



**Библиотека CAP/CIPA**

# **Управленческий учет - 2**

**Пробный экзамен**

(ноябрь 2015г.)

Материал загружен с вебсайта Экзаменационной сети CIPA, правообладателя товарных знаков CIPAEN<sup>®</sup>, CIPA<sup>®</sup>, CAP/CIPA<sup>®</sup>, CAP Certified Accounting Practitioner<sup>®</sup>.

Для личного использования. Копирование и коммерческое распространение запрещено.

По вопросам распространения обращайтесь по адресу [info@capcipa.biz](mailto:info@capcipa.biz).

© 2015 Все права принадлежат Экзаменационной сети CIPA

## Задание 1

Компания «**Поларис**» работает в различных направлениях промышленной химии. Одним из видов деятельности компании является изготовление мягкого губчатого материала классический **поролон**, который в дальнейшем широко используется в различных промышленных отраслях и домохозяйствах.

***Справка.** Поролон — это мягкая полиуретановая пена, состоящая на 90 % из воздуха, используется как смягчающий и как опорный материал, а также для придания упругости изделиям и изоляции. Благодаря мелкоячеистой структуре поролон обладает хорошими показателями эластичности и воздухопроницаемости. Поролон производится путем вспенивания твердых полиуретанов, а для его производства необходимы два ингредиента полиол, толуиленизоционат (ТДИ), а также воздух, катализаторы и вода. Производство поролона традиционно считается экологически небезопасным. Недостатком поролона является его относительно небольшая долговечность: очень старый поролон легко крошится, теряет упругость и слипается. Однако главный недостаток материала — его горючесть. При горении поролон обильно выделяет ядовитые газы и в случае пожара становится дополнительным источником опасности. Поролон применяют в качестве упаковочного материала, в качестве изолирующего материала на наушниках и микрофонах, как набивку для мебели, в качестве наполнителя для мягких игрушек, в качестве уплотнителей, в том числе для шумоизоляции. В последнее время из-за нежелательной горючести классический поролон начали заменять негорючим поролоном. На территории стран СНГ нет производства ТДИ, всего в мире существует три производителя этого материала: один в Азии, один в Западной Европе и один в Южной Америке. Вследствие небольшого количества производителей, и больших транспортных издержек, цены на ТДИ постоянно растут, а спрос не полностью удовлетворен.*

Компания «**Поларис**» до недавнего времени лидировала на рынке поролона. Но последние несколько кварталов встретила со значительными трудностями. Все началось год тому назад. Спрос на поролон оставался на одном и том же уровне на протяжении нескольких предыдущих лет. Но в прошлом году ожидали подъема экономики, и ожидался возврат к традиционным показателям роста. В сентябре предыдущего года в ответ на требования со стороны акционеров по росту прибыльности, руководство компании повысило стоимость поролона почти на 10%, с 2,15 до 2,36 у.е. за килограмм. Это решение по изменению ценовой политики было одним из многих принятых в предыдущем году в предвкушении значительного увеличения потребности в капитале, которое возникнет в свете недавно утвержденной программы долгосрочной экспансии и модернизации. На момент повышения цены руководство компании «**Поларис**» рассчитывало на то, что конкуренты последуют их примеру и в свою очередь, повысят цены.

К сожалению, конкуренты «**Поларис**» оставили цены на поролон прежними. По мнению финансистов компании, значительное снижение доли рынка компании за последние 9 месяцев было последствием исключительно повышения ею цены, так как на рынке за этот период больше не произошло существенных изменений. Для того чтобы документально отразить падение, финансовый директор подготовил **Таблицу 1**, которая показывает данные по соотношению цена - объем продаж и исторические данные по продаже поролона за последние 8 кварталов в регионе, в котором работает «**Поларис**».

Таблица 1

Компания "Поларис"

Исторические данные по объему продаж и ценам

Год	Квартал	Объем продаж, тыс. кг.		Цена, у.е. за кг	
		«Поларис»	Конкуренты	«Поларис»	Конкуренты
20X0	3	241	443	2,05	2,05
20X0	4	313	592	2,05	2,05
20X1	1	204	381	2,15	2,15
20X1	2	269	513	2,15	2,15
20X1	3	251	456	2,15	2,15
20X1	4	238	672	2,36	2,15
20X2	1	139	474	2,36	2,15
20X2	2	162	642	2,36	2,15

Финансовый директор компании прогнозировал общий объем продаж по региону на четвертый квартал 20X2 года (обычно самый доходный квартал в году) в **920000 кг.** С одной стороны, финансовый директор считал, что если бы компания «Поларис» вернулась к цене 2,15 у.е. за кг, то она вернула бы себе свою долю рынка и достигла бы продаж в 275000 кг. С другой стороны, если цены конкурентов не повысятся в ближайшем будущем, следовало опасаться дальнейшего падения доли компании на рынке поролон. Тем не менее, отличная репутация компании «Поларис» на рынке давала ей основания для уверенности в том, что у компании останется достаточное количество клиентов, чтобы предотвратить падение продаж ниже 150000 кг даже при действующей цене в 2,36 у.е. за кг.

