**1. Определите прибыль, уровень ее прироста, силу воздействия операционного рычага, порог рентабельности, запас финансовой прочности в стоимостном и относительном выражениях**

Таблица 1. Варианты сочетания постоянных и переменных затрат и их влияние на результаты деятельности (при росте выручки от реализации и неизменных постоянных затратах)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Вариант и период 1 | Вариант и период 2 | Вариант и период 3 | Вариант и период 4 | Вариант и период 5 |
| Выручка от реализации, тыс. руб.  Переменные затраты, тыс. руб.  Валовая маржа, тыс. руб.  Постоянные затраты, тыс. руб. | 11000,0  9300,0  1700,0  1500,0 | 12001  10146,3  1854,70  1500,0 | 13093,09  11069,62  2023,47  1500,0 | 14284,56  12076,96  2207,60  1500,0 | 15584,46  13175,97  2408,49  1500,0 |
| Прибыль, тыс. руб. | 200,00 | 354,7 | 523,47 | 707,60 | 908,49 |
| Прирост прибыли, тыс. руб. | – | 154,7 | 168,77 | 184,13 | 200,89 |
| Сила воздействия операционного рычага | 8,5 | 5,2 | 3,9 | 3,1 | 2,6 |
| Порог рентабельности, тыс. руб. | 9375,0 | 9375,0 | 9375,0 | 9375,0 | 9375,0 |
| Запас финансовой прочности, тыс. руб. | 1625,0 | 2626,0 | 3718,09 | 4909,56 | 6209,46 |

Вывод: Сила воздействия операционного рычага снижается, по мере возрастания выручки от реализации.

**2. Рассчитайте воздействие изменения уровня постоянных затрат на результаты деятельности предприятия, сделайте соответствующие комментарии по вариантам**

Таблица 2. Варианты сочетания постоянных и переменных затрат и интерпретация результатов (при данной выручке от реализации и переменных затратах и меняющихся постоянных затратах)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Вариант 1 | Вариант 2 | Вариант 3 | Вариант 4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 12000,0 | 12000,0 | 12000,0 | 12000,0 |
| Переменные затраты, тыс. руб. | 10146,3 | 10146,3 | 10146,3 | 10146,3 |
| Валовая маржа, тыс. руб. | 1853,7 | 1853,7 | 1853,7 | 1853,7 |
| Постоянные затраты, тыс. руб., и их прирост по сравнению с вариантом 1, % | 1500,0 | 1515,0 | 1836,0 | 1618,5 |
| Прибыль, тыс. руб. | 353,7 | 338,7 | 17,7 | 235,2 |
| Сила воздействия операционного рычага | 5,24 | 5,47 | 104,72 | 7,88 |
| Порог рентабельности, тыс. руб. | 9740,25 | 9837,66 | 11922,08 | 10509,74 |
| Запас финансовой прочности, тыс. руб., (% к выручке от реализации) | 19% | 18% | 1% | 12,42 |

**3. Предприниматель производит 2 вида товара, имеющего высокую степень привлекательности на рынке. Результаты деятельности предприятия представлены в таблице 3.**

Таблица 3 Результаты деятельности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Вариант 1 | Вариант 2 | Вариант 3  первый на 20% | Вариант 4  второй на 15% |
| Выручка от реализации, тыс. р. | 600 | 400 | 720 | 460 |
| Переменные затраты, тыс. р. | 400 | 300 | 480 | 345 |
| Постоянные затраты (распределяются пропорционально выручке), тыс. р. | 133 | 75 | 160 | 86 |
| Прибыль, тыс. р. | 67 | 25 | 80 | 29 |
| Валовая маржа | 200 | 100 | 240 | 115 |
| Порог рентабельности | 403,03 | 300 | 484,84 | 344 |
| Сила воздействия производственного рычага | 2,99 | 4,00 | 3,00 | 3,97 |
| Запас финансовой прочности | 196,97  32,83% | 100  25% | 235,16  32,66% | 116  25,22% |

Проанализируем искомые показатели: порог рентабельности и запас финансовой прочности. Расчеты подтверждают, что порог рентабельности меняется, при увеличении производственных мощностей (вар. 3 вар. 4), зная порог рентабельности определяем запас финансовой прочности, в каждом из вариантов он составляет более 10%

Определить:

1. Как изменятся результаты если фирма откажется от производства второго товара и сможет нарастить производство первого товара на имеющихся производственных мощностях на 20% (очень высокий темп роста). *Фирма окажется в менее выгодном положении, т. к. прибыль будет ниже чем, при производстве 2-х товаров.*

2. Что произойдет если производство первого товара останется на прежнем уровне, а второго увеличится на 15% (умеренный темп роста), без ввода дополнительных мощностей. *Фирма окажется в более* *выгодном положении, чем первоначально, т.к. прибыль возрастет.*

**4. Производственное предприятие выпускает в год 1000 изделий, цена реализации одного изделия 2 тыс. р., переменные затраты в цене составляют 1,4 тыс. р., постоянные затраты 400 тыс. р. Определить:**

**1. Цену изделия, при условии роста цен на сырье на 5% и необходимости сохранения прежнего уровня прибыли;**

**2. Цену изделия, если постоянные издержки увеличатся на 1%, переменные на 8%, объем реализации возрастет на 3% при необходимости сохранения прежнего уровня прибыли;**

