                                        КОНТРОЛЬНАЯ  РАБОТА

**Дисциплина  "Финансовый менеджмент"**

**Тема "**Международные аспекты финансового менеджмента**"**   
   
   
   
   
 

Выполнила:

   
   
   
   
   
   
   
 

**2009**

Содержание.

Введение…………………………..…………………………..…….…3

1.Финансовые  потоки………………………………………….……...5

2.Цели и задачи финансового менеджмента………………….….….9

3. Международные  аспекты финансового менеджмента…….…….12

4. Международная  валютно-кредитная система……………………13

5. Международные  источники финансирования…………………...14

6. Отчетность  в системе международных

источников финансовой информации…………………..…….…..18

Заключение………………………………………………………….…22

Практическая  часть……………………………………………………30

Список использованной литературы…………………………………36   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
 

***Введение.***

     Финансовый менеджмент — один из необходимых элементов экономического управления деятельностью предприятия. Осуществление любой хозяйственной деятельности сопровождается движением финансовых и денежных потоков. Такое движение порождается самим фактом наличия деловых взаимоотношений данного предприятия с другими юридическими лицами.

     Финансовые потоки возникают при закупке предприятием материалов, товаров, услуг, при прохождении или стадии обработки, т. е. доведения до формы, готовой для продажи, в процессе продажи с получением выручки и прибыли от продаж. Финансовые потоки возникают также в результате взаимоотношений предприятия с организациями, не связанными непосредственно с основной деятельностью (расчеты с бюджетом, продажа и переоценка имущества, уплата и получение штрафных санкций за невыполнение договорных обязательств, расчеты по договорам аренды и т. п.). Финансовые потоки формируются и в результате инвестиционной деятельности предприятия (приобретение и продажа основных средств, осуществление капитальных и финансовых вложений и др.).

     Финансовый менеджмент имеет целью не только определить все финансовые последствия тех или иных решений по вопросам работы предприятия и даже не только найти способы устранения или смягчения влияния на финансовое состояние отрицательных последствий. Еще одна важнейшая цель финансового менеджмента — определить ориентиры, на основе которых можно оценить, благоприятен ли для данного предприятия сложившийся уровень того или иного показателя, а затем решить, нуждается показать в росте, снижении или сохранении имеющегося уровня.

Речь идет, прежде всего, о показателях, которые традиционно принято оценивать по нормальному или рекомендуемому уровню, универсальному для всех, или, в лучшем случае, — дифференцированному по отраслям.

     В первую очередь такими показателями являются коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости. По большинству из них существуют так называемые нормальные значения, имеющие рекомендательный характер. Значения, как правило, даются в определенном интервале. Однако практика показывает, что многие предприятия, у которых коэффициенты находятся за пределами, а иногда и далеко за пределами названных интервалов, находятся в благополучном финансовом состоянии, и наоборот, предприятие может иметь коэффициенты в пределах рекомендуемых уровней и одновременно тяжелое финансовое состояние.

Причина в том, что рекомендуемые уровни усреднены  и не рассчитаны на конкретные условия  деятельности каждого предприятия, такие, как структура имущества, структура имущества, фондоемкость, материалоемкость, состояние запасов и дебиторской задолженности, условия поставок материальных ценностей и оказания услуг и др. Все перечисленное только частично отражай отраслевые особенности. В большей степени это особенности каждого предприятия. В следующих статьях все названные обстоятельства будут подробно рассмотрены как основа для определения нормальных применительно к данному предприятию уровней коэффициентов. Ответив на вопрос, какой уровень нужен, можно принимать решения о способах его достижения также применительно к данному предприятию.

     В ряде ситуации финансовой менеджмент предполагает выбор одного варианта решения из возможных нескольких. Например, при необходимости увеличения источников финансирования — увеличивать либо собственные, либо заемные источники; при росте или падении выручки от продаж — выбор наиболее благоприятного для предприятия соотношения динамики цен и натурального объема продаж; при осуществлении инвестиций — выбор из нескольких критериев их эффективного самого важного в условиях данного предприятия и т. д.

