Реферат

Источники формирования первоначального капитала

Содержание

Введение

1. Характеристика и сущность капитала

2. Особенности формирования первоначального капитала

3. Источники формирования первоначального капитала

Заключение

Глоссарий

Список литературы

# Введение

Важнейшим объектом управления финансовой деятельностью каждого хозяйствующего субъекта в условиях рынка становится капитал. Понятие ''капитал" происходит от английского слова capital (главный) и на микроэкономическом уровне ассоциируется с общим объемом авансируемых в деятельность отдельных предприятий ресурсов. Как правило, капитал соответствует источникам финансирования имущества предприятия и обеспечивает получение определенного экономического эффекта в результате рационального использования этих ресурсов.

Существует много критериев деления капитала, среди которых прежде всего выделяют время и назначение его функционирования, источники финансирования, формы и способы его участия в производственных процессах. В зависимости от времени создания и назначения различают первоначальный и текущий капитал.

Первоначальный капитал ассоциируется с теми средствами, которыми должен располагать любой хозяйствующий субъект, чтобы начать свою хозяйственную деятельность. Он выступает как решающее условие создания и начала действия предприятия, поскольку обеспечивает формирование обязательных элементов производства. Как известно, организовать любой вид деятельности, обеспечить его функционирование возможно лишь в том случае, если есть где, чем, кому и над чем работать. Или нужно располагать прежде всего такими первостепенными элементами производства, как основные фонды, оборотные средства и рабочая сила.

В этой связи и появляется первостепенная задача: где найти, сколько и как аккумулировать необходимые средства, чтобы обеспечить начало хозяйственной деятельности.

# Характеристика и сущность капитала

Исторически управление капиталом осуществляли бухгалтерские службы предприятий. Это и неудивительно, поскольку первенство капитала среди других факторов производства объясняется не столько тем, что в переводе с латинского capitalis (капитал) означает главный, но тем, что уже несколько веков в балансе любой фирмы - конечном продукте труда бухгалтеров - отражается в основном именно капитал.

“Капитал представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода”[[1]](#footnote-1).

“Фактор капитала представлен в балансе особым образом: в пассиве — как капитал-собственность, дающий определенное представление о собственнике данной компании, структуре ее капитала (соотношение собственного и заемного капитала). Отсюда важное следствие: структура капитала есть суть структура власти. Это выражение первой роли капитала как денег, приносящих их владельцам новую стоимость”[[2]](#footnote-2).

Содержательная сторона процесса получения новой стоимости выражена в активе, где капитал представлен во второй своей роли: капитала-функции. Именно она дает ясное представление о профиле фирмы, ее технологической специфике и многих других характеристиках бизнеса, которые отличают ее от других фирм. Две ипостаси капитала дают возможность использовать термины капитала и его составляющих, давая ему характеристику как собственности в правой стороне баланса (уставный, добавочный капитал и др.) и как функции — в левой стороне баланса (основной, оборотный капитал).

“Управление капиталом представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечением эффективного его использования в различных видах хозяйственной деятельности торгового предприятия”[[3]](#footnote-3).

Управление капиталом предприятия направлено на формирование достаточного объема капитала, обеспечивающего необходимые темпы экономического развития предприятия. Эта задача реализуется путем определения общей потребности в капитале для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования оборотных и внеоборотных активов, разработки системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников.

Уровень эффективности предстоящей хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется целенаправленным формированием его капитала.

“Основной целью формирования капитала предприятия является привлечение достаточного его объема для финансирования приобретения необходимых активов, а также оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий последующего эффективного использования”[[4]](#footnote-4).

В системе управления формированием капитала предприятия важная роль принадлежит обоснованию схемы и выбору источников его финансирования.

# Особенности формирования первоначального капитала

Формирование первоначального капитала для всех хозяйствующих субъектов является сложной задачей и требует определения его оптимального размера, источников финансирования, а также наиболее выгодного размещения с точки зрения получения будущих доходов.

Следует подчеркнуть, что объем, структура первоначального капитала во многом зависят от специфики деятельности, ее прогнозируемых масштабов, намеченной цели. Именно эти и другие особенности субъекта влияют на стоимость имущества, его структуру, а значит, и объем финансовых ресурсов. Например, для производственных предприятий необходимыми являются средства для приобретения основных фондов (машин, оборудования, сооружений), создания определенных запасов сырья, материалов и других ценностей. У торговых фирм решающая доля средств направляется на приобретение необходимых товаров, транспортных средств, создание складских и торговых помещений или их аренду.

