

**ŠOLSKI CENTER VELENJE
PROGRAM VIŠJEŠOLSKEGA ŠTUDIJA
RUDARSTVO IN GEOTEHNOLOGIJA**

**EKONOMIKA PODJETJA
STROŠKI Z VIDIKA SPREMINJANJA POSLOVANJA**

**PRIPRAVIL : E. B.
PREDAVATELJICA : M. Z.**

OKTOBER 2000

VSEBINA

- 1. Osnovni koncept stroškov**
 - 1.1. Pojmovanje stroškov
 - 1.2. Koncept celotnih stroškov
 - 1.2.1. Celotni fiksni stroški
 - 1.2.2. Celotni variabilni stroški
 - 1.2.3. Celotni skupni stroški
 - 1.3. Koncept povprečnih stroškov ali stroškov na enoto outputa
 - 1.1.1. Vrste povprečnih stroškov
 - 1.1.2. Povprečni fiksni stroški
 - 1.1.3. Povprečni variabilni stroški
 - 1.1.4. Povprečni skupni stroški
 - 1.1.5. Mejni stroški
- 2. Podrobnejši prikaz posameznih vrst stroškov**
 - 2.1. Uvod
 - 2.2. Fiksni stroški
 - 2.3. Variabilni stroški
 - 2.3.1. Vrste variabilnih stroškov
 - 2.3.2. Proporcionalni variabilni stroški
 - 2.3.3. Progresivno variabilni stroški
 - 2.3.4. Degresivno variabilni stroški
 - 2.3.5. Skupni variabilni stroški
 - 2.4. Skupni stroški
- 3. Praktični vidiki preučevanja stroškov**
 - 3.1 Pomen obvladovanja stroškov
- 4. Analiza praga pokritja**
 - 4.1. Uporabnost analize
 - 4.2. Izračun praga pokritja
 - 4.3. Izračun ciljnega dobička
- 5. Vprašanja in naloge**

1. Osnovni koncept stroškov

1.1. Pojmovanje stroškov

Osnovna opredelitev stroškov : stroški so cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa.

Ugotovimo jih tako, da potroške prvin poslovnega procesa, torej potroške fiksnega in variabilnega inputa, pomnožimo s ceno za enoto tega potroška.

Kaj pa je potrošek? Kot že ime daje vedeti, je potrošek povezan s trošenjem in sicer s trošenjem posameznih prvin poslovnega procesa ali proizvodnih virov v njihovi naravni obliki. Delovna sredstva, kot so stroji, oprema, se trošijo, ker se med delom obrabljajo. Se tudi fizično starajo ali pa se starajo zaradi ekonomskih razlogov. Delavci trošijo svojo psihofizično energijo, surovine ali energija se v procesu proizvodnje prav tako potrošijo, ...

Potroške ugotovimo tako, da z določeno mersko enoto izmerimo ali ocenimo količino potrošenega proizvodnega vira (strojne ure, število prevoženih kilometrov, število porabljenih kilovatnih ur, ipd.). Kadar govorimo o potroških torej ne govorimo o cenah in ne o drugih denarno izraženih vrednostih s katerimi se srečamo pri stroških, izdatkih in odhodkih.

1.2. Koncept celotnih stroškov

1.2.1. Celotni fiksni stroški

Če želimo ugotoviti, kakšna je kratkoročna stroškovna struktura podjetja, moramo spoznati njegove stroške. To pomeni, da moramo preučiti celotne fiksne stroške (CFS), celotne variabilne stroške(CVS) in celotne skupne stroške(CS).

Fiksne stroške povzročajo fiksni inputi, s katerimi razpolaga podjetje. To so stroški, ki se ne spreminjajo tako dolgo, dokler se ne spremeni obseg trošenja fiksnih inputov. Zato so fiksni stroški odvisni od:

- ◆ količine fiksnih inputov (potroški fiksnega inputa)
- ◆ cene, ki smo jo morali plačati za uporabo teh inputov.

Primeri za fiksne stroške so predvsem **amortizacija, obresti za izposojen denar, najemnine, stroški kapitala, zavarovalne premije, določene vrste davkov, kot recimo davek na premoženje, plače vodilnih delavcev, ipd.**

Fiksni stroški torej predstavljajo tržno vrednost fiksnih inputov. Ker kratkoročno količina fiksnih inputov ni povezana z velikostjo outputa, to pomeni, da se **fiksni stroški ne spreminjajo glede na obseg outputa**. Poudariti je potrebno še to, **da celotni fiksni stroški bremenijo podjetje tudi takrat, ko ne proizvaja ničesar**.

1.2.2. Celotni variabilni stroški

Tako kot so opredeljeni fiksni stroški, lahko rečemo, da trošenje inputov, ki so variabilni, povzroča variabilne stroške. Ti so odvisni in se spreminjajo s:

- ◆ količino vloženih inputov in s tem s količino outputa
- ◆ cenami, ki jih je treba plačati za vsako enoto variabilnega inputa.

Celotni variabilni stroški so torej vsota vseh zneskov, ki jih podjetje porabi za variabilne inpute potrebne v proizvodnem procesu.

Primeri za variabilne stroške so predvsem **plače proizvodnih delavcev, stroški surovin, repromateriala, energije, prevozni stroški , ipd.**

Kadar podjetje ne proizvaja (output je enak 0), tudi ne uporablja variabilnih inputov, kar pomeni, da so celotni variabilni stroški enaki nič. Celotni variabilni stroški naraščajo in upadajo tako, kot narašča in upada output – **spreminjajo se v odvisnosti od proizvedenega outputa.**

1.2.3. Celotni skupni stroški

Celotni skupni stroški za določeno količino outputa so vsota celotnih fiksnih in celotnih variabilnih stroškov.
 $CS = CFS + CVS$

Kadar je output enak nič in so zaradi netrošenja variabilnega inputa variabilni stroški enaki nič, so celotni skupni stroški enaki celotnim fiksnim stroškom.

Kadar v podjetju opazujemo stroške takšne, kot dejansko nastajajo, kaj hitro ugotovimo, da imajo nekateri stroški lastnosti tako fiksnih kot variabilnih stroškov. Taka vrsta so predvsem **stroški telefonskih storitev, stroški za reklamo, raziskovalni in razvojni stroški, pisarniški material, davki na plače in podobno.**

Za to vrsto stroškov velja, da nastajajo, ne glede na to, ali podjetje proizvaja output ali ne. V tem smislu imajo značaj fiksnih stroškov. Ko podjetje končuje proizvodnjo, pa s tem narašča tudi ta vrsta stroškov. So odvisni od obsega poslovanja in so torej variabilni.

1.3. Koncept povprečnih stroškov ali stroškov na enoto outputa

1.3.1. Vrste povprečnih stroškov

Z vidika stroškov na enoto, to je povprečnih stroškov, ločimo:

- ◆ povprečne fiksne stroške (PFS),
- ◆ povprečne variabilne stroške (PVS),
- ◆ povprečne skupne stroške (PS) in
- ◆ mejne stroške (MS).

1.3.2. Povprečni fiksni stroški

Povprečni fiksni stroški so fiksni stroški, preračunani na enoto outputa.

$$PFS = \frac{CFS}{Q}$$

Ker so celotni fiksni stroški fiksen znesek, povprečni fiksni stroški padajo zvezno, tako kot narašča proizvodnja.

1.3.3. Povprečni variabilni stroški

Povprečni variabilni stroški so celotni variabilni stroški, preračunani na enoto outputa.

$$PVS = \frac{CVS}{Q}$$

Povprečni variabilni stroški so v odvisnosti od tega, ali so donosi variabilnega inputa konstantni, naraščajoči ali upadajoči, lahko:

- ◆ sorazmerni (donosi variabilnega inputa so konstantni),
- ◆ naraščajoči (donosi variabilnega inputa so upadajoči) ali
- ◆ upadajoči (donosi variabilnega inputa so naraščajoči).

1.3.4. Povprečni skupni stroški

Povprečni skupni stroški (ki jih imenujejo tudi **lastna cena**), so celotni skupni stroški (CFS in CVS) deljeni s številom proizvedenih enot outputa (Q).

$$PS = \frac{CS}{Q} \quad CS = CFS + CVS \quad PS = PFS + PVS$$

Običajno ne uporabljamo izraza »povprečni skupni stroški«, temveč le »povprečni stroški«.

