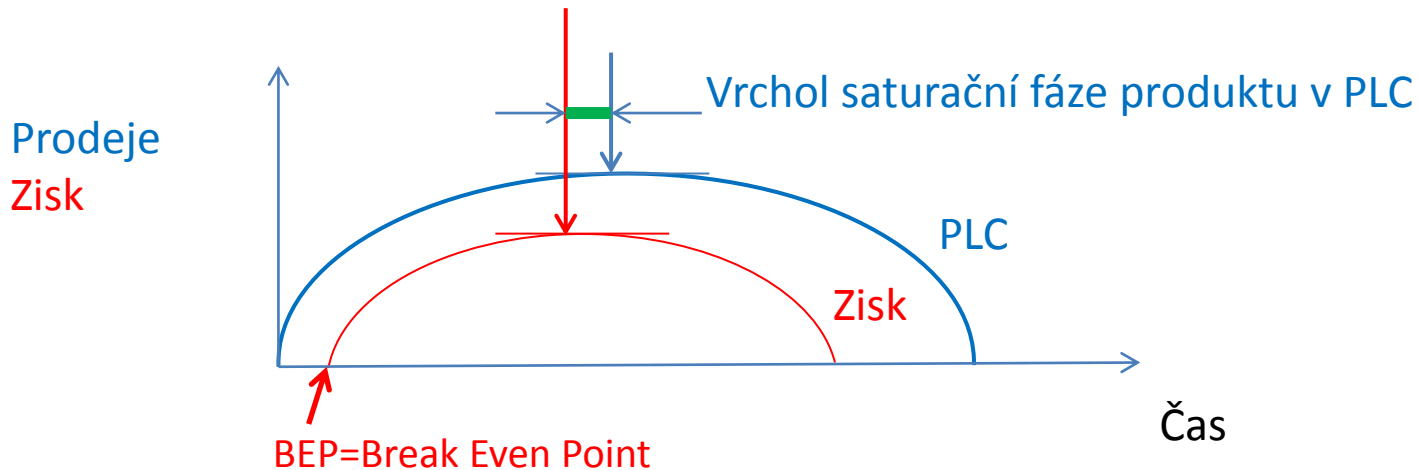


Doplněk k PLC II.

