**Содержание**

1. Концепция и методы учёта фактора ликвидности при осуществлении финансовых расчётов
2. Задание 2
3. Задание 3

Список использованной литературы

**1. Концепция и методы учёта фактора ликвидности при осуществлении финансовых расчётов**

*Основные понятия ликвидности финансовых вложений*

*Финансовые вложения* – это инвестиции в ценные бумаги, уставные капиталы других организаций, также в виде предоставленных другим организациям займам.

Классификация финансовых вложений производится по разным признакам:

1. По назначению:
   * Приобретенные с целью получения дохода по ним
   * Приобретенные для целей перепродажи
2. В зависимости от срока, на который приобретены
   * Долгосрочные (более 1 года)
   * Краткосрочные
3. По связи с уставным капиталом
   * Финансовые вложения с целью образования уставного капитала
   * Вложения в долговые ценные бумаги

Согласно [ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»](http://www.snezhana.ru/upload/pbu_19.rar) для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо единовременное выполнение условий:

* наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;
* переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, неплатежеспособности должника, ликвидности и др.);
* способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста стоимости.

Виды финансовых вложений представлены в таблице 1:

Таблица 1 Виды финансовых вложений

|  |  |
| --- | --- |
| **К финансовым вложениям относятся:** | **К финансовым вложениям не относятся:** |
| 1. государственные и муниципальные ценные бумаги, 2. ценные бумаги других организаций, в т.ч. облигации, векселя; 3. вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в т.ч. дочерних и зависимых хозяйственных обществ); 4. предоставленные другим организациям займы, 5. депозитные вклады в кредитных организациях, 6. дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, и пр.   В составе финансовых вложений учитываются также вклады организации-товарища по договору простого товарищества. | 1. собственные акции, выкупленные у акционеров; 2. векселя, выданные организацией-векселедателем организации-продавцу при расчетах за продукцию, работы, услуги; 3. вложения в недвижимое и иное имущество, имеющее материально-вещественную форму, предоставляемые за плату во временное пользование с целью получения дохода; 4. драгоценные металлы, ювелирные изделия, произведения искусства и иные аналогичные ценности, приобретенные не для осуществления обычных видов деятельности.   Активы, имеющие материально-вещественную форму, такие как [основные средства](http://www.snezhana.ru/os/), [материально-производственные запасы](http://www.snezhana.ru/materials/), а также [нематериальные активы](http://www.snezhana.ru/nma/) не являются финансовыми вложениями. |

*Ликвидность* – экономический термин, обозначающий способность активов быть быстро проданными по [цене](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0), близкой к рыночной. *Ликвидный* – обращаемый в [деньги](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8).

Обычно различают *высоколиквидные*, *низколиквидные* и *неликвидные* ценности (активы). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его [стоимость](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C), тем более ликвидным он является. Для товара ликвидности будет соответствовать скорость его реализации по номинальной цене.

Финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчётности предприятия для определения номинальной способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих (оборотных) активов. На практике расчёт коэффициентов ликвидности сочетается с модификацией бухгалтерского баланса компании, цель которой – в адекватной оценке ликвидности тех или иных активов. Например, часть товарных остатков может иметь нулевую ликвидность; часть [дебиторской задолженности](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B7%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) может иметь срок погашения более одного года; выданные займы и векселя формально относятся к оборотным активам, но фактически могут быть средствами, переданными на длительный срок для финансирования связанных структур. Такие составляющие баланса выносятся за пределы оборотных активов и не учитываются при расчете показателей ликвидности.

*Коэффициент текущей ликвидности* или коэффициент покрытия ([англ.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) [*Current ratio*](http://en.wikipedia.org/wiki/Current_ratio)*, CR*) – финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит [бухгалтерский баланс](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81) компании (1,2,3 раздел актива и 1,2 разделы пассива).