**3. Определить необходимый объем продаж для получения прибыли в размере 300 тыс. р., используя исходные результаты деятельности предприятия;**

**4. Определить необходимый объем продаж для получения прибыли в размере 300 тыс. р., при условии увеличения цен на сырье на 7%, без изменения цен реализации на выпускаемые изделия;**

**5. Рассчитать предельные уровень переменных издержек, при цене реализации единицы товара 2 тыс. р., постоянных издержках 415 тыс. р., для получения прибыли в размере 200 тыс. р., при прежнем объеме реализации;**

**6. Рассчитать предельные уровень переменных издержек для получения прибыли в сумме 260 тыс. руб., если цены на изделия, по сравнению с исходным вариантом, снизятся на 5%, постоянные затраты возрастут на 4%, объем реализации возрастет на 12%**

Таблица Результаты деятельности предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Исх.вар | 1 вар. | 2 вар. | 3 вар. | 4 вар. | 5 вар. | 6 вар |
| Количество изделий, шт. | 1000 | 1000 | 1030 | 350,7 | 364 | 1000 | 1120 |
| Цена изделия, тыс. р. | 2 | 2,00007 | 1,946 | 2 | 2 | 2 | 1,9 |
| Выручка от реализации, тыс. р. | 2000 | 2000,07 | 2004,112 | 701,4 | 729,4 | 2000 | 2128 |
| Переменные затраты, тыс. р | 1,4 | 1,47 | 1,512 | 1,4 | 1,4 | 1,385 | 1,296 |
| Постоянные затраты, тыс. р. | 400 | 400 | 404 | 400 | 428 | 415 | 416 |
| Прибыль, тыс. р. | 1598,6 | 1598,6 | 1598,6 | 300 | 300 | 200 | 260 |

Экономические и финансовые результаты, достигаемые на каждом временном интервале деятельности предприятия, отражаются в отчете о его прибылях и убытках. Рассмотрим на конкретном примере механизм управления результатами деятельности предприятия на основе маржинального подхода. Требуется, используя категорию маржинального дохода, выбрать оптимальный уровень цены на производимую предприятием продукцию.

В процессе разработки финансовых проектировок бизнес-плана предприятия рассчитан ряд уровней цен на производимую продукцию. Этот ряд соответственно составил: Ц1 = 10 тыс. руб./шт., Ц2 = 8 тыс. руб./шт., Ц3= 6 тыс. руб./шт., Ц4= 5 тыс. руб./шт. Рыночная цена конкурентов на продукцию аналогичного назначения составляет 9 тыс. руб./шт. Условно-переменные расходы предприятия, приходящиеся на единицу изготавливаемой продукции, составляют 2 тыс. руб./шт. Величина условно-постоянных затрат предприятия в расчете на год его деятельности равна 25 млн. руб.

Величина скидки, которуюпредприятие предоставляет оптовым потребителям своей продукции, установлена в размере 40%. Максимальная загрузка производственных мощностей предприятия обеспечивает годовой выпуск продукции в размере 16 тыс. шт. Проанализируем влияние предлагаемых вариантов цены реализации продукции на деятельность предприятия. На основе результатов выполненного анализа сформулируем рекомендации по выбору оптимального уровня цены на продукцию, производимую предприятием.

Для этого рассчитаем необходимые для принятия управленческого решения финансово-экономические показатели и результаты расчетов сведем в таблицу.

Варианты цены реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателей | Вар-т  1 | Вар-т  2 | Вар-т  3 | Вар-т  4 | Вариант конкурентов |
| 1 | Цена единицы продукции, тыс. р. | 10000 | 8000 | 6000 | 5000 | 9000 |
| 2 | Скидка оптом потребителям, тыс. р. | 4000 | 3200 | 2400 | 2000 | 3600 |
| 3 | Выручка от продажи единицы продукции, тыс. р. | 6000 | 4800 | 3600 | 3000 | 5400 |
| 4 | Величина переменных расходов, приходящихся на единицу продукции, тыс. р. | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| 5 | Величина маржинального дохода в расчете на единицу продукции, тыс. р./шт. | 4000 | 2800 | 1600 | 1000 | 3400 |
| 6 | Величина критического объема продаж, шт. | 3125 | 4166,7 | 6250 | 8333,3 | 3571,4 |
| 7 | Прибыль от реализации продукции, тыс. р. | 39000 | 19800 | 600 | -9000 | 29400 |

Необходимо сделать выводы по каждому из вариантов.

По мере снижения цены видно, что производство становится все менее прибыльным, а в конечном итоге ещё и убыточным (вариант 4), в то время как при максимально высокой цене предприятие получит наибольшую прибыль (вариант 1). Даже больше чем у конкурентов, а это дает стимул дальнейшего развития. Следовательно первый вариант цены более предпочтителен. Можно возразить, сказав, что самые высокие цены не всегда пользуются спросом у населения, НО! Население также любит скидки, а при такой цене предприятие может реализовывать продукцию по максимальным скидкам, которые в денежном выражении (не в процентном) опять таки самые высокие. Таким образом, подведем итог, что вариант цены 1 – 10 000 руб. наиболее благоприятный.