Product Life Cycle

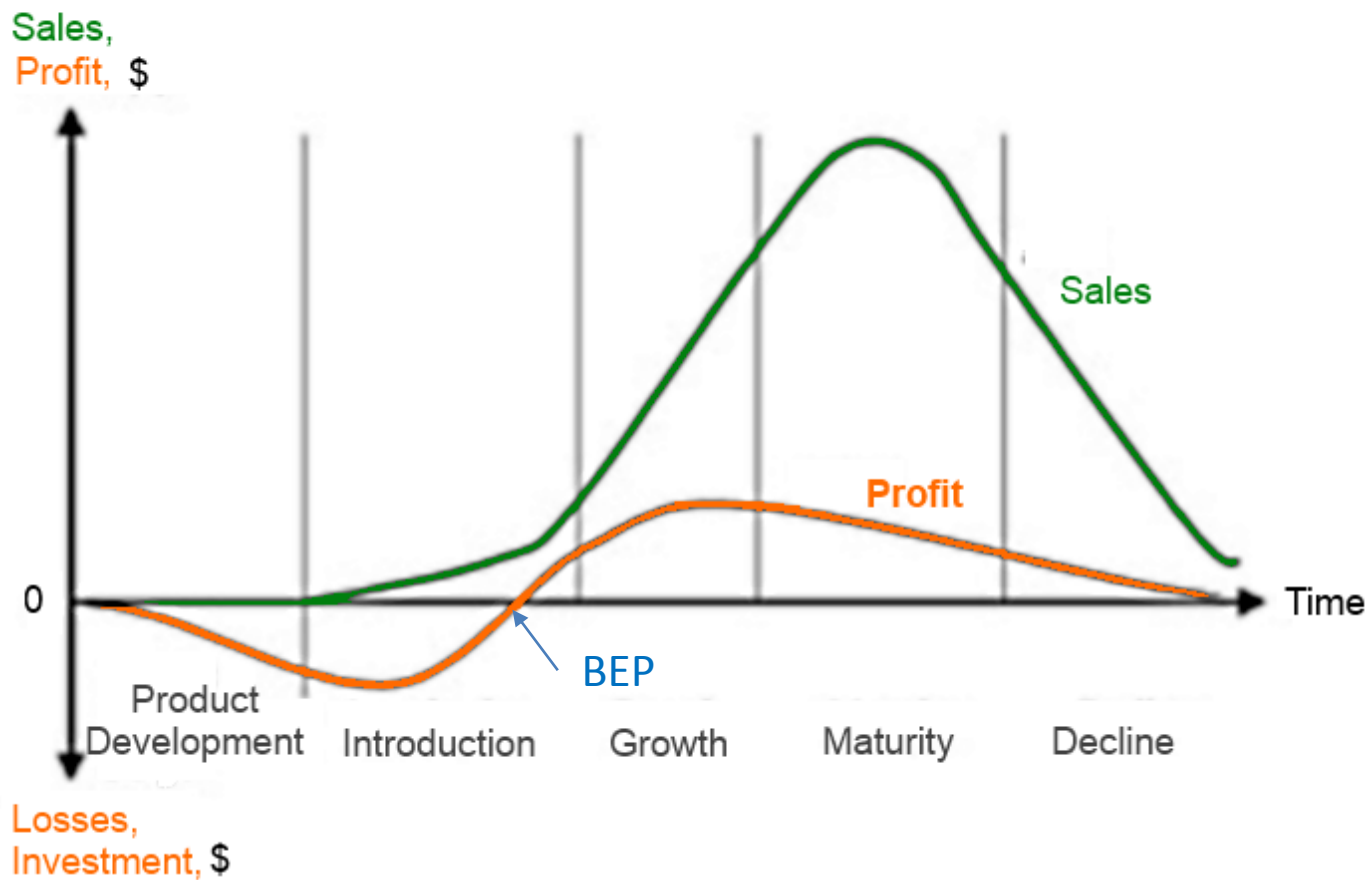
Skorkovský

PLC a zisk



Poloha zenitu profitu (zisku) je **posunuta v čase** oproti maximální poloze (zenitu) křivky PLC (Product Life Cycle), což znamená, že maximálního zisku bylo dosaženo dříve, než došlo k saturaci, kdy už **zisk začal klesat**. Důvod je ten, že trh je saturovaný a prodejci se snaží udržet podíl na trhu (odpovídá to segmentu krav v matici Boston) snižováním ceny, a tedy i snižováním zisku, což je navíc spojeno s tím, že náklady většinou zůstávají stejné nebo dokonce i rostou (jeden z efektů „extension strategy“)

Product Life Cycle: Sales vs Profit



Bod zvratu (BEP-Break Even Point)

- **BEP** určuje minimální objem prodejů, od kterého podnik začne tvořit **zisk**. V rovnici níže je tato použita tato symbolika **Cena = Prodejní cena**
- Při výpočtu **BEP** se vychází z toho, že pokud prodeje pokryjí nutné fixní náklady (**FN**), pak každý další prodaný produkt vytváří **zisk**. V rovnicích níže je **VN**=variabilní náklad.

