

Направление «Управление эффективностью»

P1 – Управление эффективностью операций

Ответы экзаменатора

РАЗДЕЛ А

Ответ на вопрос Один

1.1 Правильный ответ В.

- 1.2** Минимальная маргинальная прибыль при цене реализации \$40 составляет \$20,000
Минимальная маргинальная прибыль при цене реализации \$60 составляет \$30,000
Минимальная маргинальная прибыль при цене реализации \$80 составляет \$20,000
Минимальная маргинальная прибыль при цене реализации \$100 составляет \$10,000

Для максимизации минимальной маргинальной прибыли менеджеру следует установить цену \$60.

Правильный ответ В.

- 1.3** $(50\% \times 70\% \times \$250 \text{ тыс.}) + (30\% \times 70\% \times \$150 \text{ тыс.}) + (20\% \times 70\% \times -\$80 \text{ тыс.}) + (30\% \times -\$150 \text{ тыс.})$

 $= \$62,800$

Правильный ответ D.

1.4

	D	E	F
Маргинальная прибыль на единицу	\$12	\$14	\$10
Количество единиц ограничивающего фактора	20 мин.	25 мин.	5 мин.
Маргинальная прибыль на единицу ограничивающего фактора	\$0.60	\$0.56	\$0.667
Порядок ранжирования	2	3	1

Правильный ответ С.

1.5			
Пропускная способность на единицу продукции	D \$22	E \$20	F \$16
Единица ограничивающего фактора	20 мин.	25 мин.	15 мин.
Пропускная способность на единицу ограничивающего фактора	\$1.10	\$0.80	\$1.07
Порядок ранжирования	1	3	2

Правильный ответ D.

1.6			
Объем продаж согласно бюджету	24,000	единиц	
Плюс запасы на конец периода	2,000	единиц	
Минус запасы на начало периода	<u>(500)</u>	единиц	
Объем производства согласно бюджету	25,500	единиц	
Потребность в сырье	25,500 ед. x 2 кг	= 51,000 кг	
Плюс запасы на конец периода	2,000 ед. x 2 кг	= 4,000 кг	
Минус запасы на начало периода		<u>(300) кг</u>	
Объем закупок сырья		54,700 кг	
Бюджет закупок сырья	54,700 кг x \$12	= \$656,400	

1.7 Кредиторская задолженность перед поставщиками на конец текущего года =
 $\$474,500 / 365 \times 45 = \$58,500$
 Бюджет закупок на следующий год = $\$474,500 \times 1.1 = \$521,950$
 Срок погашения кредиторской задолженности перед поставщиками на конец следующего года = $\$58,500 / \$521,950 \times 365 = 40.9$ дней

1.8

Чистая приведенная стоимость (NPV)	Вероятность	Ожидаемое значение	Отклонение от ожидаемого значения	Квадрат отклонения	Средневзвешенное значение
\$2,800	0.25	\$700	-1,175	1,380,625	345,156.25
\$3,900	0.40	\$1,560	-75	5,625	2,250
\$4,900	0.35	\$1,715	925	855,625	299,468.75
		\$3,975			646,875

Ожидаемое значение чистой приведенной стоимости проекта составляет \$3,975

Стандартное отклонение составляет $\sqrt{646,875} = \$804.29$

РАЗДЕЛ В

Ответ на вопрос Два

(a)

Планирование является одной из основных целей бюджетирования. Планирование помогает удостовериться в том, что менеджеры думают в долгосрочной перспективе, анализируют и координируют все свои действия. Также, планирование действует как механизм контроля, при котором фактические результаты сравниваются с планируемыми. Для достижения этих целей, в основе бюджета должны быть заложены реально достижимые показатели.

Еще одной целью бюджетирования является установление целевых показателей для мотивации менеджеров и оптимизации их деятельности. Доказано, что наличие определенной цели или целевого показателя с большей вероятностью мотивирует менеджеров и приводит к более высоким результатам, чем отсутствие целевого показателя. Для установления эффективного целевого показателя необходимо, чтобы менеджер был готов принять его, однако проблема заключается в определении оптимальной степени сложности целевого показателя. Доказано, что по мере увеличения степени его сложности, энтузиазм и эффективность работы менеджеров растут до определенного момента, после которого целевой показатель рассматривается как недостижимый, а энтузиазм и эффективность работы менеджеров резко снижаются.