     Таким образом, финансовый менеджмент имеет целью создания необходимых условий для такого движения финансовых и денежных потоков, которое обеспечивало бы бесперебойную и эффективную деятельность предприятия. Именно с этой целью осуществляется управление активами и источниками финансирования, финансовыми результатами продаж и учетом уровня рисков, планирования динамики активов и пассивов. Основа для принятия управленческих решений — глубокий финансовый анализ их оценка качества фактического финансового состояния предприятия.   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
 

***Финансовые  потоки.***

     Финансовые потоки — это оцененное в денежной форме движение (изменение) любых элементов имущества предприятия и любых источников его финансирования, а также имущества и источников финансирования в целом.

     В процессе движения имущества и источников финансирования формируются и расходуются денежные средства, т. е. возникают денежные потоки. По существу, движения финансовых и денежных потоков переплетено и взаимоувязано.

     Например, в результате продаж предприятием продукции возникает дебиторская задолженность при условии, что оплата продукции покупателями производится через какое-то время после ее приобретения. В течение всего этого времени имеет место дебиторская задолженность и ее увеличение (элемент финансового потока). После оплаты дебиторами купленной продукции дебиторская задолженность уменьшается и соответственно растут денежные средства. Однако поступившие денежные средства не могут оставаться на счетах: предприятию надо оплачивать свои долги, поэтому денежные средства направляются на погашения кредиторской задолженности — другой элемент финансовый и денежного потока.

  Все эти процессы происходят на предприятии непрерывно и далеко не столь схематично, как здесь изложено. Как правило, движение финансовых и денежных потоков не так прямолинейно. Предприятию в конкретных условиях всегда приходится делать выбор между теми или иными актами хозяйственной деятельности, просчитывая их финансовые последствия. Только после этого можно принимать решения о направлениях дальнейших действий. Такое принятие финансовых решений с учетом всех сопутствующих им обстоятельств и можно, по существу, называть финансовым менеджментом.

Несколько примеров.

1. На предприятии  очень изношенные машины и оборудование. Заменять ли их новыми? Замена требует больших капитальных вложений, но одновременно дает возможность увеличить объем продаж и прибыль от продаж. Вместе с тем замена оборудования повысит себестоимость продукции (рост амортизации) и налог на имущество. Кроме того, на покупку оборудования нужнs дополнительные источники финансирования, возможно, банковский кредит с соответствующими процентами. Замена оборудования целесообразна с финансовой точки зрения лишь в том случае, если дополнительная прибыль в результате роста выручки от продаж превысит дополнительные затраты, возникающие при покупки оборудования. На этот вопрос ответят только конкретные финансовые расчеты.

2. Предприятию  выгодно, когда договорные сроки  расчетов с покупателями короче договорных сроков расчетов с поставщиками: предприятие получает деньги чаще, чем должно их платить, в результате появляются свободные средства в обороте. Однако допустимо ли, даже при наличии практической возможности, еще большее укорачивать сроки расчетов с покупателями и удлинять — с поставщиками? Нет. Этому процессу наступает предел, когда под угрозой оказывается общий коэффициент ликвидности, т. е. уровень платежеспособности предприятия. Следовательно, регулируя сроки расчетов с покупателями и поставщиками, надо одновременно следить за динамикой общего коэффициента ликвидности и при достижении последним критического для предприятия значения остановиться.

3. Предприятие  может выбирать между арендой  оборудования и приобретением  его на основе договора лизинга. Выбор будет решаться результатами расчетов цены аренды и цены лизинга с учетом конкретных предлагаемых арендодателем или лизингодателем условий договорной.

4. На каком-то  этапе деятельности предприятия  происходит падение спроса на  его продукцию (товары). Какие меры должно принять предприятие, чтобы не попасть в тяжелое финансовое положение?

а) найти другие рынки сбыта;

б) снизить цены на предаваемую продукцию;

в) уменьшить  натуральный объем продаж, чтобы  поддержать цены;

б) улучшить потребительские свойства продукции, чтобы повысить спрос на нее;

д) полностью  поменять состав продаваемой продукции.