Odvození vzorce
na snímku č.7

$$\text{BEP} = \text{FN} / (\text{Cena} - \text{VN} / \text{kus})$$

$$\text{BEP} = \text{FN} / \text{Krycí příspěvek}$$

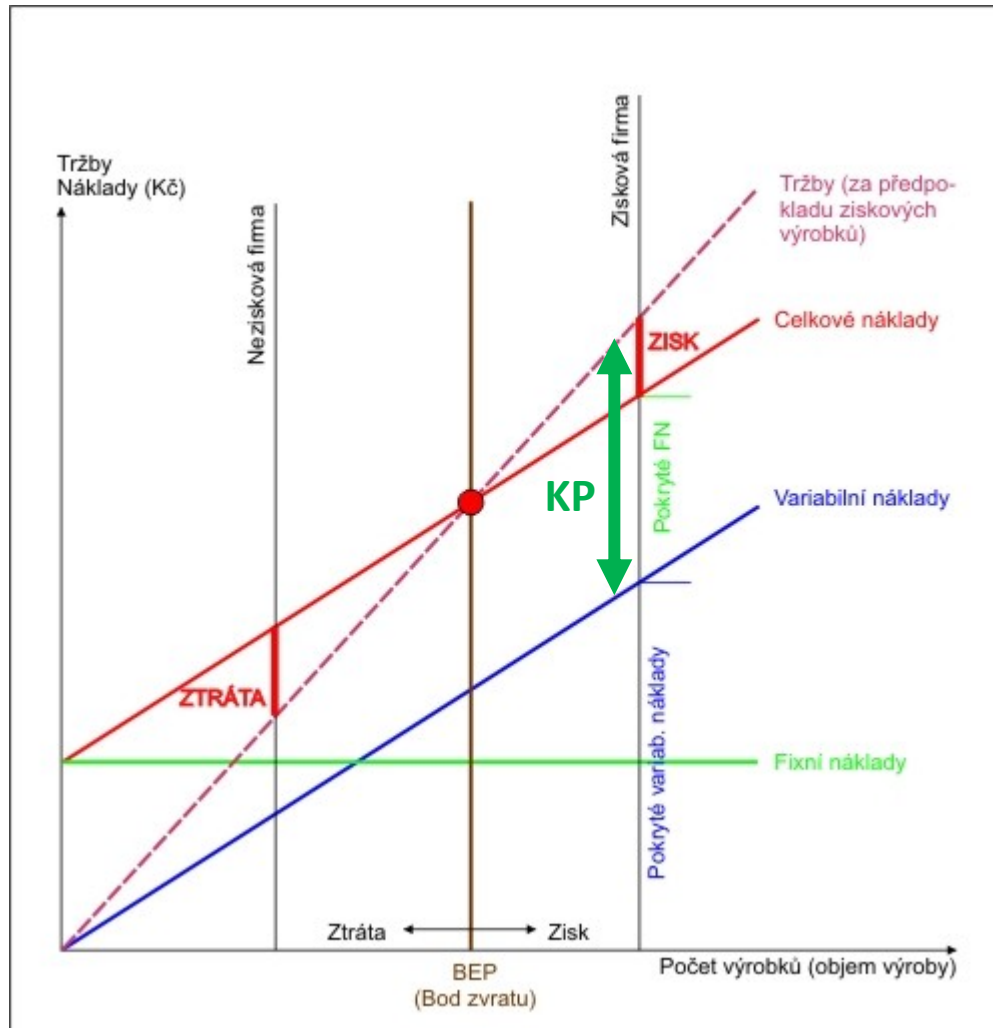
$$\text{Krycí příspěvek} = \text{Cena} - \text{VN} / \text{kus}$$

$Q = F / (P - VC)$ <- vzorec v předchozí prezentaci s číslem 1.

Krycí příspěvek (příspěvková marže, KP) je definován jako **přebytek výnosů** nad náklady, které lze těmto výnosům jednoznačně přidělit (**alokovat**).

Nejvyužívanější podobou **krycího příspěvku** je přebytek výnosů nad variabilními náklady. Ten ukazuje, kolik přispívá (kryje) jednotlivý výrobek nebo zboží ke krytí fixních nákladů podniku a tedy i k dosažení zisku. **KP** je tedy rozhodující veličinou pro hodnocení výrobku.