Из вышеизложенного следует, что, для мотивации менеджеров следует устанавливать сложностидостижимые целевые показатели. Однако, данные показатели непригодны для целей планирования, поскольку с большой вероятностью не будут достигнуты. Таким образом, существует необходимость в подготовке двух различных бюджетов, но на практике это неосуществимо.

(b)

<i>Потребительский спрос</i>	<i>Вероятность</i>	<i>Проект А Ожидаемое значение</i>	<i>Проект В Ожидаемое значение</i>	<i>Проект С Ожидаемое значение</i>
		\$000	\$000	\$000
Выше среднего	0.20	$400 \times 0.2 = 80$	$300 \times 0.2 = 60$	$800 \times 0.2 = 160$
Средний	0.45	$500 \times 0.45 = 225$	$400 \times 0.45 = 180$	$600 \times 0.45 = 270$
Ниже среднего	0.35	$700 \times 0.35 = 245$	$600 \times 0.35 = 210$	$300 \times 0.35 = 105$
Ожидаемое значение		550	450	535

Проект А является наилучшим выбором (при отсутствии преимуществ полной информации), поскольку имеет самое высокое ожидаемое значение (EV) в размере \$550 тыс.

При наличии полной информации:

Если исследование указывает на уровень потребительского спроса выше среднего следует выбрать Проект С и заработать \$800 тыс.

Если исследование указывает на средний уровень потребительского спроса следует выбрать проект С и заработать \$600 тыс.

Если исследование указывает на уровень потребительского спроса ниже среднего следует выбрать проект А и заработать \$700 тыс.

Ожидаемое значение (EV) (при наличии полной информации) = (\$800 тыс. x 0.2) + (\$600 тыс. x 0.45) + (\$700 тыс. x 0.35) = \$675 тыс.

Стоимость полной информации составляет \$675 тыс. – \$550 тыс. = \$125 тыс.

(с)

Год	Коэффициент дисконтирования	Замена после Года 1		Замена после Года 2		Замена после Года 3	
		Денежные потоки \$	Приведенная стоимость \$	Денежные потоки \$	Приведенная стоимость \$	Денежные потоки \$	Приведенная стоимость \$
0	1.00	(25,000)	(25,000)	(25,000)	(25,000)	(25,000)	(25,000)
1	0.943	13,000	12,259	(5,000)	(4,715)	(5,000)	(4,715)
2	0.890			7,000	6,230	(8,000)	(7,120)
3	0.840					(6,000)	(5,040)
Приведенная стоимость			(12,741)		(23,485)		(41,875)
Кумулятивный коэффициент дисконтирования			0.943		1.833		2.673
Годовой эквивалент			13,511		12,812		15,666

Самые низкие затраты в годовом эквиваленте возникают, если компания владеет транспортными средствами 2 года. Следовательно, оптимальный цикл замены транспортных средств - каждые 2 года.

(d)

Преимущества

Преимущество факторинга состоит в том, что 80 – 85% денежных средств можно получить сразу, а остаток - после оплаты клиентом задолженности. Факторинг может предоставляться без права регресса, т.е. фактор гарантирует оплату по счетам даже в случае их неоплаты клиентом. Фактор ведет реестр дебиторов, включая проверку кредитоспособности клиента, выставление счетов и сбор задолженности. Фактор обладает значительным опытом во всех перечисленных областях, которого небольшая компания может не иметь. Также факторинг обеспечивает гибкость, поскольку при увеличении объема продаж растут финансовые потребности, и финансирование из данного источника увеличивается. Факторинг может быть наиболее экономически оправданным источником финансирования для компании, имеющей дебиторскую задолженность, но не располагающую другими активами, которые можно предложить в качестве обеспечения.