1.3.5. Mejni stroški

Mejni stroški so stroški dodatne proizvedene enote outputa. Pomenijo spremembo celotnih stroškov, ki izhaja iz spremembe outputa v določenem časovnem obdobju. Govorimo lahko o:

- ♦ diskretnih mejnih stroških, ki pomenijo spremembo celotnih stroškov, ki jih lahko pripišemo spremembi ene enote outputa in jo izračunamo

$$MS = \frac{\Delta CS}{\Delta Q}$$

- ♦ zveznih mejnih stroških, ki predstavljajo stopnjo spremembe celotnih stroškov, ki jo povzroči sprememba outputa in jo izračunamo kot prvi odvod funkcije celotnih stroškov

$$MS = \frac{dCS}{dQ}$$

2. Podrobnejši prikaz posameznih vrst stroškov

2.1. Uvod

V prejšnjem poglavju je bil pojasnjen koncept stroškov, v tem pa bo s pomočjo grafov in tabel predstavljeno, kako se ti stroški obnašajo.

Fiksni stroški vselej nastanejo kot celota, katere povprečno vrednost ugotovimo tako, da vrednost te celote delimo s številom enot outputa. V nasprotju s tem pa **variabilni stroški nastajajo najprej kot povprečje**, s pomočjo katerega ugotavljamo, kolikšen je njihov celotni znesek. Zato velja, da kadar rečemo fikсни strošek, praviloma mislimo celotni fikсни strošek, kadar pa pravimo variabilni strošek, imamo praviloma v mislih povprečni variabilni strošek.

V nadaljevanju bodo prikazane naslednje vrste stroškov:

- absolutno fikсни – celotni in povprečni (neomejeno stalni stroški)
- relativno fikсни – celotni in povprečni (omejeno stalni stroški)
- proporcionalno variabilni – povprečni in celotni (sorazmerno spremenljivi stroški)
- degresivno variabilni – povprečni in celotni (nazadujoči spremenljivi stroški)
- progresivno variabilni – povprečni in celotni (napredujoči spremenljivi stroški)
- skupni stroški – celotni in povprečni

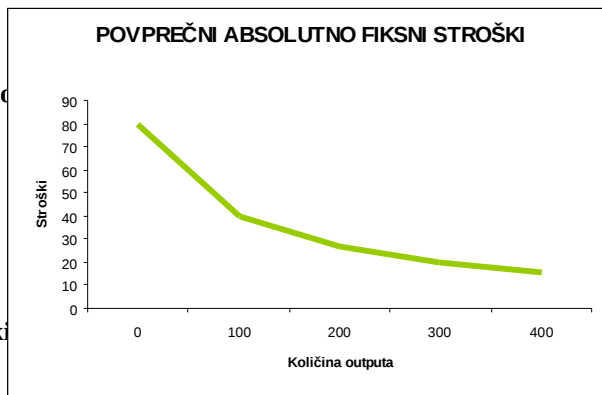
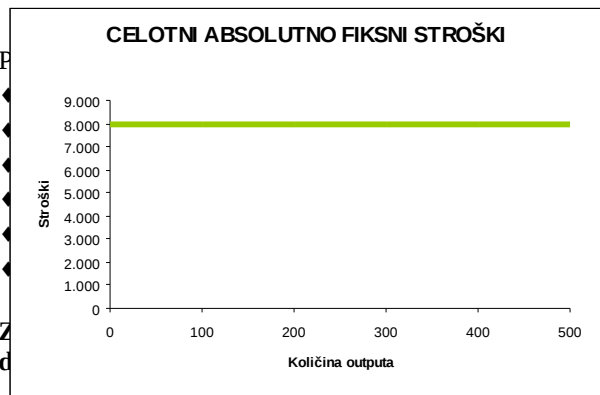
2.2. Fiksni stroški

Kot že vemo, so fikсни stroški tisti, ki jih povzroča fikсни input. **Dokler se cena fiksnega inputa in količina le-tega ne spremenita, ostajajo stroški enaki.** Poznamo dve osnovni vrsti fiksnih stroškov:

- ♦ neomejeno stalne ali absolutno fiksne stroške
- ♦ omejeno stalne ali relativno fiksne stroške.

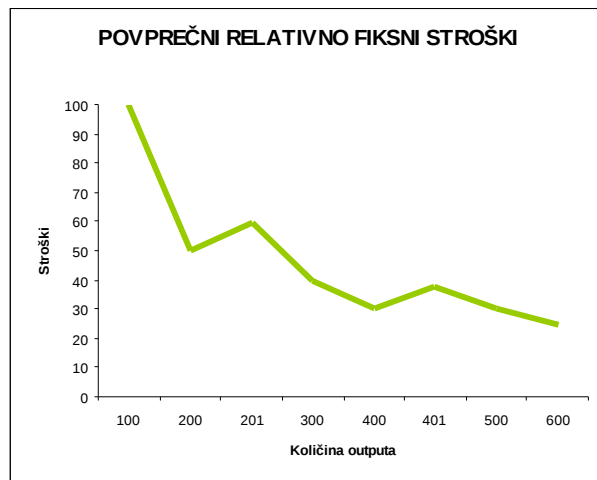
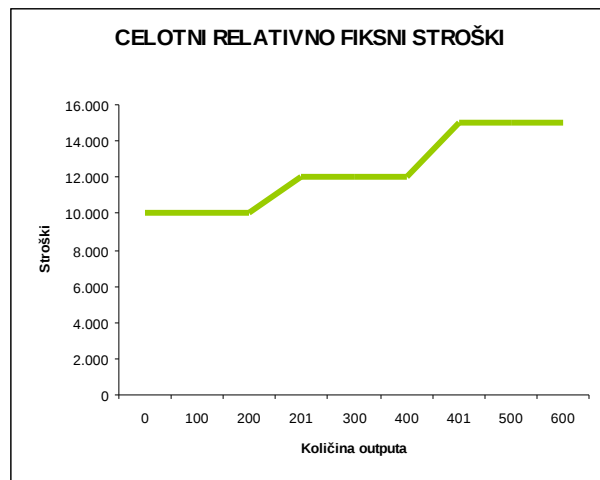
Absolutni ali neomejeni fikсни stroški ostajajo kot celota vedno enaki.

| Obseg proiz. Q (kos) | Celotni fiksni stro. CFS (SIT) | Povpr. fiksni stro. PFS = (CFS/Q) (SIT) |
|----------------------------|--------------------------------------|---|
| 0 | 8.000 | - |
| 100 | 8.000 | 80 |
| 200 | 8.000 | 40 |
| 300 | 8.000 | 27 |
| 400 | 8.000 | 20 |
| 500 | 8.000 | 16 |



Druga vrsta fiksnih stroškov so omejeno stalni ali **relativno fiksni stroški**. Pri njih gre za nekoliko bolj dolgoročno gledanje na fiksne stroške.

| Obseg proiz. Q (kos) | Celotni fiksni stro. CFS (SIT) | Povpr. fiksni stro. PFS = (CFS/Q) (SIT) |
|----------------------------|--------------------------------------|---|
| 0 | 10.000 | |
| 100 | 10.000 | 100 |
| 200 | 10.000 | 50 |
| 201 | 12.000 | 59,7 |
| 300 | 12.000 | 40 |
| 400 | 12.000 | 30 |
| 401 | 15.000 | 37,4 |
| 500 | 15.000 | 30 |
| 600 | 15.000 | 25 |



Praktični primer takih stroškov najdemo takrat, kadar povečamo določene fiksne inpute. Podjetje nakupi nove stroje, za katere mora obračunati amortizacijo, ki je strošek, vzame v najem nove poslovne prostore, za katere mora plačati najemnino, in podobno.

V zvezi s temi stroški sta pomembni dve značilnosti in sicer:

1. remanentnost ali vztrajnost fiksnih stroškov in
2. jalovost ali neizkoriščenost stroškov.

Remanentnost ali vztrajnost fiksnih stroškov (*nezmožnost takojšnjega zmanjšanja fiksnih stroškov, ko se zmanjša obseg outputa*) nas opozarja, da je treba ob povečevanju kapacitet vnaprej dolgoročno predvidevati tudi možno prodajo. Če nabavljamo dodatne fiksne inpute in jih vključujemo v proizvodnjo zato, da bi povečevali proizvodnjo in je ta proizvodnja tudi krita s prodajo, potem bodo fiksni stroški upadali in s tem povečali učinkovitost poslovanja. Ker dodatno investiranih kapacitet ne moremo takoj odprodati, ti stroški bremenijo manjšo količino izdelkov, zaradi česar so povprečni stroški višji.

Tisti del stroškov, ki preveč obremenjuje realizirano proizvodnjo, običajno imenujemo **neizkoriščeni** oziroma **jalovi** fiksni stroški (*povzročajo jih neizkoriščeni fiksni inputi*).

