížen měsíčními fixními náklady (FN) ve výši 105 000 Kč. Management firmy má vysledováno z účetních výkazů firmy a operativní evidence, že bod zvratu (Q_{BZ}) firma vykáže při měsíční produkci 420 ks koleček. Příští měsíc má být vyrobeno 523 ks koleček.

1. Pro snadnější orientaci v problematice řešeného příkladu, načrtněte schematicky diagram bodu zvratu sestrojený pouze ze závislosti příspěvku na úhradu ($PÚ$) na objemu produkce a fixních nákladů (FN).
2. S jakým výsledkem hospodaření (VH) může kalkulovat management firmy v měsíci, kdy má být vyrobeno 523 ks stavebních koleček?
3. Pokud v minulém měsíci byl výsledek hospodaření (VH) ve výši – 29 750 Kč, jaký objem produkce byl v daném měsíci realizován?

Ad 1)

Obrázek: Diagram bodu zvratu s využitím $PÚ$ a FN



Příklad č. 2: (využití ukazatele příspěvek na úhradu k tržbám)

Výrobní program firmy „Calefacio“, s. r. o., tvoří dvě sortimentní položky:

- kompletní fóliovníky
- plachty na fóliovníky.

Cena fóliovníku je 2 100 Kč/ks, cena samostatné plachty zhotovené z folie s perlínkovou vazbou o rozměrech dle přání zákazníka je 48 Kč/m². Variabilní náklady spojené s výrobou 1 ks fóliovníku činí 1 400 Kč/ks; zatímco jednotkové variabilní náklady na zhotovení 1 m² samostatné plachty činí 32 Kč/m². Dle účetních záznamů firmy „Calefacio“ činí měsíční hodnota fixních nákladů 36 000 Kč.

1. *Jaké tržby zajistí firmě dosažení bodu zvratu (T_{BZ}), pokud v daném měsíci budou prodávány pouze fóliovníky?*
2. *Jaké tržby zajistí firmě dosažení bodu zvratu (T_{BZ}), pokud v daném měsíci budou prodávány pouze samostatné plachty o rozměrech dle přání zákazníka?*
3. *Stanovte měsíční výši tržeb, která firmě zajistí dosažení bodu zvratu (T_{BZ}), bez ohledu na sortimentní skladbu prodaných výrobků: počet fóliovníků v (ks) a samostatných plachet v (m²).*

Příklad č. 3:

Prodejna s konfekčním zbožím prodává dámské halenky a pánské košile. Cena halenky je 600 Kč/ks. Cena pánské košile je 480 Kč/ks. Nákupní ceny obou výrobků jsou:

Dámská halenka: 400 Kč/ks

Pánská košile: 320 Kč/ks

Měsíční fixní náklady prodejny mají hodnotu 45 000 Kč.

Náklady na nákup konfekčního zboží jsou jedinou položkou variabilních nákladů.

- 1) *Jaké tržby zaručí prodejně dosažení bodu zvratu za měsíční období, pokud počet prodaných dámských halenek [ks], byl shodný s počtem prodaných pánských košil [ks]?*
- 2) *Jaké tržby zaručí prodejně dosažení bodu zvratu za měsíční období, pokud počet prodaných dámských halenek [ks] byl dvojnásobkem počtu prodaných pánských košil [ks]?*
- 3) *Při jakých tržbách vykáže prodejna výsledek hospodaření v podobě zisku ve výši 35 000 Kč za kvartální (čtvrtletní) hodnocení, pokud počet prodaných dámských halenek [ks] byl $\frac{2}{3}$ z počtu prodaných pánských košil [ks]?*
- 4) *Při jakých tržbách vykáže prodejna výsledek hospodaření v podobě zisku ve výši 35 000 Kč za kvartální (čtvrtletní) hodnocení, pokud počet prodaných pánských košil [ks] byl $\frac{2}{3}$ z počtu prodaných dámských halenek [ks]?*

Příklad č. 4:

Knihkupectví „Livre, s. r. o.“ zaznamenalo v měsíci červenci loňského roku výsledek hospodaření v hodnotě 17 600 Kč; tržby v uvedeném období byly dle účetní evidence ve výši 240 000 Kč. V měsíci listopadu knihkupectví vykázalo kladný výsledek hospodaření 41 600 Kč při tržbách 320 000 Kč. Měsíční fixní náklady evidovala prodejna v průběhu celého roku ve stálé stejné výši. Cena nakupovaných knih od vydavatele, je jediným variabilním nákladem. Podíl nákupní a prodejní ceny je u všech prodávaných titulů shodný.

Na základě výše uvedených údajů stanovte:

- 1. Měsíční výši fixních nákladů v knihkupectví „Livre“*
- 2. Výši tržeb, které zajistí dosažení bodu zvratu při měsíčním hodnocení.*
- 3. Prodejní cenu knihy „Řešení rovnic o dvou neznámých“, kterou knihkupectví nakupuje od vydavatelství za cenu 252 Kč/ks. Název knihy je současně návodem na řešení otázky 1) příkladu.*

Příklad č. 5:

Prodejna „Batole“ nabízí svým zákazníkům dva typy dětských kočárků. Kočárek „Laura“ je zákazníkům nabízen za cenu 6 300 Kč/ks; zatímco kočárek „Pedro“ se prodává za cenu 4 900 Kč/ks. Nákupní ceny jednotlivých kočárků jsou:

Kočárek „Laura“: 4 500 Kč/ks

Kočárek „Pedro“: 3 500 Kč/ks

Měsíční fixní náklady prodejny mají hodnotu 48 000 Kč.

Nákupní cena kočárku (cena, za kterou prodejna kočárky nakupuje od výrobce) je jedinou položkou variabilních nákladů.

- 1) *Jaké tržby zaručí prodejně dosažení bodu zvratu za měsíční období, pokud počet prodaných kočárků „Laura“ [ks], byl shodný s počtem prodaných kočárků „Pedro“ [ks]?*
- 2) *Při jakých tržbách vykáže prodejna výsledek hospodaření v podobě zisku ve výši 51 000 Kč za kvartální (čtvrtletní) hodnocení, pokud počet prodaných kočárků „Laura“ [ks] byl dvojnásobkem počtu prodaných kočárků „Pedro“ [ks]?*