Недостатки

В прошлом факторинг ассоциировался с финансовыми сложностями, и по этой причине многие компании неохотно пользовались услугами факторов. При использовании факторинга сложнее привлечь традиционные формы финансирования, за исключением финансирования по повышенным ставкам. Услуги фактора стоят дорого, и затраты могут быть финансово неоправданными. Компания также утрачивает преимущество личного общения с клиентом. Передав фактору функцию ведения реестра дебиторов, компании сложнее изменить установленный порядок и снова взять на себя переданные функции.

(e)

(i) Переводные векселя

Вексель обязывает клиента произвести оплату причитающейся суммы в установленный момент в будущем. Поставщик выписывает вексель и направляет клиенту, который в свою очередь заверяет его подписью в качестве гарантии оплаты. Поставщик вправе хранить вексель до указанной даты и далее запросить денежные средства, дисконтировать вексель в банке с целью получить денежные средства незамедлительно или передать вексель своему поставщику в счет текущих расходов за полученные товары или услуги.

(ii) Форфейтинг

Форфейтирующий банк приобретает ряд долговых обязательств (или векселей) с дисконтом к номинальной стоимости. Долговые обязательства могут быть в любой из крупных мировых валют. Чтобы удовлетворить условиям форфейтинга (и обезопасить форфейтирующий банк), долговые обязательства должны быть гарантированы обладающим высоким рейтингом международным банком, обычно в стране импортера.

(iii) Документарные аккредитивы

Документарный аккредитив представляет собой обязательство, по которому экспортеру будет гарантирована оплата, при условии, что экспортер соответствует определенным требованиям. Иностранному покупателю дает своему банку (банку-эмитенту) инструкции для предоставления кредита экспортеру. Далее банк-эмитент запрашивает банк экспортера о возможности выдачи кредита экспортеру. Фактически банк-эмитент предоставляет гарантию оплаты товаров. После получения надлежащей документации на товары, банк экспортера предоставляет экспортеру необходимую сумму. Документы направляются в банк-эмитент, который при отсутствии вопросов возмещает указанную сумму банку экспортера, и передает документы иностранному покупателю после получения подтверждения оплаты. В результате, иностранный покупатель получает право на отгрузку товаров.

(f)

Годы	Описание	Денежный поток	Коэффициент дисконтирования (3%)	Приведенная стоимость \$	Коэффициент дисконтирования (6%)	Приведенная стоимость \$
0	Покупка	103	1.000	(103.00)	1.000	(103.00)
1-4	Ставка	6	3.717	22.30	3.465	20.79
4	Погашение	100	0.888	88.80	0.792	79.20
NPV				8.10		(3.01)

Метод интерполяции:

$$3\% + ((\$8.10 / (\$8.10 + \$3.01)) \times 3) = 5.19\%$$

Доходность к погашению облигации составляет 5.19%

РАЗДЕЛ С

Ответ на вопрос Три

(a)

Бюджетные постоянные и переменные накладные расходы

К суммарным накладным расходам следует применить минимаксный метод.

Переменные расходы = $(\$1,096,000 - \$992,000) / (840,000 - 680,000) = \0.65 на один контейнер

Бюджетные переменные расходы = $800,000 \times \$0.65 = \$520,000$

Постоянные расходы = $\$1,096,000 - (840,000 \times \$0.65) = \$550,000$

(b)

Отчет об исполнении бюджета для продукции Премиум

	Изначальный бюджет	Гибкий бюджет	Факт.	Отклонение
Объем продаж (количество единиц)	360,000	396,000	396,000	
	\$	\$	\$	\$
Выручка от реализации	1,152,000	1,267,200	1,271,160	3,960 Б
Прямые затраты на материалы	576,000	633,600	594,000	39,600 Б
Прямые затраты на оплату труда	180,000	198,000	213,840	15,840 Н
Переменные накладные расходы	234,000	257,400	261,360	3,960 Н
Маржинальная прибыль	162,000	178,200	201,960	23,760 Б

Расчеты:

	Нормативная маржинальная прибыль на единицу	Гибкий бюджет 396,000 контейнеров \$
Выручка от реализации	\$3.20	1,267,200
Прямые затраты на материалы	\$1.60	633,600
Прямые затраты на оплату труда	\$0.50	198,000
Переменные накладные расходы	\$0.65	257,400
Маржинальная прибыль	\$0.45	178,200