Только конкретные расчеты финансовых последствий  каждого из возможных решений  дадут правильный ответ.

5. Предприятие  планирует в следующем периоде увеличение выручки от продаж. Естественно, это вызовет необходимость в увеличении имущества предприятия в части запасов дебиторской задолженности, может быть, и основных средств; кроме того, в составе источников финансирования должна увеличиться кредиторская задолженность. Достаточно ли будет в этих условиях прироста источников финансирования для покрытия прироста стоимости имущества? Необходимо знать ответ на этот вопрос уже на студии планирования, иначе, реализуя в следующем периоде бизнес-план, предприятие может оказаться перед фактом недостатка источников финансирования. Зная показатели бизнес-плана и проектов договоров с покупателями и его поставщиками, можно и нужно до наступления планового периода рассчитать, на какую сумму увеличится каждый элемент активов и пассивов и в случае необходимости принять решение об устранении недостатка источников финансирования заблаговременно.

Таких примеров можно приводить множество. В  следующих статьях эти и другие ситуации будут рассматриваться  подробно, с расчетами.

Принятие любого финансового решения предполагает предварительный анализ и оценку показателей, в отношении которых  решение принимается.    Разъясним этот тезис на тех же пяти примерах.

1. Решение о  необходимости замены машин и  оборудования может быть принято только на базе анализа результатов в том числе финансовых, эксплуатации действующего оборудования. Если анализ показал, что затраты на ремонт и содержание оборудования очень высоки в расчет на единицу выпускаемой с этого оборудования продукции и не могут быть компенсированы при существующем уровне цен на эту продукцию, то оснований для постановки вопроса о замене оборудования достаточно.

2. Решение об  изменении договорных сроков  расчетов с покупателями и  поставщиками может быть принято,  если анализ показал, что:

а) у предприятия  нет просроченной и безнадежной  дебиторской задолженности, все  дебиторы расплачиваются вовремя:

б) у предприятия  нет просроченной кредиторской задолженности, а ее сумма целиком соответствует  договорным условиям расчетов с поставщиками, работниками и т. д.;

в) общий коэффициент  ликвидности предприятия выше, чем  ему необходимо в конкретных условиях его деятельности.

Если эти условия  не соблюдаются предприятию в  первую очередь надо заняться решением проблемы просроченной и безнадежной дебиторской задолженности в целях увеличения денежных средств в обороте.

3. До решения  вопроса об аренде или лизинге,  очевидно, были проанализированы  показатели фондоотдачи и рентабельности  действующего оборудования, рентабельности  продаж (поскольку платежи и за аренду и за лизинг оборудования должны включаться в себестоимость продукции).

4. Предприятие  анализирует и оценивает соотношение  постоянных и переменных затрат  в составе всех затрат на  продаваемую продукцию; выявляет  резервы снижения постоянных и переменных затрат; анализирует факторы, сформировавшие фактическую величину прибыли до налогообложения и на этой основе — допустимое снижение прибыли от продаж (включая убыточность продаж), при котором можно получить необходимую предприятию прибыль до налогообложения.

5. До планирования  прироста выручки от продаж  анализируется и оценивается  динамика выручки за предыдущие  периоды, выявляются причины и  последствия такой динамики. Определяется  целесообразность увеличения выручки  с нефинансовой точки зрения (перенасыщение рынка, снижение цен, необходимость предоставления льготных условий расчетов покупателям и др.). Анализируется состав затрат, зависящих от величины выручки от продаж (налоги, где налогооблагаемой базой является выручка цены на сырье и материалы, величина фонда оплаты труда работников и др.). До принятия решения о необходимости увеличения выручки от продаж целесообразно на основе аналитических данных обосновать необходимость такого прироста, т. е. показать, что недостатки в состоянии финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеют в качестве одной из причин низкую стоимость продаж.   
   
