ВОЛОГОДСКИЙ ФИЛИАЛ АКАДЕМИИ МУБИНТ

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Краткосрочная финансовая политика»

9 вариант

Выполнила студентка группы 4ФК31

Екимовская Я.Ю.

Проверил Мудревский А.Ю.

Содержание

1 задание…………………………………………………………………3

2 задание………………………………………………………………….7

3 задание………………………………………………………………….7

Список литературы……………………………………………………..9

1.Задание:

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью, и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

Данный метод управленческих расчетов называют еще анализом безубыточности или содействия доходу. Он был разработан в 1930 г. американским инженером Уолтером Раутенштрахом как метод планирования, известный под названием графика критического объема производства. Впервые подробно был описан в отечественной литературе в 1971 г. Н.Г. Чумаченко, а позднее — А.П. Зудилиным.

Маржинальный доход предприятия — это выручка минус переменные издержки. Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой этой единицы и переменными затратами на нее. Он включает в себя не только постоянные затраты, но и прибыль.

Маржинальный анализ (анализ безубыточности) широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Он позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины.

Основные возможности маржинального анализа состоят в определении:

безубыточного объема продаж (порога рентабельности, окупаемости издержек) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных затрат;

зоны безопасности (безубыточности) предприятия;

необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли;

критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода;

критической цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат.

С помощью маржинального анализа обосновываются и другие управленческие решения: выбор вариантов изменения производственной мощности, ассортимент продукции, цены на новое изделие, вариантов оборудования, технологии производства, приобретения комплектующих деталей, оценки эффективности принятия дополнительного заказа и др.

Основные этапы анализа

Сбор, подготовка и обработка исходной информации, необходимой для проведения анализа.

Определение суммы постоянных и переменных издержек на производство и реализацию продукции.

Расчет величины исследуемых показателей.

Сравнительный анализ уровня исследуемых показателей, факторный анализ изменения уровня исследуемых показателей.

Факторный анализ изменения уровня исследуемых показателей.

Прогнозирование их величины в изменяющейся среде.

Проведение расчетов по методике маржинального анализа требует соблюдения ряда условий:

необходимость деления издержек на две части — переменные и постоянные;

переменные издержки изменяются пропорционально объему производства (реализации) продукции;

постоянные издержки не изменяются в пределах релевантного (значимого) объема производства (реализации) продукции, т.е. в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен, исходя из производственной мощности предприятия и спроса на продукцию;

тождество производства и реализации продукции в рамках рассматриваемого периода времени, т.е. запасы готовой продукции существенно не изменяются;

эффективность производства, уровень цен на продукцию и потребляемые производственные ресурсы не будут подвергаться существенным колебаниям на протяжении анализируемого периода;

пропорциональность поступления выручки объему реализованной продукции.

Одним из самых простых и эффективных методов маржинального анализа с целью оперативного, а также стратегического планирования является анализ «издержки — объем — прибыль», который позволяет отследить зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства.

Анализ «издержки — объем — прибыль» служит для ответа на важнейшие вопросы, возникающие перед финансистами предприятия на всех четырех основных этапах его денежного оборота:

I этап

Сколько наличного капитала требуется предприятию?

Каким образом можно мобилизовать эти средства?

До какой степени можно доводить финансовый риск, используя эффект финансового рычага?

II этап

Что важнее для предприятия на данном этапе его деятельности: высокая рентабельность или высокая ликвидность?

До какой степени можно увеличивать или снижать силу операционного рычага, маневрируя переменными и постоянными издержками, и изменять тем самым уровень предпринимательского риска, связанного с предприятием?

Что дешевле: приобретение или аренда недвижимости?

Следует ли продавать продукцию ниже ее себестоимости?

Какого продукта производить больше: А или Б?

Как отзовется на прибыли эффект изменения объема производства и сбыта?

III этап

Каким должен быть оптимальный уровень товара, чтобы удовлетворять клиентов, но не связывать при этом слишком много оборотных средств?

Какова оптимальная величина получаемого предприятием краткосрочного кредита, позволяющая обеспечивать и стимулировать продажу товара в рассрочку, при одновременном снижении вероятности возникновения безнадежных долгов и минимизации средств, отвлекаемых дебиторской задолженностью?

IV этап

Какую часть прибыли распределять в качестве дивидендов?

Какая часть нарабатываемого экономического эффекта уходит на погашение долгов и процентов по ним? Не чрезмерный ли это груз для предприятия?

Каким образом можно снизить суммы выплачиваемых налогов?

Ключевыми элементами маржинального анализа служат финансовый и операционный рычаги, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи всегда порождает более сильное изменение прибыли. Этот эффект обусловлен различной степенью влияния динамики постоянных и переменных затрат на формирование финансовых результатов деятельности предприятия при изменении объема производства. Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага. Указывая на темп падения прибыли с каждым процентом снижения выручки, сила операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска данного предприятия.

Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственных средств и свои дивидендные возможности. Уровень эффекта финансового рычага указывает на финансовый риск, связанный с предприятием. Поскольку проценты за кредит относятся к постоянным издержкам, наращивание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы операционного рычага и возрастанием предпринимательского риска.