Ктл = (ОА + РБП) / (ТО + ДБП)

где: Ктл – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы;

РБП – расходы будущих периодов;

ТО – [текущие обязательства](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%83%D1%89%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%8F%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0);

ДБП – доходы будущих периодов.

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше [платежеспособность](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) предприятия. Принимая во внимание степень ликвидности активов, можно предположить, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Нормальным считается значение коэффициента от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

*Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности* ([англ.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) [*Quick ratio*](http://en.wikipedia.org/wiki/Quick_ratio)*, Acid test, QR*) – финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит [бухгалтерский баланс](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81) компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов не учитываются материально-производственные запасы, так как при их вынужденной реализации [убытки](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A3%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%BA%D0%B8&action=edit&redlink=1) будут максимальными среди всех оборотных средств.

Кбл = (Текущие активы – Запасы) / Текущие обязательства

или

Кбл = (Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства) **/** (Краткосрочные пассивы – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов)

Коэффициент отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

*Коэффициент абсолютной ликвидности* – финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит [бухгалтерский баланс](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81) компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов учитываются только денежные и приравненные к ним средства.

Кал = (Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства

или

Кал = Денежные средства / (Краткосрочные пассивы – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов)

Уровень ликвидности инвестиций – показатель характеризующий возможную скорость реализации объектов (инструментов) инвестирования по их реальной рыночной стоимости*.*

*Методы оценки уровня ликвидности инвестиций*

При осуществлении инвестиционной деятельности существенную роль играет оценка ликвидности инвестиций. Такая оценка производится в процессе изменения стратегии и тактики инвестиционной деятельности, реинвестирования средств в более выгодные активы, «выхода» из неэффективных инвестиционных программ и проектов.

*Ликвидность инвестиций* представляет собой их потенциальную способность в короткое время и без существенных финансовых потерь трансформироваться в денежные средства.

Из данного определения следует, что при оценке ликвидности тех или иных форм инвестиций используется два основных критерия: время трансформации инвестиций в денежные средства и размер финансовых потерь инвестора, связанных с этой трансформацией.

*Оценка ликвидности инвестиций по времени*измеряется обычно в количестве дней, необходимых для реализации на рынке того или иного объекта инвестирования.

*Оценка ликвидности инвестиций по уровню финансовых потерь*производится на основе анализа отдельных финансовых потерь и затрат. К финансовым потерям, вызванным трансформацией объекта инвестирования в денежные средства, можно отнести частичную потерю первоначальных вложений капитала в связи с реализацией ценных бумаг в период низкой их котировки. К финансовым затратам, связанным с ликвидностью инвестиций, могут быть отнесены суммы уплачиваемых при реализации объектов инвестирования налогов и пошлин; комиссионного вознаграждения посредникам и т.п.

Оценка ликвидности инвестиций по уровню финансовых потерь осуществляется путём соотнесения суммы этих потерь (и затрат) и суммы инвестиций. Финансовые потери в процессе трансформации объектов инвестирования в денежные средства можно считать *низкими*, если их уровень к объёму инвестиций в объект не превышает 5%; *средними*, если этот показатель колеблется в пределах 6–10%; *высокими,* если он составляет 11–20% и *очень высокими*, если этот уровень превышает 20%.

Следует отметить, что показатели ликвидности инвестиций по времени и уровню финансовых потерь находятся между собой в обратной связи, т.е. если инвестор соглашается на большой уровень финансовых потерь при реализации объекта инвестиций, он быстрее сможет его реализовать и наоборот.

Метод *расчета периода окупаемости* инвестиций заключается в определении срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Если сформулировать суть этого метода более точно, то он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма с нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций.

*Методы формирования необходимого уровня доходности инвестиционных операций с учётом фактора ликвидности*

Соотношение уровня доходности и ликвидности инвестиций – одна из основных базовых концепций инвестиционного менеджмента, определяемая обратной взаимосвязью этих двух показателей. В соответствии с этой концепцией снижение уровня ликвидности инвестиций должно сопровождаться при прочих равных условиях повышением необходимого уровня их доходности.

