**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**БОБРУЙСКИЙ ФИЛИАЛ**

**Кафедра БУ**

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**По дисциплине «Финансовый менеджмент»**

**Студентки 5-го курса ЭУПЗ-021**

**Судько И.В.**

**№ зач. кн. 20650**

**Адрес: Крылова 40А-43.**

**Бобруйск 2007**

**Вопросы**

**10 вариант**

1. Финансовые результаты предприятия и способы их улучшения

2. Формы государственной финансовой поддержки предприятий Республики Беларусь

3. Какой доход принесет финансовому менеджеру банковский депозит в размере 10000 у.е. сроком 3 года, если банковская ставка 12% годовых. Проценты начисляются: а). простым методом, б). методом сложных процентов.

**1. Финансовые результаты предприятия и способы их улучшения**

Конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта — это его финансовые результаты: прибыль или убытки. В редких случаях прибыль и убытки одновременно равняются нулю, что следует считать отрицательным результатом, поскольку общая деятельность предприятия не принесла положительных эффектов.

В условиях рыночной экономики и переходного к ней периода целевой функцией предприятия становится прибыль. Она — двигатель всех его действий, отражает их эффективность. Прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала.

По своему содержанию прибыль весьма сложная категория, общий результат всех действий хозяйствующего субъекта, затрагивающий экономические интересы участников производственного процесса. Как известно, общая сумма прибыли представляет собой разницу между доходами от разных видов деятельности (производственной, торговой, закупочной, коммерческой, финансовых операций и тд.) и осуществленными затратами на их достижение. На ее размеры влияют также внереализационные доходы и убытки.

В балансовой прибыли отражается результативность всех проводимых мероприятий, трансакций. Поэтому управленческие действия финансового менеджера следует направить на активизацию решающих факторов, положительно влияющих на улучшение финансовых результатов, максимизацию прибыли.

Общая сумма балансовой прибыли, отражаемая в бухгалтерском балансе, включает в себя:

1. прибыль от реализации основной продукции (товаров, услуг, работ);
2. прибыль от прочих хозяйственных операций (реализации излишних материальных ценностей, транспортного, подсобного сельского хозяйства и других подразделений, находящихся на балансе предприятия);

3) прибыль от финансовых операций (с ценными бумагами и другими финансовыми инвестициями);

4) разницу между внереализационными доходами и расходами (полученные и уплаченные штрафы, пени, непредвиденные поступления от списанных долгов, потери от стихийных бедствий и т.д.).

Балансовую прибыль в иностранной литературе принято называть прибылью брутто, а чистую прибыль (за вычетом обязательных платежей из прибыли) — прибылью нетто. Одним из важнейших отчетных документов является отчет о прибыли, который анализируется руководством предприятия, финансовым менеджером с точки зрения достигнутых успехов, и потерях возможностей в важнейших сферах деятельности. Отчет о прибыли содержит важную информацию о поступлениях денежных средств, затратах и финансовых результатах в каждой сфере деятельности. Их сравнение с плановыми заданиями, достижениями прошлых лет позволяет выявить определенные тенденции в образовании прибыли, оценить влияние решающих факторов на ее величину.

Для увеличения прибыли от реализации товаров, услуг, работ требуется решение двух главных задач: обеспечить рост выручки от их продажи и добиться снижения их себестоимости.

В распоряжении финансового менеджера имеется ряд форм, методов, которые позволяют положительно воздействовать на факторы, влияющие на объем прибыли от реализации продукции. Решающие факторы можно условно поделить на три группы. Первая из них влияет на рост (уменьшение) поступлений от реализации, вторая — на объем затрат, третья — на изменения уровня рентабельности реализованной продукции. (рис.1.)

Уровень рентабельности

Оптимизация затрат

Рост поступлений от реализации продукции

Объём прибыли

Повышение доли высокорентабельной продукции

Снижение убыточности отдельных групп товаров

Оптимизация структуры затрат

Снижение себестоимости продукции

Повышение цен на товары

Снижение запасов готовой продукции

Увеличение выпуска продукции

*Рисунок.1.* Основные факторы, влияющие на прибыль от реализации

Примечание: [1, с172]

Все эти факторы тесно связаны между собой, их положительное воздействие достигается лишь при принятии и реализации обоснованных решений с учетом реальных экономических условий. В частности, стимулирование роста производства продукции целесообразно осуществлять только при наличии возможности продажи этих товаров. Изучение конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения может подсказать, в каком количестве и ассортименте выпускать эти изделия, какой должна быть кредитная и ценовая политика предприятия.