Себестоимость производства в компании также вызвала вопросы. Сотрудники финансового департамента подготовили детальную информацию о затратах, которые возникают при производстве поролон. В практике расчета себестоимости компании прямая зарплата традиционно использовалась в качестве базы распределения накладных издержек, а транспортные издержки входили в производственную себестоимость. Информация о затратах компании при различных уровнях производства предоставлена в **Таблице 2.**

Таблица 2

Компания "Поларис"								
Поролон: оценка затрат на производство 1 кг исходя из различных объемов производства								
Объем производства (тыс. кг.)	150	175	200	225	250	275	300	325
Прямые затраты материалов, у.е	0,56	0,56	0,56	0,56	0,56	0,56	0,56	0,56
Прямые затраты труда, у.е.	0,32	0,31	0,3	0,32	0,34	0,36	0,37	0,38
Амортизация, у.е.	0,27	0,23	0,21	0,18	0,16	0,15	0,14	0,13
Переменные накладные производственные затраты [i], у.е.	0,1	0,09	0,09	0,1	0,1	0,11	0,11	0,11
Фиксированные накладные производственные затраты [ii], у.е.	0,18	0,17	0,17	0,18	0,19	0,2	0,2	0,21
Перевозки, у.е.	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Корпоративные накладные расходы [iii]	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,13	0,13	0,13
Продажи и административные затраты [iv]	0,69	0,67	0,64	0,65	0,66	0,67	0,67	0,67
Всего затрат								

[i]Включает в себя затраты на электроэнергию и различные материалы, в расчетах составляет 30% от прямых затрат труда

[ii]Включает в себя расходы по управлению производством, контролю качества, страхованию, в расчетах составляет 55% от прямых затрат труда

[iii]Включает в себя затраты на закупки, безопасность, обработку данных, в расчетах составляет 35% от прямых затрат труда

[iv]Включает в себя зарплату отдела продаж и административную поддержку компании, в расчетах составляет 45% от производственных затрат

На данный момент руководство компании стоит перед выбором, сохранить ли цену на уровне 2,36 у.е./кг или возможно вернуться обратно к цене 2,15 у.е./кг. Открытым также остается вопрос стратегии ценообразования в будущем.

### **Требуется:**

Определить показатели бизнес-направления влияющие на ценообразование компании, приняв допущение, что общая величина продаж и административных затрат не зависит от уровня деловой активности компании:

- 1.1 Удельную производственную себестоимость при программе деловой активности на уровне 275000 кг, у.е./кг.
- 1.2 Удельную производственную себестоимость при программе деловой активности на уровне 150000 кг, у.е./кг.
- 1.3 Удельную полную себестоимость при программе деловой активности на уровне 275000 кг, у.е./кг.
- 1.4 Удельную полную себестоимость при программе деловой активности на уровне 150000 кг, у.е./кг.
- 1.5 Для определения прибыли (маржи) получаемой при реализации единицы продукта при данном уровне цен следует использовать себестоимость:
  - а) полную
  - б) производственную
  - с) другую (нужное укажите)
- 1.6 Удельная прибыль (маржа) получаемая при объеме реализации 150000 кг, при цене 2,15 у.е./кг.составит
- 1.7 Удельная прибыль (маржа) получаемая при объеме реализации 150000 кг, при цене 2,36 у.е./кг.составит
- 1.8 Удельная прибыль (маржа) получаемая при объеме реализации 275000 кг, при цене 2,15 у.е./кг.составит
- 1.9 Удельная прибыль (маржа) получаемая при объеме реализации 275000 кг, при цене 2,36 у.е./кг.составит
- 1.10 Общая прибыль (маржа) получаемая при объеме реализации 275000 кг, при цене 2,15 у.е./кг.составит
- 1.11 Общая прибыль (маржа) получаемая при объеме реализации 150000 кг, при цене 2,36 у.е./кг.составит
- 1.12 Из двух возможных вариантов цены 2,15 у.е./кг.и 2,36 у.е./кг. более целесообразной с финансовой точки зрения является цена
- 1.13 При изменении цены с 2,15 у.е./кг. до 2,36 у.е./кг. какой должна быть минимальная допустимая (предельная) величина продаж в кг., чтобы результат был не хуже чем при 2,15 у.е./кг.?
- 1.14 При изменении цены с 2,36 у.е./кг. до 2,15 у.е./кг. какой должна быть минимальная допустимая (предельная) величина продаж в кг., чтобы результат был не хуже чем при 2,36 у.е./кг.?
- 1.15 Учитывая общий объем продаж по региону (объем рынка) составьте матрицу распределения выигрышей (в прибыли и объеме реализации в кг.) между компанией «**Поларис**» и ее конкурентами в ценовой игре при ценах 2,15 у.е./кг.и 2,36 у.е./кг. исходя из допущения что, затраты на производство 1 кг. у каждого из конкурентов аналогичны нашим при уровне деловой активности 250000 кг. Для построения матрицы используйте инструментарий Теории игр.
- 1.16 Напишите краткий меморандум президенту компании «**Поларис**», объясняя те данные, которые вы получили выше (1.1-1.15) и обосновывая изменения цены либо сохранение ее на предыдущем уровне. Приведите надлежащие рекомендации.