(c)

Фиксированный бюджет не предоставляет значимой управленческой информации, особенно когда показатели фактической деятельности отличаются от плановых, а переменные затраты значительны. Если, например, фактическая выручка от реализации сравнивается с фиксированным бюджетом, то невозможно определить связано ли благоприятное отклонение с увеличением количества проданных единиц или с увеличением цены реализации. Отчет о гибком бюджете показывает благоприятное отклонение по цене реализации в сумме \$3,960. Аналогично, если объем продаж значительно превысил плановый показатель, в отчете будут отражены неблагоприятные отклонения по переменным затратам по сравнению с фиксированным бюджетом, учитывая то, что чем больше единиц продукции производится, тем выше переменные затраты. В вопросе, если бы при планировании затрат на материалы применялся изначальный бюджет, в отчете об исполнении было бы отражено неблагоприятное отклонение в сумме \$18,000 (\$576,000 - \$594,000) по сравнению с приведенным благоприятным отклонением в сумме \$39,600. Ответственность на основе фиксированного бюджета не предоставляет руководству информацию об эффективности деятельности. Однако при планировании на основе гибкого бюджета, полученные отклонения предоставляют более полную информацию об исполнении бюджета в силу того, что фактические показатели сравниваются с надлежащими контрольными показателями.

Необходимо отметить, что фактические результаты сравниваются в первую очередь с данными изначального утвержденного бюджета. Однако отчетность на основе гибкого бюджета предоставляет более глубокий анализ фактической деятельности.

(d)

(i)

	<i>Эконом (на единицу)</i>	<i>Премиум (на единицу)</i>	<i>Люкс (на единицу)</i>
Цена реализации	\$2.80	\$3.20	\$4.49
Прямые затраты на оплату труда	\$0.50	\$0.50	\$0.50
Прямые затраты на материалы	\$1.00	\$1.60	\$2.20
Переменные накладные расходы	\$0.65	\$0.65	\$0.65
Маржинальная прибыль	\$0.65	\$0.45	\$1.14

Отклонение маржинальной прибыли по количеству реализации

	<i>Объем продаж (количество) согласно бюджету</i>	<i>Фактический объем продаж при бюджетном ассортименте</i>	<i>Разница</i>	<i>Маржинальная прибыль</i>	<i>Отклонение</i>
Эконом	180,000	193,500	13,500 Б	\$0.65	\$8,775 Б
Премиум	360,000	387,000	27,000 Б	\$0.45	\$12,150 Б
Люкс	260,000	279,500	19,500 Б	\$1.14	\$22,230 Б
	800,000	860,000	60,000		\$43,155 Б

Или:

	<i>Объем продаж (количество) согласно бюджету</i>	<i>Маржинальная прибыль</i>	<i>Суммарная маржинальная прибыль</i>
Эконом	180,000	\$0.65	\$117,000
Премиум	360,000	\$0.45	\$162,000
Люкс	260,000	\$1.14	\$296,400
	800,000		\$575,400

Средневзвешенная маржинальная прибыль: $\$575,400 / 800,000 = \0.71925

Отклонение маржинальной прибыли по количеству реализации = $(860,000 - 800,000) \times \$0.71925 = \$43,155 \text{ Б}$

(ii)

Отклонение маржинальной прибыли по ассортименту реализации

	<i>Фактический объем продаж (количество)</i>	<i>Фактический объем продаж при бюджетном ассортименте</i>	<i>Разница</i>	<i>Отклонение от средневзвешенной маржинальной прибыли на единицу продукции</i>	<i>Отклонение</i>
Эконом	186,000	193,500	7,500 Б	$(\$0.65 - \$0.71925)$	\$519.375 Б
Премиум	396,000	387,000	9,000 Н	$(\$0.45 - \$0.71925)$	\$2,423.25 Н
Люкс	278,000	279,500	1,500 Н	$(\$1.14 - \$0.71925)$	\$631.125 Н
					\$2,535 Н

Или:

	<i>Фактический объем продаж (количество)</i>	<i>Фактический объем продаж при бюджетном ассортименте</i>	<i>Разница</i>	<i>Маржинальная прибыль</i>	<i>Отклонение</i>
Эконом	186,000	193,500	7,500 Н	\$0.65	\$4,875 Н
Премиум	396,000	387,000	9,000 Б	\$0.45	\$4,050 Б
Люкс	278,000	279,500	1,500 Н	\$1.14	\$1,710 Н
					\$2,535 Н

Примечание: Анализ отклонений по видам продукции вышеуказанным методом не предоставляет значимой информации.

(e)

Анализ отклонения по объему реализации, отдельно по количеству и ассортименту реализации, помогает объяснить, каким образом изменения суммарного количества реализации и соответствующего ассортимента реализованной продукции повлияли на отклонения по объему реализации. Из произведенных в части (d) расчетов, мы можем сделать вывод, что маржинальная прибыль была бы на \$43,155 больше, если бы увеличение количества реализации было в рамках бюджетного ассортимента реализации. Однако, изменение ассортимента реализации привело к снижению прибыли на \$2,535. Изменение ассортимента реализации привело к относительно более крупной доле продаж продукции Премиум, т.е. продукции приносящей самую

низкую маржинальную прибыль. Данная информация важна для планирования и ценообразования. Общее увеличение количества реализованной продукции не всегда означает увеличение прибыли, если увеличены продажи продукта, приносящего низкую маржинальную прибыль в ущерб продуктам, приносящим более высокую маржинальную прибыль.

Ответ на вопрос Четыре

(a)

Продажи, количество единиц, Год 1 = 25,000,000 x 20% = 5,000,000

Продажи, количество единиц, Год 2 = 25,000,000 x 40% = 10,000,000

Продажи, количество единиц, Год 3 = 25,000,000 x 30% = 7,500,000

Продажи, количество единиц, Год 4 = 25,000,000 x 10% = 2,500,000

Маржинальная прибыль на единицу, Год 1 = \$300 - \$125 = \$175

Маржинальная прибыль на единицу, Год 2 = \$240 - \$125 = \$115

Маржинальная прибыль на единицу, Год 3 = \$192 - \$125 = \$67

Маржинальная прибыль на единицу, Год 4 = \$153.60 - \$125 = \$28.60

Суммарная маржинальная прибыль, Год 1 = \$175 x 5млн = \$875млн.

Суммарная маржинальная прибыль, Год 2 = \$115 x 10млн = \$1150млн.

Суммарная маржинальная прибыль, Год 3 = \$67 x 7.5млн = \$502.5млн.

Суммарная маржинальная прибыль, Год 4 = \$28.60 x 2.5млн = \$71.5млн.

Потеря маржинальной прибыли от продаж модели 4G:

Год 1 – \$100 x 2млн = \$200млн.

Потоки денежных средств

	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4
	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.
Маржинальная прибыль от продаж модели 5G	875	1,150	503	72
Снижение маржинальной прибыли от продаж модели 4G	(200)			
Постоянные производственные затраты	(300)	(300)	(300)	(300)
Техническая модернизация и маркетинг	(150)	(150)	(100)	
Чистые потоки денежных средств	225	700	103	(228)

Налогообложение

	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4
	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.
Чистые потоки денежных средств	225	700	103	(228)
Налоговая амортизация	(150)	(113)	(84)	(153)
Налогооблагаемая прибыль	75	587	19	(381)
Ставка налога 30%	(23)	(176)	(6)	114

Чистая приведенная стоимость

	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.
Чистые потоки денежных средств	(600)	225	700	103	(228) 100	
Налоговые выплаты		(12)	(88)	(3)	57	
Налогооблагаемые выплаты			(11)	(88)	(3)	57
Чистые потоки денежных средств после уплаты налогов	(600)	213	601	12	(74)	57
Ставка дисконтирования 8%	1.000	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681
Приведенная стоимость	(600)	197	515	10	(54)	39

Чистая приведенная стоимость = \$107млн.