«Поэтому не может быть единого общего подхода к формированию первоначального капитала хозяйствующих единиц, но в то же время имеются общие правила, главные вопросы, которые необходимо соблюдать и решать при выполнении должных управленческих действий»[[5]](#footnote-5). К ним следует отнести:

1. четкое определение сферы деятельности новой хозяйствующей единицы, ее размеры, цели функционирования;
2. обоснование оптимальной структуры первоначального капитала и главных направлений его использования, обеспечивающих начало хозяйственной деятельности;

3)определение источников формирования первоначального капитала, оптимизацию их структуры, а также создание рациональной системы аккумуляции и использования соответствующих ресурсов.

Все данные действия взаимосвязаны, должны производиться с учетом реальной ситуации, конкретных возможностей, общественных потребностей, экономических интересов самого предпринимателя. В то же время возможности накопления соответствующего объема первоначального капитала ограничивают масштабы, иногда и сферу действия нового бизнеса. Существует множество примеров бизнеса во всех странах мира много, но в каждом конкретном случае они зависят от наличия первоначального капитала, его объема, структуры, возможностей его расширения. При этом часть капитала может образоваться в форме имущественной, т.е. имеющихся в распоряжении владельца зданий, помещений, соответствующей мебели, оборудования, инструментов и других ценностей, которые могут быть пригодны для предполагаемой деятельности. Если в распоряжении предпринимателя нет необходимых основных фондов, а также сырья, материалов, топлива для производства продукции или осуществления других видов деятельности, то он должен их приобрести (иногда арендовать). Кроме того, уже на начальной стадии становления, организации бизнеса требуются также деньги для оплаты ряда обязательных услуг. К ним относятся прежде всего нотариальные, транспортные, коммунальные услуги, реклама, а при наличии наемных работников - вознаграждение.

“Следует помнить, что формирование первоначального капитала является ответственной задачей, первой стадией эффективного управления хозяйствующим субъектом. Ее успешное выполнение требует не только простых арифметических расчетов, но и разумного обоснования экономических решений по оптимизации объема необходимых ресурсов, величины и структуры первоначального капитала”[[6]](#footnote-6).

Подсчитав объем первоначального капитала - основы создания и начала функционирования нового дела, необходимо решить не менее сложные проблемы, где взять эти ресурсы, т.е. найти источники финансирования.

# Источники формирования первоначального капитала

Проще всего решить проблемы формирования первоначального капитала можно тогда, когда предприниматель располагает собственными средствами: деньгами, ценными бумагами, имуществом, которое можно использовать в производстве, продать или обменять на необходимые ресурсы. Денежные средства могут иметь форму личных сбережений, депозитов, разных вкладов в банках, финансовых компаниях, на совместных предприятиях. К денежным ресурсам относятся и ценные бумаги, т.е. документы, подтверждающие имущественные права владельца или отношения по поводу займа средств.

К наиболее распространенным ценным бумагам, которые следует считать источником финансирования первоначального капитала, относятся акции, эмитированные через акционерные общества. Эти ценные бумаги являются частью общего акционерного капитала, который образуется за счет взносов денежных средств и имущества акционеров. Их общая стоимость должна отвечать общей величине акционерного капитала, утвержденного статусом общества (в сумме не меньшей, чем установлена законодательством). Акции не только подтверждают собственность акционера на часть первоначального капитала, но и предоставляют им широкие права в управлении предприятием. Одновременно появляются и обязанности, вытекающие из совладения имуществом акционерного общества.

У обществ с ограниченной ответственностью (ООО) первоначальный капитал создается в основном за счет вкладов его соучастников. Каждый из них становится совладельцем имущества данного общества, признанного его неотделимой частью. Участники ООО отвечают перед законом только своим вкладом, задолженность по финансовым обязательствам погашается за счет общих ресурсов (имущества) всего общества с ограниченной ответственностью.

Государственные предприятия, организации свой первоначальный капитал формируют за счет бюджета, специального фонда, а также предоставленных в их распоряжение безвозмездно земельных участков, зданий, сооружений, оборудования и других ценностей. Таким образом, собственные источники финансирования предприятий разных видов собственности разнообразные. В общем виде они представлены в табл. 2.

