**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 *(QBZ)* 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?*

**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 perlinkovou 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 zajisti firmě dosažení bodu zvratu (TBZ), pokud v daném měsíci budou prodávány pouze fóliovníky?*
2. *Jaké tržby zajisti firmě dosažení bodu zvratu (TBZ), pokud v daném měsíci budou prodávány pouze samostatné plachty o rozměrech dle přání zákazníka?*
3. *Stanovte měsíční výši tržeb, která firmě zajisti dosažení bodu zvratu (TBZ), 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 je480 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 ⅔ 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 ⅔ z počtu prodaných dámských halenek [ks]?*

***Příklad č. 4:***

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]?*