(b)

(i)

	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.
Чистые потоки денежных средств	(600)	213	601	12	(74)	57
Ставка дисконтирования 20%	1.000	0.833	0.694	0.579	0.482	0.402
Приведенная стоимость	(600)	177	417	7	(36)	23

Чистая приведенная стоимость = \$(12)млн.

Внутренняя норма рентабельности (IRR)

Чистая приведенная стоимость (NPV) при 8% = \$107 млн.

Чистая приведенная стоимость (NPV) при 20% = \$(12) млн.

Расчет IRR методом интерполяции:

$$8\% + (107 / (107 + 12)) \times 12 = 18.8\%$$

(ii)

Дисконтированный период окупаемости проекта

$$1 \text{ год} + ((600 - 197) / 515) \times 12 = 1 \text{ год } 9 \text{ месяцев}$$

(c)

Практическое использование внутренней нормы рентабельности (IRR) обусловлено тем, что пользователям известны методы интерпретации процентных показателей, такие как рентабельность вложенного капитала (ROCE), рентабельность инвестиций (ROI), банковские ставки и т.д. Процентное выражение показателя IRR делает его доступным для понимания. Также отпадает необходимость заранее указывать ставку дисконтирования. Показатель IRR особенно полезен для отображения процентов сверх стоимости капитала для проектов, которые имеют положительную чистую приведенную стоимость.

Дисконтированный период окупаемости чаще используется на практике как дополнительный метод оценки проекта. Проекты, которые окупаются быстрее, представляются менее рискованными. Данный метод может использоваться на раннем этапе для исключения проектов с недопустимыми показателями риска и рентабельности. Также он применим в ситуации, когда средства ограничены и ранняя окупаемость средств позволяет инвестировать их в другие прибыльные проекты. Дисконтированный период окупаемости также является удобным в применении и простым способом информирования руководителей о целесообразности принятия нового продукта.

(d)

Проведение постпроектной проверки выгодно для компании как в отношении текущих, так и в отношении новых проектов. Относительно текущих проектов, она позволяет на раннем этапе внести изменения в сверх или недостаточно эффективные проекты и увеличивает вероятность закрытия неудачных проектов.

Постпроектная проверка улучшает качество принятия решений в новых проектах, поскольку менеджеры могут учитывать прошлый опыт. Данная проверка способствует более реалистичному прогнозу результатов последующих периодов, поскольку информация о неточностях, допущенных в прошлые периоды становится общедоступной. Постпроектная проверка показывает причины успешности проектов, необходимые для отбора и максимизации выгоды от новых проектов.

Старший экзаменатор экзамена P1 – Управление эффективностью операций предлагает экзаменуемым и преподавателям использовать нижеприведенные материалы в образовательных целях. Учебные материалы содержат пояснения и рекомендации к экзаменационным вопросам.

Раздел А – Вопрос Один – Обязательный для выполнения

Вопрос Один состоит из 8 подвопросов объективного тестирования и охватывают все разделы учебного плана. Вопросы составлены для проверки знаний в рамках всего учебного плана, и соответственно оценивают результаты изучения многих компонентов учебного плана.

Раздел В – Вопрос Два – Обязательный для выполнения

Вопрос Два имеет 6 подвопросов.

