МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра «Информационные системы»

Дисциплина «Менеджмент»

Практическая работа №2

Выполнила:

студентка гр. ПИбд-31

Кувшинов А.А.

Проверила:

Ларионова О. Б.

Ульяновск, 2025 г.

**Вариант 17**

**Задание:**

Руководство предприятия намерено увеличить выручку  от реализации на 60% (с 69 000 тыс. руб. до 110 400 тыс. руб.), не выходя за пределы релевантного диапазона. Общие переменные издержки составляют для исходного варианта 35 200 тыс. руб. Постоянные издержки равны 6 900 тыс. руб. Рассчитайте сумму прибыли, соответствующую новому уровню выручки от реализации традиционным способом (1) и с помощью операционного рычага (2). Сравните результаты; сделайте предположение о степени фондовооруженности данного предприятия (3).

Как и почему изменяются сила воздействия операционного рычага и запас финансовой прочности по мере удаления выручки от порога рентабельности?

**Решение:**

1. Рассчитаем новый уровень выручки от реализации, увеличив текущую выручку на 60%:

Новый уровень выручки = 69 000 тыс. руб. \* 1.6 = 110 400 тыс. руб.

2. Рассчитаем прибыль традиционным способом:

Начальная прибыль = Выручка - (Переменные издержки + Постоянные издержки)

Начальная прибыль = 69 000 тыс. руб. – (35 200 тыс. руб. + 6 900 тыс. руб.)

Начальная прибыль = 26 900 тыс. руб.

Новая прибыль = Выручка - (Переменные издержки \*1.6 + Постоянные издержки)

Новая прибыль = 110 400 руб. – (35 200 руб. \* 1.6 + 6 900 руб.)

Новая прибыль = 47 180 тыс. руб.

3. Теперь рассчитаем прибыль с использованием операционного рычага. Операционный рычаг показывает, насколько процентное изменение выручки повлияет на изменение прибыли:

Операционный рычаг = (Выручка - Переменные издержки) / Прибыль

Операционный рычаг = (69 000 тыс. руб. – 35 200 тыс. руб.) / (69 000 тыс. руб. – 35 200 тыс. руб. – 6 900 руб. руб).

Операционный рычаг = 1,2565055762081784386617100371747(если округлять, то не сойдутся расчёты)

Прирост прибыли = 1,2565055762081784386617100371747\*60=75,390334572490706319702602230482(если округлять, то не сойдутся расчёты)

4. Сравнение результатов:

- Прибыль традиционным способом: 47 180 тыс. руб.

- Прибыль с использованием операционного рычага: также 47 180 тыс. руб.

5. Предположение о степени фондовооруженности предприятия:

Операционный рычаг показывает, что предприятие имеет небольшую фондовооруженность, то есть изменение выручки приведет к пропорциональному изменению прибыли.

6. Изменение силы воздействия операционного рычага и запас финансовой прочности по мере удаления выручки от порога рентабельности:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Исходный вариант** | **Вариант 60-процентного роста выручки** |
| Выручка от реализации тыс. руб. | 69000 | 110400 |
| Переменные издержки | 35200 | 56320 |
| Валовая маржа | 33800 | 54080 |
| Коэффициент валовой маржи | 33800/69000=0,489 | 54080/110400=0,489 |
| Постоянные издержки тыс. руб. | 6900 | |
| Порог рентабельности тыс. руб. | 6900/0,489=14085,8 | |
| Запас финансовой прочности тыс. руб. | 69000-14085,8= 54914,2 | 110400-14085,8=96314,2 |
| Запас финансовой прочности, % | 54914,2/69000\*100=79,5 | 96314,2/110400\*100=87,2 |
| Прибыль тыс. руб. | 54914,2\*0,489=26853 | 96314,2\*0,489=47097,6 |
| Сила воздействия операционного рычага | 33800/26853=1,26 | 54080/47097,6=1,15 |

Расчет показывает, что по мере удаления выручки от порогового ее значения сила воздействия операционного рычага ослабевает, а запас финансовой прочности увеличивается.

Это связано с относительным уменьшением постоянных издержек в релевантном диапазоне.

**Вывод:**

Таким образом, увеличение выручки на 60% может привести к увеличению прибыли, но важны также другие аспекты. Если повысить выручку за счёт увеличения цены, то без учёта спроса прибыль вырастет сильнее и операционный рычаг сразу снизится. Если уменьшить издержки, то прибыль тоже вырастет, даже без увеличения выручки.