

MODEL TOČKE POKRIĆA (C-V-P ANALIZA)*Primjer 1.*

Trgovačko društvo «M» prodaje trgovačku robu u poslovnici. Prodajna cijena jednog komada robe je 12 kn. Fiksni troškovi iznose 10.000 kn, a varijabilni trošak po jedinici robe je 5 kn. Ovo trgovačko društvo razmatra mogućnost smanjenja prodajne cijene na 10 kn u cilju povećanja prodaje. Koliku količinu prodaje ovo trgovačko društvo mora ostvariti ako želi ostvariti dobit od 35.000 kn?

Primjer 2.

Menadžment trgovačkog društva «M» razmatra promjenu načina obračuna plaća svojem prodajnom osoblju. Umjesto fiksne plaće od 3.500 kn mjesečno, planira se isplaćivati mjesečno 2.500 uvećano za proviziju od 1 kn po prodanom komadu robe. Ukupni fiksni troškovi prije promjene iznose 10.000 kn, a varijabilni trošak po jedinici robe prije promjene je 5 kn. Prodajna cijena jednog komada robe je 12 kn. Koliki prihod od prodaje ovo trgovačko društvo mora ostvariti ako želi održati mjesečnu dobit od 35.000 kn?

Primjer 3.

Koliku mjesečnu dobit će ostvariti trgovačko društvo «M» ako je prodalo 10.000 kom robe po cijeni od 12 kn/kom uz fiksne troškove od 10.000 kn te varijabilni trošak po jedinici od 5 kn/kom?

Primjer 4.

Trgovačko društvo «M» želi povećati mjesečnu dobit s 35.000 kn na 40.000 kn. Ovo povećanje dobiti planira se ostvariti smanjenjem naknade honorarnim prodavačima koja sad iznosi 2 kn/kom. Mjesečni fiksni troškovi iznose 10.000 kn, a jedinični varijabilni troškovi su 7 kn/kom. Mjesečno se prosječno proda 9.000 kom robe po prodajnoj cijeni od 12 kn/kom? Za koliko je potrebno smanjiti naknadu honorarcima?

Primjer 5.

Trgovačko društvo «M» želi povećati mjesečnu dobit s 35.000 kn na 40.000 kn. Ovo povećanje dobiti planira ostvariti promjenom smanjenjem fiksnih troškova. Sadašnji mjesečni fiksni troškovi iznose 15.000 kn, a jedinični varijabilni troškovi su 7 kn/kom. Mjesečno se prosječno proda 9.000 kom robe po prodajnoj cijeni od 12 kn/kom? Za koliko je potrebno smanjiti fiksne troškove?

Primjer 6.

Trgovačko društvo «M» mjesečno prodaje 9.000 kom robe. Mjesečni fiksni troškovi su 12.000 kn, a jedinični varijabilni trošak iznosi 8 kn/kom. Koliko bi trebala iznositi prodajna cijena robe ako se želi ostvariti dobit od 50.000 kn?

Primjer 7.

Trgovačko društvo «P» proizvodi dva proizvoda («A» i «B»). Poznati su sljedeći podaci:

	proizvod A	proizvod B	ukupno
prodaja u jedinicama	120.000 kom	40.000 kom	160.000 kom
prodajna cijena po jedinici	5 kn/kom	10 kn/kom	
prihodi od prodaje	600.000 kn	400.000 kn	1.000.000 kn
varijabilni trošak po jedinici	4 kn/kom	3 kn/kom	
varijabilni troškovi	480.000 kn	120.000 kn	600.000 kn
fiksni troškovi			300.000 kn

Na temelju prezentiranih podataka u proizvodnom mixu potrebno je utvrditi točku pokrića te odrediti koji će se proizvod favorizirati.

Primjer 8.

Trgovačko društvo «O» razmatra proizvodnju proizvoda «A», «B» i «C». Trgovačko društvo ima na raspolaganju ograničeni kapacitet za iskorištenje od 100.000 sati direktnog rada godišnje te želi maksimalno iskoristiti taj kapacitet. Potrebno je utvrditi koji proizvod favorizirati u uvjetima ograničenog kapaciteta, ako su poznati sljedeći podaci:

Proizvod	Jedinična prodajna cijena (u kn)	Varijabilni troškovi po jedinici (u kn)	Potrebni sati direktnog rada po jedinici proizvoda
A	100	60	10
B	80	50	5
C	60	40	2