**Содержание**

Лекция «Приемы управления движением финансовых ресурсов»

Лекция «Специализированные небанковские финансово-кредитные институты»

Лекция «Финансы хозяйствующих субъектов»

Лекция «Финансовые ресурсы и капитал»

Лекция «Финансовый механизм»

Лекция «Особенности финансов коммерческих организаций (предприятий) различных организационно-правовых форм»

Лекция «Затраты предприятий»

Лекция: «Выручка от реализации продукции»

Лекция: «Прибыль предприятия. Планирование и направления использования»

Лекция: «Оборотный капитал коммерческой организации»

Лекция «Международные финансы»

# Лекция «Приемы управления движением финансовых ресурсов»

Вопрос 1 Основные формы кредита

Вопрос 2 Залоговые операции и ипотека

Вопрос 3 Трастовые операции

Вопрос 4 Текущая аренда

Вопрос 5 Лизинг и селенг

Вопрос 6 Другие приемы управления движением финансовых ресурсов (трансферт, инжиниринг, транстинг, фрэнчайзинг, эккаутинг).

# 

**Вопрос 1 Основные формы кредита**

Целью финансового менеджмента является управление движением финансовых ресурсов. Это управление осуществляется с помощью разных приемов. Общим содержанием всех приемов финансового менеджмента является воздействие финансовых отношений на величину финансовых ресурсов. К приемам управления движением финансовых ресурсов и капитала относятся: системы расчетов и их формы; кредитование и его формы; депозиты и вклады (в том числе в драгоценные металлы и за рубежом); операции с валютой; страхование (включая хеджирование); залоговые операции; текущая аренда; лизинг; селенг; инжиринг; трастинг; фрэнчайзинг; эккаутинг.

Кредитование имеет две разновидности:

кредитование деятельности хозяйствующего субъекта в форме прямой выдачи денежных ссуд (финансовый кредит);

кредитование как разновидность расчетов, т.е. расчетов с рассрочкой платежей.

По сфере применения и видам заемщиков финансовый кредит бывает двух видов:

межбанковский кредит, при котором заемщиком является банк;

коммерческая ссуда, т. е. кредит для коммерческих целей, при котором заемщиком является предприятие, товарищество, акционерное общество и т. п.

Порядок кредитования, оформление и погашение кредитов регулируются кредитным договором. Для получения кредита заемщик подает в банк (т. е. кредитору) заявку и другие требуемые им документы. В заявке указываются цель получения кредита, сумма и срок, на который испрашивается кредит. Количество и виды других документов устанавливаются конкретным банком-кредитором.

К ним обязательно относятся учредительные документы, карточка с образцами подписей и печати, баланс. Получив документы, банк-кредитор оценивает кредитоспособность и платежеспособность заемщика. Каждый банк-кредитор использует свою собственную методику оценки кредитоспособности заемщика, которая, как правило, составляет его коммерческую тайну. Затем заключает с заемщиком кредитное соглашение (кредитный договор). Кредитное соглашение содержит вид кредита, сумму и срок кредита, расчеты процентов и комиссионных вознаграждений банка за его расходы, связанные с выдачей кредита, вид обеспечения кредита, форму передачи кредита заемщику.

Важным условием выдачи кредита является его обеспечение. Обеспечение кредита - это ценности, служащие для кредитора залогом полного и своевременного возврата должником полученной ссуды и уплаты им причитающихся процентов. Обеспечение кредита предоставляется заемщиком при оформлении ссуды и находится в распоряжении кредитора (банка) полностью или частично до погашения кредита. Основными видами обеспечения кредита являются поручительство, гарантия, залог, страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. Поручителем или гарантом может являться любой хозяйствующий субъект (банк, предприятие, ассоциация и т. п.).

Поручительство - это договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика. Договор поручительства является дополнением к кредитному соглашению. Гарантия - это обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного случая. Гарантия в отличие от поручительства не является актом, дополняющим кредитное соглашение. Она оформляется гарантийным письмом.

Кредиты банков могут выдаваться как в рублях, так и в валюте.

Формы предоставления кредит заемщику могут быть разными Наиболее часто на практике встречаются следующие: срочная ссуда, контокоррентный кредит, онкольный кредит.

Срочная ссуда - это обычная форма кредита. Банк перечисляет на расчетный счет заемщика сумму кредита. По истечении срока кредит погашается (т. е. заемщик перечисляет со своего расчетного счета банку соответствующую сумму денег).

Контокоррентный кредит. В банке для заемщика открывается специальный ссудный счет- контокоррент. Контокоррент- единый счет, на котором учитываются все операции банка с клиентами. На контокорренте отражаются, с одной стороны, ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а с другой - средства, поступающие в банк от клиентов в виде выручки, вкладов, возврата ссуд и др. Контокоррент представляет собой сочетание ссудного счета с текущим и может иметь дебетовое и кредитовое сальдо. Контокоррентный кредит осуществляется следующим образом. В банке для заемщика открывается специальный ссудный счет (контокоррент), на который зачисляется его выручка и с которого производится оплата поступивших расчетных документов; если средств хозяйствующего субъекта не хватает для расчетов по обязательствам, то банк кредитует его в пределах суммы, установленной кредитным соглашением. Сумма полученного кредита определяется как разница поступлений и платежей по этому счету. Расчеты по кредиту производятся в установленный кредитным соглашением период.

Онкольный кредит - краткосрочный кредит, который погашается по первому требованию. Выдается, как правило, под обеспечение ценными бумагами и товарами Онкольный кредит осуществляется следующим образом. Банк открывает заемщику специальный текущий счет под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг. В пределах обеспеченного кредита банк оплачивает все счета хозяйствующего субъекта. Погашение кредита производится по первому требованию банка за счет средств, поступивших на счет заемщика или путем реализации залога. Онкольный кредит погашается заемщиком обычно с предупреждением за 2-7 дней. Процентная ставка по этому кредиту ниже, чем по срочным ссудам. С точки зрения срока возврата и качества обеспечения онкольный кредит считается наиболее ликвидной статьей актива банка после кассовой наличности.

Кредит под залог недвижимости называется ипотечным кредитом. В настоящее время ипотечный кредит выдается ипотечными банками Ипотечный кредит берется для покрытия крупных капитальных затрат. Особо эффективно использовать его при кредитовании нового строительства. При этом объект строительства является предметом залога. Залог может оформляться поэтапно, по мере строительства объекта. Тогда соответственно по частям выделяется кредит полученные деньги возводит фундамент здания. Фундамент опять закладывается, и полученные кредиты служат источником финансирования следующего этапа строительства. Ипотечный кредит берется и для приобретения недвижимости. В этом случае после оформления залогово - кредитных отношений продавец сразу получает от банка деньги, покупатель приобретает все права собственности на объект покупки, который одновременно заложен в банке. Заемщик возвращает кредит и выплачивает проценты в соответствии с кредитным соглашением.

Основными формами кредита как разновидности расчетов (расчетов с рассрочкой платежа) являются фирменный кредит, вексельный (учетный) кредит, факторинг.

Фирменный кредит - это традиционная форма кредитования, при которой поставщик (продавец) предоставляет кредит покупателю в форме отсрочки платежа. Разновидностью фирменного кредита является аванс покупателя, который выплачивается поставщику (продавцу) после подписания договора (контракта).

Вексельный (учетный) кредит. Банк предоставляет вексельный (учетный) кредит векселедержателю путем покупки (учета) векселя до наступления срока платежа. Владелец векселя получив от банка сумму, указанную в векселе, за минусом учетной ставки, комиссионных платежей и других расходов. Стороны могут продлить срок оплаты, т. е. совершить пролонгацию векселя. Пролонгация бывает прямая, простая и косвенная. При прямой пролонгации векселя делается соответствующая запись на векселе, удостоверенная подписями сторон. При простой пролонгации такая запись не делается При косвенной пролонгации составляется новый Вексель, а старый изымается из обращения.

Закрытие учетного кредита производится на основании извещений банка об оплате векселя. Учетная ставка по векселю представляет собой процентную ставку, применяемую для расчета величины учетного Процента. Учетный процент - это плата, взимаемая за авансирование денег при учете векселя (или иных Ценных бумаг, купонов, облигаций, долговых обязательств) банком. Учет векселя - это покупка векселя. До наступления срока оплаты по нему. Учетный процент представляет собой разницу между номиналом векселя и суммой, уплаченной банку при его покупке.

Коммерческие банки, осуществляя операции с векселями, могут одновременно применять несколько учетных ставок. Эти учетные ставки называются частными учетными ставками. Учетная ставка, которую применяет Центральный банк России в операциях с коммерческими банками и кредитными учреждениями, называется официальная учетная ставка. Уровень ее обычно ниже уровня частных учетных ставок.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. Факторинг предусматривает обслуживание продавца. Его основной целью является получение средств немедленно или в срок, определенный договором. В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Взаимоотношения банка и продавца по факторингу регулируются договором. Договор может быть открытым и закрытым (конфиденциальным). При открытом договоре дебитор уведомляется об участии в факторинговой операции, при закрытом - дебиторы не ставятся в известность о наличии факторингового договора. В договоре также оговаривается, предусматривается или нет право регресса, т. е. обратной переуступки требований (возврата их к продавцу). Факторинг осуществляется следующим образом. Банк приобретает у хозяйствующего субъекта - продавца право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции (работ, услуг) и в течение 2-3 дней перечисляет хозяйствующему субъекту 70—90% суммы средств за отгруженную продукцию в момент ее предъявления. После получения платежа по этим счетам от покупателя банк перечисляет хозяйствующему субъекту оставшие-30 -10% суммы счетов за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений. При определении платы за факторинг исходят из принятого сторонами процента за кредит и среднего срока пребывания средств в расчетах с покупателем.

При расчетах по экспортно-импортным операциям применяются такие формы кредита, как форфетирование, кредит по открытому счету, овердрафт.

Форфетирование представляет собой форму кредитования экспорта банком или финансовой компанией путем покупки ими без оборота на продавца векселей и других долговых требований по внешнеторговым операциям. Форфетирование применяется при поставцах машин, оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа (до 7 лет).

Кредит по открытому счету. Сущность кредитов (или расчетов) по открытому счету заключается в том, что продавец отгружает товар покупателю и направляет в его адрес товаро - распорядительные документы, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя. В обусловленные контрактом сроки покупатель погашает свою задолженность по открытому счету. Овердрафт - это форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх остатка средств на его счете. В результате такой операции образуется отрицательный баланс, т. е. дебетовое сальдо - задолженность клиента банку. Банк и клиент заключают между собой соглашение, в котором устанавливаются максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита, порядок погашения его, размер процента за кредит.

# Вопрос 2 Залоговые операции и ипотека

В хозяйственной практике широко распространены залоговые операции. В основе залоговых операций лежат следующие положения:

1. Залоговое право на имущество переходит вместе с ним к любому новому приобретателю данного имущества.
2. Гарантией выполнения требования кредитора-залогодержателя является только определенное имущество должника.
3. Кредитор-залогодержатель обладает правом в случае неисполнения должником обязательств получить удовлетворение за счет заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами.
4. Залог допускается в отношении как движимого, так и недвижимого имущества (ипотека). Предметом залога могут быть также имущественные права.

Залог - способ обеспечения обязательства, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами за изъятием, предусмотренным законом, Залогом может быть обеспечено действительное требование, в частности, вытекающее из договора займа, в том числе банковской ссуды, договоров купли-продажи, имущественного найма, перевозки грузов и иных договоров. Это означает, что договор о залоге не носит самостоятельный характер, поскольку залог - способ обеспечения обязательства. Поэтому нельзя заключить такой договор вне связи с другим договором, исполнение которого он обеспечивает. За договором о залоге всегда должен стоять другой договор. Это требование призвано защищать интересы кредитора от недобросовестных должников. Например, должник, сговорившись с кем-то, заключил с ним договор о залоге и тем самым вывел свое имущество из-под возможного взыскания по требованиям других кредиторов. Кроме того, договор, обязательства по которому обеспечиваются залогом, должен быть не фиктивным, заключенным для того, чтобы обойти требования других кредиторов, а действительным, оформленным для осуществления предпринимательской деятельности. В случае возникновения спора другие кредиторы вправе (доказав, что договором о залоге не обеспечивалось действительно существующее требование) лишить фиктивного кредитора права на преимущественное удовлетворение его требований.

Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество и имущественные права. Предметом залога не могут быть требования, носящие личный характер, а также те, залог которых запрещен законом.

Залог может устанавливаться в отношении требований, которые возникают в будущем, при условии, если стороны договорятся о размере обеспечения залогом этих требований.

Должник может заложить одно и то же имущество одновременно нескольким кредиторам. Это возможно по следующим причинам. Во-первых, стоимость заложенного имущества обычно выше стоимости требований. Эта разница и принимается во внимание при последующем залоге. Во-вторых, должник рассчитывает выполнить обязательства перед первым кредитором до того, как наступит срок исполнения обязательств перед другими кредиторами. Однако здесь существуют определенные ограничения. Прежде всего первый залогодержатель может в договоре запретить последующие залоги. Кроме того, при наличии нескольких залогодержателей появляется очередность удовлетворения их требования, поэтому залогодержатель обязан предупредить кредитора, что передаваемое в залог имущество уже заложено. Предмет залога может быть заменен. Эта замена допускается только с согласия залогодержателя.

Договор о залоге должен совершаться в письменной форме. Существуют два вида залогов: залог с оставлением имущества у залогодателя и залог с передачей заложенного имущества (вещи) залогодержателя (заклад). Наиболее распространенным является залог с оставлением имущества у залогодателя, так как он позволяет залогодателям продолжать вести предпринимательскую деятельность, используя и заложенное имущество. Заклад представляет собой залог с передачей заложенного имущества залогодержателю. Заклад может иметь самые разнообразные формы

Формой заклада можно считать также передачу ценных бумаг (акции, облигации, депозитные сертификаты, векселя, чеки и др.), являющихся предметом залога, в депозит нотариальной конторы или банка. До тех пор, пока обязательство не будет исполнено, ценные бумаги будут находиться у хранителя. В случае неисполнения обязательства на них будет обращено взыскание. По соглашению залогодержателя с залогодателем предмет заклада может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя (твердый залог).

Залог недвижимого имущества (недвижимости) для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику называется ипотекой. Недвижимость —- это земельный участок, строение и сооружение, которые настолько прочно связаны с землей, что не могут быть отделены от нее без существенного ущерба. Залог предприятия также является ипотекой. Вложение средств в недвижимость представляет собой устойчивое средство против инфляции. Цены на недвижимость постоянно растут, что служит причиной к спекулятивной сделке с недвижимостью, концентрации земли в руках владельца, выведению земельных участков из хозяйственного оборота с целью выждать повышения цен.

Договор об ипотеке должен быть нотариально заверен. Ипотека регистрируется в поземельной книге по месту нахождения предприятия (строения, здания, сооружения или иного объекта). Переход права собственности или полного хозяйственного ведения на предмет ипотеки от залогодателя к другому лицу подлежит регистрации в той же поземельной книге, в которой зарегистрирована ипотека. Ипотека предприятия распространяется на все его имущество, включая основные фонды, оборотные средства и иные ценности, отраженные в самостоятельном балансе предприятия. При неисполнении обязательства, обеспеченного ипотекой предприятия, залогодержатель вправе принять все меры по оздоровлению финансового положения предприятия, вплоть до обращения взыскания на него, т. е. оно может быть продано с аукциона как единичный комплекс.