## Задание 2

Руководство компании «Поларис» решило провести стратегическую сессию, для того, чтобы определить будущие приоритеты и перспективы развития сегмента бизнеса по производству поролонов. В процессе подготовки к стратегической сессии ими была получена следующая информация опубликованная в открытых источниках.

### **Почему дорожает поролон?**

*«Мягкие» мебельщики считают, что рынок поролона сильно монополизирован, потому и цены лезут вверх. В компании «ПороЛайн» придерживаются другого мнения. Об этом говорит генеральный директор фирмы.*

*- Одним из ведущих поставщиков поролонов на нашем рынке традиционно считается компания «Поларис». Однако напомним, что в 20X1 году руководство компании приняло решение о выделении производства поролона в отдельный самостоятельный бизнес. Так что «Мебельный бизнес» обратился по адресу: если мебельщики заговорили о монополизации рынка поролона, то, по-видимому, в первую очередь, подозревают в этом ведущего игрока, то есть компанию «Поларис».*

*Насколько обоснованы подозрения?*

*В законодательстве доминирующим признаётся такое положение производителя, при котором его доля рынка превышает 50%. По нашим оценкам, сегодня «Поларис» контролирует не более 22–25% отечественного рынка. Что касается «ПороЛайн», то наши стратегические планы не предусматривают увеличения своей доли, основной акцент делается на развитие присутствия на рынках сопредельных стран.*

*Кроме этого, по всей стране наберётся ещё, наверное, десятка три мелких производителей, работающих так называемым «периодическим» способом. Они, как правило, поставляют товар в пределах своего региона. Таким образом, о монополизации рынка и речи быть не может.*

*Нет смысла говорить и о ценовом картеле, то есть сговоре независимых производителей. Нынешние цены на поролон значительно отличаются. Например, у некоторых компаний они на 8% ниже нашей компании. На мой взгляд, разумные объяснения этому найти сложно. Либо производится некачественный материал без некоторых необходимых добавок, который прослужит недолго, либо компании работают «в ноль», покрывая только накладные расходы в надежде набрать объём и заработать в перспективе.*

*Такая политика была, например, у компании «Росто-Хим». Они шли на рынок с самыми низкими ценами. Но не учли риски невозврата средств от наших не всегда добросовестных покупателей. Навес «плохих долгов» достиг критического уровня, и руководство решило закрыть предприятие. Оборудование продавалось, цены на него были не самые высокие, поэтому ряд станков приобрела компания «ПороЛайн». Само производство нам не было надобности покупать. Но не надо обвинять нас в закрытии завода и увольнении людей — это решение владельцев, они предпочли вложить средства в другой бизнес.*

*Так вот, о ценах. Сегодня они у наших конкурентов почти на 10-15% выше. Особо высокие они у компании «Поларис». Видимо, те, кто принимают решения, считают, что их бренд давно присутствует на рынке и популярен. Полагают, что это может быть основой для дополнительного заработка.*

*Что касается наших цен, наверное, самое главное — то, что мы предоставляем оптимальное соотношение «цена – качество». Стоит добавить, что более 60% продукции мы продаём через оптовиков, каждый из которых формирует собственную сбытовую политику. Зачастую они торгуют не только поролоном, но и прочими комплектующими для мебели, поэтому в рамках комплексных поставок могут предлагать и более низкие цены на поролон.*

*Теперь о том, что формирует среднерыночные цены на поролон.*

*Не стану отрицать: общая ценовая тенденция в последнее время — заметный, весьма ощутимый рост.*

*Основным сырьём для производства эластичных поролонов являются толулендиизоцианат (ТДИ) и полиолы различных марок. В нашей стране нет производства ТДИ последний производитель такого сырья закрылся в начале прошлого года. Небольшое производство полиолов находится в соседнем регионе, но оно, к сожалению, не может обеспечить потребности производителей поролона. Поэтому приходится приобретать импортное сырьё — в Европе, Азии и Америке.*