Маржинальный анализ служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Поэтому этот анализ невозможен без разделения издержек на постоянные и переменные.

Сила воздействия операционного рычага зависит от относительной величины постоянных издержек. Для предприятий, отягощенных громоздкими производственными фондами, большая сила операционного рычага представляет значительную опасность: в условиях экономической нестабильности, падения платежеспособного спроса клиентов и сильнейшей инфляции каждый процент снижения выручки оборачивается катастрофическим падением прибыли и вхождением предприятия в зону убытков.

Маржинальный анализ включает в себя анализ безубыточности, который позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которой приход равен расходу. Бизнес не несет убытков, но не имеет и прибыли. Продажи ниже точки безубыточности влекут за собой убытки; продажи выше точки безубыточности приносят прибыль. Точка безубыточности — это тот рубеж, который предприятию необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Поэтому точку безубыточности многие экономисты склонны называть порогом рентабельности. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть.

Расчет порога рентабельности начинают с деления издержек на переменные и постоянные, так как без этого невозможно вычислить валовую маржу. Сопоставив ее с суммой выручки, получают так называемый коэффициент валовой маржи — долю валовой маржи в выручке от продажи.

Постоянные издержки делят на коэффициент валовой маржи и получают порог рентабельности.

Превышение фактической выручки от продажи над порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности предприятия.

Прогнозируемая прибыль рассчитывается умножением запаса финансовой прочности на коэффициент валовой маржи (этот способ расчета прибыли легко обосновывается проверкой тождества: Запас финансовой прочности х Коэффициент валовой маржи = Прибыль).

Анализ прибыли производится с целью определения реальной величины чистой прибыли и ее качества, стабильности основных элементов балансовой прибыли, тенденций их изменения и возможности использования для прогноза прибыли, «зарабатывающей» способности предприятия. Для достижения этих целей в процессе анализа по показателям прибыли, используемым в хозяйственной практике, изучаются: выполнение плана (проекта, прогноза) и динамика; факторы их формирования; резервы роста; направления, пропорции и тенденции распределения прибыли.

В процессе анализа дается оценка плана (прогноза) прибыли. Результаты анализа используются и для выбора наилучшего варианта инвестиций, развития предприятия с учетом перспектив.

Источниками информации для анализа прибыли являются учетные данные, формы (расчеты) плана экономического и социального развития или бизнес-плана по формированию прибыли и др.

2.Задание:

При принятии решений по структуре оборотного капитала в компании «А» считают необходимым снизить риск потери ликвидности, в компании «В» на первый план выдвигают задачу повышения доходности и снижения стоимости обслуживания капитале. Как будет различаться структура пассивов в бухгалтерском балансе этих фирм? Ответ поясните.

Структура пассивов баланса данных предприятий будет отличатся тем, что предприятие А будет контролировать свои финансовые обязательства, по возможности погашая кредиторскую задолженность и не изменяя сумму кредитных и заемных средств. При этом, контролируя кредиторскую задолженность выпуском новых ЦБ и увеличением запасов.

У предприятия В изменения будут наблюдаться в части источников собственных средств (увеличение нераспределенной прибыли), резервной предстоящих расходов.

3.Задача:

Выручка за квартал составила 368 млн. руб., себестоимость315 млн. руб., запасы ТМЦ по балансу на начало отчетного периода составляли 65 млн. руб., а на конец - 70 млн. руб.; сумма дебиторской задолженности на начало периода - 100 млн. руб., на конец - 110 млн. руб.; сумма кредиторской задолженности на начало периода составила 40 млн. руб., на конец - 35млн.руб. Рассчитать длительность операционного и финансового циклов. На основе полученных результатов сделать вывод об эффективности управления оборотным капиталом.



где ПОЦ — продолжительность операционного цикла;

ВОК — время обращения кредиторской задолженности;

ВОЗ — время обращения производственных запасов;

ВОД — время обращения дебиторской задолженности;

т — длина периода

ВОЗ=67,5 млн.руб. \* 90 дней = 19,3

368 млн.руб.

ВОД=105 млн.руб. \* 90 дней = 29,9

315 млн.руб.

ВОК=37,5 млн.руб. \* 90 дней = 9,17

368 млн.руб.

ПФЦ = ВОЗ+ВОД-ВОК = 19,3 + 29,9 – 9,17 = 40,03

ПФЦ = ПОЦ – ВОК

ПОЦ = ПФЦ + ВОК = 40,03 + 9,17 = 49,2

Таким образом, можно говорить о том, что на предприятии налажен оборот средств, полный финансовый цикл за период проходит два раза, дебиторская задолженность погашается покупателями вовремя. Полный операционный цикл – 49 дней, что тоже говорит о налаженном обороте денежных средств.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2000.

2. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент, М. Юнити-Дана – 2003,Селезнева Н.Н.,Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.Юнити – 2005

3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента в 2-х т. К.: Ника - центр, 2000

4. http://www.e-college.ru/xbooks/xbook088/book/index/index.html?go=part-006\*page.htm

5. www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode