Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otvety-na-bilety/193054

Тип работы: Ответы на билеты

Предмет: Экономика (другое)

1. Функции и задачи денег. Денежная масса. (самостоятельная подготовка)
2. Спрос, предложение, эластичность спроса. Ценообразование и его методы. (самостоятельная подготовка)
3. Ключевой расчет маржинальной прибыли, чистой прибыли. Ключевые показатели эффективности предприятия, EBITDA, ROE,
4. Анализ финансовых результатов деятельности. Коэффициенты рентабельности. Показатели финансовой устойчивости.
5. Анализ эффективности использования оборотных средств. Коэффициенты оборачиваемости и деловой активности. Нормирование. Управление производственными запасами.
6. Коэффициенты финансовой устойчивости
7. Дебиторская и кредиторская задолженность. Коэффициенты оборачиваемости задолженности. Управление задолженностью.
8. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов
9. Сущность и задачи калькулирования себестоимости. Методы калькулирования.
10. Организация аналитического учета затрат. Затраты по статьям калькуляции. Учет отдельных видов затрат. Система " Директ - костинг" и «Стандарт – костинг»
11. Специфика и области применения различных методов учета производственных затрат: позаказного, котлового, попередельного.
12. Классификация расходов и затрат, формирующих себестоимость продукции, их отличия
13. Точка безубыточности. Анализ безубыточности. Механизм действия операционного рычага
14. Способы определения и применения в оперативном анализе показателей силы воздействия финансового рычага
15. Способы определения и применения порога рентабельности, запасы финансовой прочности в управлении финансами предприятия
16. Основные показатели, используемые для расчетов эффективности инвестиционного проекта. Чистый дисконтированный доход. Понятие эффективной годовой процентной ставки. Индекс рентабельности инвестиций. Внутренняя норма доходности. Срок окупаемости инвестиций.
17. Управление заемным капиталом. Стоимость капитала: ее составляющие и методы оценки. Кредитная политика предприятия.
18. Ликвидность, платежеспособность, способы ее оценки.
19. Принципы учетной политики управленческого учета. Чтение и интерпретация финансовых отчетов.
20. Функции финансового управляющего и экономиста - финансиста. Распределение функций финансово-экономической службы. Показатели эффективности финансовой службы.
21. Сущность бюджетного управления, бюджет в системе планов предприятия. Постановка системы бюджетного управления: определение участников процесса бюджетного управления, определение центров финансовой ответственности, учета (ЦФО, ЦФУ). Подходы к построению системы бюджетирования на предприятии. Регламентация системы бюджетирования на предприятии.
22. Бюджетная система: Бюджет продаж, бюджет производства, бюджет накладных расходов, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств. Взаимосвязь основных плановых и отчетных форм между собой. Контроль исполнения бюджетов – ключевая функция системы бюджетного управления. Анализ исполнения бюджета.
23. Финансовый анализ, как метод оценки текущего и перспективного финансового состояния предприятия: трендовый, факторный, метод цепных подстановок, горизонтальный, вертикальный
24. Финансовая отчетность. Оптимальная структура капитала. Анализируем бухгалтерский баланс, в чем отличие от управленческого баланса. Особенности составления отчета о прибылях и убытках, отличие от Бюджета доходов и расходов.
25. Внутренний аудит организации. Принципы и функции. Оформление.
26. Финансовая, консолидированная отчетность. Назначение и методы предоставления

27. Налоговое планирование. Сущность, этапы и инструменты. Анализ налоговой нагрузки. (самостоятельная подготовка)
28. Бизнес – план инвестиционного проекта. Структура. Отличие от бюджетирования на предприятии.
29. Расчет денежного потока CF инвестиционного проекта. Выбор и оценка инвестиционного проекта.
30. Источники финансирования инвестиций. Понятие и сущность неопределенности и риска. Виды рисков инвестирования. Способы снижения инвестиционного риска. (самостоятельная подготовка)
31. Риск вложений в ценные бумаги. Соотношение риска и доходности ценных бумаг. Понятие и сущность инвестиционного портфеля.(самостоятельная подготовка)

1. Функции и задачи денег. Денежная масса.
Деньги — всеобщий эквивалент, служащий мерой стоимости любых товаров и услуг, способный непосредственно на них обмениваться. По своей форме деньги могут быть особым товаром, ценной бумагой, знаком стоимости, различными благами или ценностями, записями по счетам.
Основная задача денег выражать стоимость различных товаров, чтобы их было легче сопоставлять при обмене.
Деньги имеют следующие функции:
• Мера стоимости;
• Средство обращения;
• Средство платежа;
• Средство накопления;
• Мировые деньги.
Мера стоимости выражается в том, что деньги измеряют стоимость конкретной услуги, товара, устанавливая конкретную цену.
Выполняя функцию средства обращения деньги выступают посредником при обмене товаров и услуг, обеспечивая, таким образом, обращение товаров на рынке.
Деньги как средство платежа выполняют функцию погашения долговых обязательств. Такой способ применения возник, когда появилась продажа товаров в кредит, то есть возможность заплатить не сразу, а в будущем.
Деньги на некоторое время могут выйти из оборота. Так, появляются денежные накопления, которые могут быть представлены денежными ресурсами граждан или целых хозяйственных субъектов. Накопления образуются в основном, когда доходы бывают выше расходов, или, когда планируются большие расходы в будущем.
Финансы включаются в мировой оборот и обеспечивают экономические связи между разными странами. Так обеспечивается функция мировых денег.
Денежная масса - совокупность наличных денег, находящихся в обращении, и безналичных средств на счетах, которыми располагают физические и юридические лица и государство.
Изменение объёма денежной массы — результат влияния двух факторов:
• изменение массы денег в обращении;
• изменение скорости их оборота.
Важным показателем состояния денежной массы выступает коэффициент монетизации (известный также как финансовая глубина), равный отношению M2 (банкноты и монеты в обращении + беспроцентные банковские депозиты + депозиты строительных обществ + счета Системы национальных сбережений) к валовому внутреннему продукту. Этот показатель позволяет ответить на вопрос о достаточности денег в обороте. Оптимальным уровнем монетизации для развитой страны считается как минимум 56—60 %, низкий уровень монетизации экономики может сдерживать внешнеэкономическое развитие.
2. Спрос, предложение, эластичность спроса. Ценообразование и его методы. (самостоятельная подготовка)
Спрос - это зависимость между ценой и количеством товара, который покупатели могут и желают купить по строго определённой цене, в определённый промежуток времени.
Факторы, влияющие на спрос:
• Уровень доходов в обществе;
• Размеры рынка;
• Мода, сезонность;
• Наличие товаров-субститутов (заменителей);
• Инфляционные ожидания.
Эластичность спроса — это показатель, выражающий колебания совокупного спроса, вызванные

изменением цен на товары и услуги. Эластичным называется спрос, сформировавшийся при условии, что изменение его объёма (в %) превышает процентное выражение снижения цен. Если показатели падения цен и увеличения спроса, выраженные в процентах, равны, то есть рост объёма спроса лишь компенсирует снижение уровня цен, то эластичность спроса равна единице. В случае, когда степень понижения цен превышает показатель спроса на товары и услуги, спрос неэластичен. Следовательно, эластичность спроса — показатель степени чувствительности (реакции) потребителей к изменениям цены товара.
Эластичность спроса измеряется количественно через коэффициент эластичности по формуле:

