

**Задача по финансовому менеджменту с решением
(на примере предприятия)**

ЗАДАНИЕ.

Предприятие производит ионизаторы воздуха, реализуя их по 400 шт. в месяц и по цене 3000 руб. каждая (без НДС). При этом переменные издержки составляют 1800 руб./шт, постоянные издержки предприятия — 270000 руб. в месяц. Ответьте на ряд вопросов с позиции финансового менеджера.

- 1. Руководитель отдела маркетинга полагает, что увеличение расходов на рекламу на 100000 руб. в месяц способно дать прирост ежемесячной выручки от реализации на 300000 руб. Следует ли одобрить повышение расходов на рекламу?*
- 2. Заместитель директора по производству хотел бы использовать более дешевые материалы, позволяющие экономить на переменных издержках, по 250 руб. на каждую единицу продукции. Однако начальник отдела сбыта опасается, что снижение качества плит приведет к снижению объема реализации до 350 шт. в месяц. Следует ли переходить на закупку более дешевых комплектующих?*
- 3. Руководитель отдела маркетинга предлагает снизить цену реализации на 200 руб. и одновременно довести расходы на рекламу до 150000 руб. в месяц. Отдел маркетинга прогнозирует в этом случае увеличение объема реализации на 50%. Следует ли одобрить такое предложение?*
- 4. Руководитель отдела сбыта предлагает перевести своих сотрудников с окладов (суммарный месячный фонд оплаты 60000 руб.) на комиссионное вознаграждение 150 руб. с каждого проданного ионизатора. Он уверен, что объем продаж вырастет на 15%. Следует ли одобрить такое предложение?*
- 5. Руководитель отдела маркетинга предлагает снизить отпускную оптовую цену, чтобы стимулировать сбыт и довести дополнительный ежемесячный объем оптовых продаж до 150 ионизаторов. Как следует повысить оптовую цену на дополнительную продукцию, чтобы прибыль возросла на 30000 руб.?*

РЕШЕНИЕ.

1. Прибыль от реализации рассчитывается по формуле:

$\Pi = P \cdot Q - VC \cdot Q - FC$, где

P – цена единицы продукции;

Q – количество единиц продукции;

VC – переменные издержки на единицу продукции;

FC – постоянные издержки.

Тогда:

$$\Pi = 400 \cdot 3 - 400 \cdot 1,8 - 270 = 1200 - 720 - 270 = 210 \text{ тыс. руб.}$$

Определим прибыль после увеличения расходов на рекламу:

$$\Pi = (1200 + 300) - 720 - (270 + 100) = 410 \text{ тыс. руб.}$$

Следует одобрить повышение расходов на рекламу, так как в этом случае возрастёт прибыль.

2. Определим прибыль после замены материалов:

$$\Pi = 350 \cdot 3 - 350 \cdot (1,8 - 0,25) - 270 = 237,5 \text{ тыс. руб.}$$

Следует перейти на закупку более дешёвых комплектующих, так как в конечном итоге это будет способствовать увеличению прибыли.

3. Определим прибыль после предложенных изменений:

$$\Pi = 400 \cdot 1,5 \cdot (3 - 0,2) - 400 \cdot 1,5 \cdot 1,8 - (270 + 150) = 180 \text{ тыс. руб.}$$

Предложение принимать не следует, так как в результате прибыль снизится на 30 тыс. руб.

4. Рассчитаем прибыль после изменения схемы оплаты труда:

$$\Pi = 400 \cdot 1,15 \cdot 3 - 400 \cdot 1,15 \cdot (1,8 + 0,15) - (270 - 60) = 273 \text{ тыс. руб.}$$

Следует одобрить такое предложение, так как изменение схемы оплаты труда будет способствовать увеличению прибыли.

5. Новую оптовую цену определим по формуле:

$$P = \frac{\Pi + VC \cdot Q + FC}{Q} = \frac{210 + 30 + 1,8 \cdot (400 + 150) + 270}{400 + 150} = 2,73 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, оптовая цена может быть снижена до 2,73 тыс. руб.