*В структуре себестоимости ТДИ и полиол занимают около 80–85%. Это общеевропейский стандарт. При этом более 50% приходится на ТДИ.*

*На рост себестоимости производимого ППУ в течение двух прошлых годов значительное влияние оказали следующие факторы.*

*Дефицит ТДИ на мировом рынке. Вследствие этого отпускные цены производителей этого вида сырья за период с октября позапрошлого года по настоящее время выросли на 44%. Китайские производители готовы «съесть» весь свободный сырьевой товар на рынке. Летом этого года произошли аварии или остановки на плановые ремонты — на месяц остановились сразу три завода по производству изоцианатов. Это привело к росту цен на ТДИ на азиатском рынке на 20% в течение месяца.*

*Цены на полиолы отечественного производства за последний период времени повысились на 15,4%.*

*Рост цен на специальные полиэфиры зарубежного производства, которые не выпускаются на нашей территории составил 10%.*

*Полагаю, что, резюмируя, остаётся признать: удорожание ППУ, столь озаботившее некоторых производителей мягкой мебели, объясняется вовсе не «монополизацией рынка» и не чрезмерными аппетитами поролонщиков. Увы, рост цен продиктован объективными причинами.*

*Эксперты говорят о том, что существует мировой дефицит изоцианатов на уровне 10–12%. Заводы по производству ТДИ — это технически сложные и капиталоемкие объекты требующие многомиллионных инвестиций. Даже грандам мировой химической индустрии сложно построить такой завод, да и срок возведения составляет 5-6 лет. Многие ведут строительство таких предприятий, однако сроки запуска намечены на период не раньше чем через три года. На этом фоне мировые цены на полиол можно считать стабильными — нет причин для существенного роста.*

*Хотелось бы затронуть ещё одну тему.*

*Мебельщики — основной клиент «ПороЛайн». Мы активно изучаем опыт мировых производителей ЭППУ и пытаемся внедрить его для совершенствования системы обеспечения поролоном мебельной отрасли. Мы сделали для неё достаточно много. Вряд ли кто сможет похвастаться таким ассортиментом цен. Система резательных центров — это ещё один шаг в развитии сервиса для наших потребителей.*

*Но нам как компании, которая стремится развиваться, нужна помощь мебельного сообщества. Помощь, прежде всего, в открытом диалоге о том, в каком направлении продолжать развитие. Какие НОВЫЕ марки надо производить? Почему сегодня из огромного ассортимента поролонов, несмотря на рекомендации специалистов, несмотря на заявления о стремлении к повышению качества и конкурентоспособности отечественной мебели, активно используются только 3-4 марки? И если уже сегодня производители мебели говорят о конкуренции с мебелью китайского производства, что же будет после вступления в ВТО?*

Ознакомившись с изложенной выше информацией, менеджеры компании «**Поларис**» решили провести более детальный стратегический анализ отрасли, в которой они работают. Для этого они решили проанализировать пять движущих сил отрасли при помощи системы *Майкла Портера*.

***Требуется:***

Проанализируйте пять движущих сил в отрасли по Майклу Портеру. Приведите факты и сделайте выводы.

**2.1** Возможность появления новых игроков в отрасли.

**2.2** Анализ уровня конкуренции в отрасли.

**2.3** Влияние товаров заменителей.

**2.4** Рыночная сила поставщиков.

**2.5** Рыночная сила покупателей.

САР/СІРА

## Задание 3

Компания «Дельта-Пласт» производит три вида продуктов - пластиков, которые используются в дальнейшем в промышленности. Из условно называют «Полипростилен», «Моноластилин» и «Бифенилпластит». Ниже приведены данные о цене и удельной себестоимости всех трех продуктов (из расчета на килограмм):

	«Полипростилен»	«Моноластилин»	«Бифенилпластит»
Реализационная цена	85 у.е.	61 у.е.	75 у.е.
За вычетом переменных расходов:			
Основные материалы	24 у.е.	15 у.е.	9 у.е.
Прямая зарплата	18 у.е.	20 у.е.	30 у.е.
Прочие переменные расходы	3 у.е.	6 у.е.	9 у.е.
Перенесенные производственные накладные расходы	16 у.е.	10 у.е.	24 у.е.

