

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Poslovni leveridž". Rad ima 6 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

## Seminarski rad

„Menadžment rizika“

tema : „Poslovni leveridž“

Mulalić Anes (4-09/RNI)

Mundžić Amer (59-09/VIT)

predmetni nastavnik : Doc. dr Slobodan M. Lukić

Banja Luka, Juni 2010

### Sadržaj

Uvod.....	3
Poslovni leveridž.....	4
Tabela ; .....	4
Primjer 1. ....	6
Primjer 2. ....	6
Literatura.....	7

### Uvod

U ovom seminarskom radu obradili smo temu Poslovni leveridž.

Nastojali smo što bolje i kvalitetnije opisati pojam i upotrebu poslovnog leveridža u poslovnom riziku.

Rad je upotpunjen odgovarajućim formulama, tabelama i primjerima.

### Poslovni leveridž

Poslovni leveridž je još jedna od analitičkih tehnika koja se zasniva na ispitivanju troškova preduzeća.

Poslovni leveridž predstavlja odnos između fiksnih troškova i ukupnih troškova preduzeća.

Poslovni leveridž je u uskoj vezi sa poslovnim rizikom, tj. rizikom uslovljenim postojanjem fiksnih troškova (koji su konstantni sa porastom ili padom obima prodaje).

Navedeni faktor pokazuje uticaj procentualne promjene obima prodaje na procentualnu promjenu poslovne dobiti.

Poslovni leveridž odražava stepen neizvjesnosti ostvarenja poslovne dobiti, kao prinosa na ukupna poslovna sredstva.

Shodno tome, ako preduzeće ima veće fiksne troškove, onda je više izloženo riziku, da u slučaju pada prodaje ne bude u mogućnosti pokriti fiksne troškove iz ostvarenih prihoda, odnosno preduzeće je tada izloženo riziku poslovanja sa gubitkom.

Redni

broj

Bilansne pozicije

Početno stanje

Povećanje obima prodaje za 10%

Smanjenje obima prodaje za 10%

1

Prihodi od prodaje (100 x 500)

50.000

55.000

45.000

2

Varijabilni troškovi (100 x 300)

30.000

33.000

27.000

3

Marginalna dobit (1-2)

20.000

22.000

18.000

4

Fiksni troškovi

10.000

10.000

10.000

5

Poslovna dobit

10.000

12.000

8.000

6

Faktor poslovnog leveridža =  $20.000/10.000 = 2$

Tabela 1. Primjer poslovnog leveridža

Iz navedene tabele vidimo, da faktor poslovnog leveridža iznosi 2, odnosno da povećanje (smanjenje) obima prodaje u % utiče na dvostruko povećanje (smanjenje) poslovne dobiti, takođe u procentima.

Povećanje obima prodaje za 10%, tj. sa 50.000 na 55.000 dovelo je da povećanje poslovne dobiti sa 10.000 na 12.000, odnosno za 20%.

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU.-----

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)