Чтобы учесть различие ценности денег во времени в расчётах срока окупаемости инвестиций, необходимо корректировать будущие доходы на коэффициент дисконтирования, который определяется по формуле:

Кd = 1 или 1 – по сложным процентам (1+ d) (1+d1)\* (1+d2)\*….\* (1+dn)

где d *–* темпы изменения ценности денег ставок банковского процента по годам с учетом изменения;

n – номер года с момента начала инвестирования.

Кd = 1 – по простым процентам

1+nd

В практике финансовых расчетов при долгосрочном инвестировании применяются сложные проценты, следовательно, и коэффициент дисконтирования по сложным процентам.

Под дисконтированием стоимости денег понимают процесс приведения будущей стоимости соответствующей суммы дисконта (скидка с номинала) или определение будущей стоимости денег, скорректированной с учётом факторов: изменения нормы прибыли на рынке ссудного капитала и темпов инфляции в стране.

*Методы оценки стоимости денежных средств с учётом фактора ликвидности*

Важнейшим показателем эффективности инвестиционного проекта является чистая текущая стоимость (другие названия ЧТС – интегральный экономический эффект, чистая текущая приведенная стоимость, чистый дисконтированный доход, Net Present Value, NPV) – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период.

Чистая текущая стоимость используется для сопоставления инвестиционных затрат и будущих поступлений денежных средств, приведенных в эквивалентные условия.

Для определения чистой текущей стоимости, прежде всего, необходимо подобрать норму дисконтирования и, исходя из ее значения, найти соответствующие коэффициенты дисконтирования за анализируемый расчетный период.

После определения дисконтированной стоимости притоков и оттоков денежных средств чистая текущая стоимость определяется как разность между указанными двумя величинами. Полученный результат может быть как положительным, так и отрицательным.

Таким образом, чистая текущая стоимость показывает, достигнут ли инвестиции за экономический срок их жизни желаемого уровня отдачи:

* положительное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период дисконтированные денежные поступления превысят дисконтированную сумму капитальных вложений и тем самым обеспечат увеличение ценности фирмы;
* наоборот, отрицательное значение чистой текущей стоимости показывает, что проект не обеспечит получения нормативной (стандартной) нормы прибыли и, следовательно, приведет к потенциальным убыткам.

Наиболее эффективным является применение показателя чистой текущей стоимости в качестве критериального механизма, показывающего минимальную нормативную рентабельность (норму дисконта) инвестиций за экономический срок их жизни. Если ЧТС является положительной величиной, то это означает возможность получения дополнительного дохода сверх нормативной прибыли, при отрицательной величине чистой текущей стоимости прогнозируемые денежные поступления не обеспечивают получения минимальной нормативной прибыли и возмещения инвестиций. При чистой текущей стоимости, близкой к 0 нормативная прибыль едва обеспечивается (но только в случае, если оценки денежных поступлений и прогнозируемого экономического срока жизни инвестиций окажутся точными).

Несмотря на все эти преимущества оценки инвестиций, метод чистой текущей стоимости не дает ответа на все вопросы, связанные с экономической эффективностью капиталовложений. Этот метод дает ответ лишь на вопрос, способствует ли анализируемый вариант инвестирования росту ценности фирмы или богатства инвестора вообще, но никак не говорит об относительной мере такого роста.