Remanentnost in jalovost stroškov sta pomembni značilnosti iz tega vidika, ker nas opozarjata, kako je za podjetje pomembno, da vnaprej predvidi, kolikšen obseg prodaje bo v prihodnjem obdobju zagotovilo, tako da bi lahko vse fiksne inpute maksimalno izkoriščalo.

2.3. Variabilni stroški

2.3.1. Vrste variabilnih stroškov

Če so fiksni stroški posledica trošenja fiksnega inputa, potem so variabilni stroški tisti, ki nastanejo zaradi trošenja variabilnih inputov. Kot vemo, so donosi variabilnega inputa različni, v tej zvezi pa so različni tudi variabilni stroški:

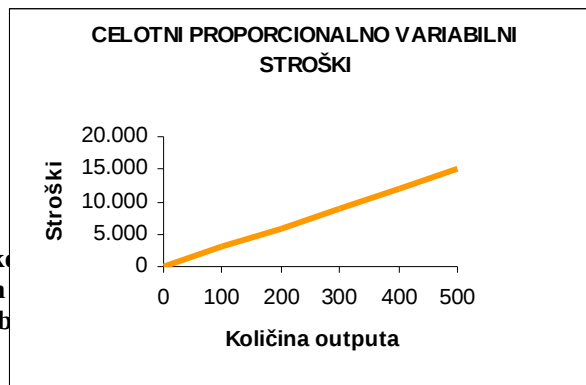
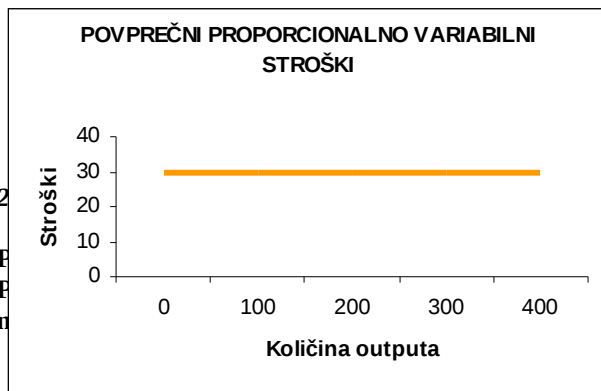
- ◆ konstantni donosi variabilnega inputa povzročajo proporcionalno variabilne stroške
- ◆ naraščajoči donosi variabilnega inputa povzročajo degresivno variabilne stroške
- ◆ upadajoči donosi variabilnega inputa povzročajo progresivno variabilne stroške

2.3.2. Proporcionalno variabilni stroški

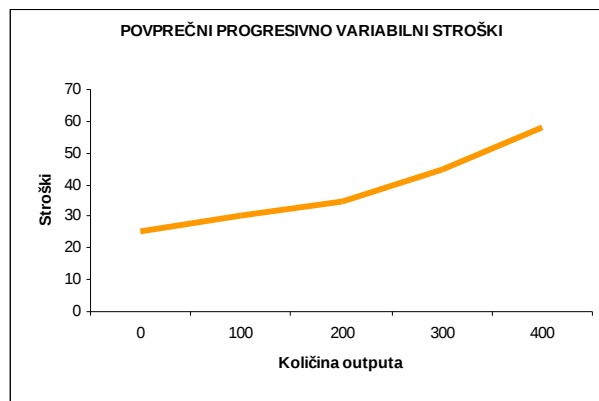
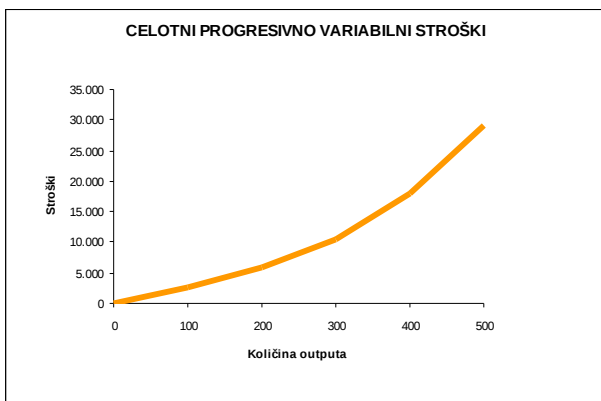
Sorazmerno spremenljivi ali proporcionalno variabilni stroški so tisti, ki kot celota naraščajo premosorazmerno z obsegom poslovanja, v povprečju pa ostajajo vedno enaki. Primer takih stroškov so stroški funkcionalne amortizacije, stroški plač, vezanih neposredno na učinek, ipd.

| Obseg proiz. Q (kos) | Celotni variab.stro. CVS (SIT) | Povp. Variab. stro. PVS = (CVS/Q) (SIT) |
|----------------------------|--------------------------------------|---|
| 0 | 0 | - |
| 100 | 3.000 | 30 |
| 200 | 6.000 | 30 |
| 300 | 9.000 | 30 |
| 400 | 12.000 | 30 |
| 500 | 15.000 | 30 |

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|



| Obseg proiz. Q (kos) | Cel. variab. stro. CVS (SIT) | Povp. variab. stro. PVS = (CVS/Q) (SIT) |
|----------------------------|------------------------------------|---|
| 0 | 0 | - |
| 100 | 2.500 | 25 |
| 200 | 6.000 | 30 |
| 300 | 10.500 | 35 |
| 400 | 18.000 | 45 |
| 500 | 29.000 | 58 |



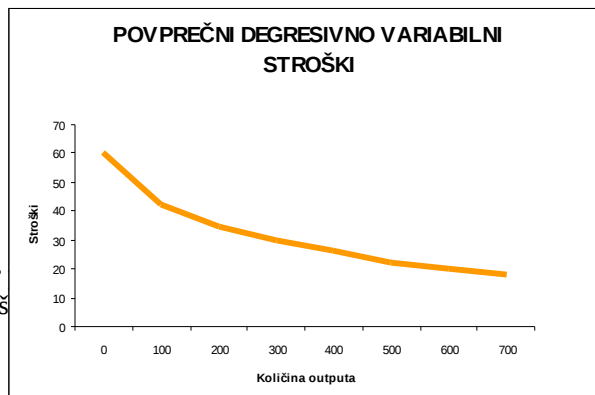
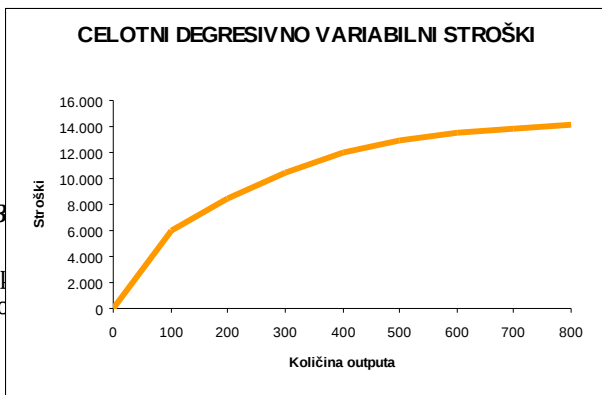
2.3.4. Degresivno variabilni stroški

Degresivno variabilni stroški so tisti, ki kot celota in v povprečju naraščajo počasneje kot obseg poslovanja. Praviloma je to ob spodnjih mejah izrabe kapacitet, ko se pojavljajo boljši izkoristki materiala, boljši izplen, izboljšave, ki varčujejo z materialom, energijo ali delom, skratka vse tisto, kar povečuje učinkovitost variabilnega inputa.

| Obseg proiz. Q (kos) | Cel. variab.stro. CVS (SIT) | Povp. variab. stro. PVS = (CVS/Q) (SIT) |
|----------------------------|-----------------------------------|---|
| 0 | 0 | - |
| 100 | 6.000 | 60 |

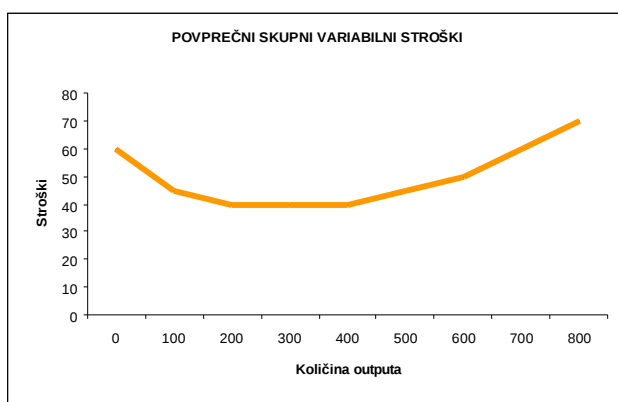
| | | |
|-----|--------|------|
| 200 | 8.400 | 42 |
| 300 | 10.500 | 35 |
| 400 | 12.000 | 30 |
| 500 | 13.000 | 26 |
| 600 | 13.500 | 22,5 |
| 700 | 13.900 | 20 |
| 800 | 14.100 | 18 |

