**Pracovní list č. 4**

1. Stanovte reálnou cenu za jednoho zákazníka/klienta (viz pracovní list č. 2):
2. Stanovte dolní limitní hranici ceny:

*Při reálném odhadu \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ zákazníků/klientů za rok a výše stanovených fixních a variabilních nákladů je možné stanovit výši limitní ceny za jeho útratu u jednoho zákazníka/klienta na \_\_\_\_\_\_.*

1. Stanovte funkci tržeb (při reálné ceně):
2. Stanovte výsledek hospodaření (při reálné ceně):
3. Stanovte rentabilitu nákladů:

*Vyjadřuje, kolik Kč nákladů musíme ve firmě vynaložit, abychom dosáhli 1 Kč zisku. Ukazuje jaká část z 1 Kč "utopené" v nákladech se firmě vrátí v podobě zisku.*

1. Stanovte rentabilitu tržeb:

*Ukazatel rentabilita tržeb, někdy označován jako zisková marže, vyjadřuje procentuální podíl výsledku hospodaření na tržbách za prodej zboží, výrobků a služeb (obecně popisováno jako % podíl zisku na 1 Kč tržeb).*

1. Stanovte bod zvratu s odhadovanou reálnou cenou:
2. Stanovte koeficient jistoty:

*Koeficient jistoty udává, o kolik procent může množství klesnout vzhledem k právě dosahovanému množství, aniž by byla výroba ztrátová.*

Q – roční reálný odhad