Спрос на продукцию компании очень высок; ежемесячное количество заказов намного превышает имеющиеся сырье и материалы, необходимые для изготовления продукции. Для изготовления каждого из трех продуктов используется один и тот же материал. Этот материал стоит 3 у.е. за килограмм, максимальное доступное количество материала составляет 5000 килограмм в месяц. Прочие переменные расходы включают в себя: условно-переменные внутренние и внешние транспортные издержки, комиссионные продавцов связанные с реализацией продукции, бонусы топ-менеджеров зависящие от реализации. Производственные накладные расходы переносятся на основании отработанных машино-часов оборудования и включают в себя оклады начальника цеха, цехового технолога и мастеров, арендную плату за использование помещения, взносы страховой компании связанные со страхованием оборудования, производственную амортизацию насчитываемую на основании равномерного метода и нормативного срока службы оборудования.

*Требуется:*

- 3.1 Рассчитать количество материала, необходимое на кг каждого изделия.
- 3.2 Рассчитать маржинальную прибыль на единицу каждого изделия.
- 3.3 Рассчитать прибыль из расчета на единицу ресурса, которая позволяет принимать правильное решение при данном типе проблемы.
- 3.4 Какие заказы вы бы посоветовали компании принимать в первую очередь – заказы на продукцию «Полипростилен», «Моноластилин» и «Бифенилпластит»? Какие во вторую очередь, какие - третьими? Запишите последовательно названия продуктов в порядке приоритета принятия заказов.
- 3.5 Опишите общие принципы управления ограниченными ресурсами.

## Задание 4

Компания «Бодропласт» производит две модели установок для полимеризации пластиков: ШПЛ-10 и ШПЛ-15Н. Для подсчета себестоимости продукции компанией используется функционально-стоимостной подход (ABC-costing). Все накладные расходы компании отнесены к 5-ти группам затрат:

1. Затраты, относящиеся к закупке материалов
2. Затраты, связанные с получением материалов от поставщиков
3. Затраты, связанные с эксплуатацией оборудования
4. Затраты, связанные с перемещением материалов
5. Затраты, связанные с отгрузкой готовой продукции

Общая сумма накладных расходов равна 4 200 000 у.е. Процент каждой группы накладных расходов в общей сумме составляет, как показано ниже:

Закупки	25,0%
Получение	12,5%
Эксплуатация оборудования	37,5%
Перемещение	10,0%
Отгрузка	15,0%
	100,0%

Производственные затраты для каждой модели продукции представлены ниже:

	ШПЛ-10	ШПЛ-15Н
Основные производственные материалы на единицу продукции	8 000 у.е.	6 500 у.е.
Основной производственный труд на единицу продукции	1 750 у.е.	1 850 у.е.
Количество произведенных установок	450	550
Количество закупок	5	4
Количество поставок материалов	3	4
Процент, отработанных машино-часов оборудования, отнесенный на продукцию	40%	60%
Количество перемещений материалов	75	100
Количество отгрузок покупателям	4	5

### Требуется:

Используя функциональную систему калькуляции себестоимости, рассчитайте и укажите, выгодно ли предприятию продавать установку ШПЛ-10 по 13 900 у.е.

*Представьте необходимые расчеты. Округляйте цифры до целого числа.*

4.1 Рассчитайте удельные затраты на единицу продукции, связанные с закупкой.

4.2 Рассчитайте удельные затраты на единицу продукции, связанные с получением.

4.3 Рассчитайте удельные затраты на единицу продукции, связанные с эксплуатацией оборудования.

4.4 Рассчитайте удельные затраты на единицу продукции, связанные с перемещением.

4.5 Рассчитайте удельные затраты на единицу продукции, связанные с отгрузкой.

4.6 Рассчитайте себестоимость производства установки ШПЛ-10.

4.7 Сделайте вывод касательно целесообразности реализации установки ШПЛ-10 по указанной в задании цене.

## Задание 5

Компания «Пластант-М» производит пластиковые детали - молдинги и накладки для автомобилей в двух цехах **А** и **В**. Известно, что 40% продукции в натуральном выражении произведено в цеху **А**, а 60% продукции произведено в цеху **В**. Из каждых 1000 изделий, произведенных в цехе **А**, 20 изделий имеют дефекты и из каждых 1000 изделий произведенных в цехе **В**, 5 имеют дефекты. После того, как продукция цехов **А** и **В** была перемешана, случайно выбранное изделие оказалось дефектным. Годовая программа выпуска продукцией компании составит 15000 штук.

### *Требуется:*

Рассчитайте вероятности того, что это изделие было выпущено в определенном цехе.

**5.1** Определите общее количество бракованных изделий исходя из сопряженного множителя 25000. Постройте таблицу сопряженных вероятностей.

**5.2** Определите средний процент дефектных изделий в производственной программе.

**5.3** Определите вероятность того, что бракованное изделие выпущено в цехе **А**.

**5.4** Определите вероятность того, что бракованное изделие выпущено в цехе **В**.

**5.5** Решите задачу, воспользовавшись методом условной вероятности.

**5.5.1** Определите средний процент дефектных изделий в производственной программе, воспользовавшись методом условной вероятности.