   
 

***Цели  и задачи финансового  менеджмента.***

  Главной целью финансового менеджмента является повышение благосостояния владельцев предприятия и персонала. Отсюда вытекают определенные задачи финансового менеджмента.

1). Формирование  финансовых ресурсов необходимых  размеров.

2). Финансовое  планирование.

3). Инвестирование  финансовых средств в наиболее  эффективные области предпринимательства.

4). Снижение инвестиционных  рисков.

5). Осуществление  финансового учета, контроля и  анализа.

     В задачи финансового менеджмента входит нахождение оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития фирмы и принимаемыми решениями в краткосрочном и долгосрочном финансовом управлении.

     Задачей финансового менеджмента является определение приоритетов и поиск компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйственных подразделений в принятии инвестиционных проектов и выборе источников их финансирования.

     Тактические задачи финансового менеджмента: обеспечение сбалансированности и сроков поступления денежных средств; обеспечение необходимых объемов поступлений; обеспечение рентабельности продаж (конкурентоспособности на оперативном уровне). Таким образом, оперативное (тактическое) управление сводится, по существу к управлению оборотным капиталом предприятия.

     В конечном итоге основная задача финансового менеджмента – принятие решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между фирмой и источниками её финансирования как внешними, так и внутрифирменными.

     Конкретные формы и методы реализации функций и решения задач финансового менеджмента определяются *финансовой политикой предприятия*. Разработка и осуществление финансовой политики занимают существенное место в общем механизме централизованного управления. Её роль в централизованном управлении фирмой определяется тем, что она затрагивает все стороны экономической деятельности фирмы – научно-техническую, производственную, материально-техническое снабжение, сбыт – и отражает в концентрированном виде влияние многочисленных внутренних и внешних факторов. В рамках единой финансовой политики, разрабатываемой на высшем уровне управления, определяются в глобальном масштабе источники финансовых ресурсов и их распределение в рамках фирмы.

     Методической основой при разработке финансовой политики в конкретной фирме может служить Приказ Минэкономики РФ «Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия» от 01.01.97 №118, в котором предусмотрены следующие элементы:

-          учетная политика;

-          кредитная политика;

-          политика управления денежными средствами;

-          политика в отношении управления издержками;

-          дивидендная политика.

     Выбор варианта учетной политики предприятие должно осуществлять в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета. В РФ таким документом является Положение по бухгалтерскому учету.

     В рамках кредитной политики решается вопрос об обеспеченности оборотными средствами  - определение величины собственных средств, потребности в заемных средствах.

     Политика управление денежными средствами связана с оптимизацией остатков средств на счетах, минимизации разрывов между поступлением средств и их использованием, применением различных схем расчетов, предусматриваемых в договорах.

     Политика в отношении управления издержками реализуется с помощью разработки системы бюджетирования, предусматривающей разработку бюджетов (смет) по всем основным элементам затрат и осуществления эффективного контроля за их исполнением.

     Дивидендная политика должна уравновешивать защиту интересов собственников с интересами менеджеров и инвесторов с целью максимизации цены предприятия. Возможны следующие варианты дивидендной политики:

-  дивиденды как постоянный процент от прибыли;

-  политика форсированных дивидендных выплат – дивиденды выплачиваются в фиксированном размере на каждую акцию;

-  политика выплат гарантированного минимума и экстра дивидендов;

-  капитализация дивидендов – выплата дивидендов акциями (при финансовых затруднениях).

     В современных условиях главная особенность финансовой политики фирм состоит в комплексном использовании *финансовых инструментов*, причем в зависимости от конкретных условий преобладающее значение в отдельные периоды может придаваться тому или иному инструменту.

     Выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, валюта); кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы и др.); и способы участия в уставном капитале (акции и паи).   
   