**Задание 2**

Определить целесообразность вложения средств в будущий бизнес при заданном сроке окупаемости по данным:

Таблица 2 Исходные данные

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель |  |
| 1. Инвестиции, тыс. дол. | 1400 |
| 2. Доходы от продажи продукции, тыс. дол. |  |
| 1‑й год | 600 |
| 2‑й год | 1100 |
| 3‑й гол | 1000 |
| 4‑й год | 900 |
| 5‑й год | 700 |
| 3. Средний% по банковским кредитам |  |
| 1‑й год | 5 |
| 2‑й год | 10 |
| 3‑й год | 12 |
| 4‑й год | 11 |
| 5‑й год | 8 |
| 4. Индекс роста цен, коэффициент |  |
| 1‑й год | 1.6 |
| 2‑й год | 1.5 |
| 3‑й год | 1.7 |
| 4‑й год | 1.3 |
| 5‑й год | 1.5 |
| 5. Заданный срок окупаемости, лет | 5 |

Решение:

Сумма доходов за первый год составит 600 тыс. дол. За 2 года 1700 тыс. дол. Следовательно, 2 года достаточно для полного покрытия инвестиций, т.е. их окупаемости из доходов 2 года потребуется только 800 тыс. дол. (1400–600), а доход от продажи за 2 год 1100. При таких денежных потоках срок окупаемости составит 1,27 лет. (2–800/1100), что меньше расчётного и предполагаемого сроков окупаемости. Проект остается выгодным для инвестирования.

Важным фактором в оценке срока окупаемости является учёт изменения стоимости денег во времени.

Для расчёта необходимо корректировать будущие доходы на коэффициент дисконтирования, который определяется по формуле:

Кd = 1 или 1 – по сложным процентам (1+ d) (1+d1)\* (1+d2)\*….\* (1+dn)

где d *–* темпы изменения ценности денег ставок банковского процента по годам с учетом изменения;

n – номер года с момента начала инвестирования.

Кd = 1 – по простым процентам

1+nd

В практике финансовых расчетов при долгосрочном инвестировании применяются сложные проценты, следовательно, и коэффициент дисконтирования по сложным процентам.

– для первого года: 1/(1+0,05)=0,95

– для второго года: 1/(1+0,05)\*(1+0,1)=0,86

– для третьего года: 1/(1+0,05)\*(1+0,1)\*(1+0,12)=0,77

– для четвертого года: 1/(1+0,05)\*(1+0,1)\*(1+0,12)\*(1+0,11)=0,69

– для пятого года: 1/(1+0,05)\*(1+0,1)\*(1+0,12)\*(1+0,11)\*(1+0,08)=0,64

В этом случае дисконтированные доходы по годам соответственно:

– для первого года: 600\*0,95=570

– для второго года: 1100\*0,86=946

– для третьего года: 1000\*0,77=770

– для четвертого года: 900\*0,69=621

– для пятого года: 700\*0,64=448

За 5 лет сумма составит 3355 тыс. дол, следовательно, инвестиционный проект остается выгодным, хотя срок окупаемости чуть возрастет и составит: 1,8 лет. Отсюда следует, что доходы за 2 года будут направлены на покрытие инвестиций.

Для устранения влияния инфляционного фактора необходимо выполнить пересчёт доходов на основе коэффициентов обесценивания денег, которые определяются как величины, обратные индексу цен:

– для первого года: 1/1,6=0,63

– для второго года: 1/1,5=0,66

– для третьего года: 1/1,7=0,59

– для четвертого года: 1/1,3=0,77

– для пятого года: 1/1,5=0,66

Тогда скорректированные в соответствии с коэффициентами обесценивания суммы доходов по годам составят:

– для первого года: 0,63\*570=359,1

– для второго года: 0,66\*946=624,4

– для третьего года: 0,59\*770=454,3

– для четвертого года: 0,77\*621=478,2

– для пятого года: 0,66\*448=295,7

Таким образом, расчёты показывают, что сумма доходов за 5 лет составит 2211,7, что достаточно для покрытия инвестиций, а реальный срок окупаемости составит почти 3 года, точнее 2,92 года. Следовательно, с учётом обесценивания денег данный вариант инвестирования становится приемлемым.