**5.5.2** Определите вероятность того, что дефектное изделие произведено в цеху **В**.

**5.5.3** Поясните сущность термина - **условная вероятность**, воспользуйтесь данной задачей в качестве примера.

САР/СІРА

## Задание 6

По каждому из нижеприведенных вопросов выберите наилучший ответ. Отметьте свой ответ по всем 20 вопросам. На каждый вопрос дайте только один ответ. Ваша оценка будет основываться на общем количестве правильных ответов.

**6.1.** Для производства первой единицы товара требуется 150 часов. Если кривая обучения кумулятивного среднего времени равна 90%, то производство второй единицы товара потребует

- а) 150 часов.
- б) 120 часов.
- в) 110 часов.
- г) 100 часов.

**6.2.** Реактивы Пластицид и Нитролит смешиваются в пропорции 0,9 литров и 0,6 литров соответственно, для получения жидкого продукта Диастолит, который затем разливается в бутылки емкостью 1,5 литров.

Дополнительная информация:

	<u>Пластицид</u>	<u>Нитролит</u>
Нормативные потери материалов	5%	8%
Покупная цена 1-го литра материалов	5 у.е.	8 у.е.

Чему равны сметные затраты материалов в денежном измерении для производства 12000 бутылок продукта Диастолит?

- а) 118908,00у.е.
- б) 119450,80у.е.
- в) 121750,40у.е.
- г) 124350,50у.е.

**6.3.** Отдел ведения системы качества компании «Тритон» определил следующие показатели времени производственного цикла:

ожидание	3,7 дня
технический контроль	0,6 дня
производство	9,3 дня
простой	0,5 дня
передвижение	0,4 дня

Какова длительность цикла доставки?

- а) 7,0 дней.
- б) 13,0 дней.
- в) 14,0 дней.
- г) 14,5 дней.

**6.4.** Рассчитайте минимальный уровень запасов исходя из следующих данных:

Уровень повторного заказа	3800 единиц
Средний срок заказа	5 дней
Максимальный срок заказа	7 дней
Максимальное потребление	500 единиц в день
Минимальное потребление	300 единиц в день

- а) 1800 единиц.
- б) 1500 единиц.
- в) 2100 единиц.
- г) 2500 единиц.

**6.5.** Рассчитайте, при какой стоимости выполнения одной партии заказа, заказ 500 изделий являлся оптимальной партией заказа, при потребности в сырье - 1200 изделий в год и затратах на хранение 30 у.е. в год за 1 изделие?

- а) 2135 у.е.
- б) 1352 у.е.
- в) 3175 у.е.
- г) 3125 у.е.

**6.6.** Компания «Триолан» имеет три отдельных сегмента бизнеса, ниже представлена информация об их функционировании за год, заканчивающийся 31 декабря 20X0 года

	Отдел полиуретана	Отдел полистирола	Отдел дерматина	Итого
Продажи, тыс.у.е.	350	420	170	940
Переменные издержки, тыс.у.е.	280	210	120	610
Маржинальная прибыль, тыс. у.е.	70	210	50	330
Постоянные издержки, тыс. у.е.	320			
Чистая прибыль, тыс. у.е.	-10			

Общие накладные расходы начисляются на подразделение на основе выручки от продаж. **60%** общих постоянных издержек, понесенных компанией, связанных с деятельностью трех подразделений, распределены между ними поровну и являются устранимыми. Пользуясь, подходящим для данного случая методом калькуляции затрат определите, какие подразделения компании «Триолан» следует сохранить, если компания хочет максимизировать прибыль.

- а) Необходимо сократить отдел дерматина.
- б) Необходимо сохранить все отделы.
- в) Необходимо сократить отделы полистирола и полиуретана.
- г) Необходимо сократить отделы полиуретана и дерматина.

**6.7.** Компания «Нитравокс» занята подготовкой кассового бюджета на год по состоянию 31 марта 20X0 года, ниже приведена выдержка из данного бюджета за этот год, показывающая объемы продаж:

Март	60000 у.е.	Май	55000 у.е.
Апрель	70000 у.е.	Июнь	65000 у.е.

Ожидается, что **45%** продаж будут продажами за наличные. Из продаж в кредит, по оценкам, **70%** будут оплачены через месяц после продажи и будут сделаны с дисконтом **2%**, **27%** по оценкам будут оплачены во втором месяце после продажи, а оставшиеся **3%**, как считается, станут безнадежными долгами. Величина денежных поступлений от продаж, показанная в смете наличных за **май 20X0** года составляет:

- а) 38532 у.е.
- б) 60532 у.е.
- в) 60071 у.е.
- г) 64220 у.е.