   
   
 

 

***Международные аспекты финансового  менеджмента.***

     Несмотря на то, что методы управления финансами в крупной компании в международном контексте достаточно универсальны, национальные особенности в организации и ведении бизнеса безусловно оказывают определенное, а порой и существенное влияние на их содержание. Знание этих особенностей имеет особую значимость для транснациональных корпораций и совместных предприятий, вместе с тем некоторые из них представляют интерес для любых специалистов в области управления, учета, финансов, поскольку многие предприятия, хотя и по разным причинам, обычно заинтересованы в выходе на международную арену. Мотивация организации международных бизнес-контактов может быть различной — выход на новые рынки сбыта продукции, поиск более дешевой рабочей силы, потребность в дополнительном финансировании, открытие дополнительных производств, диверсификация финансово-хозяйственной деятельности и т.п. Безусловно, развитие международных экономических связей в известной степени координируется и стимулируется государственными органами, вместе с тем и частный капитал играет в этом процессе далеко не последнюю роль.

     Международный рынок капитала существует с незапамятных времен, однако особенно бурное развитие он получил в связи с появлением транснациональных корпораций (ТНК). Первые ТНК организованы более сорока лет назад и сегодня они представляют собой серьезную мировую экономическую силу. Были времена, когда для организации международной экономической деятельности приходилось перемещать из страны в страну средства производства, рабочую силу, материальные и финансовые ресурсы.   С появлением международного рынка капитала нужда в этом практически отпала. Транснациональные и национальные корпорации могут получить необходимые ресурсы с помощью международных валютно-кредитных организаций, крупных банков, фондовых бирж, эффективность деятельности которых чрезвычайно высока.

     Рассмотрим некоторые подходы, используемые компаниями для поиска источников финансирования за рубежом и установления международных экономических связей.   
   
   
   
   
   
 

***Международная валютно-кредитная  система.***

     Международная валютно-кредитная система представляет собой набор законов и правил, регулирующих деятельность центральных эмиссионных банков на внешних валютных рынках. В XIX — начале XX веков центральным элементом системы было золото. Эра золотого стандарта началась в 1821 г., когда Великобритания объявила о конвертируемости фунта стерлингов в золото. Вскоре то же самое сделали США с долларом.   Таким образом, любая компания, осуществляющая международные операции, в зависимости от обменных курсов и локальных цен на золото могла покупать валюту либо непосредственно, либо путем промежуточной покупки и продажи золота. Использование золотого стандарта — достаточно приемлемая схема в относительно стабильной экономической ситуации, однако она сразу же дает сбои в случае крупных международных потрясений.    Таким потрясением была первая мировая война. Практика дополнительной эмиссии денег для финансирования военных расходов с одновременным поддержанием конвертируемости своей валюты в золото с необходимостью приводила к оттоку золотого запаса за рубеж. Поэтому большинство стран отказалось от практики золотого стандарта.

В 1914 г. в местечке Бреттон-Вудс (США) 44 страны заключили соглашение о новой международной валютно-кредитной системе и основали   Международный валютный фонд для управления ею. Суть системы состояла в том, что паритетные обменные курсы валют устанавливались в долларах США, при этом доллар обменивался на золото по фиксированной цене 35 долл. за одну тройскую унцию. Каждый из участников подписанных соглашений брал на себя обязательство осуществлять валютную интервенцию как необходимое средство обеспечения фиксированного обменного курса валюты своей страны относительно доллара США. В начале 1973 г. острейший кризис затронул доллар США; это привело к отходу от Бреттон-Вудсской системы и замене ее системой «плавающих» обменных курсов валют.

     В конце 50-х — начале 60-х годов начал формироваться международный финансовый рынок, называемый также евровалютным рынком. Его основными составными частями являются денежный рынок, рынок кредитов и рынок ценных бумаг. Интересно отметить, что в числе основных причин его создания западные эксперты называют желание ряда европейских стран, включая СССР, обойти ограничения в валютных операциях, установленных США в рамках «холодной войны». Также существенную роль в его становлении сыграла практика создания офшорных зон, в которых ведение валютных операций осуществляется в специальном льготном режиме. К концу 80-х годов объем еврорынка оценивался более чем в 2,5 трлн. долл.   
 