2.3
V
pro



car
stroški

| Obseg proiz. | Cel. variab. stro. | Povp. variab. stro. |
|--------------|--------------------|---------------------|
| Q | CVS | PVS = (CVS/Q) |
| (kos) | (SIT) | (SIT) |
| 0 | 0 | - |
| 100 | 6.000 | 60 |
| 200 | 9.000 | 45 |
| 300 | 12.000 | 40 |
| 400 | 16.000 | 40 |
| 500 | 20.000 | 40 |
| 600 | 27.000 | 45 |
| 700 | 35.000 | 50 |
| 800 | 48.000 | 60 |
| 900 | 63.000 | 70 |

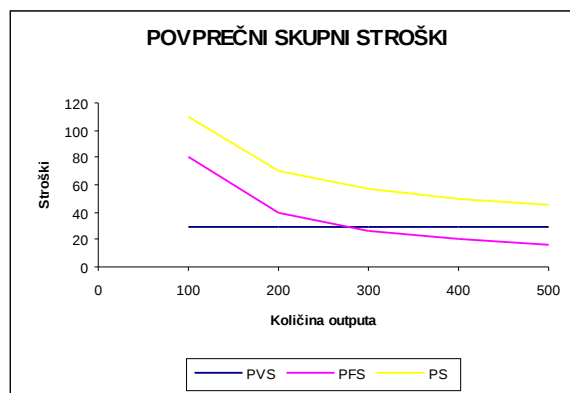
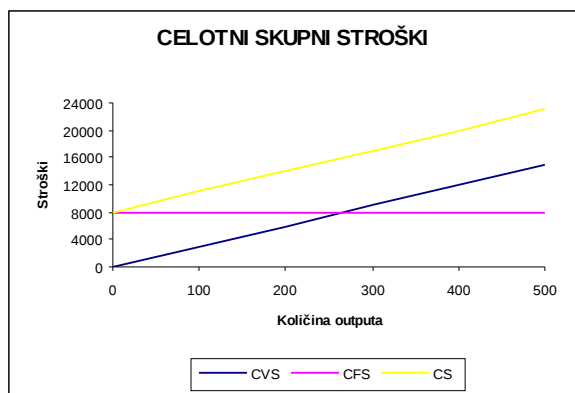


2.4. Skupni stroški

Da bi podjetje proizvedlo določen output, troši tako fiksne kot variabilne inpute. To pomeni, da so tudi stroški, ki nastajajo, hkrati fiksni in variabilni.

Prikaz nekaj seštevkev stroškov:

| Q | CVS | FS | CS | PVS | PFS | PS |
|-----|-------|------|-------|-----|-----|-----|
| 0 | 0 | 8000 | 8000 | | | |
| 100 | 3000 | 8000 | 11000 | 30 | 80 | 110 |
| 200 | 6000 | 8000 | 14000 | 30 | 40 | 70 |
| 300 | 9000 | 8000 | 17000 | 30 | 27 | 57 |
| 400 | 12000 | 8000 | 20000 | 30 | 20 | 50 |
| 500 | 15000 | 8000 | 23000 | 30 | 16 | 46 |



3. Praktični vidiki preučevanja stroškov

3.1. Pomen obvladovanja stroškov

Osnovno izhodišče za stroškovno analizo je **funkcijsko razmerje med stroški proizvodnje in stopnjo outputa v določenem obdobju. Gibanje stroškov v podjetju je tako odvisno od značilnosti proizvodne funkcije in cene inputov, ki jih troši podjetje za proizvodnjo danega outputa.**

Na splošno je mogoče reči, da za vsako poslovno situacijo velja pravilo, da mora podjetje:

- ◆ biti dolgoročno ponudnik z najnižjimi stroški
- ◆ imeti stroške s tendenco zniževanja
- ◆ imeti popolno sliko o stroških in dobičku za vsak izdelek (tržni segment) in za vse ključne stranke
- ◆ enako kot za dobiček biti pozorno tudi na denarne tokove in premoženjski izkaz.

Da bi lahko podjetje sprejemalo prave poslovne odločitve, morajo znati ugotoviti, kakšni so dejanski stroški in jih tudi obvladovati.

4. Analiza praga pokritja

4.1. Uporabnost analize

Analiza praga pokritja je ena najstarejših metod, s katero dobimo začetno informacijo o uspešnosti nameravane proizvodnje, prodaje določenega izdelka, poslovne aktivnosti in podobno. Drugi izrazi v naši literaturi so še prag rentabilnosti, prag ekonomičnosti ali spodnja kritična meja.

S to analizo raziskujemo medsebojno odvisnost med:

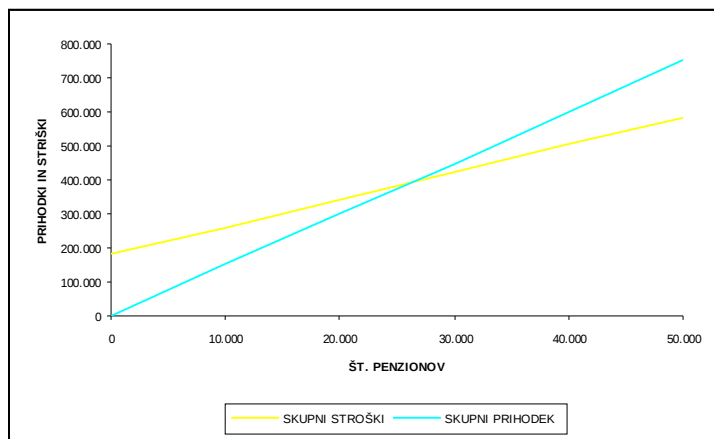
-prihodki podjetja

-stroški

-dobički

glede na različne ravni outputa. Temeljni cilj analize praga pokritja je ugotoviti učinke sprememb outputa in prodaje na celotni prihodek, celotne stroške in seveda tudi na celotni dobiček. Gre za način razmišljanja »kaj – če«.

Prag pokritja je tisti obseg proizvodnje, pri kateri so celotni stroški enaki celotnim prihodkom. V tej točki ni niti izgube, niti dobička, poslovni izid je nič.



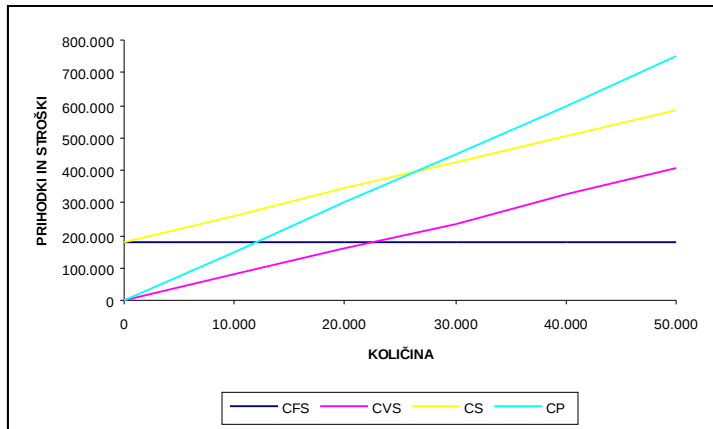
Upravljalcev v podjetju pa pogosto ne zanima, kdaj bodo prihodki enaki celotnim stroškom, temveč jih zanima tako imenovani **prispevek za kritje (PK)**. Prispevek za kritje **je razlika med celotnimi prihodki in celotnimi variabilnimi stroški.**

$$PK = ND + CFS$$

PK = prispevek za kritje

ND = neto dobiček kot razlika med celotnimi prihodki in celotnimi stroški

CFS = celotni fiksni stroški



4.2. Izračun praga pokritja

Primeri izračunov in simboli, ki jih uporabljamo pri izračunih:

- Q = količina outputa, merjena s številom enot
- C = prodajna cena za enoto outputa
- CP = $C \times Q$ = celotni prihodek
- CFS = celotni fiksni stroški
- CVS = celotni variabilni stroški
- PVS = povprečni variabilni stroški
- PPK = povprečni prispevek za kritje ali prispevek za kkritje na enoto
- PK = prispevek za kritje

Zapišimo najprej, da so celotni stroški:

$$CS = CFS + CVS = CFS + (Q \times PVS)$$

- PK = $CP - CVS = Q \times PPK$ = celotni prispevek k dobičku
- D = $CP - CS$ = celotni dobiček od prodaje Q enot
- B = količina outputa v točki pokritja
- Q_B = obseg prodaje
- P_B = prihodek od prodaje
- $\%_B$ = odstotek izrabe kapacitet v točki pokritja
- Q_K = kapaciteta opazovanega obrata

Kot smo že rekli, je prag pokritja tisti obseg poslovanja ali tudi tisti potrebni prihodek, kjer se celotni prihodki izenačijo s celotnimi stroški.

$$CP = CS$$

$$C \times Q_B = CFS + CVS = CFS + (PVS \times Q_B)$$

$$Q_B \times (C - PVS) = CFS$$

$$Q_B = \frac{CFS}{C - PVS} = \frac{CFS}{PPK}$$

Na ta način je zapisana osnovna logika modela praga pokritja. Z njim lahko prag pokritja izrazimo na tri različne načine in sicer:

- kot število enot izdelkov, ki jih moramo prodati,
- kot potrebni prihodek od prodaje,
- kot odstotek izrabe kapacitet.