**6.8.** В компании «Пирелла» для оценивания будущего спроса на ее продукцию применяется анализ временных рядов и приемы регрессии. Было установлено, что в качестве уравнения тренда можно воспользоваться следующим выражением:

$$Y = 15000 + 3200X, \text{ где } Y - \text{общее число проданных единиц продукции, } X - \text{временной период.}$$

Были также определены индексы сезонных вариаций объемов за каждый квартал с помощью модели мультипликативных сезонных отклонений

1-й квартал	125	3-й квартал	85
2-й квартал	115	4-й квартал	75

Общее число проданных единиц за временной период **44**, являющимся **третьим** кварталом 20X1 года, по прогнозам составит:

- а) 132430 ед.
- б) 144130 ед.
- в) 158320 ед.
- г) 168130 ед.

**6.9. Методами трансфертного ценообразования являются:**

- а) Метод рыночных цен, метод маржинальных издержек, метод полных затрат, метод рыночных сигналов, метод переговоров.
- б) Метод рыночных цен, метод маржинальных издержек, метод полных затрат, метод «затраты плюс надбавка», метод «буфер-барабан-веревка».
- в) Метод рыночных цен, метод маржинальных издержек, метод полных затрат, метод «затраты плюс надбавка», метод переговоров.
- г) Метод рыночных цен, метод «конечная цена минус надбавка», метод полных затрат, метод «затраты плюс надбавка», метод переговоров.

**6.10. При составлении годовой сметы исходным пунктом является:**

- а) Фактор, ограничивающий выпуск продукции.
- б) Прогноз продаж компании.
- в) Бюджет продаж компании.
- г) Постановка стратегических целей и приоритетов.

**Вопросы 6.11-6.12 базируются на следующей информации:**

Компания «Балтика» применяет систему калькуляции на основании нормативных издержек с полным их начислением. Ставка начисления рассчитывается на основе часов труда. За апрель 20X0 года имеются следующие данные:

	Смета	Фактические показатели
Затраченный труд, час	10000	11135
Нормативные затраты труда, час	10000	10960
Постоянные накладные расходы, у.е.	55000	56200

**6.11. В отчете за апрель 20X0 года отклонение постоянных накладных расходов по мощности ближе всего соответствует:**

- а) 6243 у.е. благоприятное.
- б) 6243 у.е. неблагоприятное.
- в) 5112 у.е. неблагоприятное.
- г) 5112 у.е. благоприятное.

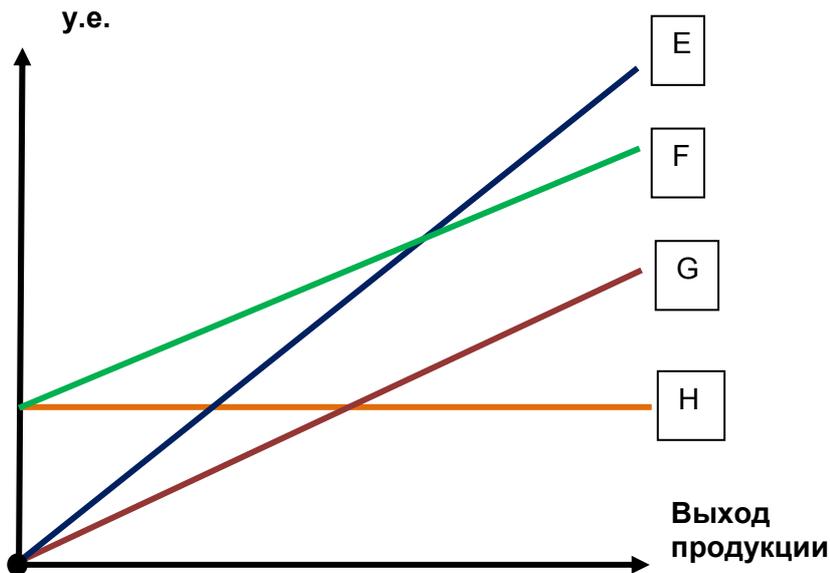
**6.12. В отчете за апрель 20X0 года отклонение постоянных накладных расходов по эффективности ближе всего соответствует:**

- а) 854 у.е. неблагоприятное.
- б) 854 у.е. благоприятное.
- в) 963 у.е. неблагоприятное.
- г) 963 у.е. благоприятное.