На увеличение спроса влияет не только потребность в приобретении и использовании конкретных ценностей, обусловленная общей экономической ситуацией в стране, материальным и культурным уровнем населения. На эластичность спроса влияют также цены, ставки косвенных налогов, активность рекламы. Продажа товаров в рассрочку, предоставление коммерческих кредитов, скидок за увеличение объема проданных товаров, услуг позволяют конкретной фирме увеличить поступления выручки от реализации продукции.

На максимизацию прибыли от реализации продукции оказывает влияние цена. Первоначальное определение цены, как и умелое маневрирование ею в конкретной ситуации — важная задача финансового менеджера. Она может быть успешно выполнена при соблюдении основных правил функционирования цены, хорошей ориентации в рыночной конъюнктуре, изучении эластичности покупательского спроса. К важнейшим правилам формирования цены на продукцию относятся следующие:

1. в основу цены должны быть положены затраты на ее производство и реализацию, причем уровень цены товара должен быть выше его себестоимости;
2. обоснование цен и маневрирование ими целесообразно производить с учетом спроса и предложения на соответствующую продукцию и ее предельной полезности.

Принимая на вооружение эти правила, финансовый менеджер обосновывает и пытается реализовать ценовую политику предприятия в текущем периоде. Для определения уровня затрат он использует их плановую калькуляцию (составленную счетными работниками), отчетные данные за прошедший период, составляет и анализирует несколько альтернативных вариантов и выбирает оптимальный исходя из стимулирования и достижения увеличения объема выручки от реализации продукции и снижения уровня затрат.

Следует учесть и специфику затрат, из которых в основном переменные изменяют свои размеры пропорционально объему производства и сбыту продукции. Постоянные затраты, как правило, более длительное время остаются фиксированными, что позволяет при увеличении объема реализации товаров снизить их уровень на единицу выпускаемых изделий.

Как известно, к переменным затратам относятся расходы на приобретение сырья, материалов, топлива, транспортные издержки и т.д. Постоянные затраты включают амортизационные отчисления, проценты за банковский кредит, административные расходы, рекламу и др.

Существуют типичные ситуации и правила, которые также должен учитывать финансовый менеджер при выборе оптимальной структуры затрат на производство и реализацию продукции.

Первое правило — установить рациональное соотношение между переменными и постоянными затратами, чтобы не нарушать нормального функционирования предприятия. Одновременно следует обеспечить рациональное увеличение этих двух групп затрат, поскольку могут возникнуть ситуации, когда из-за нехватки помещения, оборудования останавливается производственный цикл. И наоборот, когда основные фонды работают непроизводительно из-за отсутствия необходимых запасов сырья, материалов и т.д.

Второе правило — считаться с законом убывающей предельной полезности и предельной производительности факторов производства. При выборе решений, касающихся уровня и структуры затрат, необходимо помнить, что увеличение переменных затрат влияет на рост выпуска продукции лишь до определенного предела, за которым дополнительный эффект начинает снижаться.

В управлении процессом максимизации прибыли часто используется эффект производственного рычага и метод так называемых сумм покрытия, базирующихся на оптимизации структуры и уровня затрат. На основе анализа обширной информации о размерах, структуре постоянных затрат во всех структурных подразделениях выявляется степень их связи (потребности) для производства и сбыта конкретных групп продукции. В результате обосновываются рациональные решения об изменении постоянных затрат в определенные периоды на конкретных участках основной хозяйственной деятельности, соответственно изменяются пропорции между переменными и постоянными затратами, а также размер всех издержек на единицу реализованных товаров.

Метод сумм покрытия ориентирован на возмещение в краткосрочный период прежде всего переменных затрат. Он становится главным критерием для принятия решений о продаже продукции по приемлемой цене. На более длительный срок оценивается потребность и в постоянных затратах для расширения и совершенствования производства. Например, если сравнить калькуляции по методу полных затрат с расчетом сумм покрытия для определенных групп товаров, можно прийти к разным выводам.

Эффект производственного рычага действует в том случае, когда объем реализации продукции увеличивается, а объем постоянных затрат в определенный период времени остается без изменений. В таких случаях снижается уровень индивидуальных затрат (издержки на единицу продукции), соответственно увеличивается сумма прибыли.