Primer:

Podjetje proizvaja maksimalno 20.000 enot outputa na mesec. Teh 20.000 enot lahko prodamo po ceni 100 SIT. Variabilni stroški so 20 SIT za enoto, celotni fiksni stroški pa 200.000 SIT.

a) izračun potrebnih enot

$$Q_B = \frac{CFS}{C - PVS} = \frac{200.000}{100 - 20} = \frac{200.000}{80} = 2.500 \text{ enot}$$

Da bi dosegli prag pokritja, moramo torej prodati 2.500 enot izdelkov.

Preverimo naš izračun teko, da izračunamo celotne prihodke in celotne stroške pri prodaji 2.500 enot.

$$CP = C \times Q_B = 100 \times 2.500 = 250.000 \text{ SIT}$$

$$CS = CFS + CVS = CFS + (Q_B \times PVS) = 200.000 + (2.500 \times 20) = 250.000 \text{ SIT}$$

b) izračun potrebnega prihodka za dosego praga pokritja

$$P_B = \frac{CFS}{1 - \frac{PVS}{C}} = \frac{CFS}{1 - \frac{CVS}{CP}} = \frac{200.000}{1 - \frac{20}{100}} = 250.000 \text{ SIT}$$

Jasno je, da smo dobili enak rezultat kot pri prejšnjem izračunu!

c) izračun izrabe kapacitet v pragu pokritja

Včasih nas zanima, kolikšna mora biti izraba kapacitet, da bi dosegli prag pokritja (%_B). Da bi to lahko ugotovili, moramo kapacitete izraziti s številom možnih enot, kar pomeni, da je Q_K = 20.000 enot

Potrebno izrabo kapacitet za dosego praga pokritja izračunamo:

$$\%_B = \frac{CFS}{(C - PVS) \times Q_K} \times 100 = \frac{200.000}{(100 - 20) \times 20.000} \times 100 = 12,5\%$$

Rezultat, ki smo ga dobili, nam pove, da podjetje dosega prag pokritja že pri 12,5 odstotni izrabi svojih zmogljivosti.

4.3. Izračun ciljnega dobička

Običajno v podjetju nismo zadovoljni z dosego praga pokritja, ampak nas predvsem zanima, kdaj bomo dosegli določen **ciljni dobiček**.

Če hočemo izračunati ciljni dobiček, potem bomo prej opisano enačbo za izračun praga pokritja rahlo preuredili. Podobno kot moramo pokriti vse fiksne stroške, bomo v tem primeru ustvarili toliko izdelkov ali izkoriščali kapacitete do te mere, da bomo dosegli tudi ciljni dobiček.

a) potrebna količina prodaje

$$\frac{CFS + D}{C - PVS} \quad \frac{CFS + D}{C - PVS}$$

$$Q_B = (C - PVS) = PPK$$

b) potrební prihodek

$$P_B = \frac{CFS + D}{1 - C} \cdot PVS$$

c) potrební odstotek izrabe kapacitet

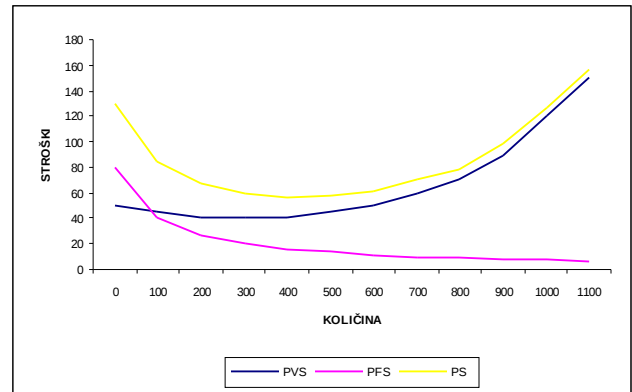
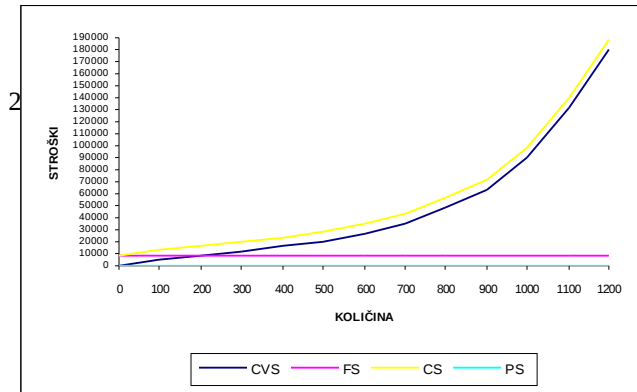
$$\%_B = \frac{CFS + D}{(C - PVS)} \times Q_B$$

Če bi uporabili podatke iz prejšnjega primera in vzeli, da želimo ustvariti 50.000 SIT dobička, bi z izračunom ugotovili, da se potreben obseg prodaje poveča na 3.125 enot, potrební prihodek od prodaje na 312.500 SIT in potrební izkoristek kapacitet na 15,625%.

5. Vprašanja in naloge

1. Dopolnite tabelo in narišite grafe stroškovnih funkcij

| Q | CVS | FS | CS | PVS | PFS | PS |
|------|--------|------|--------|-----|------|-------|
| 0 | 0 | 8000 | 8000 | - | - | - |
| 100 | 5000 | 8000 | 13000 | 50 | 80,0 | 130 |
| 200 | 9000 | 8000 | 17000 | 45 | 40,0 | 85 |
| 300 | 12000 | 8000 | 20000 | 40 | 26,7 | 66,7 |
| 400 | 16000 | 8000 | 24000 | 40 | 20,0 | 60 |
| 500 | 20000 | 8000 | 28000 | 40 | 16,0 | 56 |
| 600 | 27000 | 8000 | 35000 | 45 | 13,3 | 58,3 |
| 700 | 35000 | 8000 | 43000 | 50 | 11,4 | 61,4 |
| 800 | 48000 | 8000 | 56000 | 60 | 10,0 | 70 |
| 900 | 63000 | 8000 | 71000 | 70 | 8,9 | 78,9 |
| 1000 | 90000 | 8000 | 98000 | 90 | 8,0 | 98 |
| 1100 | 132000 | 8000 | 140000 | 120 | 7,3 | 127,3 |
| 1200 | 180000 | 8000 | 188000 | 150 | 6,7 | 156,7 |



| Q | FS | CVS | CS | PFS | PVS | PS | MS |
|---|-----|-----|-----|-----|------|-------|------|
| 0 | 120 | 0 | 120 | - | - | - | - |
| 1 | 120 | 60 | 180 | 120 | 60 | 180 | 60 |
| 2 | 120 | 80 | 200 | 60 | 40 | 100 | 20 |
| 3 | 120 | 90 | 210 | 40 | 30 | 70 | 10 |
| 4 | 120 | 105 | 225 | 30 | 26,2 | 56,25 | 15 |
| 5 | 120 | 140 | 260 | 24 | 28 | 52 | 35 |
| 6 | 120 | 210 | 330 | 20 | 35 | 55,0 | 70,0 |

3. Poslovni sistem proizvaja 100 kosov učinka BU, za katerega je načrtovano, da bo znašala poraba potrebnega izdelovalnega materiala – desk 10m, poraba izdelovalnega dela pa 64 ur. Nabavna cena za 1m desk znaša 8.800 SIT, cenovna postavka za uro izdelovalnega dela pa 500 SIT. Drugi proizvodjalni stroški znašajo 95.000 SIT, stroški trženja 6.000 SIT in stroški splošnih služb 10.000 SIT. V poslovni sistem je vloženih 300.000 SIT kapitala, pričakovana stopnja donosnosti kapitala pa 10 %.
Koliko bo znašala prodajna cena za kos učinka BU?