K o — коэффициент эластичности спроса
Q — процент изменения количества продажи
P — процент изменения цены
Предложение - возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определённым ценам.
Факторы, влияющие на предложение:
• Наличие товаров-заменителей.
• Наличие товаров-комплементов (дополняющих).
• Уровень технологий.
• Объём и доступность ресурсов.
• Налоги и дотации.
• Природные условия.
• Ожидания (инфляционные, социально-политические).
• Размеры рынка.
Ценообразование и его методы.
Ценообразование - установление цены на товар или услугу.
Различают две основные системы ценообразования: рыночное ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения и централизованное государственное ценообразование на основе назначения цен государственными органами.
Методы ценообразования можно разделить на три группы — ориентированные на издержки, на спрос и на действия конкурентов.
1. Методы, ориентированные на издержки, хороши тем, что нет необходимости собирать информацию о состоянии рынка и величине спроса; все данные необходимые для формирования цены производителю представляет его бухгалтерия. Наиболее простой вариант включает в себя определение себестоимости товара с начислением установленной нормы прибыли. Этот метод применяется, в основном, в случаях, когда продукция предназначена на экспорт; когда основным потребителем продукции является государство; либо когда продукция реализуется путём участия в тендерах.
2. Методы, ориентированные на спрос (методы потребительской оценки), опираются на знание потребности и прогнозные оценки восприятия товара потребителем. При этом считается, что покупатель определяет для себя ценность предлагаемого товара и соотносит её с запрашиваемой ценой. При этом на первый план выходят рекламные кампании, маркетинговые стратегии продвижения товара, формирование его имиджа.
3. Методы, ориентированные на конкурентов, позволяют устанавливать цены на основе данных о сложившихся ценах на рынке. При этом принимается во внимание условия конкуренции, соотношение качества конкурирующего товара и его стоимости. В зависимости от выбранной маркетинговой стратегии, цена устанавливается несколько выше или несколько ниже, чем у конкурентов.

3. Ключевой расчет маржинальной прибыли, чистой прибыли. Ключевые показатели эффективности предприятия, EBITDA, ROE.

Маржинальная прибыль — это превышение выручки от реализации определенного количества продукции над всеми переменными затратами, связанными с данным объемом продаж.

Маржинальная прибыль рассчитывается по следующей формуле:

Пмр = В – Рпр,

где:

Пмр — маржинальная прибыль;

В — выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

Рпр — переменные расходы.

Остановимся подробнее на каждой составляющей расчета маржинальной прибыли.

Выручку от реализации продукции следует принимать для расчета без НДС и акцизов.

Переменные расходы прямо пропорционально зависят от объема производства (количества реализованных товаров). Если в 1 из периодов выручка от реализации отсутствует, то не будет и переменных расходов.

Примерами переменных расходов для предприятия розничной торговли могут быть себестоимость реализованных покупных товаров, транспортные расходы по доставке товаров к местам продажи.

Ключевыми показателями эффективности предприятия являются:

• Показатели экономической эффективности производства.

• Показатели эффективности использования ресурсов производства.

• Показатели эффективности труда.

В рамках анализа показателей эффективности производства рассчитываются следующие критерии:

• Чистая прибыль.

Чистая прибыль (или EBIT) представляет собой итоговую норму прибыли, которая остается после вычета всех затрат, включая и налоги.

EBITDA – это аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа и начисленной амортизации.

Формула расчета и соотношения чистой прибыли и EBITDA может быть представлена в следующем виде:

+ Расходы по налогу на прибыль

− Возмещённый налог на прибыль

(+ Чрезвычайные расходы)

(− Чрезвычайные доходы)

+ Проценты уплаченные

− Проценты полученные

= EBIT (чистая прибыль)

+ Амортизационные отчисления по материальным и нематериальным активам

− Переоценка активов

= EBITDA

• Рентабельность продаж.

ROE - коэффициент рентабельности собственного капитала. Данный мультипликатор показывает в процентном выражении, сколько же чистой прибыли за год способен генерировать собственный капитал.

ROE (return on equity) = прибыль (net income)/собственный капитал (equity).

Соотношение чистой прибыли предприятия к величине собственного капитала дает информацию инвестору об возможной прибыльности «проценте доходности» средств, вложенных в ценные бумаги и иные инвестиционные инструменты.

Показатели эффективности использования ресурсов производства:

• Материалоемкость (эффективность использования сырья).

• Затраты на единицу товара.

• Оборачиваемость оборотных средств.

• Фондоемкость (потребность компании в основных производственных фондах для производства единицы продукции или выполнения некой единицы работ)

• Фондоотдача (оценивает эффективность использования основных фондов).

• Фондовооруженность (показывает среднюю стоимость основных фондов в расчете на одного работника).

Показатели эффективности труда:

• Производительность труда.

• Трудоемкость.
• Выработка.

4. Анализ финансовых результатов деятельности. Коэффициенты рентабельности. Показатели финансовой устойчивости.

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка).