***Международные источники финансирования.***

     Основными способами получения иностранных долгосрочных инвестиций являются: прямое валютное инвестирование, создание совместных предприятий, эмиссия евроакций и еврооблигаций, открытие кредитной линии, процентные и валютные свопы, опционы.

*Прямое валютное инвестирование (Foreign Direct Investment)* является одним из инструментов деятельности ТНК и подразумевает полное финансирование иностранной компанией деятельности своего филиала за рубежом. При этом могут передаваться за рубеж любые виды активов, включая управленческий персонал и ноу-хау.

*Создание совместных предприятий (International Joint Ventures)* более реалистический способ получения иностранных инвестиций. К началу 1994 г. общий объем иностранных инвестиций в российскую экономику составлял около 10 млрд. долл. Большая часть инвестиций была обеспечена именно благодаря созданию совместных предприятий. Более 17 000 таких предприятий с совокупным уставным капиталом в 20 млрд. руб. и 4,5 млрд. долл. было создано в последние годы. В каждой стране существует свое законодательство, регулирующее деятельность совместных предприятий, в частности весьма распространенным требованием является ограничение доли иностранного инвестора в капитале совместного предприятия 49%.

*Эмиссия евроакций и еврооблигаций (Euro-equity and Eurobond Market)* предполагает выпуск ценных бумаг с целью размещения их среди иностранных инвесторов. Многие ведущие фондовые биржи котируют ценные бумаги иностранных компаний, главным образом ТНК. Лидирующую роль играет Лондонская фондовая биржа. Существуют специальные международные синдикаты, занимающиеся организацией выпуска и размещения подобных ценных бумаг, страхованием и выдачей гарантий. Некоторые крупные ТНК создают за рубежом собственные финансовые институты для подобных операций. Очевидно, что чести котировать свои бумаги на зарубежных фондовых биржах удостаиваются лишь солидные преуспевающие компании. В последние годы Россия сделала определенные шаги с целью выхода на евровалютный рынок. В числе этих шагов выпуск и размещение за рубежом евробондов (к весне 1998 г. общая сумма средств, привлеченных в страну с помощью этих финансовых инструментов, составила около 7 млрд. долл.).

*Кредитная линия (Credit Line)* представляет собой моральное (не контрактное) обязательство иностранного банка кредитовать клиента до определенного максимума. Как правило, клиент обязан держать в банке депозит в размере 10% от суммы линии плюс 10% от выбранных кредитов. Комиссия за обязательство не берется. Кредитная линия открывается обычно на год и может быть продлена при отсутствии нареканий со стороны банка.   Одной из разновидностей кредитной линии, применяемой для краткосрочного финансирования, является *учетная кредитная линия (Discount Credit Line)*, представляющая собой обязательство иностранного банка учитывать векселя клиента в пределах оговоренной суммы.

*Валютные свопы (currency swaps)* представляют собой обменные операции национальными валютами, выполняемые компаниями, представляющими разные страны. Необходимость подобных операций обусловлена тем обстоятельством, что в большинстве стран иностранные компании могут получить кредит в местном банке на условиях менее выгодных, чем местные компании. Для того чтобы минимизировать расходы по обслуживанию кредитов, компании заключают между собой договор о валютном свопе, т.е. обмене долгосрочными кредитными обязательствами в одной валюте на равные обязательства в другой валюте. Схема операции очень проста.

     Предположим, американской компании А для финансирования своего английского филиала нужна сумма в английских фунтах с фиксированной процентной ставкой, эквивалентная 10 млн. долл. Она находит английскую фирму (В), которой нужна та же сумма, но в долларах. Две компании обращаются в банк, занимающийся валютными свопами, и с его помощью заключают сделку о том, что он выдаст необходимые кредиты на условиях свопового обменного курса 1 долл. = 0,54 фунта (при установлении обменного курса учитывают возможную его динамику). Оговаривается срок контракта (например, 5 лет) и фиксированные процентные ставки (например, 11 % в фунтах и 9% в долларах). Тогда денежные потоки имеют вид (рис. 15.1).