# Вопрос 3 Трастовые операции

Траст-операции, или трастовые операции, представляют собой доверительные операции банков, финансовых компаний, инвестиционных фондов по управлению имуществом клиента и выполнению других услуг в интересах и по поручению клиентов на правах доверенного лица. За последнее время трастовые операции в российской экономике получают все большее развитие. Траст-компании играют важную роль в поддержке мелких частных предприятий, товариществ. Они могут взять только что приватизированное предприятие в опеку и довести его до высокого уровня рентабельности. Траст-компании выступают в роли независимых опекунов. Они более консервативные и осторожные в использовании переданного им в управление имущества. Поэтому они работают там, где практически не могут организовать свою деятельность другие финансовые институты. Траст- компании опека-гот финансовые средства больниц, университетов, общественных организаций, ассоциаций, пенсионных, страховых и других фондов. Траст - компании выполняют различные доверительные операции для граждан и хозяйствующих субъектов. По отношению к гражданам траст - компании действуют как исполнитель их наследства (выявляют наследуемое имущество, управляют им, распределяют наследство), по временному управлению имуществом (имуществом вдов, малолетних и т. п.), выполнению финансовых операций, прежде всего операций с фондовыми ценными бумагами. В отношении хозяйствующих субъектов траст-компания выступает как доверенное лицо, как фискальный агент, как агент по трансферту, как уполномоченный по ликвидации имущества в случае банкротства, как представитель голосующего траста (вотинг-траста). Функции фискального агента заключаются в оплате дивидендов, процентов, выкупе облигаций и т. д. Передача именных акции должна сопровождаться соответствующими записями по книгам акционерных обществ. Эти функции передаются траст - компании как агенту по трансферту. Для обеспечения контроля над каким-либо обществом владельцы акции данного общества договариваются, что право голоса принадлежит лишь определенной группе, образующей голосующий траст, или вотинг -траст.

Он получает от акционеров их акции и выдает ям взамен свои сертификаты. Акции передаются на хранение траст - компании, которая инкассирует дивиденды по акциям и выдает их держателям сертификатов вотинг - траста.

На протяжении всего процесса управления имуществом клиента траст-компания обязана по первому зову подробно объяснить ему, какие конкретно операции были проведены с его имуществом. Именно в этом и заключается главный принцип существования траст- бизнеса - доверие. Траст-компания управляет чековыми инвестиционными фондами. Этот процесс заключается в следующем. Траст-компания формирует для фондов портфель ценных бумаг и управляет им, постоянно отслеживая движение этих бумаг на рынке, в нужный момент покупая их или продавая. Траст-компания управляет также финансами страховых обществ, пенсионных фондов, заключает договоры на управление финансовыми средствами как с фиксированной процентной ставкой (т.е. по окончании срока действия договора клиент знает, что он конкретно получает), так и без фиксированного процента (т. е. он непосредственно получает всю прибыль, за исключением какого-то определенного процента, который остается в траст - компании).

# Вопрос 4. Текущая аренда

Аренда - это имущественный наем. Аренда представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имущественным комплексом (здание, помещение, оборудование, предприятие, земля, природные ресурсы, другое имущество). В данном случае имущественный комплекс является товаром. Например, аренда предприятия - это взятие предприятия во владение и пользование по договору на определенный срок и за определенную плату, т.е. предприятие выступает в качестве товара. Сущность аренды состоит в предоставлении одной стороной (арендодателем) другой стороне (арендатору) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе договора аренды.

Аренда имущественного комплекса представляет собой текущую аренду, которая осуществляется на следующих условиях.

1. Цель аренды - удовлетворение временных потребностей арендатора.
2. Срок аренды определяется договором. После окончания срока аренды имущество возвращается арендодателю.
3. Имущество является собственностью арендодателя.
4. Риск потери и порчи арендованного имущества определяется условиями договора.

Аренда осуществляется на основе договора аренды. Договор рекомендуется заключать на длительный срок (не менее 5 лет). Короткий срок аренды (год и менее) не стимулирует арендатора вкладывать капитал в развитие производства. При сроке аренды менее 2 лет арендатор стремится всю прибыль пустить на потребление. Стоимость арендованного имущества определяется в договоре исходя из оценки этого имущества на момент его сдачи в аренду с учетом физического износа. При этом производится списание основных фондов, износ которых составляет 100%. Срок предстоящей службы сдаваемого в аренду имущества устанавливается соглашением сторон, но не более полного амортизационного срока, соответствующего действующим нормам амортизации.

Арендатор может полностью или частично выкпить арендованное имущество. Условия, порядок и сроки выкупа определяются договором аренды. Арендная плата может устанавливаться на все арендуемое имущество в совокупности или отдельно по каждому объекту в натуральной, денежной или смешанной форме. Условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды. Размеры арендной платы могут изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в пять лет. Предполагается их пересмотр досрочно по требованию одной из сторон в случаях резкого изменения условий работы и финансовой деятельности. Арендная плата должна включать в себя амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества, арендный процент (часть прибыли, которая может быть получена от использования арендованного имущества). В арендную плату могут входить также средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов во время или после истечения срока их аренды.

Арендную плату следует устанавливать в абсолютной сумме, так как она более доходчива для стимулирования труда и выгодна как арендатору, так и арендодателю. В арендную плату может включаться не вся сумма амортизационных отчислений, а часть ее (т.е. от 0 до 100% амортизации). Размер амортизационных отчислений, включаемых в арендную плату, определяется в договоре аренды. Аренда имущества или аренда предприятия - есть не что иное, как аренда капитала и аренда рынка. Арендодатель сдает в аренду не просто имущество. Он сдает в аренду свой капитал, вложенный в это имущество и направленный на получение прибыли. Он сдает в аренду часть рынка товаров (работ, услуг), на котором используется этот капитал, для извлечения прибыли. По своей экономической природе арендный продет аналогичен проценту за пользование кредитом, с той лишь особенностью, что в пользование здесь передается не денежная сумма, а имущество в натурально-вещественной форме. В соответствии с этим арендный процент определяется как доля (процент) от стоимости арендуемого имущества и устанавливается в договоре обычно в виде фиксированной денежной суммы.

# Вопрос 5 Лизинг и селенг

Лизинг — форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.

Различают два вида лизинга: финансовый и операционный. Финансовый лизинг предусматривает выплату арендатором в течение периода действия контракта сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия контракта арендатор может:

1. вернуть объект лизинга арендодателю;
2. заключить новый контракт на аренду;
3. выкупить объект лизинга по остаточной стоимости.

В контракте могут быть обязательства лизингополучателя либо выкупить объект в указанный срок, либо подыскать покупателя или нового арендатора. Операционный лизинг заключается на срок, меньший амортизационного периода имущества. После окончания контракта объект лизинга возвращается владельцу или вновь сдается в аренду.

Лизинг имеет две основные формы: прямой и возвратный. Прямой финансовый лизинг предпочтителен, когда предприятие нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала. Лизинговая фирма при этой сделке обеспечивает 100%-ное финансирование приобретаемого оборудования, рассчитываясь с поставщиком, заводом-изготовителем. Техника поступает непосредственно пользователю, который расплачивается за нее с лизинговой фирмой в течение срока аренды. Операции возвратного лизинга, по существу, представляют собой получение дополнительных финансовых ресурсов под залог собственных основных средств заказчика. Они могут быть рассмотрены как альтернатива кредитным операциям. Сущность возвратного лизинга в том, что лизинговая фирма приобретает имущество у лизингополучателя и тут же предоставляет это имущество ему в аренду. Договор возвратного лизинга распространяется на весь период полезной службы оборудования и предусматривает последующий переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю. Таким образом, предприятие при возвратном лизинге получает финансовые средства, гарантией возврата которых является его собственное оборудование, заложенное лизинговой фирме.

Применение лизинга связано с отделением владения имущества от его использования. Лизинговые сделки совершаются обычно на длительный срок - от1 до 15 лет. Однако сейчас в России в условиях инфляции лизинговые сделки чаще всего заключаются на срок не более одного года.

Субъектами лизинговой сделки являются три стороны:

поставщик или предприятие, производящее основные фонды;

лизинговая фирма (лизингодатель, арендодатель);

лизингополучатель (арендатор, хозяйствующий субъект).

Фактически лизинг представляет собой форму материально-технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой. При лизинге арендатор выплачивает фирме не арендную плату, а полную стоимость имущества в рассрочку. В случае выявления дефектов лизинговых основных фондов лизинговая фирма полностью освобождается от претензий. Претензии по трехстороннему договору относятся на поставщика. Договор лизинга заключается на следующих условиях:

1. срок лизинга равен сроку службы основных фондов;
2. сумма платежа включает в себя стоимость основных фондов, проценты за кредит, комиссионные платежи;
3. риск, связанный с порчей и гибелью, принимается себя лизингополучатель;

Основные фонды являются собственностью лизинговой фирмы (арендодателя). После окончания срока лизинга и выкупа в соответствии с договором основные фонды переходят в собственность лизингополучателя.

Преимущества лизинга заключаются в том, что лизинг позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота. Основные фонды в течение всей сделки находятся на балансе лизинговой фирмы, а платежи ей относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, т. е. включаются в себестоимость производимой продукции и соответственно уменьшают сумму прибыли, облагаемую налогом. Лизинговая фирма не связана обязательствами за качество основных фондов Она имеет за платежи в рассрочку гарантийный залог. И сами основные фонды, которые может вернуть себе полностью в случае невыполнения каких-либо условий договора лизинга. Для поставщика кооперация с лизинговыми фирмами позволяет использовать лизинг как средство, расширяющее рынки сбыта своей продукции.

Селенг является одной из разновидностей лизинга. Поэтому его функции регламентируются Объединением европейских лизинговых обществ со штаб-квартирой в Брюсселе. Селенг - это двусторонний процесс. Селенг представляет собой специфическую форму обязательства, регламентируемую договором имущественного найма и состоящую в передаче собственником своих прав по пользованию и распоряжению его имуществом селенг-компании за определенную плату. При этом собственник остается владельцем переданного имущества и может по первому требованию возвратить его. Селенг- компания привлекает и свободно использует по своему усмотрению имущество и отдельные имущественные права граждан и хозяйствующих субъектов. В качестве имущества могут выступать различные объекты права собственности: деньги, ценные бумаги, земельные участки, предприятия, здания, оборудования и т. п.

Селенговая деятельность по форме финансирования близка к банковской деятельности. Она может осуществляться любыми торгово-промышленными предприятиями как побочная операция. Однако экономически целесообразно создавать специальные селенг-компании. Граждане внаем сдают главным образом деньги. Различия между деньгами, взятыми взаймы (кредит), и между деньгами, взятыми внаем, следующие:

1. При кредите происходит смена прав собственности. При селенге владелец денег, сдаваемых внаем не теряет своего права на них.
2. Если хозяйствующий субъект, получивший деньги в наем от селенг-компании, разорился, то по закону о банкротстве из его имущества вначале возвращается истинным владельцам все то, что ему не принадлежит (в том числе и деньги, переданные внаем), остальное имущество продается на аукционе и делится между кредиторами. Поэтому банки для покрытия риска от невозврата кредита должны создавать резервные фонды, в которых омертвляется значительная часть капитала.
3. При передаче денег внаем налогом облагается только прибыль, полученная от операции, а не вся сумма. При кредите налогом облагается вся сумма кредита.

Практика показывает, что использование селенга целесообразно при глубоком кризисе системы хозяйствования. Селенг является эффективным инструментом финансирования различных сфер предпринимательства в условиях риска. Его преимущества проявляются в том, что селенг оказывает финансовую помощь нуждающимся хозяйствующим субъектам.

# Вопрос 6 Другие приемы управления движением финансовых ресурсов. (трансферт, инжиринг, транстинг, фрэнчайзинг, эккаутинг)

### Трансферт

Трансферт имеет два значения:

1. перевод денег из одного финансового учреждения в другое или из одной страны в другую;
2. перечисление, перевод именных ценных бумаг с одного владельца на другого.

В соответствии с этим различаются трансфертные операции и трансфертные услуги. Трансфертные операции - это операции по переводу денежных средств. Трансфертные операции включают в себя и трансфертные платежи, т.е. все выплаты, осуществляемые государством в лице правительства гражданам (разного рода пенсии, субсидии, пособия по безработице, пособия на детей и т.п.), которые не являются платой за какие-либо текущие трудовые услуги, покупаемые государством в лице правительства, т. е не представляют собой какого-либо рода компенсацию за оказываемые государству текущие трудовые услуги. Существует валютный трансферт как операция внешнеэкономической сделки. В связи с развитием рынка ценных бумаг большое значение приобрело оказание трансфертных услуг. Трансфертные услуги - это услуги по переводу ценных бумаг с одного владельца на другого, е. по передаче права собственности на владение этими ценными бумагами от одного лица другому. Заказчиком трансфертных услуг выступают эмитенты ценных бумаг.

#### Инжиниринг

Инжиниринг представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов. Инжиниринг является важным методом повышения эффективности вложенного в объект капитала. Он рассматривается как определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны-производителя в страну-заказчика. Инжиниринг включает в себя комплекс работ по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции. Контракт на покупку инжиниринговых услуг охватывает ряд специфических обязательств и условий: перечень обязательств и условий работ со сроками их выполнения; сроки и графики выполнения работ; количество персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в выполнении работ на месте, и условия проживания, обеспечения; степень ответственности сторон за нарушение обязательств; условия переуступки части контрактных услуг другой фирме на принципах субподряда; плата обучения персонала.

Стоимость инжиниринговых услуг оценивается как:

повременная оплата специалистов;

оплат фактических услуг и фиксированного вознаграждения;

процент от стоимости строительства или монтажа объекта;

оплата фактических услуг +процент прибыли от эксплуатации.

##### Транстинг

Транстинг является одним из эффективных способов накопления капитала. Сущность и содержание транстинга проявляются в совершении следующих операции.

1. Собираются деньги с граждан.
2. На собранные деньги создается производственное или торговое предприятие (цех, магазин, мастерская и т. п.) обычно в форме полного товарищества.

За счет прибыли, полученной от деятельности учрежденного товарищества, приобретаются для граждан (совладельцев товарищества) акции или долгие ценные бумаги преуспевающих акционерных обществ, банков, страховых компаний и т. п. При этом в целях уменьшения степени финансового риска обычно покрываются акции разных хозяйствующих субъектов. Таким образом, гражданин получает на свой денежный вклад следующие доходы: часть прибыли от деятельности товарищества, акции, дивиденды по акциям.

#### Фрэнчайзинг

Фрэнчайзинг - система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак. Сущность фрэнчайзинга заключается в том, что фирма (фрэнчайзор), имеющая высокий имидж на рынке, передает не известной потребителям фирме (фрэнчайзиату) право, т.е. лицензию (фрэнчайз), на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это определенный доход (компенсацию). Основной принцип фрэнчайзинга: сочетание ноу-хау фрэнчайзора с капиталом фрэнчайзиата. Фрэнчайз - лицензия на компенсацию. Фрэнчайзор - фирма, передающая другой фирме право на деятельность под своим товарным знаком и получающая за это от нее компенсацию. Фрэнчайзиат - фирма, получающая от фрэнчайзора право на деятельность под его товарным знаком и обязующаяся соблюдать предписанные стандарты качества.

Преимуществом фрэпчайзинга являются:

1. возможность стать самостоятельным предпринимателем;
2. право вести свой бизнес под признанным товарным знаком;
3. использование уже ранее испытанных форм предпринимательства.

Фрэнчайзиаты выполняют две функции:

а) поставка капитала для создания торгового предприятия;

б) руководство торговым предприятием.

Их роль как источника капитала является важным элементом в фрэнчайзинге.

Фрэнчайзинг - средство мобилизации капитала. Фрэнчайзинг привлекает капиталовложения от большого числа инвесторов, стремящихся стать владельцами своего собственного дела, при этом общая сумма капиталовложений намного превышает сумму, которая могла бы быть получена из традиционных исюч-ников, из акционерного или привлеченного (заемного) капитала. Существуют два основных типа фрэнчайзинга: товарный и деловой. Товарный фрэнчайзинг связан с продажей товарных групп фрэнчайзора фрэнчайзиату с платежами, взыскиваемыми с фрэнчайзиата и с условиями платежей. В отдельных случаях он связан с оплатой гарантийных услуг и расходов на совместную рекламу. Деловой фрэнчайзинг обычно взимает начальный гонорар за предоставление фрэнчайза. Это может быть одноразовая плата или плата по частям за фрэнчайз, за обучение, выбор площадки строительства предприятия, за другие услуги. При деловом фрэнчайзинге, как правило, требуется, чтобы фрэнчайзиаг делал взносы в рекламный фонд, находящийся в ведений фрэнчайзора. Фрэнчайзор может сдать в аренду фрэнчайзиату основные фонды, предложить ему финансирование; он может также являться поставщиком для своих фрончайзиатов. Доходы фрэнчайзора складываются из первоначально уплачиваемого ему одноразового вознаграждения и из постоянных отчислений. Источниками дохода фрэнчайзора выступают прибыль от: сдачи в аренду фрэнчайзиату недвижимости, оборудования; кредитования, сдачи в залог имущества; продажи фрэнчайзиату товаров и услуг; продажи товаров розничным торговым предприятиям, принадлежащим франчайзеру; покупки и перепродажи розничных торговых предприятий фрэнчайзиата.

##### Эккаутинг

Эккаутинг сфера предпринимательства, связанная со сбором, обработкой, классификацией, анализом и оформлением различных видов финансовой информации. За рубежом многие фирмы оказывают услуги в области бизнес - информации, представляют бизнес - справки. Бизнес-справка позволяет объективно судить о платежеспособное и, кредитоспособности, финансовом положении хозяйствующего субъекта, учитывать все возможные риски. В справке отражается деятельность хозяйствующего субъекта, указываются форма его собственности, точность исполнения платежей, местонахождение. Фактически такая бизнес-справка содержит всю необходимую информацию для принятия оперативного и правильного финансово-коммерческого решения, т. е. как обойти конкурентов и укрепить финансовое состояние. Любой предприниматель заинтересован в увеличении своих доходов, прибыли и снижении к минимуму степени финансового риска. Одним из путей снижения степени финансового риска является подробная финансовая информация. Поэтому эккаутинг служит важным инструментом снижения степени финансового риска.

# Лекция «Специализированные небанковские финансово-кредитные институты»

# Кредитная система российской федерации

Современная кредитная система является основным элементом рынка ссудных капиталов.

Кредитная система – это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала.

Современная структура кредитной системы России приближается к модели кредитной системы промышленно-развитых стран (трехъярусная модель). Однако наиболее слабым звеном этой кредитной системы является третий ярус. Он представлен в основном страховыми компаниями, а для развития других типов специализированных кредитных институтов нужно полноценное функционирование рынка капитала и в частности рынка ценных бумаг. В настоящее время структура кредитной системы России имеет следующий вид:

Структура современной кредитной системы РФ:

1) Центральный банк РФ;

2) банковская система: коммерческие банки, сберегательные банки, ипотечные банки;

3) специализированные небанковские кредитно-финансовые институты: страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, финансово-строительные компании, проч.

Становление кредитной системы выявило недостатки, которые выразились в нарушениях во всех звеньях: продолжают образовываться и существовать мелкие учреждения (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), которые из-за слабой финансовой базы не могут справиться с потребностями клиентов; коммерческие банки и другие учреждения в основном проводят краткосрочные кредитные операции, недостаточно инвестируя свои средства в промышленность и другие отрасли.

Многие, вновь созданные кредитно-финансовые институты, страховые компании и инвестиционные фонды занимаются несвойственной им деятельностью: привлекают вклады населения, выполняют функции коммерческих и сберегательных банков. Ряд инвестиционных фондов, финансовых компаний и банков строят свою деятельность не на подлинно коммерческой основе, а по принципу «пирамиды».

# Центральный банк и его функции

Возникновение центральных банков исторически связано с централизацией банкнотной эмиссии, осуществленной немногими наиболее надежными, пользовавшимися всеобщим доверием коммерческими банками, чьи банкноты могли успешно выполнять функцию всеобщего кредитного орудия обращения. Такие банки стали называть эмиссионными. Государство, издавая соответствующие законы, активно способствовало этому процессу поскольку выпускавшиеся для выдачи ссуд многочисленными банками банкноты лишались способности к обращению в случае банкротства эмитентов.

В конце XIX начале XX в. в большинстве стран эмиссия всех банкнот была сосредоточена в одном эмиссионном банке, который стал называться центральным эмиссионным, а затем просто центральным банком.

С т.з. собственности на капитал центральные банки подразделяются:

-на государственные, капитал которых принадлежит государству (например, центральные банки в Великобритании, ФРГ, Франции, Канаде, России);

-акционерные (в США);

-смешанные – акционерные общества, часть капитала которых принадлежит государству (в Японии, Бельгии).

Независимо от принадлежности капитала центральный банк является юридически самостоятельным. Чаще всего он подотчетен либо законодательному органу, либо специальной банковской комиссии, образованной парламентом. Управляющий банка, которого могут назначить парламент, президент, правительство, монарх не входит в состав правительства.

Традиционно центральный банк выполняет четыре основные функции:

осуществляет монопольную эмиссию банкнот;

является банком банков;

выступает банкиром правительства;

проводит денежно-кредитное регулирование и банковский надзор.

За центральным банком как за представителем государства законодательно закреплена эмиссионная монополия только в отношении банкнот, т.е. общенациональных кредитных денег, которые являются общепризнанным окончательным средством погашения долговых обязательств. В некоторых странах центральный банк монопольно осуществляет также эмиссию монет, но их чеканкой обычно занимается министерство финансов (казначейство).

Центральный банк не имеет дела непосредственно с предпринимателями и населением. Его главной клиентурой являются коммерческие банки (функция банк для банков), выступающие как бы посредниками между экономией и центральным банком. Последний хранит свободную денежную наличность коммерческих банков, т.е. их кассовые резервы. В большинстве стран коммерческие банки обязаны хранить часть своих кассовых резервов в центральном банке в соответствии с законом. Центральный банк устанавливает минимальное соотношение обязательных резервов с обязательствами банков по депозитам (норму обязательных резервов). Через счета, открываемые коммерческими банками в центральном банке, последний осуществляет урегулирование расчетов межу ними. Принимая на хранение кассовые резервы коммерческих банков, центральный банк оказывает им кредитную поддержку. Он является для коммерческих банков кредитором последней инстанции, т.е. кредитором на крайний случай. Обычно его кредиты предоставляются банкам по ставке более высокой, чем рыночная и потому банки обращаются за поддержкой к центральному банку только в случае отсутствия иной возможности получить кредит.

В качестве банкира правительства центральный банк выступает как его кассир и кредитор, в нем открыты счета правительства и правительственных ведомств. В большинстве случаев центральный банк осуществляет кассовое исполнение государственного бюджета. Доходы правительства, поступившие от налогов и займов, зачисляются на беспроцентный счет казначейства (министерства финансов) в центральном банке, с которого покрываются все правительственные расходы. В некоторых странах, например в США, большая часть бюджетных средств помещается в коммерческие банки.

В условиях хронического дефицита государственных бюджетов усиливается функция кредитования государства и управления государственным долгом. Под управлением государственным долгом понимаются операции центрального банка по размещению и погашению займов, организации выплат доходов по ним, по проведению конверсии и консолидации. Центральный банк использует различные методы управления государственным долгом: покупает или продает государственные обязательства с целью воздействия на их курсы и доходность изменяет условия продажи, различными способами, повышает привлекательность государственных обязательств для частных инвесторов.

Свои функции центральный банк осуществляет через активные и пассивные банковские операции.

Пассивные операции – это операции, связанные с формированием ресурсов банков. Главным источником ресурсов центрального банка в большинстве стран является эмиссия банкнот (от 54 до 85% всех пассивов). На современном этапе выпуск банкнот полностью фидуциарный, т.е. не обеспечен золотом.

Современный механизм эмиссии банкнот основан на кредитовании коммерческих банков, государства и увеличении золотовалютных резервов. Механизм эмиссии предопределяет характер кредитного обеспечения банкнот. Эмиссия банкнот при кредитовании банков обеспечена векселями и другими банковскими обязательствами; при кредитовании государства – государственными долговременными обязательствами, а при покупке золота и иностранной валюты – соответственно золотом и иностранной валютой.

Иначе говоря, обеспечением банкнотной эмиссии служат активы центрального банка. Размеры пассивной операции центрального банка «эмиссия банкнот» зависят от его активных операций: ссуд банкам, казначейству (министерству финансов), покупки иностранной валюты и золота.

Однако, не любая ссуда центрального банка кредитной системе или государству связана с новым выпуском банкнот. Такие кредиты могут зачисляться на счета коммерческих банков и казначейства, открытые в центральном банке, в этом случае происходит не банкнотная , а депозитная эмиссия центрального банка.

Источником ресурсов центрального банка служат вклады коммерческих банков и их обязательные резервы, зачисляемые на специальные счета, а также вклады казначейства (средства госбюджета). Обычно не более 4% пассива приходится на долю собственного капитала банка.

Активные операции – это операции по размещению ресурсов банков. К основным активным операциям активных банков относятся учетно-ссудные операции, банковские инвестиции, операции с золотом и иностранной валютой.

Учетно-ссудные операции представлены двумя видами:

ссуды коммерческим банкам и государству под залог коммерческих векселей (акцептованных солидными банками), казначейских векселей, государственных облигаций и других ценных бумаг;

учетные операции – покупка центральным банком векселей у государства и банков. Покупка векселей у коммерческих банков называется переучетом, т.к. при этом происходит вторичный учет, вторичная покупка векселей, которые коммерческие банки купили у своих клиентов. Разница между суммой, которую центральный банк платит коммерческому банку при покупке векселя, и суммой, которая будет получена с должника по векселю при наступлении срока его погашения, образует доход банка.

Ставка, по которой центральный банк предоставляет ссуды коммерческим банкам и переучитывает их векселя, называется официальной учетной ставкой, или учетной ставкой центрального банка.

Банковские инвестиции – это покупка банком ценных бумаг. Инвестиции центрального банка состоят из вложений в государственные ценные бумаги. Покупка центральным банком государственных обязательств в большинстве промышленных стран служит главной или даже единственной формой кредитования правительства. Прямое кредитование государства, т.е. предоставление банковской ссуды, в этих странах практически отсутствует (США, Канада, Япония, Великобритания, Швеция, Швейцария) или ограничено законом (в ФРГ, Франции, Нидерландах). В портфеле центрального банка находится лишь незначительная часть государственных ценных бумаг, основная их масса перепродается банком на рынке ценных бумаг. Соответственно основными кредиторами государства выступают не центральные, а коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, компании и население.

От имени правительства центральный банк регулирует резервы иностранной валюты и золота, выступает традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов. Он осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота. Центральный банк, как правило, представляет свою страну в международных и региональных валютно-кредитных организациях.

# Небанковские финансово-кредитные институты

Определяется роль специализированных небанковских институтов в накоплении и мобилизации капитала, рассматриваются активные и пассивные операции страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных компаний, ссудо-сберегательных ассоциаций, финансовых компаний, благотворительных фондов, кредитных союзов.

В последние годы на национальных рынках ссудных капиталов развитых капиталистических стран важную роль стали выполнять специализированные небанковские кредитно-финансовые институты, которые заняли видное место в накоплении и мобилизации денежного капитала. К их числу следует отнести страховые компании, пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации, строительные общества, инвестиционные и финансовые компании, благотворительные фонды, кредитные союзы. Эти учреждения существенно потеснили банки в аккумуляции сбережений населения и стали важными поставщиками ссудного капитала.

Росту влияния специализированных небанковских учреждений способствовали три основные причины:

рост доходов населения в развитых капиталистических странах;

активное развитие рынка ценных бумаг;

оказание этими учреждениями специальных услуг, которые не могут предоставлять банки.

Кроме того, ряд специализированных небанковских учреждений (страховые компании, пенсионные фонды) в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции.

Основные формы деятельности специализированных небанковских учреждений на рынке ссудных капиталов сводятся к аккумуляции сбережений населения, предоставлению кредитов через облигационные займы корпорациям и государству, мобилизации капитала через все виды акций, предоставлению ипотечных и потребительских кредитов, а также кредитной взаимопомощи.

Указанные институты ведут острую конкурентную борьбу между собой как за привлечение денежных сбережений, так и в сфере кредитных операций.

Страховые компании конкурируют с пенсионными фондами за привлечение пенсионных сбережений и вложение их в акции.

Ссудо-сберегательные ассоциации ведут борьбу со страховыми компаниями в сфере ипотечного кредита и вложений в недвижимость , а также в области инвестирования в государственные ценные бумаги.

Финансовые компании соперничают со страховыми компаниями в сфере потребительского кредита.

Инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды конкурируют между собой за вложения в акции.

Кроме того, все виды этих учреждений конкурируют с коммерческими и сберегательными банками и сберегательными банками за привлечение сбережений всех слоев населения. При этом необходимо отметить, что конкуренция как между специализированными небанковскими учреждениями, так и между ними и банками носит так называемый неценовой характер. Это объясняется прежде всего спецификой пассивных операций каждого вида кредитно-финансовых учреждений. Так, в банковском деле действует процентная ставка по вкладам (депозитам) и предоставляемым кредитам, в страховом деле – страховой тариф, который определяет размер страховой премии и страхового возмещения, у инвестиционных компаний – курсовая разница выпускаемых и приобретаемых ими акций. Поэтому неценовая конкуренция определяется прежде всего несопоставимостью операций и цен за них. Сопоставимость возможна лишь при инвестировании в однородные, одинаковые по своей природе объекты. В данном случае, можно говорить о сопоставимости в инвестировании в государственные ценные бумаги и некоторые виды акций, а также в ипотечный и потребительский кредиты.

В отличие от банков и др. кредитно-финансовых институтов страховые компании имеют более широкие организационные формы.

Особенностью накопления капитала страховых компаний является поступление страховых премий от юридических и физических лиц, размер которых рассчитывается на основе страховых тарифов, или ставок, а также дохода от инвестиций. Однако расчет премий страховых компаний существенно различается для страхования жизни и страхования имущества.

Наиболее сложным является расчет премии в страховании жизни. Компания при расчете страхового тарифа должна учитывать три основных элемента: фонд выплаты страхового возмещения (покрытия убытков), расходы по ведению страховых операций, доход от инвестиций. Но главное значение при определении страховой ставки имеет резерв взносов, который создается за счет нетто-ставки (суммы, подлежащей выплате застрахованному через определенное время) и надбавки на покрытие расходов по ведению страховых операций.

Величина нетто-ставки зависит от уровня смертности застрахованного населения и нормы доходности самого резерва. С помощью таблиц смертности, содержащих показатели смертности и достижения населения, для определенных возрастных категорий, рассчитывается нетто-ставка для выплаты страховых сумм.

Помимо прямого страхования используются методы сострахования (разделение риска компаниями при заключении страхового договора) и перестрахования (последующая после страхования передача риска другим компаниям в целях снижения ответственности по выплате страховых убытков).