**Задание 3** Определение точки безубыточности бизнеса

*Пример 1*

Таблица 3 Исходные данные

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | показатель |  |
| 1 | Предполагаемый объем продаж в день, шт. | 250 |
| 2 | Затраты на изготовление 1 тыс. шт. булочек: |  |
|  | Мука, расход, кг/цена в р. за 1 кг | 60/60 |
|  | Молоко, расход, л/цена в р. за 1 л | 10/12 |
|  | Яйцо, расход, шт. /цена в р. за 1 десяток | 20/15 |
|  | Дрожжи, расход, кг /цена в р. за 1 кг | 3/100 |
|  | Соль, расход, кг /цена в р. за 1 кг | 0,2/3 |
|  | Повидло, расход, кг /цена в р. за 1 кг | 50/65 |
|  | Сахар, расход, кг /цена в р. за 1 кг | 2/11 |
| 3 | Оплата труда, тыс. р. в месяц | 30 |
| 4 | Канцелярские расходы, тыс. р. в месяц | 0,8 |
| 5 | Страхование, тыс. р. в год | 60 |
| 6 | Амортизация оборудования: |  |
|  | стоимость оборудования, тыс. р. | 650 |
|  | норма амортизации, % | 10 |
| 7 | Кредит |  |
|  | сумма, тыс. руб. | 120 |
|  | годовая ставка, % | 35 |
|  | срок возврата, мес. | 3 |
| 8 | Эксплуатационные расходы, тыс. р. в месяц | 2,8 |
| 9 | Налоги, включаемые в себестоимость, тыс. р. в квартал | 12 |
| 10 | Цена 1 булочки, р. | 5,0 |

Определить, прибыльным или убыточным будет бизнес по выпечке булочек при заданном объеме продаж.

Таблица 4 Калькуляция затрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | наименование затрат | ед. измерения | алгоритм расчёта | сумма |
|  | Переменные затраты: |  |  |  |
| 1 | Мука | руб. | 60\*60 | 3600 |
| 2 | Молоко | руб. | 10\*12 | 120 |
| 3 | Яйцо | руб. | 20\*15 | 300 |
| 4 | Дрожжи | руб. | 3\*100 | 300 |
| 5 | Соль | руб. | 0,2\*3 | 0,6 |
| 6 | Повидло | руб. | 50\*65 | 3250 |
| 7 | Сахар | руб. | 2\*11 | 22 |
|  | Итого: | руб. |  | 7592,6 |
|  | Постоянные затраты: |  | в год |  |
| 1 | Амортизация | тыс. руб. | 650\*10/100 | 65 |
| 2 | Страхование | тыс. руб. |  | 60 |
| 3 | Канцелярские расходы | тыс. руб. | 0,8\*12 | 9,6 |
| 4 | Налоги | тыс. руб. | 12\*4 | 48 |
| 5 | Эксплутационные расходы | тыс. руб. | 2,8\*12 | 33,6 |
| 6 | Кредит, за 3 месяца | тыс. руб. | 3,5 в месяц | 10,5 |
| 7 | Оплата труда | тыс. руб. | 30\*12 | 360 |
|  | Итого: | тыс. руб. |  | 586,7 |
|  |  |  |  |  |

Т.к. затраты на изготовление 1000 шт. булочек составляет 7592,6, то

Затраты 1 булочки: 7592,6/1000=7,6 руб.

Маржинальный доход (МД1) = разность между ценой и переменными расходами на единицу продукции: 5–7,6=-2,6

Подсчитав маржинальный доход становиться ясно, что бизнес окажется убыточным. Для того чтобы бизнес был безубыточным, предлагаю мероприятия:

1) Предлагаю сократить затраты на изделие, а именно найти нового поставщика сырья.

Таблица 5 Калькуляция затрат при смене поставщика сырья

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | наименование затрат | ед. измерения | алгоритм расчёта | сумма |
|  | Переменные затраты: |  |  |  |
| 1 | Мука | руб. | 60\*35 | 2100 |
| 2 | Молоко | руб. | 10\*9 | 90 |
| 3 | Яйцо | руб. | 20\*9 | 180 |
| 4 | Дрожжи | руб. | 3\*65 | 195 |
| 5 | Соль | руб. | 0,2\*2 | 0,4 |
| 6 | Повидло | руб. | 50\*40 | 2000 |
| 7 | Сахар | руб. | 2\*8 | 16 |
|  | Итого: | руб. |  | 4581,4 |

Тогда МД2 = (+)

2) Увеличение цены с 5 руб. до 8,5 руб.