Эффект производственного рычага положительно воздействует на финансовые результаты только в тех случаях, когда рациональными остаются пропорции между постоянными и переменными затратами и рынок может "проглотить" дополнительно выпущенную продукцию. В трансформационной экономике, где высоким остается уровень инфляции, снижаются и доходы существенной доли населения, в большинстве случаев падает их покупательная способность. В результате сокращается спрос, остаются невостребованными товары на складах предприятий, баз, уменьшается потребление продуктов питания, услуг, промышленных товаров. В связи с этим следует весьма осторожно подходить к решениям, направленным на рост производства, изменение структуры затрат без учета реальной конъюнктуры рынка. Это касается и обоснования уровня цен, которые также существенно влияют на изменение спроса на продукцию.

**2. Формы государственной финансовой поддержки предприятий Республики Беларусь**

Учитывая относительно небольшую величину производственного потенциала, короткий период становления, юридические и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, могут сравнительно легко появиться и быть вытесненными из рыночной среды. В этой связи предпринимательство нуждается в постоянном и высокоэффективном контроле и оказании поддержки со стороны центральных и региональных органов управления. К настоящему времени в республике практически сформирована нормативно-правовая база в сфере малого бизнеса. Наиболее важными являются Закон "О предпринимательстве" (1991 г.), и Закон "О государственной поддержке малого предпринимательства" (1996 г.), постановления правительства "О развитии предпринимательства" и "Об образовании Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимательства" (1992 г.), "О создании и деятельности центров поддержки предпринимательства" (1993 г.) и др.

В перечисленных документах определяются:

• право на занятие предпринимательской деятельностью, а также свободы предпринимательства;

1. защита прав и законных интересов предпринимателей;
2. правовая, финансовая, информационно-консультационная, научно-техническая и страховая поддержка предпринимательства.

Вопросы развития предпринимательства и его финансовой поддержки со стороны государства получили дальнейшее развитие в Основных направлениях социально-экономического развития до 2005 г., ежегодных прогнозах социально-экономического развития.

В 1997 г. был принят ряд других важных решений, призванных содействовать. развитию предпринимательства в республике, в частности, постановления Совета Министров "Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь" и "О центрах поддержки предпринимательства в Республике Беларусь". В первом из них устанавливаются цель и задачи деятельности инкубаторов. Во втором определяются правовые и организационно-экономические основы создания и работы центров поддержки предпринимательства.

Направления поддержки предпринимательства определяются также в Государственной программе, которая разрабатывается ежегодно, начиная с 1992 г., в том числе — развитие его нормативно-законодательного обеспечения, создание соответствующих организационных и финансовых условий и механизмов (денежно-кредитных и налоговых), обеспечение доступа малого бизнеса к научно-технической информации и технологическим разработкам, создание условий для активной внешнеэкономической деятельности, развитие рыночной инфраструктуры, подготовка кадров для предпринимательства и др. В Программе 2000 г. предусмотрено направить на эти цели 2,5 млрд р. (около 3 млн дол. США). Впервые выделяются дополнительные средства из централизованных инвестиционных ресурсов государственного бюджета в размере более 700 млн р., которые аккумулируются в Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей, целью которого является:

1. осуществление программ поддержки и развития предпринимательства и демонополизации экономики, привлечение альтернативных финансовых источников для осуществления своих функций;
2. создание инкубаторов малого предпринимательства и центров поддержки предпринимательства;
3. финансирование и кредитование начинающих предпринимателей в приоритетных отраслях;
4. консультационная и информационно-методическая помощь субъектам предпринимательства и др.

Созданы региональные фонды финансовой поддержки предпринимательства, составляющие с Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей единую систему.

Несмотря на определенные положительные сдвиги в нормативно-правовом, организационном и финансовом обеспечении развития малого предпринимательства, данный процесс идет недостаточно активно. Регионы республики по показателям развития предпринимательства далеко отстают от стран с развитой рыночной экономикой. В развитых странах в среднем 2/3 занятого населения работает на средних и малых предприятиях. В Республике Беларусь большинство населения работает на крупных предприятиях. В развитых странах на 1 предприятие приходится 10—15 жителей, в Беларуси на 1 предприятие (включая предпринимателей без образования юридического лица) — около 50 жителей.

Создание инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства осуществляется в основном силами предпринимательских союзов и ассоциаций.