Obseg proizvodnje = 100 kosov
 Material = 10m
 Cena za material = 8.800 SIT
 Delo = 64 ur
 Cena za delo 500 SIT
 Drugi proizvodni stroški = 95.000 SIT
 Stroški trženja = 6.000 SIT
 Stroški splošnih služb = 10.000 SIT
 Kapital = 300.000 SIT
Pričakovana stopnja donosnosti kapitala = 10%
Prodajna cena =

8.800 SIT x 10 m = 88.000 SIT
 500 SIT x 64 ur = 32.000 SIT
 120.000 SIT Neposredni stroški (materialni stroški + stroški dela)

Drugi proiz. str. = 95.000 SIT
 Stroški trženja = 6.000 SIT
 Stroški spl. služb = 10.000 SIT
 111.000 SIT Posredni stroški (stroški izdelave + stroški trženja + stroški splošnih služb)

+ 120.000 SIT Neposredni stroški (materialni stroški + stroški dela)
 231.000 SIT Lastna cena
 231.000 SIT/100 k.= 2.310 SIT Lastna cena/kos

Kapital = 300.000 SIT
 Pričak. st. don. = 10 %
 30.000 SIT

30.000 SIT/100 k.= 300 SIT Dobiček za kos
 + 2.310 SIT Lastna cena za kos
 2.610 SIT Prodajna cena za kos

4. Koliko bi morala znašati prodajna cena za kos učinka BU, če bi znašal obseg proizvodnje učinka BU le 80 kosov, če so drugi proizvodjalni stroški, stroški trženja in stroški splošnih služb stalni stroški, predračunani dobiček pa nespremenjen ?

Obseg proizvodnje = 80 kosov
 Material = 8 m
 Cena za material = 8.800 SIT
 Delo = 51,2 ur
 Cena za delo 500 SIT
 Drugi proizvodni stroški = 95.000 SIT
 Stroški trženja = 6.000 SIT
 Stroški splošnih služb =10.000 SIT
 Kapital = 300.000 SIT
Pričakovana stopnja donosnosti kapitala =10%
Prodajna cena =

8.800 SIT x 8 m = 70.400 SIT
 500 SIT x 51,2 ur = 25.600 SIT
 96.000 SIT Neposredni stroški (materialni stroški + stroški dela)

Drugi proiz. str. = 95.000 SIT
 Stroški trženja = 6.000 SIT
 Stroški spl. služb = 10.000 SIT
 111.000 SIT Posredni stroški (stroški izdelave + stroški trženja + stroški splošnih služb)
 + 96.000 SIT Neposredni stroški (materialni stroški + stroški dela)
 207.000 SIT Lastna cena
 207.000 SIT/80 k.= 2.587,5 SIT Lastna cena/kos

Kapital = 300.000 SIT
 Pričak. st. don. = 10 %
 30.000 SIT

30.000 SIT/80 k. = 375 SIT Dobiček za kos
 + 2.587,5 SIT Lastna cena za kos
 2.962,5 SIT Prodajna cena za kos

5. V čem je razlika med neomajno stalnimi in omejeno stalnimi stroški ? Navedi primere iz konkretnega podjetja !

Neomejeno stalni stroški ostajajo kot celota vedno enaki, omejeno stalni pa se ob spremembi obsega proizvodnje, ki jo je možno realizirati le s povečanjem opreme, povečajo zaradi povečane amortizacije. Primer neomejeno stalnih stroškov so stroški amortizacije, različne vrste najemnin

zavarovalne premije.... Primeri omejenih stroškov so novi poslovni prostori, amortizacija....

6. V čem je razlika med stalnimi in spremenljivimi stroški ? Navedi primere iz konkretnega podjetja !
Stalni stroški so v času odvijanja proizvodnje oziroma poslovnega procesa enaki, spremenljivi pa se spreminjajo glede na obseg proizvodnje. Spreminjajo pa se sorazmerno, napredujoče ali padajoče. Primer stalnih stroškov je amortizacija, ogrevanje, razsvetljava, zavarovalnine, investicijsko vzdrževanje, plače vodilnih delavcev; spremenljivih pa surovine, material, energija, OD delavcev
7. V čem je razlika med sorazmernimi, napredujočimi in nazadujočimi stroški ? Navedi primere iz konkretnega podjetja !
Sorazmerno spremenljivi stroški se ob spremembi obsega poslovanja gibljejo tako kot proizvodnja – enakomerno (stroški funkcionalne amortizacije, stroški plač, ki so vezani na učinek). Napredujoči spremenljivi stroški rastejo hitreje kot raste obseg poslovanja (nadure, slabše izk. mat.) Nazadujoči spremenljivi stroški rastejo počasneje kot raste obseg proizvodnje (varčevanje).
8. Ali na opredeljevanje spremenljivih in stalnih stroškov vplivajo cene in njihovo spreminjanje ?
Stroške opredeljujemo glede na obseg proizvodnje, na opredelitev ne vpliva cena; cena vpliva na višino stroškov.
9. Kako imenujemo tiste stroške, ki so v celotnem podjetju v danem razdobju nespremenjeni, čeprav spreminjamo obseg tedanje dejavnosti ?
Neomejeno stalni (absolutno fiksni) stroški.
10. Kako imenujemo tiste stroške, ki se v določenem razdobju zmanjšujejo, kadar zmanjšujemo tedanji obseg proizvodnje ?
Sorazmerno variabilni (spremenljivi) stroški.
11. Kako imenujemo tiste stroške, ki ostanejo na količinsko enoto poslovnega učinka nespremenjeni, čeprav spreminjamo obseg proizvodnje ?
Povprečni sorazmerno variabilni (proporcionalno variabilni) stroški
12. Stalni fiksni stroški v poslovnem sistemu so tisti, ki se :
 - a) Stalno pojavljajo dokler posluje
 - b) Pojavljajo v nespremenjenih zneskih, na katere ne vpliva sprememba cen
 - c) Na količinsko enoto proizvoda pojavljajo vedno v enakem znesku, čeprav se spreminja obseg dejavnosti
 - d) V celotnem znesku v razdobju ob predpostavki, da se cene ne spreminjajo, pojavljajo neodvisno od tedanjega obsega dejavnosti.**
13. Spremenljivi variabilni stroški v poslovnem sistemu so tisti, ki se
 - a) Spreminjajo ob vsaki spremembi cen
 - b) Spreminjajo v celotnem znesku, kadar se spreminja obseg dejavnosti, čeprav se cena ne spreminja**
 - c) Spreminjajo v znesku, ki odpade na količinsko enoto
14. Sorazmerni proporcionalni stroški v poslovnem sistemu so tisti, ki so
 - a) Na količinsko enoto vedno enaki ne glede na gibanje obsega dejavnosti, če se cena ne spreminja**
 - b) Na količinsko enoto povečani v enakem sorazmerju kot cene porabljenih surovin
 - c) V celotnem znesku sorazmerni z obsegom dejavnosti, če se cene ne spreminjajo**
15. Če poslovni sistem preneha s poslovanjem
 - a) Pri njem ni več stroškov
 - b) Pri njem ni več spremenljivih stroškov**
 - c) Pri njem ni več stalnih stroškov
16. Primeri spremenljivih stroškov
 - a) Stroški kurjave, plača vodje izmene
 - b) Amortizacija

c) **Neposredni stroški materiala**

d) Davki od dobička

17. Primeri stalnih stroškov so

a) Stroški pri proizvodnji neposredno porabljenega materiala

b) **Stroški najemnin in zavarovalnih premij za osnovna sredstva**

c) **Amortizacija**

d) Dividende

18. Nekatere vrste stroškov imajo deloma stalen deloma spremenljiv značaj

a) **Stroški porabljene elektrike**

b) **Stroški plač**

c) **Amortizacija**

d) Neposredni stroški materiala

19. Če se poveča izraba obstoječih zmogljivosti, se ustrezni stalni stroški ne spremenijo ?

a) **Odgovor je pravilen**

b) Odgovor je napačen

20. Če se povečajo obstoječe zmogljivosti se ustrezni stalni stroški povečajo

a) **Odgovor je pravilen**

b) Odgovor je napačen

21. Če se poveča obseg dejavnosti pri drugih nespremenjenih okoliščinah, se poveča odstotek spremenljivih stroškov v celotnem znesku stroškov

a) **Odgovor je pravilen**

b) Odgovor je napačen

22. Če se poveča obseg dejavnosti pri drugih nespremenjenih okoliščinah, se pri količinski enoti poslovnega učinka poveča odstotek spremenljivih stroškov v celotnem znesku stroškov

a) **Odgovor je pravilen**

b) Odgovor je napačen

23. Lastna cena količinske enote poslovnega učinka se pri povečanem obsegu dejavnosti

a) ne spremeni, če se ne spremenijo cene porabljenih surovin

b) zmanjša v vsakem primeru

c) **zmanjša, če se v poslovnem sistemu kot celoti ne spremenijo stalni stroški**

d) poveča, če se poslovni sistem poveča tudi svoje zmogljivosti, a to povečanje slabo izrabi

24. Poslovni sistem ima 500.000 SIT celotnih stalnih stroškov. Poslovni sistem ne prodaja in ne proizvaja ! Kolikšen bo poslovni izid ?