- (a) Вопрос оценивает результат изучения компонента учебного плана В1(b) *умение объяснить назначение бюджетов, включая планирование, информационное взаимодействие, координацию, мотивацию, авторизацию, контроль, оценку, и каким образом эти цели могут вступать в противоречие друг с другом.* Проверяется способность экзаменуемых объяснить поведенческие аспекты бюджетного процесса, и возможные противоречия, возникающие в этой связи.
- (b) Вопрос оценивает результат изучения компонента учебного плана D1(e) *умение рассчитать стоимость информации.* Проверяется способность экзаменуемых рассчитать ожидаемую стоимость проектов при заданном диапазоне исходов и соответствующих вероятностей с последующим расчетом стоимости полной информации.
- (c) Вопрос оценивает результат изучения компонента учебного плана С1(g) *умение подготовить информацию для принятия руководством управленческих решений, принимая во внимание финансовые и нефинансовые факторы.* Проверяется способность экзаменуемых рассчитать оптимальную продолжительность цикла замещения актива.
- (d) Вопрос оценивает результат изучения компонента учебного плана E1(f) *умение анализировать влияние альтернативной политики в отношении дебиторской и кредиторской задолженностей.* Проверяется способность экзаменуемых обсудить преимущества и недостатки факторинга как способа управления дебиторской задолженностью компании.
- (e) Вопрос оценивает результат изучения компонента учебного плана E2(c) *умение выявить подходящие методы финансирования международных торговых операций.* Проверяется способность экзаменуемых дать описание трем предложенным методам финансирования экспортных операций.
- (f) Вопрос оценивает результат изучения компонента учебного плана E2(d) *умение продемонстрировать финансовые последствия методов краткосрочного финансирования и инвестиционных оценок при помощи расчетов.* Проверяется способность рассчитать доходность к погашению облигации на основании её текущей рыночной цены и купонной ставки.

Раздел С – Вопросы Три и Четыре – Обязательные для выполнения

Вопрос Три. Вопрос оценивает результаты изучения нескольких компонентов учебного курса. Часть (а) оценивает результат изучения компонента учебного плана В2(б): *умение рассчитать планируемые показатели выручки и затрат, исходя из объемов продукции/услуг, стратегий в области ценообразования и структур затрат.* Проверяется способность экзаменуемых рассчитать прогнозируемые накладные расходы при помощи минимаксного метода. Часть (б) оценивает результат изучения компонента учебного плана А1(д) *умение применить нормативный метод учета затрат, включая сверку фактической и планируемой маржинальной прибыли.* Проверяется способность экзаменуемых подготовить отчет об исполнении гибкого бюджета и рассчитать отклонения с использованием информации о динамике затрат. Часть (с) оценивает результат изучения компонента учебного плана А1(б) *умение обсудить отчет о сверке бюджетной и фактической прибыли с применением методов полного поглощения и/или маржинального учета затрат.* Оценивается способность экзаменуемых обсудить преимущества гибкого бюджетирования при подготовке отчета сверки бюджетной и фактической маржинальной прибыли. Часть (д) оценивает результат изучения компонента учебного плана А1(д) *умение применить нормативный метод учета затрат, включая сверку фактической и планируемой маржинальной прибыли.* Проверяется способность экзаменуемых рассчитать отклонения по ассортименту и количеству реализации. Часть (е) оценивает результат изучения компонента учебного плана А1(ф) *умение интерпретировать отклонения затрат на материалы, оплату труда, переменные и постоянные накладные расходы и отклонения по объему реализации, проводя различие между плановыми и операционными отклонениями.* Проверяется способность экзаменуемых объяснить, почему анализ детализации отклонения по объему реализации на отклонения по количеству и ассортименту обеспечивает получение полезной управленческой информации.

Вопрос Четыре. Часть (а) вопроса оценивает результат изучения компонента учебного плана С1(б): *умение применить принципы анализа релевантности денежных потоков к долгосрочным проектам* и С2(а): *умение оценить проектные предложения с применением методов инвестиционной оценки.* Проверяется способность экзаменуемых идентифицировать релевантные затраты проекта и применить метод дисконтирования денежных потоков для расчета чистой приведенной стоимости проекта. Часть (б) оценивает результат изучения компонента учебного плана С2(а) *умение оценить проектные предложения с применением методов инвестиционной оценки.* Проверяется способность рассчитать внутреннюю норму рентабельности (IRR) и дисконтированный период окупаемости проекта. Часть (с) вопроса оценивает результат изучения компонента учебного плана С2(б): *умение сравнить и сопоставить альтернативные методы инвестиционной оценки.* Проверяется способность экзаменуемых обсудить причины применения некоторых методов инвестиционной оценки несмотря на их теоретические недостатки. Часть (д) вопроса оценивает результат изучения компонента учебного плана С1(а): *умение объяснить процессы, задействованные в принятии долгосрочных решений.* Проверяется способность экзаменуемых объяснить преимущества проведения постпроектной проверки проекта.