     Мы упомянули о некоторых инструментах финансирования деятельности компании в международном контексте, однако основным, конечно, является выход компании со своими ценными бумагами на фондовые биржи мира. Перечень крупнейших бирж, их характеристику, в том числе требования к листингу, специализацию и т.п., можно найти в специальной литературе (см., например [Миркин, с. 503—510]).

     В Европе в число крупнейших бирж по уровню капитализации входят (данные 1995 г. в млрд. долл. США): Лондонская (1400), Франкфуртская

**ПРАКТИЧЕСКАЯ  ЧАСТЬ**

**Тестовые  задания.**

1. Используя формулу сложных процентов,  определите сумму депозитарного вклада в размере 100 млн.руб. через 2 года при ежегодном начислении 20% годовых:

г) 120 млн. руб.

2. Используя формулу простых процентов,  определите сумму средств к  погашению краткосрочного кредита в размере 100 млн. руб. через 30 дней. Годовая ставка процентов – 24:

г) 5 млн. руб.

3. Договор займа может быть заключен  в письменной форме:

б) только между юридическими лицами.

4. По требованиям вкладчиков к  банку о выдаче вкладов:

г) на эти требования исковая давность не распространяется.

5. Если предметом договора займа являются вещи, то, если иное не предусмотрено законом или договором:

а) предполагается получение с заемщика процентов.

**Задачи.**

**Задача 1(вариант 1)**

     Определить  величину производственного рычага и найти точку безубыточности.

     Решение:

Производственный  рычаг = Выручка от реализации пр.-Переменные затраты

                                                                           Прибыль от реализации   

      Производственный  рычаг = 100-75  = 5

                                                              5

      Следовательно, для определения, на сколько процентов увеличится прибыль в зависимости от изменения выручки от реализации, следует процент роста выручки от реализации умножить на 5.

      Так, если выручка от реализации вырастет на 5%, тогда прибыль соответственно увеличится на 25% (5% \* 5).

      Очевидно, чем больше доля постоянных затрат в общей величине издержек, тем сильнее сила воздействия производственного рычага и наоборот. Такая закономерность действует в условиях роста выручки от реализации. При снижении выручки от реализации сила воздействия производственного рычага возрастает вне зависимости от доли постоянных затрат гораздо быстрее.

*Расчет  точки окупаемости:*

      Порог рентабельности (точка окупаемости) - достижение такого объема производства, при котором достигается окупаемость постоянных и переменных затрат. Ниже этого объема выпуск продукции становится невыгодным.

1. Доля переменных расходов = 75 / 100 \* 100% = 75%
2. Сумма затрат = 75 + 12+8 = 95
3. Доля постоянных расходов = (12+8) / 100 \* 100% = 20%
4. Постоянные затраты = 12+8 = 20
5. Точка безубыточности =  20\*100/ (100-75)  = 80

**Задача 2 (вариант 1)**

      Рассчитать  доходность доходность бизнеса, определить эффективность использования заемных  средств при заданных условиях финансирования оборотных активов.

     Решение:

     Доходность  бизнеса рассчитывается по формуле:

Прибыль до уплаты  налога \* 100%  / (Валюта баланса - Оборотные активы)=

= 17\*100% / (100-66) = 50%

           Эффективность финансового рычага (ЭФР) рассчитывается умножением  показателя финансового рычага на показатель экономической рентабельности.

*ЭФР* = (1 – Ставка налогообложения прибыли) \*

        \*(экономическая рентабельность – средняя расчетная ставка процента) \*

        \*заемные средства / собственные  средства

#### Экономическая рентабельность =

               = прибыль до налогообложения  /собственный капитал=17:40 =0,425

*ЭФР* = (1 – 0,24) \* (0,425 – 0,19) \* 10/40 = 0,04 или 4%

     Из  рассчитанных данных видно, что доходность бизнеса в нашем случае довольно высокая – 50%, что свидетельствует об устойчивости доходности при определенной степени риска. Эффективность финансового рычага характеризует рентабельность собственного капитала (отношение прибыли к собственному капиталу). Данный показатель равен 4%, что указывает на стабильное финансовое состояние предприятия.