Результатом финансовой деятельности страховых компаний выступают прибыль и резервы страховых взносов как разница между страховой премией и выплатой страхового возмещения и расходами по ведению операций. Прибыль навсегда оседает в компании, а резервы взносов как будущие обязательства перед полисодержателями направляются в инвестиции.

Пассивные и активные операции страховых компаний также носят специфический характер и существенно отличаются от аналогичных операций банков и других кредитно-финансовых учреждений.

Пассивные операции страховых компаний формируются в основном за счет страховых премий, которые уплачивают юридические и физические лица. Доля других статей пассива незначительна. Сюда обычно входят акционерный капитал (если компания акционерная), резервный капитал, накапливаемый за счет прибыли, а также прочие статьи, которые могут включать имущество компании и др.

Активные операции складываются из инвестиций в государственные облигации центрального и местного правительств, в облигации и акции частных корпораций, ипотеку и недвижимость, а также взаймы под полисы. Особенностью этих вложений страховых компаний являются большая доля ценных бумаг корпораций (45-50%) и ипотечных кредитов (36%). Важное место занимают займы под полисы и вложения в недвижимость. Займы под полисы – это по существу кредитование лиц, купивших страхование в данной компании.

Особенность активных операций компаний по страхованию жизни заключается в том, что это в основном долгосрочные вложения на 5,10 и более лет. Страховые компании располагают для этого достаточными долгосрочными страховыми резервами и являются основными поставщиками долгосрочного капитала на национальных рынках ведущих западных стран.

Что касается компаний по страхованию имущества и от несчастных случаев, то структура их пассивных и активных операций аналогична операциям, осуществляемым компаниям по страхованию жизни. Однако в активных операциях компаний по страхованию имущества преобладают вложения в облигации центрального и местных правительств, а также в акции корпораций, но не облигации, а также имеет место меньшая доля вложений в ипотеку, недвижимость по сравнению с компаниями страхования жизни. Это объясняется тем, что компании по страхованию имущества и от несчастных случаев не обладают долгосрочными фондами, т.к. страховые договоры заключаются на короткие сроки, а стоимость имущества высока, что заставляет держать большие ликвидные средства. Поэтому приращение дохода от инвестиций компании получают в основном от государственных ценных бумаг, которые составляют до 50% активов. Тем не менее договоры страхования, заключенные на несколько лет, позволяют им инвестировать значительные средства в акции частных корпораций и кредитно-финансовых учреждений.

Компании по страхованию имущества от несчастных случаев также являются поставщиком долгосрочного капитала совместно с компаниями по страхованию жизни. Однако особенность первых заключается в том, что они поддерживают свою рентабельность не за счет страховых операций, а за счет инвестиций и доходов по ним. Это обусловлено тем, что определенные виды имущественного страхования (от огня, автомобильное и др.)для многих компаний убыточны. В ряде случаев убытки по страхованию покрываются не за счет страхового резерва, а за счет доходов от инвестиций.

Создание и развитие пенсионных фондов – новое явление на рынке ссудных капиталов, на рынке ценных бумаг и в целом в кредитной системе капиталистических стран.

Основу пассивных операций пенсионных фондов составляют ресурсы, поступающие от корпораций, предприятий, а также взносы рабочих и служащих на которые обычно приходится 20-30% всех поступлений. Доля взносов существенно колеблется по различным корпорациям и странам, чем мощнее и богаче корпорация, тем меньше доля взносов рабочих и служащих.

Особенность накопления капитала пенсионных фондов заключается в том, что он формируется в основном за счет взносов предпринимателей, рабочих и служащих аккумулируемых также, как и при страховании жизни, на довольно длительные сроки – 10 и более лет.

Пенсионные фонды обладают долгосрочными денежными средствами и вкладывают их в правительственные и частные ценные бумаги (активные операции). Кроме того, пенсионные фонды вкладывают денежные средства в акции собственных корпораций, главным образом в обыкновенные акции.

Наряду с частными пенсионными фондами, создаваемые частными корпорациями, существуют и государственные пенсионные фонды. Они создаются на уровне центрального правительства и местных органов власти. Основу пассивных операций таких фондов составляют средства бюджетов различных правительственных уровней и взносы трудящихся. Активные операции сконцентрированы во вложения в государственные ценные бумаги и в незначительной степени - в ценные бумаги корпораций. В деятельности государственных пенсионных фондов существуют специфические различия по странам с точки зрения организации, форм деятельности и инвестирования денежных средств.

Инвестиционные компании получили большое развитие в послевоенные годы, хотя существовали и в довоенное время. Инвестиционные компании путем выпуска собственных акций привлекают денежные средства, которые потом вкладывают в ценные бумаги промышленных и других корпораций.

Т.о. за счет приобретения ценных бумаг они осуществляют наравне с другими кредитно-финансовыми институтами финансирование различных сфер экономики.

В настоящее время существуют инвестиционные компании закрытого и открытого типов.

Инвестиционные компании закрытого типа осуществляют выпуск акций в одноразовом порядке в определенном количестве. Новый покупатель может приобрести их только у прежних держателей по рыночной цене. Инвестиционные компании открытого типа, которые носят название «взаимные фонды» выпускают свои акции постепенно, определенными порциями в основном для новых покупателей. Эти акции могут передаваться или продаваться. Более удобной организационной формой выступают компании открытого типа, т.к. постоянная эмиссия позволяет им все время увеличивать свой денежный капитал и т.о. постоянно наращивать инвестиции в ценные бумаги корпорации. В целом организационная форма инвестиционных компаний открытого и закрытого типов базируется в основном на акционерной форме.

Особенность инвестиционных компаний составляет то, что среди покупателей их ценных бумаг возрастает доля кредитно-финансовых учреждений и торгово-промышленных корпораций.

Каждый инвестор инвестиционного фонда обязан платить комиссионные при покупки для него акций и управлении вкладом. Размер комиссионных различается по компаниям и зависит от финансовой мощи и репутации. При этом следует отметить, что послевоенное время в развитых капиталистических странах наиболее быстрыми темпами развивались компании открытого типа.

Основу пассивных операций инвестиционных компаний составляют вырученные денежные средства от реализации собственных ценных бумаг, акционерный капитал, резервный фонд, недвижимость компании.

Активные операции инвестиционных компаний специфичны и отличаются от подобных операций других кредитно-финансовых институтов. Основные денежные средства, вырученные от продажи собственных акций, инвестиционные компании обоих типов вкладывают в акции различных корпораций и компаний. 80% активов инвестиционных компаний составляют акции, а в последние годы средства вкладываются и в облигации корпораций. Существует и специализация вложений: одни компании концентрируют свои инвестиции в обыкновенных акциях, другие – в привилегированных, третьи – в облигациях. Кроме того, существует отраслевая специализация, например, когда компании приобретают ценные бумаги только железнодорожных компаний или машиностроительных, автомобильных, электронных корпораций.

Поскольку развитие инвестиционных компаний зависит от состояния рынка ценных бумаг, в основном акций, частые колебания курсов акций отражаются на финансовом состоянии инвестиционных компаний. Падение курсов акций и особенно биржевые крахи замедляют развитие последних, а в ряде случаев ведут к их банкротству.

Инвестиционные компании привлекают к инвестиционной деятельности широкие слои населения, т.е. мелкого инвестора, благодаря чему, удается, во-первых, мобилизовать значительные средства для капиталовложений в экономику, а во-вторых создать определенную иллюзию, что каждый может стать владельцем акций и, таким образом, собственником. С этой целью бумаги продаются по низким ценам и доступны для средних слоев населения. Обычно мелкие инвесторы привлекаются в период биржевого бума, когда курсы акций растут. Однако в условия ухудшения конъюнктуры они, как правило, несут большие потери. Практика западных стран показывает, что все-таки основными вкладчиками выступают крупные индивидуальные и коллективные инвесторы, а контроль за деятельностью инвестиционных компаний осуществляют крупнейшие акционеры.

Ссудо –сберегательные ассоциации представляют собой кредитные товарищества, созданные для финансирования жилищного строительства. Их ресурсы складываются в основном из взносов пайщиков, представляющих широкие слои населения.

Ссудо-сберегательные ассоциации возникли около 150 лет назад, но подлинное развитие они получили после Второй мировой войны. Основа их деятельности заключается в предоставлении ипотечных кредитов под жилищное строительство в городах и сельской местности. Активные операции в основном состоят из ипотечных ссуд и кредитов, на которые приходится 90%, а также вложений в государственные ценные бумаги (центрального правительства и местных органов власти).

В последние время такие ассоциации представляют серьезную конкуренцию коммерческим и сберегательным банкам в борьбе за привлечение сбережений населения. Это достигается высоким процентом, а также стремлением населения с помощью этих учреждений решить жилищную проблему. В настоящее время число пайщиков ассоциаций составляет несколько десятков миллионов.

Ссудо-сберегательные ассоциации и строительные общества являются серьезными конкурентами банков, страховых компаний в предоставлении ипотечных кредитов. Необходимо отметить, что в целом ссудо-сберегательные ассоциации доминируют на рынке ипотечного кредита для жилищного строительства. Как правило, к их услугам в западных странах прибегают в основном средние слои населения.

Финансовые компании – особый тип кредитно-финансовых учреждений, которые действуют в сфере потребительского кредита. Их организационными формами могут быть акционерная и корпоративная.

Финансовые компании представлены двумя видами:

-по финансированию продаж в рассрочку (занимаются продажей в кредит товаров длительного пользования – автомобилей, телевизоров, холодильников, и т.п., представлением ссуд мелким предпринимателям, финансированием розничных торговцев);

-личного финансирования (выдают ссуды в основном потребителям, а иногда финансируют продажи только одного предпринимателя или одной компании).

Компании обоих видов предоставляют ссуды от года до трех лет.

Пассивные операции компании осуществляют главным образом за счет выпуска собственных ценных бумаг, а также краткосрочных кредитов у коммерческих сберегательных банков. Основу активных операций составляет выдача потребительских кредитов, а также вложения в государственные ценные бумаги. На потребительские кредиты приходится до 90% активных операций.

Потребитель, или заемщик, в случае невозможности возврата потребительской ссуды лишается своего имущества, которое переходит в собственность финансовой компании.

Развитие благотворительных фондов также связано с рядом обстоятельств. Во-первых, благотворительность стала частью предпринимательства. Во-вторых, создание благотворительных фондов обусловливается весьма прагматичной целью – стремлением владельцев крупных личных состояний избежать больших налогов при передаче наследств и дарений. Последнее обстоятельство – наиболее важное и определяющее, поскольку позволяет крупным собственникам укрывать свои капиталы от обложения подоходным налогом и налогом на наследство.

Создавая благотворительные фонды, крупные собственники и корпорации финансируют образование (университеты, колледжи, школы) научно-исследовательские институты, центры искусств, церкви, различные общественные организации. Передача средств в благотворительные фонды осуществляется в виде крупных денежных поступлений или пакетов акций. За счет этого благотворительные фонды действуют на рынке капиталов, вкладывая средства в различные ценные бумаги или получая дивиденды с переданных им ценных бумаг, и, таким образом увеличивают свой капитал.

Пассивные операции благотворительных фондов складываются из благотворительных поступлений в виде денежных средств и ценных бумаг, а активные из вложений в различные ценные бумаги, включая государственные, а также недвижимость. Большую часть активов (более 90%) составляют акции и облигации корпораций.

Статистическая информация об инвестициях благотворительных фондов обычно очень ограничена, а иногда вообще недоступна. Многие фонды не предоставляют отчеты и не сообщают о структуре своих активов. Благотворительные фонды пользуются большими налоговыми льготами.

Кредитные союзы предназначены в основном для обслуживания физических лиц, объединенным по профессиональным и религиозным признакам. Они наиболее развиты в США, Англии, Канаде.

Кредитные союзы организованы, как правило, на кооперативных началах. Пассивные операции их осуществляются за счет паевых взносов в форме покупки особых акций, а также кредитов банков. По паевым взносам союзы выплачивают процент. Активные операции складываются в основном путем предоставления краткосрочных ссуд на покупку автомобиля, ремонт дома и др. Эти кредиты составляют 90% всех активов, оставшаяся их часть формируется за счет вложений в различные ценные бумаги, как частные, так и государственные.

Кредитные союзы в основном специализируются на обслуживании малосостоятельных слоев населения. Большое количество нуждающихся в финансовой помощи обусловило довольно быстрый рост количества кредитных союзов и существенное расширение их операций. В последние годы эта форма кредитно-финансовых учреждений развивается также в Японии, странах Западной Европы и Юго-Восточной Азии.

# Лекция «Финансы хозяйствующих субъектов»

Вопрос 1 Сущность и функции финансов предприятий

Вопрос 2 Финансовый механизм предприятий

Вопрос 3 Финансовый механизм управления оборотными средствами на предприятии.

# Вопрос 1 Сущность и функции финансов предприятий

В экономической науке удовлетворение потребностей именуется потреблением, а средством удовлетворения потребностей выступает товар, который представляет собой как материальные ценности, так и нематериальные услуги. Создание товаров называется производством.

Основной единицей коммерческой деятельности, в недрах которой рождается товар, является коммерческая организация, или предприятие. Его задача (в противоположность потреблению) - производство товара. Экономической целью отдельно взятого предприятия выступает по возможности более высокий результат в денежном выражении за рассматриваемый период, или, проще говоря, получение прибыли. Таким образом, под предприятием понимается организация коммерческого дела с целью выпуска продукции (оказания услуг) и получения прибыли.

В процессе производственно-коммерческой деятельности возникает система денежных отношений предприятий, которую принято называть финансами.

Финансы предприятий - это совокупность экономических отношений, посредством которых образуются и используются фонды денежных средств как для нужд самих предприятий, так и для удовлетворения общегосударственных потребностей.

Финансы выполняют три основные функции:

обеспечивающую;

распределительную;

контрольную.

Обеспечивающая функция финансов предполагает, что предприятие должно быть полностью обеспечено в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении очень важного принципа: все расходы должны быть покрыты собственными доходами. Временная дополнительная потребность в средствах покрывается за счет кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников денежных средств -одна из главных задач управления финансами предприятий, поскольку при излишке средств снижается эффективность их использования, а при недостатке возникают финансовые трудности, которые могут привести к серьезным последствиям. Кроме того, оптимизация источников денежных средств - один из путей получения наивысшего финансового результата.

Распределительная функция финансов предприятий тесно связана с обеспечивающей. Распределяемая выручка от реализации продукции частично направляется на возмещение затрат предприятия, связанных с ее производством и реализацией. Другая часть выручки составляет прибыль предприятия, которая в свою очередь распределяется между предприятием и бюджетом.

Контрольная функция финансов предприятий связана с применением различного рода стимулов и санкций, а также соответствующих показателей. Если предприятие своевременно рассчитывается с бюджетом, банками, поставщиками, оно тем самым улучшает свои конечные результаты, повышает эффективность производства и использования средств. В противном случае оно вынуждено платить штрафы, пени, неустойки, возникает напряженное финансовое положение, ухудшаются конечные результаты. Одна из форм финансового контроля - использование ряда финансовых показателей. Главным из них является стабильное наличие средств у предприятия. Именно в этом заключается взаимодействие контрольной функции финансов с первыми двумя; это и есть проявление финансового контроля рублем. К другим финансовым показателям относятся: задолженность поставщикам, банку, бюджету, работникам; обеспеченность оборотных средств соответствующими источниками, убытки, ликвидность, платежеспособность и др.

# Вопрос 2 Финансовый механизм предприятий

Анализируются понятие финансового механизма предприятий, система управления финансами предприятий, финансовые отношения предприятий и их денежные фонды.