МД2 = 8,5–4,58=3,92

ТБ= Постоянные затраты (за период)/ маржинальный доход

ТБ= 586,7/3,92= 149,6 тыс. р.

3) Увеличение объема продаж с 250 шт. в день до 500 шт.

Ожидаемая прибыль = маржинальный доход \* запланированный объем продаж – постоянные расходы

Запланированный объем продаж в месяц =500 (в день)\*30= 15000 шт.

Запланированный объем продаж в год = 15000\*12 = 180 тыс. шт.

Ожидаемая прибыль = 3,92\*180–586,7=118,9 тыс. руб.

Выручка(ВР) =8,5\*15000=127,5 тыс. р. (в месяц)

Выручка(ВР) =8,5\*180000=1530 тыс. р. (в год)

Запас финансовой прочности (ЗФП) =ВР-ТБ:

1530–149,6=1380,4 (год)

*Пример 2*

Таблица 6 Исходные данные

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | показатель | величина |
| 1 | Продолжительность 1 пробега, в среднем часов | 2 |
| 2 | Средняя продолжительность расстояния за 1 пробег, км | 150 |
|  | Цена 1 часа пробега, р. | 650 |
| 4 | Эксплуатационные расходы: |  |
|  | расход горючего, л. на 100 км. | 19 |
|  | цена 1 литра | 15 |
|  | расход на техническое обслуживание (в расчёте на 1 км. пробега) тыс. р. | 0,12 |
|  | затраты на замены деталей и шин: |  |
|  | цена 1 шины, тыс. р. | 100 |
|  | кол-во замен шин в год, шт. | 20 |
| 5 | Заработная плата, тыс. р.в месяц | 15 |
| 6 | Амортизация: |  |
|  | норма амортизации, % | 25 |
|  | цена автомобиля, тыс. дол. | 5,4 |
| 7 | Кредит |  |
|  | сумма, тыс. р. | 150 |
|  | процент за кредит, % | 65 |
|  | срок кредита, мес | 12 |
| 8 | Прочие единовременные затраты, тыс. руб. | 32 |
| 9 | Прочие затраты, тыс. р. в месяц | 9 |

Расчёт:

Переменные затраты в данном бизнесе:

Цена 1 пробега: 2 ч.\*650 руб. =1300 руб.

Расходы на топливо: на 100 км.=19\*15=285 руб.

на 150 км.=427,5 руб.

Таблица 7 Калькуляция постоянных затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| наименование затрат | ед. измерения | алгоритм расчёта | сумма |
| Постоянные затраты: |  | в месяц |  |
| техническое обслуживание | тыс. руб. | 150\*0,12=18/12 | 1,5 |
| затраты на замены деталей и шин | тыс. руб. | 20\*100/12 | 166,6 |
| Заработная плата | тыс. руб. |  | 15 |
| Амортизация (1 дол.=30 руб.) | тыс. руб. | 5,4\*30=162\*25/100=40,5/12 | 3,375 |
| Кредит | тыс. руб. | 150\*65/100=97,5/12 | 8,125 |
| Прочие единовременные затраты | тыс. руб. | 32/12 | 2,66 |
| Прочие затраты | тыс. руб. |  | 9 |
| Итого: | тыс. руб. |  | 206,26 |
|  |  |  |  |

Маржинальный доход (МД1) = разность между ценой и переменными расходами на единицу продукции: 1300–427,5=872,5 руб.

ТБ= Постоянные затраты (за период)/ маржинальный доход

ТБ= 206,26/0,8725=236,4 тыс. р.

