ГОУ ВПО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЗАОЧНЫЙ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Контрольная работа**

по дисциплине: «Теория финансового менеджмента»

Вариант № 1

Исполнитель: Лебедева С.А.

Факультет: Финансово-кредитный

Специальность: Финансы и кредит

Руководитель: доцент кафедры Зинин В.А.

Владимир 2010

Содержание

1. Тест 1

2. Тест 2

3. Тест 3

4. Задача

Список использованной литературы

1. Тест 1

1. Стоимость предприятия как действующего в отличие от его ликвидационной стоимости предполагает оценку рыночной стоимости:

А. Фирмы, продолжающей операции

Б. Ненарушенного в своей целостности имущественного комплекса

В. А или Б

Г. Иное

Ответ: А.

Наиболее характерные особенности концепции оценки предприятия как действующего:

- стоимость предприятия как действующего - отдельный вид стоимости, который определяет стоимость предприятия для конкретного пользователя, что отражает его нерыночный характер;

- оценка стоимости предприятия как действующего предполагает оценку продолжающего действовать предприятия, имеющего благоприятные перспективы развития с сохранением существующего использования активов;

- концепция оценки стоимости предприятия как действующего предполагает определение стоимости предприятия как действующего путем капитализации его дохода; общий показатель стоимости при этом можно распределить по составным частям в соответствии с их вкладом в целое, однако сама по себе не одна из этих компонент рыночной стоимости не образует.

Оценка предприятия изначально зависит от того, в расчете на какой сценарий его развития она делается. Поэтому грамотный подход к бизнесу однозначно требует того, чтобы любая его оценка делалась в расчете на изначально указываемые определения стоимости предприятия, которых в принципе может быть два (с учетом промежуточных решений):

* оценка предприятия как действующего;
* оценка ликвидационной стоимости предприятия (в расчете на его ликвидацию, подразумевающую прекращение бизнеса).

Если предприятие действующее (сохраняющее рабочие места), то его следует оценивать в рамках доходного подхода, предполагающего, что рыночная стоимость бизнеса определяется будущими доходами, которые можно получить, продолжая бизнес. При этом на оценку рыночной стоимости предприятия не должна влиять (не должна в ней учитываться) стоимость того имущества, которое имеется на предприятии и является необходимым для продолжения бизнеса и жизни предприятия как действующего.

2. Тест 2

2. Что регулируют общепринятые международные стандарты стоимости предприятия?

А. Требования к информации, используемой для оценки бизнеса любым из существующих методов оценки;

Б. Методику оценки бизнеса согласно отдельным принятым подходам к оценке

Ответ: Б.

В общих понятиях и принципах оценки международных стандартов, согласно пункту 9.1 говорится, что «оценки любого типа, проводимые ли для расчета рыночной стоимости или нерыночной стоимости, имеющей определение, требуют, чтобы Оценщик применял один или большее число подходов к оценке. Термин подход к оценке означает общепринятые аналитические методологии, имеющие широкое распространение. В некоторых странах эти подходы могут называться методами оценки».

Местное законодательство и экономическая обстановка могут в некоторых случаях требовать особых подходов к оценке (иногда предусматривающих ограничения), однако основные положения, касающиеся методов и способов оценки во всем мире, как правило, одинаковы. Задача Международного комитета по стандартам оценки состоит именно в том, чтобы формулировать эти основные положения и содействовать их усвоению.

Существуют подходы к оценке предприятия, в разной мере соответствующие тому или иному определению стоимости бизнеса:

* + доходный;
	+ рыночный;
	+ имущественный (затратный).

Если предприятие действующее (сохраняющее рабочие места), то его следует оценивать в рамках доходного подхода, предполагающего, что рыночная стоимость бизнеса определяется будущими доходами, которые можно получить, продолжая бизнес. При этом на оценку рыночной стоимости предприятия не должна влиять (не должна в ней учитываться) стоимость того имущества, которое имеется на предприятии и является необходимым для продолжения бизнеса и жизни предприятия как действующего. Оценка предприятия как действующего реализуется в рамках рыночного подхода, для оценки рыночной стоимости закрытой или не имеющей размещенных на фондовом рынке акций открытой компании среди открытых компаний с достаточно ликвидными акциями находят компанию-аналог (той же отрасли, того же размера, использующую ту же систему бухгалтерского учета в части методов учета товарно-материальных ценностей и методов амортизации, того же «возраста» и пр.), которую оценивает сам фондовый рынок, и с соответствующими корректировками, переносят эту оценку на рассматриваемое предприятие.