В целях управления финансами предприятий применяется финансовый механизм, который схематично представлен на рисунке:

###### Финансовый механизм предприятий

Механизм управления финансовыми отношен.

С др. предприятиями и организациями

Внутри предприятия

С бюджетом всех уровней

С внебюджетными фондами

Со страховыми компаниями

С банками

С вышестоящей организацией

С другими фондами

С фондовым рынком

Резервным фондом

Другими фондами

Валютным фондом

Фондом для платежей в бюджет

Инвестиционным фондом

Амортизационным фондом

Фондом для выплаты з/платы

Основных средств, оборотных средств

Уставным фондом

Механизм управления денежными фондами

Финансовый механизм должен способствовать наиболее полной и эффективной реализации функций финансов.

Финансовый механизм предприятий — это система управления их финансами, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств с целью эффективного их воздействия на конечные результаты производства, устанавливаемая государством в соответствии с требованиями экономических законов путем выпуска законодательных и нормативных актов и используемая предприятиями с учетом своих особенностей и задач.

Таким образом, если финансы - объективная экономическая категория, отражающая объективно существующие денежные отношения, то финансовый механизм - это система управления финансовыми отношениями.

Рассмотрим подробнее механизм управления финансовыми отношениями.

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают отношения с поставщиками, покупателями, со строительно-монтажными и транспортными организациями, почтой и телеграфом, с другими предприятиями и организациями, в том числе и других стран.

Финансовые отношения внутри предприятия включают отношения между филиалами, цехами, другими структурными подразделениями, а также отношения с работниками предприятия и его акционерами, если это касается акционерных обществ. Финансовые отношения между структурными подразделениями предприятия предполагают наличие у них определенной экономической самостоятельности, что должно обеспечить эффективность их работы. В этих целях им могут быть открыты в банке расчетные или текущие счета. Отношения с работниками предприятия связаны с оплатой их труда, а отношения с акционерами - с выплатой дивидендов.

Финансовые отношения с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами осуществляются главным образом через уплату предприятием налогов и отчислений.

Финансовые отношения со страховыми компаниями связаны с уплатой страховых взносов для формирования страхового фонда и получением компенсации при наступлении страхового случая. Страхование может быть обязательным и добровольным, иды, условия, порядок проведения обязательного страхования определяются законодательными актами. Расходы по страхованию относятся на издержки производства и обращения.

Финансовые отношения с коммерческими банками включают отношения при осуществлении безналичных и наличных расчетов, кредитовании, а также оказании различных банковских услуг таких как факторинг, траст, лизинг и др.

Финансовые отношения с фондовым рынком включают отношения по поводу размещения ценных бумаг предприятия для привлечения финансовых средств, приобретения ценных бумаг других предприятий и организаций с целью получения дополнительного дохода (в виде дивидендов, процентов) и проведения спекулятивных операций с ценными бумагами.

Рассмотрим механизм управления денежными фондами. Важнейшей частью финансов предприятий являются его денежные фонды. Управление ими включает два аспекта: определение и оптимизацию источников их образования и эффектов, использование аккумулируемых денежных средств.

В финансовом менеджменте выделяют внутренние и внешние источники финансирования, под которыми понимают соответственно собственные и привлеченные (заемные) средства. Основными источниками финансирования являются собственные средства.

Уставный фонд (капитал) предприятия представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения его уставной деятельности. Главное требование к нему - его достаточность, обеспечивающая независимость, автономию предприятия от заемных источников, а также эффективную работу без чрезмерного риска. В соответствии с мировыми стандартами доля уставного фонда вместе с другими источниками собственных средств в формировании имущества предприятия должна составлять не менее половины. Уставный капитал в акционерном обществе является основой для определения количества его акций при заданном их номинале.

Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами. Добавочный капитал как источник средств предприятия образуется, как правило, в результате переоценки основных средств и других материальных ценностей. Если в ходе первичной эмиссии акции продаются по цене выше номинала, то образуется дополнительный источник средств - премия на акции. При получении тих сумм они также зачисляются в добавочный капитал. Нормативными документами запрещается использование его на цели потребления.

Резервный капитал. Прибыль является основным источником средств динамично развивающегося предприятия. В балансе она присутствует в явном виде как «прибыль отчетного года» и «неиспользованная прибыль прошлых лет», а также в завуалированном виде как созданные за счет прибыли фонды и резервы. Прибыль — это основной источник формирования резервного капитала (фонда), который предназначен для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков от хозяйственной деятельности, т.е. является страховым по своей природе. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами. Специфическим источником средств являются фонды специального назначения и целевого финансирования: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, на финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, находящихся на полном бюджетном финансировании, и др.

Амортизационный фонд предприятия предназначен для обеспечения простого воспроизводства основных фондов. Амортизация поступает в составе выручки от реализации продукции и является источником финансирования развития производства.

Если предприятие занимается внешнеэкономической деятельностью, оно образует валютный фонд за счет поступающей валютной выручки.

Для оперативного управления финансами предприятие также создает ряд оперативных денежных фондов (например, фонд для выплаты заработной платы, фонд для платежей в бюджет, цель этих фондов - обеспечить своевременность выплаты заработной платы и платежей в бюджет

Могут создаваться и другие денежные фонды (например, инвестиционный).

Основными каналами привлечения заемных средств являются банковское кредитование (банковский кредит), займы (в частности эмиссия ценных бумаг), отсрочка платежей (коммерческий кредит).

Как правило, заемные источники привлекаются при недостаточности собственных. Однако иногда их привлечение диктует экономическая целесообразность.

# Вопрос 3 Финансовый механизм управления оборотными средствами на предприятии

Определяются сущность и состав оборотных средств, анализируются потребность в оборотных средствах и источники их финансирования, рассматриваются кругооборот и эффективность использования оборотных средств.

Денежные средства предприятия, используемые для финансирования текущей (эксплуатационной) деятельности, т.е. вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, и обеспечивающие непрерывность процесса производства и реализации продукции, образуют оборотные средства предприятия.

Оборотные производственные фонды функционируют в процесс производства, а фонды обращения - в процессе обращения, т.е. реализации готовой продукции и приобретения товарно-материальных ценностей. Наибольшую долю составляют оборотные производственные фонды, участвующие в создании стоимости, величина фондов обращения должна быть достаточной для обеспечения четкого и ритмичного процесса обращения.

Преобладающую часть оборотных производственных фондов составляют:

производственные запасы (предметы труда — сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и горючее, тара и тарные материалы);

незавершенное производство;

расходы будущих периодов;

некоторые орудия труда (малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, инструменты, специальные приспособления, сменное оборудование, инвентарь, запасные части для текущего ремонта, специальная одежда и обувь), которые используются менее года или имеют ограничения по стоимости, зачастую исчисляются тысячами наименований, что технически затрудняет учет их износа; поэтому на практике их относят не к основным, а к оборотным фондам.

Основное назначение средств, авансированных в оборотные производственные фонды, заключается в обеспечении непрерывного и ритмичного процесса производства.

Кроме оборотных производственных фондов на предприятиях формируются фонды обращения. К ним относятся:

готовая продукция на складе;

товары отгруженные;

денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке;

дебиторская задолженность;

средства в прочих расчетах.

Основное назначение фондов обращения состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения.

Оборотные средства предприятия, участвуя в процессе производства и реализации продукции, совершают непрерывный кругооборот. При этом они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов. Таким образом, проходя последовательно три стадии, оборотные средства меняют свою натурально-вещественную форму.

Кругооборот фондов предприятий начинается с авансирования стоимости в денежной форме на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства (Д - Т) — первая стадия кругооборота. На этой стадии оборотные средства, имеющие первоначально форму денежных средств, превращаются в производственные запасы, т.е. переходят из сферы обращения в сферу производства. Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, так как после завершения кругооборота она возвращается. Завершением первой стадии прерывается товарное обращение, но не кругооборот.

Вторая стадия кругооборота совершается в процессе производства, где рабочая сила осуществляет производительное потребление средств производства, создавая новый продукт, несущий в себе перенесенную и вновь созданную стоимость (Т... П ... Т\*). На этой стадии оборотные средства участвуют непосредственно в процессе производства и принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий. Авансированная стоимость снова меняет свою форму — из производительной она переходит в товарную.

Третья стадия кругооборота заключается в реализации произведенной готовой продукции (работ, услуг) и получении денежных средств (Т\*-Д\*). Эта стадия вновь совершается в сфере обращения. В результате реализации готовой продукции оборотные средства снова принимают форму денежных средств. Разница между денежной выручкой и первоначально затраченными средствами (Д\*-Д) определяет величину денежных доходов ,предприятий.

Таким образом, совершая полный кругооборот (Д - Т ... П ... Т\* - Д\*), оборотные средства функционируют на всех стадиях одновременно, что обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения. Кругооборот оборотных средств представляет собой органическое единство трех его фаз.

Закончив один кругооборот, оборотные средства вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот. Именно постоянное движение оборотных средств является основой бесперебойного процесса производства и обращения.

Время, за которое оборотные средства проходят период производства и период обращения, т.е. совершают полный кругооборот, называется периодом оборота оборотных средств.

Период оборота оборотных средств — показатель усредненный, не совпадающий с фактическими сроками производства и реализации отдельных видов продукции. Он характеризует среднюю скорость движения оборотных средств на предприятии. Главная задача организации использования оборотных средств - обеспечить непрерывность процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. До источнику формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

Под собственными оборотными средствами следует понимать часть ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия в течение всего периода его функционирования. К собственным приравниваются также средства, которые хотя юридически ему не принадлежат, но постоянно находятся в обороте предприятия. Это так называемые «устойчивые пассивы».

К категории устойчивых пассивов предприятия, в частности, относятся:

переходящая задолженность работникам по заработной плате и начислениям на заработную плату;

резерв предстоящих платежей;

средства кредиторов, полученные в порядке оплаты частичной готовности продукции (например, в тяжелом машиностроении при длительном производственном цикле), и т.п.

Источниками прироста собственных оборотных средств выступают собственные ресурсы предприятий: прибыль, увеличение суммы устойчивых пассивов и др.

Заемные оборотные средства создаются за счет кредитов и привлеченных средств.

Кредит — это ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процентов.

Привлеченные средства используются в качестве резерва в тех случаях, когда в обороте средств возникают нарушения и появляется срочная необходимость восстановить платежеспособность предприятия.

К привлеченным средствам относятся:

средства специальных фондов, временно находящиеся в обороте предприятия;

кредиторская задолженность (денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату соответствующим юридическим или физическим лицам).

Кредиторская задолженность в пределах действующих сроков платы счетов и обязательств считается нормальной (законной). Кредиторская задолженность по неоплаченным в срок расчетным документам считается незаконной и свидетельствует о неудовлетворительном финансовом состоянии предприятия.

Перед предприятием стоит задача определения минимального размера оборотного капитала.

Укрупнено потребность в оборотных средствах можно определить исходя из анализа затрат на 100 руб. С оборота с учетом условий платежа по формуле:

,

Зо.с. – затраты оборотных средств на 100 руб. с оборота, руб.;

Зп.р.- себестоимость продукции на 100 руб. с оборота, руб.;

Зм – затраты на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия в себестоимости продукции на 100 руб. с оборота, руб.

Зз.п. – затраты на заработную плату в себестоимости продукции на 100 руб. с оборота, руб.

Тскл. – предполагаемое время хранения на складе, дней;

Тпл. – сроки платежа клиентов, дней.

Окончательный расчет потребности в оборотных средствах производится по формуле:



где ОСн – потребность в оборотных средствах, руб.;

Од - дневной оборот:

,

где РП – сумма обернувшихся средств (выручка от реализации), тыс. руб.;

Тк – календарный период, за который средства обернулись, дней (месяц 30 дней, квартал 90 дней, год – 360 дней).

ПРИМЕР:

Определить величину оборотных средств при следующих исходных данных:

выручка от реализации продукции за 1 квартал составила 3 000 руб.;

себестоимость реализованной продукции – 2 700 тыс. руб., в том числе:

-затраты на сырье и материалы 1350 тыс. руб.,

-на заработную плату 540 тыс. руб.

складской запас 30 дней;

время производства 20 дней;

сроки платежа клиентов 30 дней.

Решение:

1. Определяем долю себестоимости в реализованной продукции:

.

2. Определяем долю затрат на материалы в себестоимости:



3. Определяем долю затрат на зарплату в себестоимости:



4. Определяем себестоимость на 100 тыс. руб. реализованной продукции:

 тыс. руб.

5. Определяем затраты на материалы на 100 тыс. руб. реализованной продукции:

тыс. руб.

6. Определяем затраты на заработную плату на 100 тыс. руб. реализованной продукции:

тыс. руб.

7. Определяем затраты оборотных средств на 100 тыс. руб. реализованной продукции:

тыс. руб.

8. Определяем дневной оборот:

тыс. руб.

9. Определяем потребность в оборотных средствах:

тыс. руб.

Эффективность использования оборотных средств предприятия выражается скоростью их оборачиваемости.

Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей: длительности одного оборота в днях, количество оборотов за год (полугодие, квартал), а также величины оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции.

Длительность одного оборота в днях определяется по формуле:

 или ,

где Тоб. – длительность одного оборота , дней;

- средняя величина текущих активов, руб.;

РП – объем реализованной продукции (по себестоимости или в ценах), руб.

Тк – число дней в отчетном периоде;

Коб. – коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотными действиями за год (полугодие, квартал), и определяется по формуле:

,

Средняя величина текущих активов по данным баланса определяется по формуле:

,

где Осн и Оск – величины текущих активов соответственно на начало и конец периода, руб.

Более точный расчет средней величины текущих активов производится по формуле средней хронологической на основе ежемесячных данных о состоянии активов:

,

где ОСn- величина текущих активов в n-месяце, тыс. руб.

Коэффициент загрузки оборотных средств – это показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн. руб.) реализованной продукции, и исчисляется по формуле:

,

где Кз – коэффициент загрузки оборотных средств.

ПРИМЕР:

Выручка от реализации за квартал составила 4200 тыс. руб. Величина текущих акти-вов составляла на начало квартала 2000 тыс. руб., на конец квартала 2200 тыс. руб. Определить показатели оборачиваемости оборотных средств.

Решение:

1. Определяем средний остаток оборотных средств за квартал:

тыс. руб.

2. Определяем коэффициент оборачиваемости:



3. Определяем продолжительность одного оборота:

дней.

4. Определяем коэффициент загрузки оборотных средств:



В результате ускорения оборачиваемости определенная сумма оборотных средств высвобождается. Абсолютное высвобождение оборотных средств происходит, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период. Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда оборачиваемость оборотных средств ускоряется с ростом объема производства на предприятии. Высвобожденные при этом средства не могут быть изъяты из оборота, поскольку онинаходятся в запасах товарно-материальных ценностей, обеспечивающих рост производства. Относительное и абсолютное высвобождение оборотных средств имеют единую экономическую основу и означают для хозяйствующего субъекта дополнительную экономию средств.

В случае снижения оборачиваемости текущих активов и увеличения продолжительности их оборота появляется необходимость привлечения дополнительных средств для продолжения производственно-коммерческой деятельности предприятия хотя бы на уровне прошедшего периода.

Расчет величины дополнительно привлеченных в оборот средств производится по формуле:

,

где ОСпривл – сумма привлеченных в оборот средств, руб.;

Тоб.0, Тоб.1 – период оборота соответственно базового и отчетного периода, дней;

РП0 – выручка от реализации в базовом периоде, руб.