Ожидаемая прибыль (в месяц) = маржинальный доход \* запланированный объем продаж – постоянные расходы

Предположим запланированный объем в день: 4 поездки

Запланированный объем в месяц: 4\*30 =120 поездок

Ожидаемая прибыль (в месяц): 872,5\*120–206,26= -101,56

По расчётам данный бизнес будет убыточным.

*Пример 3* Определить прибыльность бизнеса

Таблица 8 Исходные данные

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | показатель | величина |
| 1 | Первоначальный капитал, тыс. р. | 900 |
| 2 | Аренда помещений, тыс. р. в месяц | 90 |
| 3 | Рентабельность, в% к затратам | 50 |
| 4 | Личные расходы, тыс. р. в месяц | 100 |
| 5 | Эксплуатационные расходы, тыс. р. в месяц | 550 |
| 6 | Объем продаж в год, тыс. р. | 10000 |
| 7 | Налоги, тыс. р. в год | 200 |

Постоянные затраты (в месяц): 90+100+16,6=206,6

Итого затрат: 206,6+550=756,6

Объем продаж в месяц: 10000/12=833,3 тыс. р.

Рентабельность = 756,6\*50/100=378,3 тыс. р.

ТБ = Постоянные расходы за период/ (1 – переменные расходы/ (выручка от реализации)): 206,6/(1–550/378,3)=459,11 тыс. р.

Запас финансовой прочности (ЗФП)=378,3–459,11= -80,81 тыс. р.

ЗФП при расчёте показал, что при снижение выручки до возможного размера, финансовое состояния предприятия потерпит ущерб в размере 80,81 тыс. р.

*Пример 4*

Таблица 9 Исходные данные

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | показатель | величина |
| 1 | Аренда, тыс. р. в месяц | 45 |
| 2 | Лицензия, тыс. р. в год | 400 |
| 3 | Зарплата, тыс. р. в месяц | 2 |
| 4 | Музыкальное сопровождение, тыс. р. в месяц | 1,0 |
| 5 | Доставка товара в торг. пом., тыс. р. за 1 доставку | 3 |
| 6 | Кол-во доставок в месяц | 4 |
| 7 | Личные расходы, тыс. р. в неделю | 15 |
| 8 | Налоги, тыс. р. в квартал | 200 |
| 9 | Затраты на закупку 1 партии, тыс. р. | 250 |
| 10 | Оборот продажи 1 партии, тыс. р. | 500 |
|  |  |  |

Расчёт:

Таблица 10 Калькуляция постоянных затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| наименование затрат | ед. измерения | алгоритм расчёта | сумма |
| Постоянные затраты: |  | в месяц |  |
| Аренда, тыс. р. | тыс. руб. |  | 45 |
| Лицензия | тыс. руб. | 400/12 | 33,3 |
| Зарплата | тыс. руб. |  | 2 |
| Музыкальное сопровождение | тыс. руб. |  | 1 |
| Личные расходы | тыс. руб. | 15\*4 | 60 |
| Налоги | тыс. руб. | 200/3 | 66,6 |
| Доставка товара | тыс. руб. | 3\*4 | 12 |
| Итого: | тыс. руб. |  | 219,9 |
|  |  |  |  |

Переменные затраты=250\*4=1000 тыс. р.

Выручка=500\*4=2000 тыс. р.

ТБ = Постоянные расходы за период/ (1 – переменные расходы/ (выручка от реализации)):

ТБ=219,9 / 1–1000/2000=439,80

Запас финансовой прочности (ЗФП) =ВР-ТБ:

ЗФП=2000–439,80=1560,2 тыс. р. что показывает допустимый размер снижения выручки без ущерба для финансового состояния.

**Список использованной литературы**

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 456 с.

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 2-е изд., испр. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 344 с.

3. Кошкина Г.М. Финансы предприятия: Тексты лекций. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. – 150 с.

4. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дькова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 471 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 2-е изд., испр. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 344 с.

6. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы, 2000.