Krycí příspěvek



Elementární příklad

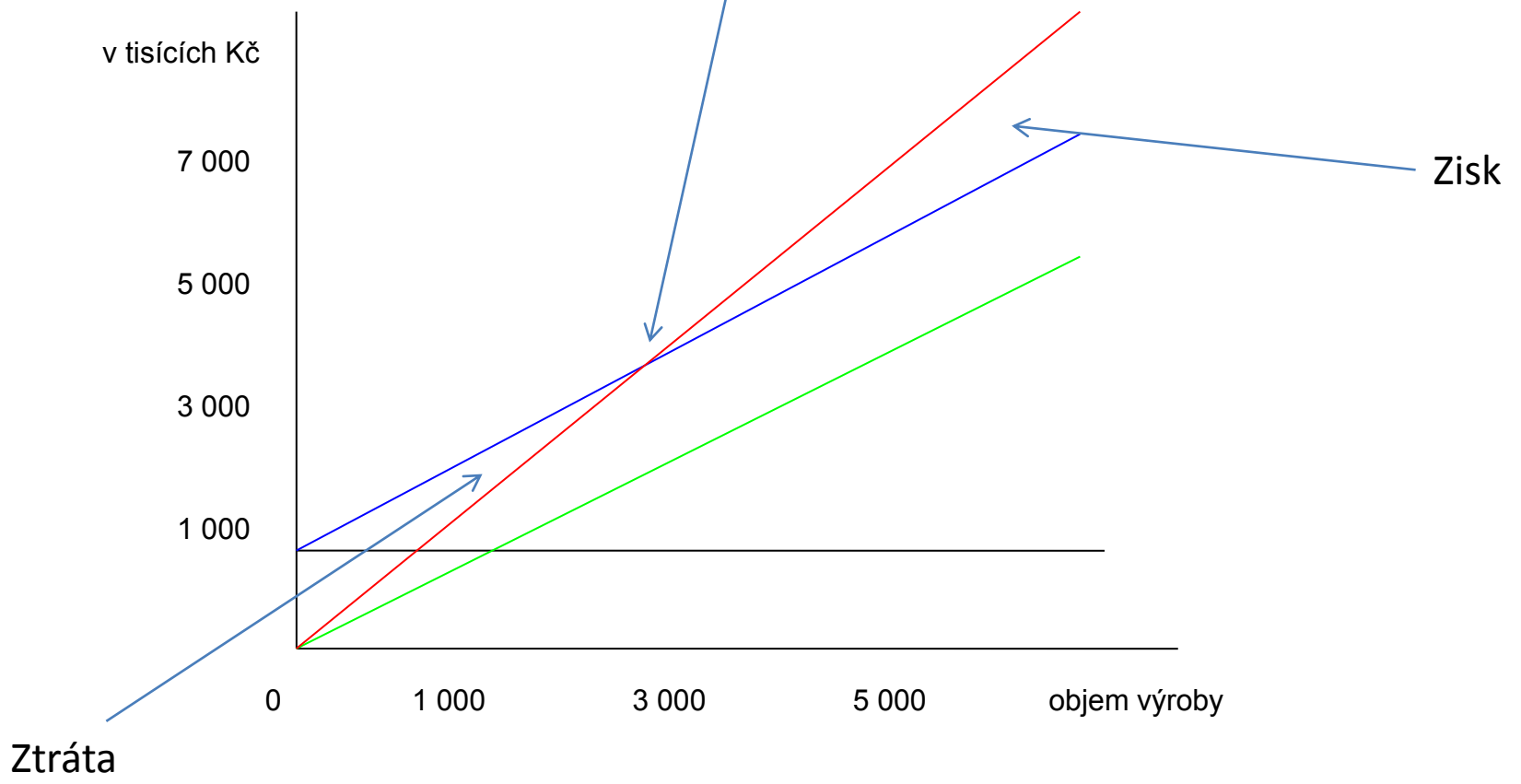
Firma potřebuje zjistit, kolik výrobků musí minimálně prodat, jestliže její fixní náklady činí 700 000 Kč, variabilní náklady na 1 výrobek činí 750 Kč a prodejní cena je 1 400 Kč.

$$\text{BEP} = 700\,000 / (1\,400 - 750) = 1\,077 \text{ ks} \leftarrow \text{BEP} = \text{FN} / (\text{Cena} - \text{VN} / \text{kus})$$

Má smysl tento produkt vyrábět ?

Pokud víme, že jsme schopni prodat maximálně 1000 kusů výrobků a bod zvratu je 1077 kusů, pak je jasné, že se nebude tento výrobek prodávat pokud nezměníme náklady nebo cenu.

BEP



Tržby Celkové náklady Fixní náklady Variabilní náklady

Výpočet pozice **BEP** pro jeden druh výrobku

(home study)

- jednotková marže ($p - v_j$) – s objemem výroby se zvětšuje
- TC = celkové náklady (Total Cost)
- TR = celkové tržby (Total Revenue)
- VC = celkové variabilní náklady
- v_j = variabilní náklady na jednotku
- p = jednotková cena (prodejní cena)
- q = množství
- Z = profit

If $Z=0$ then

- $TC = TR$ (v BEP je zisk rovný nule-viz graf)
- $TR = p \times q$ = celková tržba
- $TC = VC + FC$ = celkové náklady
- $VC = v_j \times q$
- $TC = FC + v_j \times q$
- $TR = p \times q = FC + v_j \times q$
- $FC = (p \times q) - (v_j \times q)$
- $q \times (p - v_j) = FC \rightarrow \mathbf{q = FC/(p-v_j)}$



Děkuji za pozornost