Таблица 2. Первоначальный капитал (собственные источники)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Предприятия | Источники финансирования | Формы |
| Государственные  Частные  Кооперативные  Общества:  С ограниченной ответственностью  акционерное | Бюджет, специальные фонды. Безвозмездно переданные ценности, здания, сооружения и др.  Денежные средства владельца. Материальные ценности. Имущественные права.  Вклады (план)  Вклады участников  Вклады акционеров | Уставной фонд  Наличные деньги, вклады в банках, ценные бумаги, здания, помещения, машины и т.д.  Денежные, имущественные вклады (план)  Денежные,Имуществен-ные вклады (план)  Акционерный капитал |

В трансформационной экономике, особенно в период разгосударствления и децентрализации государственных крупных предприятий, акционерный капитал становится важнейшим источником формирования первоначального капитала. Именно он, как и вклады (взносы) добровольно объединяющихся физических и юридических лиц в общества с ограниченной ответственностью, кооперативные, совместные предприятия, расширяет реальные возможности увеличения размеров первоначального капитала, распространяет ответственность за его эффективное использование на всех членов данной организации.

Это касается и совместных предприятий, в которых определенная доля капитала формируется за счет вкладов (инвестиций) иностранных партнеров. Такая форма деятельности является весьма перспективной для оживления экономики, расширения возможности модернизации производства, совершенствования его технологии. По существу она содействует увеличению объема первоначального капитала за счет денежных средств, ноу-хау, иногда и современного оборудования, прогрессивных сырьевых ресурсов, технологий.

«К собственным источникам финансирования первоначального капитала будет относиться лишь та часть вкладов, которая является собственностью отечественных партнеров. Остальную часть ресурсов следует отнести к привлеченным (заемным средствам), поскольку за их использование впоследствии фирма (общество) рассчитывается со своими иностранными партнерами из общих доходов»[[7]](#footnote-7).

Единичными являются случаи безвозмездной финансовой помощи других предприятий, спонсоров, средства которых также можно отнести к собственным источникам финансирования. Практически такие случаи в отечественной практике встречаются весьма редко, единичные имеют место при создании предприятий инвалидов, ученических мастерских или общественных организаций.

Во многих случаях не хватает собственных ресурсов для образования первоначального капитала в необходимых размерах для начала деятельности. В таких ситуациях предприниматели, фирмы вынуждены покупать дополнительные ресурсы у банков, финансовых компаний или других организаций. В странах с развитой рыночной экономикой эти средства, как правило, занимают существенную долю в образовании первоначального капитала многих хозяйствующих субъектов. Этому содействуют устойчивые правила выдачи и погашения ссуд, множество кредитных учреждений, предлагающих разнообразные услуги за умеренную плату, общая экономическая ситуация в данных странах.

В период становления рыночной экономики потребность значительной группы предпринимателей в приобретении заемных средств для создания и функционирования своего бизнеса увеличивается. Однако реализовать ее пока весьма трудно. В большинстве случаев кредиты выдаются банками на короткий период времени под высокие проценты и должны быть обеспечены внушительным залогом или поручительством. Процедура оформления и выдачи ссуд остается достаточно трудоемкой, дорогостоящей для кредитора и заемщика.

Источниками формирования первоначального капитала отдельных хозяйствующих субъектов могут быть и специальные фонды, которые предоставляют вновь создаваемым единицам часть своих ресурсов на льготных условиях. Они отличаются большим разнообразием, условиями предоставления средств, своим целевым характером.

Наиболее распространенными являются венчурные, инвестиционные фонды, направляющие средства на создание новых венчурных фирм, финансирование наукоемких проектов, частичное покрытие риска от соответствующих операций. Во многих случаях формируются и специальные фонды развития и помощи предпринимательству на макро- и микроэкономических уровнях.

В последние годы в масштабах Европейского сообщества, а также всего мира создается и активно используется ряд международных фондов, которые в безвозмездном порядке или на условиях льготного кредитования предоставляют ресурсы для развития предпринимательства. Например, в Польше в 1990 г. создан специальный Польско-американский фонд предпринимательства (ПАФП), который содействует развитию частного сектора. Этот фонд действует как организация (поп profit), имеет много фирм, которые финансируют различные инвестиционные проекты, а также предоставляют ссуды частным предпринимателям.

В большинстве республик СНГ образуются специальные фонды развития предпринимательства (за счет бюджетных средств, специальных отчислений), которые также предусмотрены для оказания финансовой поддержки вновь созданным и развивающимся субъектам малого бизнеса. Однако пока их размеры незначительны, что во многом снижает шансы их широкого использования для формирования первоначального капитала новых хозяйствующих единиц.

