Praktický list

Číslo: 6

Druh: příklad

Téma: Analýza bodu zvratu nové pobočky

 Společnost zaměřená na prodej sezónního zboží zvažuje otevření další prodejny v jiném regionu České republiky. Společnost koncept prodeje sezónního zboží po 4 měsíce v roce ve vlastním obchodě a s rozvozem objednávek na centrální místo v obci již úspěšně realizuje více než deset let, a proto se předpokládá, že by mělo být rozšíření do dalšího regionu úspěšné. Pro svůj záměr společnost musí pronajmout obchod a sklad na 4 měsíce v dotčeném regionu, najmout zaměstnance do obchodu, skladu a na pozici operátora objednávek. Dále je nutno sjednat smluvní dopravu, co bude realizovat dodávky zákazníkům, a nechat vytisknout letáky distribuované potenciálním zákazníkům do schránek.

Společnost odhaduje velikost různých nákladových položek pro první rok podnikání, odhady jsou uvedeny v následující tabulce.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Náklady v Kč |
| Pronájem obchodu a související spotřeba energií | 180 000 |
| Pronájem skladu | 120 000 |
| Zaměstnanci a brigádníci | 600 000 |
| Tisk a distribuce letáků | 225 000 |
| Doprava zboží do skladu | 150 000 |
| Rozvoz zboží k zákazníkům | 450 000 |
| Ostatní náklady | 50 000 |
| Externí vedení účetnictví | 30 000 |
| Nákupní cena prodávaného zboží | 6 650 000 |
| Odpisy zařízení v obchodu a skladu | 150 000 |

 Prodávané zboží obsahuje různé položky sortimentu, který společnost dělí do 4 základních skupin, které mohou být charakterizovány předpokládaným objemem prodeje a nastavenou ziskovou přirážkou k nákladům, jak informuje následující tabulka.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Druh zboží | Pořizovací cena celkem (Kč) | Zisková přirážka |
| Zboží A | 5 500 000 | 35% |
| Zboží B | 575 000 | 40% |
| Zboží C | 325 000 | 25% |
| Zboží D | 250 000 | 50% |

Úkoly:

1) Určete, při jakém objemu prodejů dosáhne společnost nulového zisku.

2) Majitelé společnosti by rádi z prodejů v novém regionu dosahovali zisku 1 000 000 Kč.

3) Na základě odhadu poptávky není trh schopen absorbovat takové množství zboží a i optimistický scénář odhaduje maximální možné prodeje v regionu na 11 000 000. O kolik tak poklesne maximální dosažitelný zisk? Jaké jiné možnosti společnost má?