Ликвидационную стоимость предприятия оценивают преимущественно в рамках имущественного (затратного) подхода. Его содержание заключается в оценке рыночной стоимости чистых, за вычетом задолженности, активов предприятия и отталкивается от оценки рыночной стоимости всех активов (имущества) предприятия – материальных (реальных и финансовых) и нематериальных, независимо от того, как они отражены (и отражены ли вообще, что касается нематериальных активов) в бухгалтерском балансе предприятия. Это естественный подход для оценки предприятия, который будет закрываться с распродажей имущества по его рыночной стоимости.

3. Тест 3

3. Является ли реструктуризация дебиторской задолженности менее реалистичной альтернативой по сравнению с истребованием долга через суд либо с вероятной потерей соответствующих средств?

А. Да

Б. Нет

В. Нельзя сказать определенно

Ответ: В.

При осуществлении предпринимательской и иной хозяйственной деятельности организациям часто приходится сталкиваться с недобросовестным поведением контрагента, ненадлежащим образом исполняющего свои обязательства по договору. Такое поведение может быть вызвано рядом факторов: временными финансовыми трудностями контрагента, его изначальной недобросовестностью и другими подобными обстоятельствами. В результате ненадлежащего исполнения контрагентом своих обязательств возможно возникновение как денежной задолженности, так и обязательств по исполнению условий договора, не связанных с выплатой денежных средств.

Рассмотрим проблемы взыскания денежного долга с контрагента.

Данный долг может состоять из следующих сумм:

1. суммы основного долга;

2. суммы убытков (упущенная выгода);

3. суммы штрафных санкций, начисленных за ненадлежащее исполнение договора.

В соответствии со ст. 330 ГК РФ в случае неисполнения или просрочки исполнения одной из сторон своих обязательств по договору другая сторона имеет право на взыскание неустойки (штрафов, пеней), установленной законом или договором.

Однако при взыскании перечисленных сумм (суммы основного долга, убытков, штрафных санкций) возникает ряд проблем. Если с доказыванием суммы основного долга все более-менее понятно (контрагент в некоторых случаях и сам не отрицает задолженности), то взыскание убытков и штрафных санкций сопряжено с гораздо, большими трудностями. Во-первых, контрагент чрезвычайно редко в добровольном порядке возмещает убытки и уплачивает штрафные санкции. Следовательно, убытки и неустойку необходимо будет взыскивать в судебном порядке. При этом доказать причиненные убытки достаточно сложно, так как они должны быть документально обоснованны, должна быть также доказана причинно-следственная связь между неисполнением обязательства должником и возникновением убытков.

При взыскании неустойки суды активно пользуются своим правом на уменьшение размера неустойки, предусмотренным ст. 333 ГК РФ: «Если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку». При этом уменьшение размера неустойки может быть весьма существенным.

Таким образом, сумма, которая теоретически может быть взыскана с должника, в процессе судебного разбирательства может быть существенно уменьшена. Например, суд вправе отказать во взыскании убытков в связи с их недоказанностью, а также существенно уменьшить размер взыскиваемой неустойки, как явно несоразмерной последствиям нарушения обязательства.

Теперь рассмотрим состав расходов, которые возможно придется произвести взыскателю при истребовании суммы долга.

1. Расходы по уплате пошлин и сборов за рассмотрение дела в суде.

Размеры государственной пошлины при рассмотрении арбитражным судом иска о взыскании денежных средств установлены ст. 333.21 НК РФ. Размер государственной пошлины составляет от 500 до 100 000 руб. в зависимости от цены иска.

2. Расходы на юридические услуги.

3. Иные судебные издержки.

В процессе судебного разбирательства взыскатель может понести ряд дополнительных расходов в виде, например, денежных сумм, подлежащих выплате экспертам, свидетелям, переводчикам, нотариусам и т.п.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что при взыскании долга с контрагента взыскатель должен быть готов понести соответствующие расходы, размер которых может быть достаточно велик.

Кроме того, взыскатель должен представлять сроки, в течение которых он фактически будет взыскивать долг с контрагента. В соответствии со ст. 134, 152, 158 АПК РФ срок рассмотрения дела в суде первой инстанции составляет от 3 до 4 месяцев. Исполнительный лист на практике выдается через 45 дней после принятия решения судом первой инстанции при условии, что решение не обжаловано в апелляционном порядке. В том случае, если решение в пользу взыскателя получено, но ответчиком подана апелляционная жалоба, срок получения исполнительного листа отодвигается на срок от 1 до 2 месяцев. Кроме того, ответчик может предпринимать действия, направленные на затягивание сроков рассмотрения дела, – не являться в судебное заседание, не представлять документы, заявлять ходатайства об отложении судебного заседания, о приостановлении производства по делу и т.п. Таким образом, сроки получения взыскателем положительного судебного решения и исполнительного листа могут быть весьма значительными.