ПРИМЕР:

Выручка от реализации за I квартал составила 4200 тыс. руб., за II квартал - 3450 тыс. руб. Величина текущих активов составляла: на начало I квартала - 2000 тыс. руб., на начало II квартала - 2200 тыс. руб., на начало III квартала - 2400 тыс. руб. Определить величину привлеченных средств за счет изменения продолжительности одного оборота во II квартале по сравнению с I кварталом.

Решение:

1. Определяем средние остатки оборотных средств в I и II кварталах:

тыс. руб.,

тыс. руб.

2. Определяем коэффициенты оборачиваемости в I и II кварталах:

 

3. Определяем продолжительность одного оборота в I и II кварталах:

дней. дней.

4. Определяем величину привлеченных средств:

тыс. руб.

Для выявления причин снижения общей оборачиваемости текущих активов следует проанализировать изменения скорости и периода оборота основных видов оборотных средств.

Одним из условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающих покрытие его текущих обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о наличии финансовых затруднений у предприятия. В то же время чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные с инфляцией и обесцениванием денег.

Следовательно, большое значение для предприятия имеет определение оптимального уровня денежных средств.

Денежные средства предприятия включают в себя деньги в кассе и на расчетном счете в коммерческих банках. Для того чтобы ответить на вопрос, почему эти наличные средства остаются свободными, а не используются, например, для покупки ценных бумаг, приносящих доход в виде процента, необходимо рассмотреть понятие ликвидности.

Различные виды текущих активов обладают разной ликвидностью, под которой понимают временный период, необходимый Для превращения (конвертации) данного актива в денежные средства, и расходы по обеспечению этого превращения. Ответ на оставленный выше вопрос заключается в том, что денежные средства более ликвидны, чем ценные бумаги. Только денежным средствам присуща абсолютная ликвидность. Для того чтобы вовремя оплачивать счета поставщиков, предприятие должно обладать определенным уровнем абсолютной ликвидности. Его поддержание связано с некоторыми расходами, точный расчет которых в принципе невозможен. Поэтому в качестве цены за держание необходимого уровня ликвидности принято принимать возможный доход от инвестирования среднего остатка денежных средств в государственные ценные бумаги. Основание для такого решения является предпосылка, что государственные ценные бумаги - безрисковые, точнее, степенью риска, связанного с ними, можно пренебречь. Таким образом, деньги и подобные ценные бумаги относятся к классу активов с одинаковой степенью риска, следовательно, доход (или издержки) по ним является сопоставимым.

Вышеизложенное, однако, не означает, что запас денежных средств не имеет верхнего предела. Дело в том, что цена ликвидности увеличивается по мере того, как возрастает запас наличных денег. Поэтому небольшой дополнительный приток денежных средств может быть полезен, если доля их в активах предприятия невелика. Перед финансовым менеджером стоит задача определить размер запаса денежных средств исходя из того, чтобы цена ликвидности не превысила маржинального процентного дохода по государственным ценным бумагам.

С позиции теории инвестирования денежные средства представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности. Поэтому к ним также применимы общие требования: во-первых, необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расчетов; во-вторых, необходимы определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов; в-третьих, целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности.

Таким образом, к денежным средствам могут быть применены модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств. Речь идет о том, чтобы определить:

общий объем денежных средств и их эквивалентов;

какую их долю следует держать на расчетом счете, а какую — в виде быстрореализуемых ценных бумаг;

когда и в каком объеме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых активов.

В западной практике наибольшее распространение получили модель Баумола и модель Миллера-Орра. Первая была разработана В. Баумолом (W. Ваитоl) в 1952 г., вторая — М. МиллероК (М. Miller) и Д. Орром (D. Оrr)в 1960 г.

Рассмотрим подробнее каждую из моделей.

Модель Баумола. Предполагается, что предприятие начинает работать, имея максимальный и целесообразный для него уровень денежных средств, и затем постоянно расходует их в течение некоторого периода времени. Все поступающие средства от реализации товаров и услуг предприятие вкладывает в краткосрочные ценные бумаги. Как только запас денежных средств истощается, т.е. становится равным нулю или достигает некоторого заданного уровня безопасности, предприятие продает часть ценных бумаг и тем самым пополняет запас денежных средств до первоначальной величины. Таким образом, динамика остатка средств на расчетном счете представляет собой «пилообразный» график :

остаток средств на расчетном счете

Q

Q/2

Рисунок 1 График изменения остатка средств на расчетном счете (модель Баумола)

Сумма пополнения (Q) вычисляется по формуле:



где V – прогнозируемая потребность в денежных средствах в периоде (год, квартал, месяц);

с – расходы по конвертации ценных бумаг в денежные средства;

r – приемлемый и возможный для предприятия процентный доход по краткосрочным финансовым вложениям, например, в государственные ценные бумаги.

Таким образом, средний запас денежных средств составляет Q:2, а общее количество сделок по конвертации ценных бумаг в денежные средства (k) равно:



Общие расходы (ОР) по реализации такой политики управления денежными средствами составят:



Первое слагаемое в этой формуле представляет собой расходы, второе - упущенная выгода от хранения средств на расчетном счете вместо того, чтобы инвестировать их в ценные бумаги.

ПРИМЕР:

Определить сумму пополнения денежных средств, общее количество сделок по конвертации ценных бумаг в денежные средства и средний размер денежных средств на расчетном счете используя модель Баумола, при следующих исходных данных:

прогнозируемая потребность предприятия в денежных средствах на год - 4800 тыс. руб.;

расходы по конвертации ценных бумаг в денежные средства -150 руб.;

процентная ставка по государственным ценным бумагам - 18%.

Решение:

1. Определяем сумму пополнения денежных средств:

руб.

2. Определяем общее количество сделок по конвертации:



3. Определяем средний размер денежных средств на расчетном счете:

руб.

4. Определяем общие расходы по реализации политики управления денежными средствами:

ОР=150\*54+0,18\*44720=16149,6 руб.

Таким образом, политика предприятия по управлению денежными средствами должна быть следующей: когда средства на четном счете заканчиваются, предприятие должно продаватьчасть ценных бумаг на сумму 89440 рублей. Такую операцию надо проводить примерно раз в неделю (в году 52 недели, а количество сделок - 54). Максимальный размер денежных средств на расчетном счете составит 89440 руб., а средний - 44720 руб.

Модель Миллера—Орра. Модель Баумола проста и в достаточной степени приемлема для предприятий, денежные расходы которых стабильны и прогнозируемы. В действительности такое получается крайне редко, остаток средств на расчетном счете изменяется случайным образом, причем возможны значительные колебания.

Модель, разработанная Миллером и Орром, представляет собой компромисс между простотой и реальностью. Она помогает ответить на вопрос, как предприятию следует управлять своим денежным запасом, если невозможно предсказать каждодневный отток или приток денежных средств. Миллер и Орр используют при построении модели процесс Бернулли — стохастический процесс, в котором поступление и расходование денег от периода к периоду являются независимыми случайными событиями.

Логика действий финансового менеджера по управлению остатком средств на расчетном счете представлена на рисунке 2 и заключается в следующем. Остаток средств на счете хаотически меняется до тех пор, пока не достигает верхнего предела. Как только это происходит, предприятие начинает покупать достаточное количество ценных бумаг с целью вернуть запас денежных средств к некоторому нормальному уровню (точке возврата). Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то в этом случае предприятие продает свои ценные бумаги и таким образом пополняет запас денежных средств до нормального предела.

Запас денежных средств

Вложение избытка денежных средств

верхний предел

Рисунок 2 Модель Миллера-Орра.

При решении вопроса о размахе вариации (разность между верхним и нижним пределами) рекомендуется придерживаться следующей политики: если ежедневная изменчивость денежных потоков велика или постоянные затраты, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг высоки, то предприятию следует увеличить размах вариации, если есть возможность получения дохода благодаря высокой процентной ставке по ценным бумагам.

Реализация модели Миллера-Орра осуществляется и в несколько этапов.

1. Устанавливается минимальная величина денежных средств (Он), которую целесообразно постоянно иметь на расчетном счете (она определяется экспертным путем исходя из средней потребности предприятия в оплате счетов, возможных требований банка и др.).

2. По статистическим данным определяется вариация ежедневного поступления средств на расчетный счет (v).

3. Определяются расходы (Рх) по хранению средств на расчетном счете (обычно их принимают в сумме ставки ежедневного дохода по краткосрочным ценным бумагам, циркулирующем на рынке) и расходы (Рт) по взаимной трансформации денежных средств и ценных бумаг (эта величина предполагается постоянной; аналогом такого вида расходов, имеющим место в отечественной практике, выступают, например, комиссионные, уплачиваемые в пунктах обмена валюты).

4. Рассчитывают размах вариации остатка денежных средств на расчетном счете (S) по формуле:

,

5. Рассчитывают верхнюю границу денежных средств на расчетном счете (Ов), при превышении которой необходимо часть денежных средств конвертировать в краткосрочные ценные бумаги:

,

6. Определяют точку возврата (Тв) – величину остатка денежных средств на расчетном счете, к которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток средств на расчетном счете выходит за границы интервала (Он-Ов):

.

ПРИМЕР:

Определить с помощью модели Миллера-Орра политику управления средствами на расчетном счете, используя следующие исходные данные:

минимальный запас денежных средств (Он) – 20 тыс. руб.,

расходы по конвертации ценных бумаг (Рт) – 150 руб.,

процентную ставку – 18% в год;

среднее квадратическое отклонение в день – 2200 руб.

Решение:

1. Расчет показателя Рх: , отсюда: ,

Рх=0,00045 или 0,045% в день.

2. Расчет вариации ежедневного денежного потока:

.

3. Расчет размаха вариации по формуле:

руб.

4. Расчет верхней границы денежных средств и точки возврата:

Ов =20000+31968 = 51968 руб.

Тв=20000+1/3\*31968 = 30656 руб.

Таким образом, остаток средств на расчетном счете должен варьировать в интервале (20000-51968); при выходе за пределы интервала необходимо восстановить средства на расчетном счете в размере 30656 руб.

Барометром возникновения финансовых затруднений служит тенденция сокращения доли денежных средств в составе текущих активов предприятия при возрастающем объеме его текущих обязательств. Поэтому ежемесячный анализ соотношения денежных средств и наиболее срочных обязательств (срок которых истекает в текущем месяце) может дать достаточно наглядную картину избытка или недостатка денежных средств на предприятии.

Другой способ оценки достаточности денежных средств – определение длительности периода оборота. С этой целью используется формула:

,

где Тобл.д.с. – период оборота денежных средств, дней;

ДО – денежный оборот за период, руб.;

- средние остатки денежных средств, руб.:

,

- остатки денежных средств на начало n-го месяца, руб.

ПРИМЕР:

Определить изменение длительности оборота денежных средств по месяцам на основании исходных данных таблицы 1. Сделать выводы о достаточности (или недостаточности) денежных средств.

Таблица 1

Исходные данные, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Месяц | Средние остатки денежных средств | Оборот за месяц |
| Январь | 30000 | 400000 |
| Февраль | 40000 | 500000 |
| Март | 30000 | 300000 |
| Апрель | 40000 | 400000 |
| Май | 50000 | 500000 |
| Июнь | 60000 | 600000 |

Решение:

Определяем продолжительность оборота денежных средств по месяцам, дней:



Вывод: денежные средства на расчетном счете находятся 3 дня и менее, что является явно недостаточным, т.к. при любой непредвиденной задержке поступлений денежных средств более чем на 3 дня предприятие не сможет выполнить свои обязательства.

Значительный удельный вес дебиторской задолженности определяется по формуле:

,

где Коб.д.з. – оборачиваемость дебиторской задолженности;

- средняя дебиторская задолженность, руб.:

,

ДЗn- величина дебиторской задолженности на конец n-го месяца, руб.

Период погашения дебиторской задолженности можно рассчитать по формуле:

,

где Тпог.д.з. – период погашения дебиторской задолженности, дней.

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов определяется как отношение:

,

где Кд.з. – доля дебиторской задолженности в текущих активах, %;

ДЗ – дебиторская задолженность, руб.;

Ат – текущие активы, руб.;

Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности находится по формуле:



где Ксомн – доля сомнительной задолженности, %;

ДЗсомн. – сомнительная дебиторская задолженность, руб.

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности: тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности баланса.

ПРИМЕР:

Выручка от реализации за I квартал составила 8400 тыс. руб. Текущие активы предприятия приведены в таблице 2. Определить показатели оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таблица 2

Текущие активы предприятия за I квартал, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Актив | На начало I квартала | На конец I квартала |
| 1. Запасы и НДС по приобретенным ценностям | 1500 | 1600 |
| 2. Расчеты с дебиторами, в т.ч.:  -за товары, работы, услуги  -с прочими дебиторами | 800  500 | 900  600 |
| 3. Денежные средства | 500 | 800 |
| 4. Краткосрочные финансовые вложения | 100 | 100 |

Решение:

1. Определяем среднюю за квартал величину дебиторской задолженности:

 тыс. руб.,

2. Определяем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:



3. Определяем период погашения дебиторской задолженности:

 дней.

4. Определяем долю дебиторской задолженности в величине текущих активов на начало и конец квартала:

;

.

Оценка оборачиваемости товарно-материальных запасов производится по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция, товары и т.д.) Поскольку производственные запасы учитываются по стоимости их приобретения, то для расчета коэффициента оборачиваемости запасов используется не выручка от реализации, а себестоимость реализованной продукции. Для оценки скорости оборота запасов используется формула:

,

где Коб.зап. – оборачиваемость запасов;

РПс – себестоимость реализованной продукции, руб.;

 - средняя величина запасов, руб.

,

ОЗn – остатки запасов на конец n-го месяца.

Срок хранения запасов определяется по формуле:

,

где Тхр.з. – срок хранения запасов, дни.

ПРИМЕР:

Выручка от реализации продукции за первое полугодие составила 4000 тыс. руб., а ее себестоимость – 3800 тыс. руб. Остатки запасов за этот период приведены в таблице 3. Определить оборачиваемость производственных запасов.

Таблица 3

Изменение остатков запасов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Остатки на | | | | | | |
| 01.01 | 01.02 | 01.03 | 01.04 | 01.05 | 01.06 | 01.07 |
| Производственные запасы | 1000 | 900 | 800 | 900 | 1000 | 1100 | 1000 |

Решение:

1. Определяем среднюю величину производственных запасов за рассматриваемый период:

 тыс. руб.

2. Определяем количество оборотов производственных запасов за период:

.

3. Определяем срок хранения производственных запасов:

 дней.

Заключительным этапом анализа оборачиваемости текущих активов является оценка соответствия условий получения и оказания кредита.

В том случае, если расчеты за продукцию или оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков или подрядчиков. В то же время само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиком в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции. Поэтому от того, насколько соответствуют сроки предоставленного предприятию кредита общим условием его производственной и финансовой деятельности (длительности нахождения материалов в запасах, периоду их преобразования в готовую продукцию, сроку дебиторской задолженности), зависит финансовое благосостояние предприятия.

Наибольшие затраты предприятия связаны с организацией нового производства или с существенным расширением, переоснащением и модернизацией старого. В связи с этим, особое внимание следует уделять управлению капиталом, вложенным в основные средства предприятия.

# Лекция «Финансовые ресурсы и капитал»

Вопрос 1 Финансовые ресурсы, капитал и его состав

Вопрос 2 Источники финансовых ресурсов

Вопрос 3 Инвестирование капитала

# Вопрос 1 Финансовые ресурсы, капитал и его состав

Термин «ресурсы» происходит от фр. ressource — вспомогательное средство и означает денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств доходов.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Эти денежные средства могут направляться на развитие производства, на содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, на личное потребление работников, а также в резерв (денежный запас).