Poslovni sistem ima 500.000 SIT izgube.

25. Poslovni sistem iz 24. Naloge je izvedel 1.000 kosov učinkov in jih prodal po 1.000 SIT za kos. Izračunaj kritično točko gospodarnosti in kritično količino!

$$FS = 500.000 \text{ SIT}$$

$$PC = 1.000 \text{ SIT}$$

$$Q = 1.000 \text{ kos}$$

$$P_B =$$

$$Q_B =$$

$$CP = CS$$

$$PC \times Q = CFS + (PVS \times Q)$$

$$1500 \times 1000 = 500.000 + (PVS \times 1000)$$

$$\frac{500.000}{1000}$$

$$PVS = 1.000$$

$$PVS = 500 \text{ SIT}$$

$$P_B = \frac{\text{CFS}}{1 - \frac{\text{PVS}}{PC}} = \frac{500.000}{1 - \frac{500}{1000}} = 1\,000.000 \text{ SIT}$$

$$Q_B = PC - PVS = 1000 - 500 = 500 = 1.000 \text{ enot}$$

26. Poslovni sistem ima 1.000 SIT sorazmerno spremenljivih stroškov na enoto učinka. Prodajna cena za kos je 1.500 SIT. Poslovni sistem je proizvedel in prodal 1.000 kosov učinkov. Izračunaj kritično točko gospodarnosti in kritično količino!

$$PVS = 1.000 \text{ SIT}$$

$$PC = 1.500 \text{ SIT}$$

$$Q = 1.000 \text{ kos}$$

$$P_B =$$

$$Q_B =$$

$$CP = CS$$

$$PC \times Q = CFS + (PVS \times Q)$$

$$1500 \times 1000 = CFS + (1000 \times 1000)$$

$$CFS = 1\,500.000 - 1\,000.000$$

$$CFS = 500.000 \text{ SIT}$$

$$P_B = \frac{\text{CFS}}{1 - \frac{\text{PVS}}{PC}} = \frac{500.000}{1 - \frac{1000}{1500}} = 1\,500.000 \text{ SIT}$$

$$Q_B = PC - PVS = 1500 - 1000 = 500 = 1.000 \text{ enot}$$

27. Poslovni sistem ima letno 500.000 SIT stalnih stroškov, sorazmerno spremenljivi stroški na enoto učinka znašajo 1.000 SIT, prodajna cena za kos je 1.500 SIT. Poslovni sistem je proizvedel in prodal:

a) 1.000 kosov

b) 1.500 kosov

Izračunaj kritično točko gospodarnosti, kritično količino in stopnjo varnostne razlike!

a) $Q = 1.000 \text{ kos}$

$$PVS = 1.000 \text{ SIT}$$

$$FS = 500.000 \text{ SIT}$$

$$PC = 1.500 \text{ SIT}$$

$$P_B =$$

$$Q_B =$$

$$\%_B =$$

$$P_B = \frac{\text{CFS}}{1 - \frac{\text{PVS}}{PC}} = \frac{500.000}{1 - \frac{1000}{1500}} = 1\,500.000 \text{ SIT}$$

$$\text{CFS} \quad 500.000 \quad 500.000$$

$$Q_B = PC - PVS = 1500 - 1000 = 500 = \mathbf{1.000 \text{ enot}}$$

Preverimo naš izračun tako, da izračunamo celotne prihodke in celotne stroške pri prodaji 1.000 enot.

$$CP = PC \times Q_B = 1500 \times 1.000 = 1.500.000 \text{ SIT}$$

$$CS = CFS + CVS = CFS + (Q_B \times PVS) = 500.000 + (1.000 \times 1000) = 1.500.000 \text{ SIT}$$

$$CP = CS$$

$$\%_B = \frac{CFS}{(PC - PVS) \times Q_k} \times 100 = \frac{500.000}{(1500 - 1000) \times 1.000} \times 100 = \mathbf{100\%}$$

b) $Q = 1.500 \text{ kos}$
 $PVS = 1.000 \text{ SIT}$
 $FS = 500.000 \text{ SIT}$
 $PC = 1.500 \text{ SIT}$
 $P_B =$
 $Q_B =$
 $\%_B =$

$$P_B = \frac{CFS}{PVS} = \frac{500.000}{1000} = \mathbf{1.500.000 \text{ SIT}}$$

$$Q_B = PC - PVS = 1500 - 1000 = 500 = \mathbf{1.000 \text{ enot}}$$

$$\%_B = \frac{CFS}{(PC - PVS) \times Q_k} \times 100 = \frac{500.000}{(1500 - 1000) \times 1.500} \times 100 = \mathbf{66,66\%}$$

28. Poslovni sistem prodaja učinek M po 120 SIT za kos. Sorazmerno spremenljivi stroški za proizvodnjo enega učinka M so 90 SIT. Celotni stroški znašajo 30.000 SIT, predračunani dobiček pa 10.000 SIT. Izračunaj:

- Pri katerem prihodku od poslovanja doseže poslovni sistem kritično točko gospodarnosti in pri katerem prihodku predračunani dobiček?
- Kolikšna je kritična količina prodaje, pri kateri doseže poslovni sistem kritično točko gospodarnosti in pri kateri količini prodaje predračunani dobiček?
- Kolikšna je stopnja varnostne razlike pri proizvodnji in prodaji 1.334 enot?
- Kolikšne spremembe utegnejo nastati, če se pri drugih nespremenjenih okoliščinah spremenijo spremenljivi stroški na enoto učinka na 100 SIT (na 80 SIT)?

$$PC = 120 \text{ SIT}$$

$$PVS = 90 \text{ SIT}$$

$$CFS = 30.000 \text{ SIT}$$

$$\text{Ocenjeni DOBIČEK} = 10.000 \text{ SIT}$$

$$P_B =$$

$$P_{B(DOB)} =$$

$$Q_B =$$

$$Q_{B(DOB)} =$$

$$\%_B =$$

d)

$$P_B = \frac{CFS}{PVS} = \frac{30.000}{90} = \mathbf{120.000 \text{ SIT}}$$

$$1 - PC \quad 1 - 120$$

$$P_B = \frac{\frac{CFS + D}{PVS}}{1 - PC} = \frac{\frac{30.000 + 10.000}{90}}{1 - 120} = 160.000 \text{ SIT}$$

b)

$$Q_B = (PC - PVS) = 120 - 90 = 30 = 1.000 \text{ enot}$$

$$Q_B = (PC - PVS) = \frac{CFS + D}{PPK} = \frac{40.000}{30} = 1.334 \text{ enot}$$

c)

$$\%_B = (PC - PVS) \times Q_B \times 100 = \frac{CFS + D}{PPK} \times Q_B \times 100 = 30 \times 1334 \times 100 = 75 \%$$

$$PVS = 80 \text{ SIT}$$

$$P_B = \frac{\frac{CFS}{PVS}}{1 - PC} = \frac{\frac{30.000}{80}}{1 - 120} = 90.00 \text{ SIT}$$

$$P_{B(dob)} = \frac{\frac{CFS + D}{PVS}}{1 - PC} = \frac{\frac{30.000 + 10.000}{80}}{1 - 120} = 120.000 \text{ SIT}$$

$$Q_B = (PC - PVS) = 120 - 80 = 40 = 750 \text{ enot}$$

$$Q_{B(dob)} = (PC - PVS) = \frac{CFS + D}{PPK} = \frac{40.000}{40} = 1.000 \text{ enot}$$

$$\%_B = (PC - PVS) \times Q_B \times 100 = \frac{CFS + D}{PPK} \times Q_B \times 100 = 20 \times 2000 \times 100 = 100 \%$$

29. Poslovni sistem je imel s prodajo svojih učinkov 600.000 SIT prihodka pri 30.000 SIT celotnih stalnih stroškov in 300.000 SIT celotnih spremenljivih stroškov. Prodajna cena za enoto učinka je 20 SIT.