Однако получением исполнительного листа проблемы взыскателя не заканчиваются. Достаточно распространена ситуация, когда у ответчика нет средств на счетах и нет ликвидного имущества, на которое может быть обращено взыскание. В таком случае реальное получение денег от ответчика становится практически невозможным.

Из этого следует что, «простить долг» с наименьшими налоговыми последствиями кредитор сможет в случае, если дождется истечения срока исковой давности и спишет просроченную дебиторскую задолженность во внереализационные расходы.

4. Задача

Какой из двух предложенных ниже вариантов финансового оздоровления и повышения стоимости предприятия более предпочтителен?

Коэффициент текущей ликвидности предприятия равен 0,7.

Краткосрочная задолженность фирмы составляет 500 000 руб. и не меняется со временем в обоих вариантах.

А. Продажа недвижимости и оборудования с вероятной выручкой от этого на сумму в 600 000 руб.

Б. В течение того же времени освоение новой, имеющей спрос продукции и получение от продаж чистой прибыли в 400 000 руб. При этом необходимые для освоения продукции инвестиции равны 200 000 руб. и финансируются из выручки от продаж избыточных для выпуска данной продукции недвижимости и оборудования.

Примечание. Оба варианта позволяют пополнить собственные оборотные средства предприятия.

Решение:

1) Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности предприятия, применяя данные предложенные в варианте «А»:

Ктл = 600000/500000= 1,9

Следовательно:

Вариант А. Обещает увеличение собственных оборотных средств на 600000 руб., что повысит коэффициент текущей ликвидности на 1,2 , доведя его до 1,9. Однако эта величина с точки зрения Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству не достаточна (меньше 2 ) и не позволяет сделать вывод об избежание угрозы банкротства.

Далее рассчитаем текущую ликвидность с применением данных для варианта «Б»:

Ктл = 600000+400000/500000+200000= 1,9.

Из этого следует, что:

Вариант Б. Позволяет увеличить коэффициент текущей ликвидности предприятия за счет капитализации дополнительной чистой прибыли до 0,9 , что меньше, чем в варианте «А». Однако появление в этом варианте потока дополнительной прибыли повышает коэффициент платежеспособности предприятия и позволяет рассчитывать на то, что арбитражный суд не вынесет постановления о банкротстве.

Следовательно, из двух предложенных возможных развитий, проведения мероприятий по финансовому оздоровлению организации, наиболее предпочтителен вариант «Б».

Список использованной литературы

1. Гараникова, Л.Ф. Оценка стоимости предприятия: учебное пособие / Л.Ф. Гараникова. Изд. 1-е. Тверь: ТГТУ, 2007. 140 с.;
2. Международные стандарты оценки МСО **-**1**.** МСО– 2.;
3. Теория финансового менеджмента. Методические указания и задания для выполнения контрольной работы для студентов V курса специальности 060400 - "Финансы и кредит" (первое и второе высшее образование) для студентов IV курса специальности 060500 - "Бухгалтерский учет и аудит" (первое и второе высшее образование)– М.: ВЗФЭИ, 2009;
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М.: ЭКСМО, 2009;
5. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. ; Пер. с англ. под ред. В.В.Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2004.-497 с.;
6. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007, 992с.;
7. Коупленд Том, Коллер Тим, Мурин Джек. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.;
8. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. – М.: Высшая школа, 2000. – 587;
9. Модильяни Ф, Миллер М. Сколько стоит фирма. Теорема ММ.: Пер. с англ.- М.:Дело, 2001. – 272 с.;
10. Оценка бизнеса: Учебник/ Под ред А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой. – М.: Финансы и статистикап, 2007, - 512 с.;
11. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 432 с.;
12. Лимитовский М., Нуреев С. Эффективен ли российский рынок акций?// РЦБ. 2005. № 8;
13. Моисеев С. Гипотеза эффективного рынка // Валютный спекулянт 2003. №10 с.28-31;
14. Наливайский В. Ю., Иванченко И. С. Исследование степени эффективности российского фондового рынка//РЦБ. 2004. №15. c.46-48;
15. http://www.cbonds.ru;
16. http://www.fcsm.ru