**Задача 3 (вариант 2)**

      Рассчитайте:

-долю  вложенных в инвестиции собственных  средств;

-норму  прибыли на собственный капитал  по годам .

Решение:

      Доля  вложенных в инвестиции собственных средств определяется:

                  Собственные вложения                   =         15      = 0,3 или 30%

           Вложения других инвесторов + ссуды         20+30

      Норма прибыли на собственный капитал  за 1-ый год:

             Предполагаемый объем  сбыта           =      200   =102,6%

        Прямые расходы + накладные расходы       140+55

      Норма прибыли на собственный капитал  за 2-ой год:

             Предполагаемый объем  сбыта           =     225    = 104,7%

        Прямые расходы + накладные расходы      160+55

**Задача 4.**     Рассчитайте эффект финансового рычага (ЭФР).

 Решение:

     Эффективность финансового рычага (ЭФР) определяется по формуле:

 ЭФР  = (1 – Ставка налогообложения  прибыли) \* (экономическая рентабельность – средняя расчетная ставка процента) \* заемные средства

обств. средства

     Экономическая рентабельность = прибыль до налогообложения   /  собственный капитал

= 200/500 = 0,4

 ЭФР =  (1 – 0,24) \* (0,4 - 0,15) \*  500 / 500 = 0,76 \* 0,25 \* 1 = 0,19

**Задача 5.**

      Рассчитайте длительность операционного цикла (в днях).

     Решение:

     Длительность  операционного цикла в днях =

     годовой размер выручки –  себестоимость реализованной  продукции

среднегодовой остаток деб.задолженности + среднегодовая  величина запасов = 360 – 150  = 2,6 дня

                   30 + 50

**Задача 6.**

     Рассчитайте величину собственного оборотного капитала.

     Решение:

     Величина  собственного  оборотного капитала  = итог валюты баланса пассива –  долгосрочные обязательства – краткосрочные  обязательства = 12555 – 1666 – 6205 = 4684

**Задача 7.**

     Рассчитайте чистый оборотный капитал организации за квартал.

     Решение:

     Рассчитаем  чистый оборотный капитал за квартал = квартальный оборот по реализации : стоимость потребляемого сырья =1240 : 898 = 1,38

     1,38 \* 16 = 22,08

**Задача 8.**

     Рассчитайте лимит остатка наличных денег  в кассе розничного торгового предприятия.

     Решение:

     Рассчитаем  средний товарооборот за день: 1830900 руб. : 30 дней = 61030 руб.

     Продолжительность рабочего дня – 12 часов

     Средний товарооборот за час:

     61030 руб./ 12 час. = 5086 руб.

     Часы  инкассации (сбора выручки) – 17 часов, конец рабочего дня – 20 часов. Итого наработанное после инкассации время – 3 часа.

     5086 руб. \* 3 часа = 15258 руб. – лимит остатка  наличных денег в кассе

**Задача 9.**

      Рассчитайте, на сколько возрастет объем продаж (выручка) розничного торгового предприятия  при увеличении оборотного капитала на 100 тыс.руб. при условии, что размер торговой наценки составляет 30%, а коэффициент оборачиваемости оборотного капитала равен 7.

     Решение:

     Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала = 7

     Размер  торговой наценки – 30%

     Объем продаж возрастет на: 100 тыс. руб. \* 7 = 23,3 тыс. руб.

30   
   
   
   
   
   
   
   
 

**Список используемой литературы:**

1. Финансы и кредит. / Учебное пособие. / Под ред.  
   д.э.н. A.M. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом.  
   – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Финансовый менеджмент предприятий сферы сервиса.  
   / Учебное пособие. – СПб., 2001.
4. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – Киев:  
   Ника-центр, 2000.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Ника-центр, 2001.
6. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. / Учебное пособие.-СПб.:Изд-во В.А. Михайлова, 1999.
7. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2002