В процессе анализа решаются следующие задачи:

• изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
• исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;
• выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
• выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Абсолютная величина прибыли недостаточно характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия, так как не располагает в полной мере свойством сравнимости.

В этой связи, необходимо вычислить

• показатели рентабельности, которые являются относительными характеристиками финансовых результатов эффективности деятельности компании. Они оценивают доходность (прибыльность) с различных точек зрения и в сочетании с показателями прибыли дают полную характеристику формирования собственных средств предприятия и их использования.

Выделяют следующие показатели рентабельности предприятия:

 Рентабельность собственного капитала (ROE Return On Equity) = Чистая прибыль / Собственный капитал
 Валовая рентабельность = Валовая прибыль / Выручка
 Рентабельность продаж (ROS Return On Sales) = Операционная прибыль / Выручка
 Рентабельность активов (ROA Return On Assets) = Чистая прибыль / Активы или (Чистая прибыль + Процентный расход) / Активы

• финансовой устойчивости:

 коэффициент автономии

С помощью показателя можно определить, велика ли роль собственных источников в общем финансировании бизнеса.

 соотношение собственных и заемных средств

Показатель поможет оценить пропорцию нахождения собственных и заемных средств в общих источниках финансирования.

 коэффициент обеспеченности компании собственными оборотными средствами

Коэффициент помогает оценить, хватает ли компании собственных средств, чтобы профинансировать текущую деятельность.

 коэффициент финансовой устойчивости
Дает общий анализ долгосрочным и устойчивым источникам финансирования активов компании.

 коэффициент маневренности собственного капитала
С его помощью отображается уровень ликвидности всех принадлежащих организации финансовых средств.

 степень платежеспособности
Коэффициент показывает способность предприятия расплачиваться по своим текущим обязательствам.

 коэффициент краткосрочной задолженности
Покажет долю краткосрочных источников заемных денежных средств, являющихся основным источником риска для финансовой устойчивости компании.

 коэффициент текущей ликвидности
Показатель определяет способность организации направить на погашение краткосрочных обязательств текущие активы.

5. Анализ эффективности использования оборотных средств. Коэффициенты оборачиваемости и деловой активности. Нормирование. Управление производственными запасами.
Оборотные средства - это часть производственного капитала, стоимость которого за один производственный цикл полностью переносится на готовую продукцию и полностью возвращается после её реализации. Вещественным содержанием производственных оборотных фондов являются предметы труда, функционирующие в сфере производства от момента поступления на склад предприятия до превращения их в готовую продукцию и выхода в сферу обращения.
Нормирование оборотных средств – это установление плановой потребности оборотных средств, необходимых для создания минимальных запасов товарно-материальных ценностей, финансирования незавершенного производства, расходов будущих периодов и остатков готовой продукции, которые могут обеспечить предприятию успешное выполнение его производственной программы.
К нормируемым оборотным средствам относятся:
• средства на создание запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и горючего, тары и тарных материалов, запасных частей для ремонта, малоценного и быстро изнашивающегося инструмента, инвентаря и приспособлений;
• средства, вкладываемые в незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
• средства, обеспечивающие возможность осуществления расходов будущих периодов;
• средства, сосредоточенные в остатках готовой продукции на складе предприятия.

К ненормируемым оборотным средствам относятся:
• денежные средства, вложенные в продукцию, не оплаченную потребителями;
• средства в аккредитивах и особых счетах;

• средства в расчетах с дебиторами;
• средства, находящиеся на расчетном счете предприятия и в кассе.
Коэффициенты оборачиваемости (коэффициенты деловой активности) – группа коэффициентов, показывающая интенсивность использования активов или обязательств.
Основными коэффициентами оборачиваемости являются:
• Коэффициент оборачиваемости активов
Коэффициент оборачиваемости активов отражает степень оборачиваемости всех активов, находящихся в распоряжении организации, на определенную дату и рассчитывается как отношение выручки от продаж к средней за период величине активов организации.
Коэффициент оборачиваемости активов = Выручка / Средняя сумма активов в периоде
• Коэффициент оборачиваемости текущих активов
Данный коэффициент характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов = Выручка / Среднегодовая стоимость оборотных активов
• Фондоотдача
Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otvety-na-bilety/193054