Наиболее уязвимым звеном в развитии малого бизнеса является недостаточная его кредитно-инвестиционная поддержка. Льготное кредитование осуществляется из двух источников: за счет средств местных бюджетов и региональных отделений фонда содействия занятости. Суммы, выделяемые на эти цели из областных бюджетов и бюджета г. Минска, крайне ограничены (0,2—0,3 % от их расходной части) и при этом полностью не используются. То есть сегодня малое и среднее предпринимательство не стало решающим фактором экономического развития. Объем производимой ими продукции составляет менее 4 % всего промышленного производства республики, в то время как в развитых странах он превышает 50 %.

Неотработанность системы государственной поддержки малых предприятий тормозит развитие малого бизнеса. Слабая материально-техничсскаия база, неэффективное вмешательство государства в систему ценообразования, сложность осуществления внешнеэкономических связей, трудность получения кредитов, жесткий налоговый пресс, усложненная система регистрации, незащищенность от иностранных конкурентов – причины, тормозящие развитие предприятий.

Так как у нас в стране все еще длится период переходной экономики, то, рассматривая вопрос влияния и роль государства в вопросе о предпринимательстве, можно сказать, что наш бизнес нуждается в аккуратной уместной государственной поддержке.

Господдержка предпринимательства способствует воспроизводству рыночных отношений, компенсирует противоречия рыночной экономики (конъюнктурные колебания, кризисные явления, безработица и т.д.), обеспечивает рыночную конкурентную среду и саморазвитие экономики. Но, увы, наше государство недостаточно поддерживает предпринимателя

Конечно же, государство не "закрывает глаза" на проблемы и пытается их решать. Это и осуществление программ поддержки предпринимательства, и по возможности качественные изменения в налогообложении, и упрощение системы регистрации и лицензирования и многие другие решения, но прессинг недоверия и угнетения присутствует на протяжении всего пути развития предпринимательства.

Проанализировав взгляды на сегодняшнее состояние развития нашего предпринимательства и отношения государства, можно сделать выводы о необходимости введения в систему: управления финансово-кредитными рычагами (прямые дотации через государственный бюджет, государственные гарантии на получение малыми предприятиями государственных кредитов, государственное участие в объединениях, занимающихся финансированием и кредитованием предпринимательства); перечня налоговых льгот и перехода к упрощенном, помощи в обеспечении материально-техническими ресурсами; реализации программ и системы институтов всех уровней, особенно на региональном, направленных на поддержку и развитие предпринимательства, и взаимодействие государственных органов с органами, представляющими предпринимательство; системы подготовки и переподготовки кадров, информационной системы поддержки; помощи в осуществлении внешней экономической деятельности.

Наше предпринимательство нуждается в поддержке государства в его внимительной "отцовской заботе", позволяющей стать "ребенку" самостоятельным и отпустить его независимым в путь своего развития.

**Задача**

Какой доход принесет финансовому менеджеру банковский депозит в размере 10000 у.е. сроком 3 года, если банковская ставка 12% годовых. Проценты начисляются: а). простым методом, б). методом сложных процентов.

Решение

а) При простом методе начисления процентов:

FV = PV\*(1+d\*t) = 10000\* (1+0,12\*3) =13600 у.е.

13600-10000 =3600у.е.

Доход составит 3600у.е.

б) При сложном методе начисления процентов:

FV = PV\*(1+d)ª = 10000\*(1+0,12)³ = 14049,28у.е.

14049,28 – 10000 = 4049,28у.е.

Доход составит 4049,28у.е.

Где: FV будущая стоимость- ; PV - ; d – ставка дисконтирования; t, а – срок вклада.

Ответ: 3600у.е, 4049,28у.е.

**Список использованных источников:**

1. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф. Основы финансового менеджмента: Учеб. Пос. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002. – 416с.
2. Мушовец А.А. Финансыорганизаций: учеб, пособие - Мн.:ЧуиП, 2005
3. Ромаш М.И., Трусевич Н.Н. Финансы : учеб, пособие.- Мн.: 2003.
4. Финансы предприятий: Учеб. / под ред. Л.Г. Колпиной.- Мн.: Высшая школа, 2003, 2004.
5. М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. Основы финансового менеджмента: Уч. Пос. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002. – 416с.
6. Крутик *А.Л.,* Никольская E.X*.* Инвестиции и экономический рост предпринимательства: Учеб. пособие. СПб., 2000.