Денежные средства, направляемые на развитие производства, представляют собой капитал.

Капитал — это деньги, предназначенные для извлечения прибыли. Самое полное понятие капитала означает, что капитал — это богатство (т. е. денежные средства, ценные бумаги, имущество, имущественные права и т. п.), используемое для его собственного увеличения.

Структурно капитал состоит из денежных средств, вложенных в активы хозяйствующего субъекта.

Активы хозяйствующего субъекта — это совокупность имущественных прав, принадлежащих ему, т. е. прав владения, распоряжения и пользования имуществом.

Активы состоят из двух видов:

- внеоборотные активы;

- оборотные активы.

Внеоборотные активы — это постоянная (немобильная) часть активов. Другими словами, внеоборотные активы означают денежные средства хозяйствующего субъекта, выбывшие (изъятые) из хозяйственного оборота.

Оборотные активы — оборотные активы, которые могут быть в течение одного производственно-торгового цикла или одного года превращены в денежные средства.

Внеоборотные активы включают в себя основные средства (основной капитал), нематериальные активы (неосязаемый капитал), другие виды внеоборотных активов. Основные средства представляют собой денежные средства, вложенные в основные фонды.

В зависимости от целевого назначения, роли и выполняемых функций в производственном процессе основные фонды классифицируются по определенным группам.

Типовая классификация основных производственных фондов включает 12 групп: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование (из них — силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, машины и оборудование автоматические), транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и др., в том числе земельные участки, находящиеся в собственности хозяйствующего субъекта.

Основные фонды (в зарубежной практике — основной капитал) представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость переносится на стоимость произведенной продукции частями в виде амортизационных отчислений. Это здания, оборудование, земля, транспорт и т. п. Деньги, вложенные в основные фонды, представляют собой основные средства (основной капитал).

Нематериальные активы в зарубежной практике — неосязаемые активы — это денежные средства, вложенные в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода времени в хозяйственной деятельности и приносящие доход. Это право пользования земельными участками и природными ресурсами, патенты, ноу-хау, авторские права, монопольные права и привилегии, гудвилл, цена хозяйствующего субъекта (цена фирмы) и др.

Гудвилл означает стоимость накопленных хозяйствующим субъектом нематериальных активов в форме имиджа, деловых связей и т. п.

Гудвилл проявляет себя при продаже хозяйствующего субъекта. Цена, по которой продается фирма, может состоять из трех элементов: собственный капитал, добавочный капитал, гудвилл.

Другие внеоборотные активы включают в себя незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и т. п. К долгосрочным финансовым вложениям относятся инвестиции в дочерние общества, инвестиции в зависимые общества, инвестиции в другие организации, займы, предоставленные организациям на срок не более 12 месяцев, собственные акции, выкупленные у акционеров, прочие долгосрочные финансовые вложения.

Оборотные активы представляют собой текущие, т. е. мобильные активы.

Оборотные активы в денежном выражении представляют собой оборотные средства (в зарубежной практике — оборотный капитал).

Оборотные активы включают в себя оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные фонды принимают однократное участие в хозяйственном процессе и изменяют при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость полностью переносится на стоимость произведенной продукции. Это сырье, тара, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и др.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса продажи товаров (т. е. товарного обращения). К ним относятся денежные средства и готовая продукция.

Оборотные фонды и фонды обращения тесно связаны между собой. Поэтому они учитываются как единые оборотные средства.

# Вопрос 2 Источники финансовых ресурсов

Структура финансовых ресурсов

Источники финансовых ресурсов бывают собственные и чужие. К собственным источникам финансовых ресурсов относятся уставный капитал, сформированный из вкладов учредителей хозяйствующего субъекта; прибыль; амортизационные отчисления.

К чужим источникам финансовых ресурсов относятся заемные и привлеченные средства. Заемные средства — это кредит и займы, взятые у кредитора заемщиком на срок по договору на условиях возвратности и платности (уплаты процентов за них). Привлеченные средства — это кредиторская задолженность, т. е. это деньги кредитора, которыми определенное время бесплатно пользуется должник кредитора.

Источниками финансовых ресурсов являются:

- прибыль;

- амортизационные отчисления;

- кредиторская задолженность;

- денежные средства, полученные от продажи ценных бумаг;

- вклады участников совместного предпринимательства;

- кредиты и денежные займы;

- другие денежные поступления.

Прибыль — это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, выражающий положительную разность между выручкой и затратами на данную коммерческую деятельность.

Балансовая прибыль — это общая сумма прибыли за определенный период, отражающаяся в бухгалтерском балансе. Она включает в себя:

- прибыль от реализации продукции;

- прибыль от прочей реализации;

- превышение доходов от внереализационных операций над расходами по этим операциям.

Прибыль от реализации продукции представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции за вычетом косвенных налогов и себестоимостью продукции.

Себестоимость — это денежное выражение текущих затрат хозяйствующего субъекта на производство и реализацию продукции.

Прибыль от прочей реализации представляет собой выручку от продажи имущества, отходов и нематериальных активов за вычетом затрат на эту продажу.

Доходы от внереализованных операций включают в себя все остальные виды доходов: доход от долевого участия в совместном предпринимательстве, от сдачи имущества в аренду (арендный доход), полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам, полученные штрафы и др.

Расходы на внереализованные операции — это затраты на производство, не давшее продукцию, уплаченные штрафы, убытки по старым операциям, от списания дебиторской задолженности, которую невозможно взыскать, и т. п.

Амортизационные отчисления образуются в результате переноса стоимости основных фондов и нематериальных активов на стоимость продукции и в совокупности составляют амортизационный фонд.

Кредиторская задолженность — это задолженность хозяйствующего субъекта другим лицам, т. е. это чужие деньги, которыми постоянно и бесплатно пользуется хозяйствующий субъект для финансирования своих расходов.

К кредиторской задолженности относится задолженность по зарплате, по отчислениям во внебюджетные социальные фонды, резерв предстоящих платежей и др.

Источником финансовых ресурсов являются получения денег от эмиссии ценных бумаг (акции, облигации, векселя и др.), от их продажи, в том числе от спекуляции ими.

Вклады участников совместного предпринимательства могут производиться деньгами (рублевый или валютный вклад), имуществом, имущественными правами, в том числе правом на интеллектуальную собственность (патент, ноу-хау и пр.).

Ноу-хау (англ. Know-how — знаю как) — комплекс технических знаний и коммерческих секретов. Ноу-хау с технической точки зрения включает: опытные незарегистрированные образцы изделий, машины и аппараты. Помимо вышеперечисленного туда входят так же и отдельные детали, инструменты, приспособления для обработки и пр.; техническая документация; инструкции; производственный опыт, описание технологий; знания и навыки в области бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности, правовой и экономической работы; знание таможенных и торговых правил и др.

Под ноу-хау коммерческого характера подразумеваются: адресные банки данных; картотеки клиентов; картотеки поставщиков; данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции; данные по организации сбыта и распространения продукции; методы и формы рекламы; данные об обучении персонала и др. В отличие от секретов производства ноу-хау не патентуется, поскольку в значительной своей части состоит из определенных приемов, навыков и т. п. При составлении соглашения на передачу ноу-хау стороны должны определить его содержание и полезность (сравнивая по возможности с аналогами), обязательства по передаче и эксплуатации, гарантии по достижению эффекта. Здесь владельцу выгоднее описать все случаи применения ноу-хау, а пользователю «сузить» его содержание, чтобы в будущем не платить владельцу вознаграждение за возможную дальнейшую доработку ноу-хау. При определении цены ноу-хау необходимо помнить, что она окупится будущей прибылью, которую получит пользователь, применив ноу-хау, в противном случае он получит меньшую прибыль или не получит ее вообще. Задача упростится, если владелец выполнит технико-экономический расчет для проекта с использованием ноу-хау и без ноу-хау. В мировой практике цена ноу-хау составляет 5% от будущей прибыли, но есть случаи, когда цена ноу-хау достигает 20%. При определении цены владелец определяет, какие затраты пользователь может понести при самостоятельной разработке ноу-хау, а также минимально допустимую цену, ниже которой продажа нецелесообразна.

Существует несколько способов оплаты ноу-хау. Основными из них являются:

1) роялти — постепенные выплаты за ноу-хау пропорционально определенным показателям в ходе его использования. Роялти обычно начисляется с привязкой к показателям роста прибыли или роста выпуска продукции и т. п.;

2) паушальный платеж (нем. pausehal — взятый в целом, целиком) — единовременный, оговоренный заранее платеж. Паушальные платежи используются, когда сложно спрогнозировать эффект действия ноу-хау или стоимость лицензии невысокая. Паушальные платежи чаще применяются во внепроизводственной сфере (управление, финансовая отчетность, правовые вопросы);

3) кост плас (англ. cost plus — цена плюс стоимость добавочная) — выплаты за дополнительные услуги по согласованным расценкам сверх оговоренной цены (паушальный платеж).

Могут применяться также смешанные формы платежей.

Разнообразие кредитных инструментов

Кредит. Различают ссуду, заем и кредит.

Ссуды — это передача вещи одной стороны (ссудодателем) в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), которая обязуется вернуть ту же вещь в том же состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором (ст. 689 ГК РФ).

Заем — передача одной стороной (заимодавцем) в собственность другой стороне (заемщику) денег или другой вещи, определенной родовыми признаками, заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей такого же рода и качества (ст. 807 ГК РФ).

Кредит — предоставление банком или кредитной организацией (кредитором) денег (кредит) заемщику в размере на условиях, предусмотренных кредитным договором, заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты по нему (ст. 819ГКРФ). Таким образом, при кредите заимодавцем выступает банк или финансовая организация, а предметом займа являются только деньги.

Кредиты бывают:

- финансовые;

- коммерческие;

- инвестиционные налоговые;

- налоговые.

Финансовый кредит — кредит, выданный банком или кредитным учреждением на условиях срочности, возвратности и платности. В зависимости от срока кредитования он подразделяется на краткосрочный и долгосрочный. Краткосрочный кредит выдается на срок до одного года, долгосрочный — на срок свыше одного года.

Кредиты могут выдаваться в рублях и валюте.

Коммерческий кредит представляет собой отсрочку платежей одного хозяйствующего субъекта другому. Коммерческие кредиты предоставляются в форме вексельного кредита, фирменного кредита, факторинга, форфетирования и т. п.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение уплаты налога, при котором организации дается возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Порядок и условия его предоставления определены Налоговым кодексом РФ. Этот кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль (доход) организации, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет. Предоставление кредита оформляется договором между организацией и финансовым органом субъекта РФ. Размеры платежей по налогу не могут превышать 50% общей суммы выплат, причитающихся по налогу. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется хозяйствующему субъекту при проведении НИР и ОКР, технического перевооружения собственного производства (на сумму кредита, равную 20% стоимости приобретенного оборудования), инновационной деятельности, выполнении особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставления особо важных услуг населению. Ставка процента по этому кредиту не может быть меньше 1/2 и больше 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Кроме инвестиционного кредита, налогоплательщику может быть предоставлен налоговый кредит от трех месяцев до одного года.

Налоговый кредит — это отсрочка или рассрочка по уплате налога. Основаниями для предоставления этого кредита являются причиненный ущерб в результате стихийных бедствий или иных обстоятельств непреодолимой силы. Еще одной причиной предоставления налогового кредита может быть задержка финансирования из бюджета или оплаты выполненного госзаказа, угроза банкротства в случае единовременной выплаты налога, сезонный характер производства или реализации товаров (работ, услуг) и др. Налоговый кредит может быть предоставлен по одному или нескольким налогам. Проценты на сумму кредита (т. е. задолженности) начисляются по ставке рефинансирования ЦБ РФ. Если налоговый кредит предоставлен по причине нанесенного ущерба или задержки финансирования и неоплаты госзаказа, то проценты на сумму задолженности не начисляются.

К другим денежным поступлениям относятся благотворительные взносы, спонсорские взносы, финансовая помощь (сенсация) и т. п.

Спонсор (от лат. spondeo — ручаюсь, гарантирую) — физическое или юридическое лицо, финансирующее проведение какого-либо мероприятия. Спонсор от такого вложения капитала получает определенные выгоды в виде прибыли, поднятия его имиджа и престижа, рекламы, подготовленных и отобранных им квалифицированных специалистов и др.

Доброе имя (т. е. высокий имидж) — это капитал, всегда приносящий ее обладателю высокий доход, так как является формой его рекламы. Для солидных финансистов имидж — превыше всего.

# Вопрос 3 Инвестирование капитала

Основные виды инвестиций

Инвестирование капитала означает вложение капитала в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли или иного полезного эффекта.

Инвестиции бывают рисковые, прямые, портфельные, аннуитет.

Рисковые инвестиции — это венчурный капитал (англ. venture — отважиться, рисковать). Венчурный капитал представляет собой инвестиции, производимые в форме выпуска акций. Эти инвестиции производятся в новые сферы деятельности, связанные с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в несвязанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств и высокую норму прибыли.

Вложения капитала могут осуществляться путем приобретения части акций предприятия-клиента или предоставления ему займов, обычно с правом конверсии их в акции. Получая рычаги управления, инвестор готов идти на большой риск. Рисковые вложения капитала применяются прежде всего для финансирования малых инновационных фирм в области новых продуктов и новых технологий.

Прямые инвестиции представляют собой вложения в уставной капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении данным хозяйствующим субъектом.

Портфельные инвестиции связаны с формированием портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Портфель — совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей, служащих инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика. В портфель могут входить ценные бумаги одного типа (акции) или различные инвестиционные ценности (акции, облигации, сберегательные и депозитные сертификаты, залоговые свидетельства, страховой полис и др.).

Принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность, доходность, ликвидность вложений. Под безопасностью понимаются неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения дохода. Безопасность обычно достигается в ущерб доходности и росту вложений. Ликвидность инвестиционных ценностей — это их способность быстро и без потерь в цене превращаться в наличные деньги. Наиболее низкой ликвидностью обладает недвижимость.

Ни одна из инвестиционных ценностей не обладает всеми перечисленными выше свойствами. Поэтому неизбежен компромисс. Если ценная бумага надежна, то доходность будет низкой, так как те, кто предпочитают надежность, будут предлагать высокую цену. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора. Иными словами, соответствующий набор инвестиционных инструментов призван снизить риск потерь вкладчика до минимума и одновременно увеличить его доход до максимума.

Рассматривая вопрос о создании портфеля, инвестор должен определить для себя параметры, которыми он будет руководствоваться.

1. Выбрать оптимальный тип портфеля. В этом случае возможны два типа портфеля:

а) портфель, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет процентов и дивидендов;

б) портфель, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей.

2. Оценить приемлемое для себя сочетание риска и дохода портфеля и соответственно определить удельный вес портфеля ценных бумаг с различными уровнями риска и дохода. Эта задача вытекает из общего принципа, который действует на фондовом рынке: чем более высокий потенциальный риск несет ценная бумага, тем более высокий потенциальный доход она должна иметь, и, наоборот, чем вернее доход, тем ниже ставка дохода. Данная задача решается на основе анализа обращения ценных бумаг на фондовом рынке: в основном приобретаются ценные бумаги известных акционерных обществ, имеющих хорошие финансовые показатели, в частности размер уставного капитала.