Это в значительной степени относится и к формированию других специальных фондов, а также привлечению инвестиций иностранных партнеров. Только в условиях стабилизации экономического положения в соответствующих странах, формирования благоприятной финансовой политики, стимулирующей расширение предпринимательской деятельности, инвестиций, появятся реальные условия расширения источников формирования первоначального капитала, а значит, возможности создания и успешного функционирования большого количества хозяйствующих субъектов.

Таким образом, при формировании структуры капитала предприятия рассматриваются обычно две основные схемы его финансирования - полное и смешанное финансирование.

“Полное самофинансирование предусматривает формирование капитала создаваемого торгового предприятия исключительно за счет собственных его видов, соответствующих организационно-правовым формам нового бизнеса”[[8]](#footnote-8).

“Смешанное финансирование предусматривает формирование капитала предприятия за счет как собственных, так и заемных его видов, привлекаемых в различных пропорциях”[[9]](#footnote-9).

Выбор схемы финансирования организации неразрывно связан с учетом особенностей использования как собственного, так и заемного капитала.

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями:

1. Простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.
2. Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах торговой деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.
3. Обеспечением финансовой устойчивости развития торгового предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

1. Ограниченность объема привлечения, а следовательно и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности торгового предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла.
2. Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.

Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет при влечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

1. Достаточно широкими возможностями привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге торгового предприятия, наличии залога или гарантии поручителя.
2. Обеспечением роста финансового потенциала торгового предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его коммерческой деятельности.
3. Более низкой стоимостью в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта "налогового щита" (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль).

4. Способностью генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

1. Использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности торгового предприятия - риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала.

Активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит; лизинговой ставки; купонного процента по облигациям; вексельного процента за товарный кредит и т.п.).

1. Высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится торговому предприятию невыгодным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов.
2. Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются, как правило, на платной основе).

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

# Заключение

Подводя итоги следует отметить, что формирование первоначального капитала для всех хозяйствующих субъектов является сложной задачей и требует определения источников финансирования.

Проще всего решить проблемы формирования первоначального капитала можно тогда, когда предприниматель располагает собственными средствами.

К собственным источникам финансирования первоначального капитала будет относиться лишь та часть вкладов, которая является собственностью отечественных партнеров. Остальную часть ресурсов следует отнести к привлеченным (заемным средствам), поскольку за их использование впоследствии фирма (общество) рассчитывается со своими иностранными партнерами из общих доходов.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

# Глоссарий

Капитал - представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода.

Первоначальный капитал - ассоциируется с теми средствами, которыми должен располагать любой хозяйствующий субъект, чтобы начать свою хозяйственную деятельность. Он выступает как решающее условие создания и начала действия предприятия, поскольку обеспечивает формирование обязательных элементов производства.

Полное самофинансирование- предусматривает формирование капитала создаваемого торгового предприятия исключительно за счет собственных его видов, соответствующих организационно-правовым формам нового бизнеса.

Смешанное финансирование - предусматривает формирование капитала предприятия за счет как собственных, так и заемных его видов, привлекаемых в различных пропорциях.

Управление капиталом - представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечением эффективного его использования в различных видах хозяйственной деятельности торгового предприятия.

# 

# Список литературы

1)Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2006 – 448 с.

2)Бланк И.А. Торговый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2006. – 780 с.

3)Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент.–М.: ЮНИТИ-ДАНА,2005.– 415 с.

4)Огарков А.А. Управление организацией, - М.: Эксмо, 2006. – 512 с

5)Ткачук М.И., Киреева Е.Ф., Основы финансового менеджмента. – Минск: Экоперспектива, 2005. – 416 с.

6)Черняк В.З. Финансовый анализ. - М.: «Экзамен», 2005. – 416с.

1. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2006. – 412 с.. [↑](#footnote-ref-1)
2. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2006. – 130 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2006. – 419 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2006. – 422 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф., Основы финансового менеджмента. – Минск: Экоперспектива, 2005. - 81 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф., Основы финансового менеджмента. – Минск: Экоперспектива, 2005. - 87 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф., Основы финансового менеджмента. – Минск: Экоперспектива, 2005. - 89 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2006. – 425 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2006. – 426 с. [↑](#footnote-ref-9)