- Pri katerem prihodku doseže poslovni sistem kritično točko gospodarnosti?
- Kolikšna je kritična količina prodaje?
- Za koliko bi morali ob ostalih nespremenjenih količinah znižati stalne stroške, da poslovni sistem že pri proizvodnji in prodaji 2.500 kosov svojih učinkov ne bi imel izgube?
- Kolikšne spremembe utegnejo nastati, če se pri drugih nespremenjenih okoliščinah spremenijo celotni stalni stroški na 36.000 SIT (25.000 SIT)?

$$\begin{aligned} PC &= 20 \text{ SIT} \\ CVS &= 90 \text{ SIT} \\ CFS &= 30.000 \text{ SIT} \\ CP &= 600.000 \text{ SIT} \end{aligned}$$

a)

$$CP = Q \times PC$$

$$\frac{600.000}{20}$$

$$Q = 30.000$$

$$Q = 30.000 \text{ enot}$$

$$CVS$$

$$PVS = Q$$

$$PVS = 10 \text{ SIT}$$

$$P_B = \frac{\text{CFS}}{1 - \text{PC}} = \frac{500.000}{1 - 20} = 60.000 \text{ SIT}$$

b)

$$Q_B = \text{PC} - \text{PVS} = 20 - 10 = 10 = 3.000 \text{ enot}$$

c)

$$\text{PPK} = \text{PC} - \text{PVS} = 10 \text{ SIT}$$

$$\text{PP} = \text{CP} - \text{CVS} = Q \times \text{PPK} = 250.000 \text{ SIT}$$

$$\text{CFS} = 30.000 \text{ SIT}$$

$$\text{--PP} = 25.000 \text{ SIT}$$

$$\underline{\hspace{1.5cm}} \\ 500 \text{ SIT}$$

d) CFS = 36 000 SIT

$$P_B = \frac{\text{CFS}}{1 - \text{PC}} = \frac{36.000}{1 - 20} = 72.000 \text{ SIT}$$

$$Q_B = \text{PC} - \text{PVS} = 20 - 10 = 10 = 3.600 \text{ eno}$$

$$\text{CFS} = 25 \text{ 000 SIT}$$

$$P_B = \frac{\text{CFS}}{1 - \text{PC}} = \frac{25.000}{1 - 20} = 50.000 \text{ SIT}$$

$$Q_B = \text{PC} - \text{PVS} = 20 - 10 = 10 = 2.500 \text{ enot}$$

30. Proizvodne zmogljivosti poslovnega sistema znašajo 10.000 kosov učinka A. Sorazmerno spremenljivi stroški za enoto učinka znašajo 40 SIT, celotni stalni stroški pa 200.000 SIT. Prodajna cena za enoto učinka A je 80 SIT.

Izračunaj:

- Kolikšna je kritična količina prodaje?
- Pri kolikšnem prihodku od poslovanja doseže poslovni sistem kritično točko gospodarnosti?
- Kolikšna je stopnja varnostne razlike, če poslovni sistem izkoristi celotno zmogljivost in vse učinke A proda?
- Kolikšne spremembe utegnejo nastati, če se pri drugih nespremenjenih okoliščinah spremeni prodajna cena za kos na 90 SIT (70 SIT)?

$$\text{PC} = 80 \text{ SIT}$$

$$\text{PVS} = 40 \text{ SIT}$$

$$\text{CFS} = 200.000 \text{ SIT}$$

$$\underline{\text{Q} = 10.000 \text{ kos}}$$

$$P_B =$$

$$Q_B =$$

$$\%_B =$$

$$D = \text{CP} - \text{CS}$$

$$D = Q \times (PC - PVS) - CFS$$

$$D = 10.000 \times (80 - 40) - 200.000$$

$$D = 200.000 \text{ SIT}$$

a)

$$Q_B = \frac{CFS}{(PC - PVS)} = \frac{30.000}{80 - 40} = \frac{200.000}{40} = 5.000 \text{ enot}$$

b)

$$P_B = \frac{CFS}{1 - \frac{PVS}{PC}} = \frac{200.000}{1 - \frac{40}{80}} = 400.000 \text{ SIT}$$

c)

$$\%_B = \frac{CFS}{(PC - PVS)} \times Q_B \times 100 = \frac{200.000}{40} \times 10.000 \times 100 = 50 \%$$

d) PC = 90 SIT

$$Q_B = \frac{CFS}{(PC - PVS)} = \frac{30.000}{90 - 40} = \frac{200.000}{50} = 4.000 \text{ enot}$$

$$P_B = \frac{CFS}{1 - \frac{PVS}{PC}} = \frac{200.000}{1 - \frac{40}{90}} = 359.971 \text{ SIT}$$

$$\%_B = \frac{CFS}{(PC - PVS)} \times Q_B \times 100 = \frac{200.000}{50} \times 10.000 \times 100 = 40 \%$$

PC = 70 SIT

$$Q_B = \frac{CFS}{(PC - PVS)} = \frac{30.000}{70 - 40} = \frac{200.000}{30} = 6666,66 \text{ enot}$$

$$P_B = \frac{CFS}{1 - \frac{PVS}{PC}} = \frac{200.000}{1 - \frac{40}{70}} = 466.200 \text{ SIT}$$

$$\%_B = \frac{CFS}{(PC - PVS)} \times Q_B \times 100 = \frac{200.000}{30} \times 10.000 \times 100 = 66,66 \%$$

31. Poslovni sistem ima 3,6 MIO SIT celotnih stalnih stroškov, od tega 2, 0 MIO SIT neproizvajalnih stroškov. Proizvajalne zmogljivosti znašajo 1.000 SIT enot. Sorazmerno spremenljivi stroški na enoto znašajo 1.200 SIT, prodajna cena za enoto pa 6.000 SIT.

Izračunaj:

- Količino prodaje, pri kateri poslovni sistem nima niti dobička niti izgube
- Koliko znaša poslovni izid pri proizvodnji in prodaji 500 enot (900 enot)?

$$PC = 6.000 \text{ SIT}$$

$$PVS = 1200 \text{ SIT}$$

$$CFS = 3.600.000 \text{ SIT}$$

$$Q = 1.000 \text{ kos}$$

$$a) \quad \frac{CFS}{1 - \frac{PVS}{PC}} = \frac{3.600.000}{1 - \frac{1200}{6000}} = 3.600.000$$

$$Q_b = (PC - PVS) = 6000 - 1200 = 4800 = 750 \text{ enot}$$

e) $Q = 500 \text{ enot}$

$$\begin{aligned} CP &= PC \times Q = 6000 \times 500 = 3\,000.000 \text{ SIT} \\ CVS &= PVS \times Q = 1200 \times 500 = 600.000 \text{ SIT} \\ \underline{PP} &= CP - CVS = 3\,000.000 - 600.000 = 240.000 \text{ SIT} \\ D &= CP - CS = CP - (CVS + CFS) = 600.000 - 4200.000 = -1\,200.000 \text{ SIT} \end{aligned}$$

$Q = 900 \text{ enot}$

$$\begin{aligned} CP &= PC \times Q = 6000 \times 900 = 5\,400.000 \text{ SIT} \\ CVS &= PVS \times Q = 1200 \times 900 = 1\,080.000 \text{ SIT} \\ \underline{PP} &= CP - CVS = 5\,400.000 - 1\,080.000 = 4\,320.000 \text{ SIT} \\ D &= CP - CS = CP - (CVS + CFS) = 5\,400.000 - 4\,680.000 = 720.000 \text{ SIT} \end{aligned}$$

32. Poslovni sistem izkorišča proizvodjalne zmogljivosti 100%. Celotni stroški opazovanega obsega proizvodnje znašajo 800.000 SIT. Od tega je 300.000 SIT stalnih stroškov.

Kolikšne prihodke od poslovanja dosega poslovni sistem, če je stopnja varnostne razlike 20%?

$$\begin{aligned} CS &= 800.000 \text{ SIT} \\ \underline{CFS} &= 300.000 \text{ SIT} \end{aligned}$$

$$Pr = \frac{800.000 \times 100}{80} = 1\,000.000 \text{ SIT}$$

Q = KOLIČINA OUTPUTA, MERJENA S ŠTEVILOM ENOT

PC = PRODAJNA CENA ZA ENOTO OUTPUTA

CP = CELOTNI PRIHODEK

CFS = CELOTNI FIKSNI STROŠKI

CVS = CELOTNI VARIABILNI STROŠKI

PVS = POVPREČNI VARIABILNI STROŠKI

PK = PRISPEVEK ZA KRITJE

CS = CELOTNI STROŠKI

PK = CELOTNI PRISPEVEK K DOBIČKU

D = DOBIČEK

B = KOLIČINA OUTPUTA V TOČKI POKRITJA

Q_B = OBSEG PRODAJE

P_B =PRIHODEK OD PRODAJE

$\%_B$ =ODSTOTEK IZRABE KAPACITET V T.P.