**6.13. Компания «КарбайтКемикалз» решает использовать сбалансированную учетную ведомость (систему сбалансированных индикаторов) для оценки деятельности своих подразделений. Для этого компания решает ограничиваться всего четырьмя показателями, каждый из которых должен представлять одну из четырех частей сбалансированной учетной ведомости. Какой из перечисленных ниже наборов наиболее полно охватывает все области сбалансированной учетной ведомости:**

- а) EBITDAR, доля рынка, время поселения одного клиента, чистая прибыль.
- б) Средний стаж работников в организации, ROCE, среднее время пребывания одного клиента в гостинице, количество персонала.
- в) EVA, индекс клиентов-фанатиков (NPR), время на обслуживание одного клиента, индекс ротации кадров.
- г) индекс клиентов-фанатиков (NPR), среднее время уборки одного номера, уровень проникновения на рынок, средний возраст работников компании.

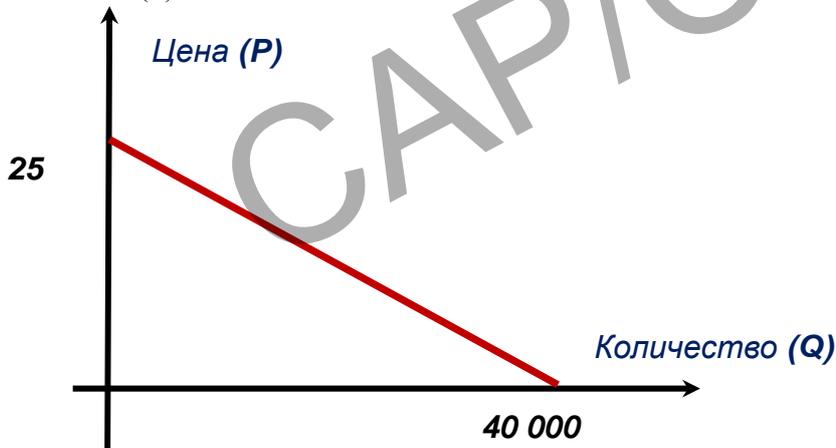
6.14. На следующем графике уровня безубыточности показаны четыре линии, отображающие ожидаемые затраты и доход:



Какое утверждение верно?

- а) Линия F представляет общие переменные затраты..
- б) Линия G представляет общие затраты.
- в) Точка безубыточности находится в точке пересечения линий E и F.
- г) Точка безубыточности находится в точке пересечения линий G и H.

6.15. На следующем графике показана линия, связывающая спрос (Q - количество) с ценой реализации (P):



Каким будет уравнение для этой линии?

- а)  $P = 25 - 0,000625Q$ .
- б)  $P = 25 - 1600Q$ .
- в)  $P = 25 - 1,6Q$ .
- г)  $P = 25 - 0,625Q$ .

6.16. Какой из следующих коэффициентов корреляции показывает самую слабую взаимосвязь между двумя переменными?

- а) +0,9.
- б) - 0,6.
- в) - 0,8.
- г) - 1,0.

**6.17.** В известном отеле в центре города номера повышенной комфортности в будние дни стоят дороже, чем в выходные и праздничные дни. Какая ценовая политика действует в отеле?

- а) Ценообразование для внедрения на рынок.
- б) Цена «снятия сливок».
- в) Цена с надбавкой.
- г) Ценовая дискриминация.

**6.18.** Имеется следующая информация, относящаяся о компании «Дюспон» и ее деятельности за 2014 г.:

Общие активы	у.е.	1529000 у.е.
Чистая прибыль до учета налогов		300000 у.е.
Корректировки:		
расходы на исследования		10000 у.е.
расходы на рекламу		21000 у.е.
расходы по налогам		90000 у.е.

Требуемая ставка доходности капитала для компании - 12%. Экономическая добавленная стоимость (EVA) составит:

- а) 57 520 у.е.
- б) 116 520 у.е.
- в) 147 520 у.е.
- г) 237 520 у.е.

**6.19.** Производственная компания имеет следующие суммарные затраты при двух объемах производства:

Объем производства (ед.)	27000	32000
Суммарные затраты (у.е.)	180000	210000

Переменные затраты на единицу при данных объемах производства остаются неизменными, а суммарные постоянные затраты увеличиваются на 5 000 у.е., если объем производства превышает 28000 единиц. Каковы суммарные затраты при объеме производства 30000 единиц?

- а) 195 000 у.е.
- б) 200 000 у.е.
- в) 203 000 у.е.
- г) 207 500 у.е.

**6.20.** Финансовый директор компании «МатХим» составил регрессию для оценки затрат по обслуживанию производственной линии. Ниже приведены результаты регрессионного анализа:

Постоянное значение	3 200 у.е.
Независимая переменная	2,5у.е.
Коэффициент корреляции (R)	0,87
Коэффициент смешанной корреляции/определенности (R <sup>2</sup> )	0,69

Какой процент общей вариации затрат объясняется уравнением регрессии?

- а) 69,00%.
- б) 87,00%.
- в) 60,03%.
- г) 79,31%