3. Определить первоначальный состав портфеля. В зависимости от инвестиционных целей вкладчика возможно формирование портфеля, предлагающего больший или меньший риск. Исходя из этого, инвестор может быть агрессивным или консервативным. Агрессивный инвестор — это вкладчик, склонный к высокой степени риска. В своей инвестиционной деятельности он делает акцент на приобретение акций. Консервативный инвестор-покупатель склонен к меньшей степени риска. Он приобретает в основном облигации и краткосрочные ценные бумаги.

Инвестиционный инструментарий финансового рынка

При покупке акций и облигаций одного акционерного общества инвестору следует исходить из принципа финансового левериджа.

Финансовый леверидж. Это слово происходит от английского слова leverage — средства для достижения цели. Данным термином обозначают соотношение между облигациями и привилегированными акциями, с одной стороны, и обыкновенными акциями — с другой.

,

где Л – уровень левериджа;

О – облигации, руб.;

А1 – привилегированные акции, руб.;

А2 – обыкновенные акции, руб.

Финансовый леверидж является показателем финансовой устойчивости акционерного общества, что отражается и на доходности портфельных инвестиций. Высокий уровень левериджа — явление опасное, так как ведет к финансовой неустойчивости.

Аннуитет (нем. annuitat — ежегодный платеж) — инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени.

Аннуитет представляет собой вид финансовой ренты и означает серию платежей одинаковой суммы, регулярно поступающих через равные интервалы времени в течение определенного числа лет. В основном это вложение капитала в акции, облигации, негосударственные пенсионные фонды, в недвижимость, приносящую доход и др.

Капитал имеет временную ценность.

С временным аспектом вложения капитала связаны операции: компаундинг и дисконтирование капитала.

Компаундинг (англ. compounding — составление) — это процесс перехода от сегодняшней (т. е. текущей) стоимости капитала к его будущей стоимости.

Для определения наращенного капитала используют формулу:

,

где  - размер вложения капитала к концу t – го периода времени с момента вклада первоначальной суммы, руб.;

 - первоначальная сумма капитала, руб.;

 - коэффициент дисконтирования (норма доходности или процентная ставка), доли единицы;

 - фактор времени (число лет или количество оборотов капитала), ед.

Процесс, противоположный компаундингу, представляет собой дисконтирование.

Дисконтирование — это процесс определения сегодняшней (т.е. текущей) стоимости денег, когда известна их будущая стоимость.

Дисконтирование дохода применяется для оценки будущих денежных поступлений (прибыль, проценты, дивиденды) с позиции текущего момента. Инвестор, сделав вложение капитала, должен руководствоваться следующими положениями: во-первых, происходит постоянное обесценение денег; во-вторых, желательно периодическое поступление дохода на капитал, причем в размере не ниже определенного минимума. Инвестор оценивает, какой доход он может получить в будущем и какую максимально возможную сумму финансовых ресурсов допустимо вложить в данное дело. Эта оценка производится по формуле

,

где  - текущая оценка размера вложения капитала, то есть с позиции исходного периода, когда делается первоначальный вклад, руб.;

 - размер вложения капитала к концу t – го периода времени с момента вклада первоначальной суммы, руб.;

 - коэффициент дисконтирования (норма доходности или процентная ставка), доли единицы;

 - фактор времени (число лет или количество оборотов капитала), ед.

Для измерения динамики экономических процессов за какой-то период используется относительный показатель — индекс.

Индексы могут использоваться:

1. как прием анализа динамики показателей;
2. как экономический инструмент государственного регулирования.

В последнем случае индексация — это способ сохранения реальной величины денежных ресурсов (капитала и доходов) по их покупательной способности в условиях инфляции.

Индексация применяется для увеличения заработной платы, пенсии, доходов, т. е. обеспечивается гарантированный уровень затрат и доходов.

Индексация применяется также при страховании валютных рисков (валютные оговорки).

При анализе и прогнозе финансовых ресурсов необходимо также учитывать изменение цен, для чего используют индексы цен. Индекс цен — показатель, характеризующий изменение цен за определенный период времени. Различаются индивидуальный (однотоварный) и общий (или групповой) индексы. Индивидуальный индекс исчисляется как отношение цены конкретного товара отчетного периода (Р1) к цене базисного периода (Р0):

.

Общий индекс цен () определяется на базе агрегатного индекса:

,

где  - количество товаров, реализованных за отчетный период.

Индексы цен могут применяться, во-первых, для оценки динамики покупательных возможностей в истекшем периоде; во-вторых, в прогнозировании необходимых в будущем финансовых средств, исходя из складывающейся тенденции цен.

# Лекция «Финансовый механизм»

Вопрос 1 Понятие и структура финансового механизма

Вопрос 2 Финансовый менеджмент

Вопрос 3 Финансовый риск и способы снижения его степени

# Вопрос 1 Понятие и структура финансового механизма

Сущность финансового механизма

Воздействие финансов на эффективность производственного и торгового процессов осуществляется через финансовый механизм.

Как самостоятельное явление термин «финансовый механизм» был пущен в научный оборот в нашей стране в конце 60-х гг.

Финансовый механизм представляет собой систему действия финансовых рычагов, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов (рисунок 1).

**Финансовый механизм**

*Организация*

*Планирование*

*Стимулирование*

Координация

Регулирование

Разработка планов

(заданий, программ и т.п.)

Контроль

за выполнением планов

Обеспечение планов необходимыми ресурсами и рабочей силой

Экономическое стимулирование эффективности производственного и торгового процесса

Материальное стимулирование работников

Рисунок 1 – Состав финансового механизма

Из этих трех фундаментальных блоков (это три «кита», на которых держится финансовый механизм) главным является организация. Если организация плохая, то финансовый механизм всегда будет функционировать неэффективно и даже во вред экономическим отношениям в обществе.

Организация финансового механизма — это система мер, направленных на рациональное сочетание труда, средств производства и технологии в процессе управления финансами.

Организация финансового механизма сводится прежде всего к объединению людей, совместно реализующих финансовую программу на основе каких-то правил и процедур.

К организационным процедурам относятся: создание органов управления финансами, построение структуры аппарата управления, разработка методик, инструкций, норм, нормативов и т. п.

Организация финансового механизма отражает также тесную взаимосвязь между системой финансовых рычагов и финансовыми ресурсами. Эта взаимосвязь выражается через координацию и регулирование.

Координация (лат. соре + ordinatio — расположение в порядке) в финансовом механизме означает согласованность работ всех звеньев системы механизма, аппарата управления и специалистов. Координация обеспечивает единство отношений финансового механизма и финансовых ресурсов.

Регулирование (лат. regulate — подчинение определенному порядку, правилу) в финансовом механизме означает воздействие механизма на финансовые ресурсы, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы при возникновении отклонений от заданных параметров. Регулирование охватывает текущие мероприятия по устранению возникших отклонений от установленных норм и нормативов, от графиков, от плановых заданий.

Планирование в финансовом механизме представляет собой процесс выработки плановых заданий составления графика их выполнения, разработку финансовых планов и финансовых программ (финансовое прогнозирование), обеспечение их необходимыми ресурсами и рабочей силой, контроль за их исполнением. Планирование — это, прежде всего, процесс администрирования, т. е. он носит директивный характер.

Стимулирование в финансовом механизме выражается в использовании финансовых стимулов для повышения эффективности производственного и торгового процессов.

Стимул (лат. stimulus букв, остроконечная палка, которой погоняли животных) — это побуждение к действию, побудительная причина.

К финансовым стимулам относятся цены, кредит, использование прибыли и амортизации для самофинансирования, налоги, процентные ставки, дивиденды, премии, финансовые санкции и т. п.

Финансовые стимулы воздействуют как на трудовую деятельность отдельного работника (его инициативу, творческую активность и производственную дисциплину и т. п.), так и на эффективность производственного и торгового процессов (получение чистой прибыли, т. е. прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующего субъекта, доходов от вложения капитала, снижение стоимости заемного капитала и др.).

Таким образом, в финансовом механизме соединяются в единое целое процессы администрирования и стимулирования.

Финансовый механизм есть инструмент воздействия финансов на хозяйственный процесс, под которым понимается совокупность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Поэтому финансовый механизм выполняет те же функции, что и финансы. Вместе с тем финансовому механизму, как инструменту воздействия финансов, присущи свои конкретные функции, а именно:

1) организация финансовых отношений;

2) управление денежным потоком, движением финансовых ресурсов и соответствующей организацией финансовых отношений.

Содержание первой функции финансового механизма является создание им стройной системы денежных отношений, учитывающей специфику осуществления хозяйственного процесса в той или иной сфере предпринимательства или некоммерческой деятельности.

Действие второй функции финансового механизма выражается через функционирование финансового менеджмента.

Структуру финансового механизма составляют пять взаимосвязанных элементов:

- финансовые методы;

- финансовые рычаги;

- правовое обеспечение;

- нормативное обеспечение;

- информационное обеспечение.

Структура финансового механизма приведена на рисунке 2.

Финансовый механизм

Финансовые методы

Финансовые рычаги

Правовое обеспечение

Нормативное обеспечение

Информационное обеспечение

Инвестирование, кредитование, страхование и др.

Прибыль, процентные ставки, виды кредита, финансовые санкции и др.

Законы, Указы Президента, постановления, приказы и др.

Инструкции, методические указания и др.

Экономическая, коммерческая, финансовая и другая информация

Рисунок 2 – Структура финансового механизма

Финансовый метод представляет собой способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс, который включает в себя производственную, инвестиционную и финансовую деятельность. Производственная деятельность — это основная деятельность.

Финансовая деятельность

Финансовая деятельность хозяйствующего субъекта включает в себя производство и реализацию продукции (товаров, услуг, работ) в соответствии с основной специализацией хозяйствующего субъекта.

Инвестиционная деятельность — это деятельность по вложению капитала в активы: приобретение и продажа имущества и др.

Финансовая деятельность включает в себя взятые кредиты, полученные проценты по вкладам, выплату дивидендов по акциям и т. п.

Финансовый метод отвечает на вопрос: «Как воздействовать?» Действие финансового метода проявляется в образовании и использовании денежных фондов. К финансовым методам относятся планирование, инвестирование, прогнозирование, кредитование, страхование, система расчетов и др.

Финансовый рычаг представляет собой прием действия финансового метода. Финансовый рычаг отвечает на вопрос: «Чем воздействовать?» К финансовым рычагам относятся: прибыль, доходы, амортизационные отчисления, арендная плата, процентные ставки, финансовые санкции, формы расчетов, виды и формы кредита и др.

Например, кредитование — это финансовый метод, который воздействует на хозяйственный процесс через такие приемы, как виды и формы кредита, процентные ставки, финансовые санкции и др.

Правовое обеспечение финансового механизма включает: законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма и другие правовые документы органов управления.

Нормативное обеспечение финансового механизма образует инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и т. п.

Информационное обеспечение финансового механизма состоит из разного рода и вида экономической, коммерческой, финансовой и прочей информации.

Информация играет очень важную роль на финансовом рынке. Тот, кто владеет надежной информацией, владеет и финансовым рынком. Это обусловлено тем, что надежная информация позволяет принимать безрисковые решения по вложению капитала или решения с минимальным риском потерь.

Одновременно информация является ценным товаром, который имеет свою цену. Информация (например, сведения о поставщиках сырья, о клиентах и др.) может составлять коммерческую тайну, а также является одним из видов интеллектуальной собственности («ноу-хау»), вносимой в качестве вклада в уставный капитал хозяйствующего субъекта при его создании.

Источником финансовой информации является бухгалтерский, статистический и оперативный учет.

При этом важная роль принадлежит информации, предоставляемой бухгалтерским учетом.

Информация, которую выдает бухгалтерский учет, включает в себя:

- финансовый бухгалтерский учет;

- управленческий бухгалтерский учет.

Финансовый бухгалтерский учет отражает финансовое состояние хозяйствующего субъекта за прошедший период. Документом показывающим финансовое прошлое данного вида предпринимательства является бухгалтерский баланс. Бухгалтер смотрит назад. Он ведет учет активов и пассивов хозяйствующего субъекта и его интересует: «Куда были израсходованы деньги?»

Управленческий бухгалтерский учет предоставляет информацию, используемую при принятии решений в отношении будущего хозяйствующего субъекта и будущих видов инвестиционной и финансовой деятельности. Финансовая информация управленческого учета используется финансовым менеджером. Финансовый менеджер смотрит вперед. Его интересует вопрос: «Куда вложить капитал, чтобы получить большую выгоду? Где больше капиталоотдача?»

Информация собирается по крупицам. Эти крупицы, собранные воедино, обладают уже полновесной информационной ценностью. Наподобие маленьких ручейков, которые, стекаясь вместе, образуют глубокое озеро.

Финансовый менеджер всегда старается получить любую информацию, даже самую плохую, или какие-то ключевые моменты такой информации, или отказ от разговора на данную тему (молчание — это тоже язык общения) и использовать их в свою пользу.

Для принятия верного решения нужна качественная информация. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не при передаче. Информация очень быстро стареет, поэтому ее следует использовать оперативно.

Хозяйствующий субъект должен уметь не только собирать информацию, но и хранить ее. В настоящее время лучшей картотекой для хранения информации является компьютер — машина, которая обладает одновременно и хорошей памятью, и возможностью (если имеются хорошие программы) быстро найти нужную информацию через свою кодификацию.

Код — это система условных обозначений, сигналов, применяемых для передачи, обработки и хранения информации. Информационная машина выполняет решения, но не корректирует их. Решение принимает сам человек. Любая неправильная кодификация влечет за собой неправильную классификацию возможных вариантов решения.

Частью финансового механизма является финансовый менеджмент. Воздействие финансов на хозяйственный процесс можно представить следующей схемой (рисунок 3).

1

2

Финансы

Финансовый механизм

Финансовый менеджмент

Финансовый рынок

Хозяйственный процесс

Производственная деятельность

Инвестиционная

деятельность

Финансовая

деятельность

1- вложение капитала; 2 – доход на вложенный капитал.

Рисунок 3 – Схема воздействия финансов на хозяйственный процесс

Приведенная схема позволяет представить всю иерархию процесса воздействия финансов посредством финансового менеджмента на хозяйственный процесс и активную роль в этом воздействии финансового рынка, его состояния, конкуренции и финансовой ситуации, в которой протекает данный хозяйственный процесс.

# Вопрос 2 Финансовый менеджмент

Объект и субъект управления

Финансовый менеджмент представляет собой специфическую систему управления денежными потоками, движением финансовых ресурсов и соответствующей организации финансовых отношений.

Финансовый менеджмент надо рассматривать с трех точек зрения: институциональной, организационно-правовой, функциональной. С институциональной точки зрения финансовый менеджмент — это орган управления хозяйствующего субъекта.

С организационно-правовой точки зрения финансовый менеджмент — это вид предпринимательской деятельности.

С функциональной точки зрения финансовый менеджмент — это система экономического управления и часть финансового механизма.

В этой системе экономического управления имеются две подсистемы (субъект и объект управления), связанные вместе потоком информации (информационные связи).

Субъект управления — это управляющая подсистема.

Субъектом управления в финансовом менеджменте является специальная группа людей, которая посредством различных форм управляющего воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта. Субъектом управления может быть финансовая дирекция или профессиональный управляющий — финансовый менеджер.

Объект управления — это управляемая подсистема.

Объектом управления в финансовом менеджменте является денежный поток, кругооборот капитала, источники финансовых ресурсов и финансовые отношения, возникающие как между хозяйствующим субъектом и другими экономическими субъектами, так и внутри хозяйствующего субъекта.

Воздействие субъекта на объект управления представляет собой процесс управления. Процесс управления может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между субъектом и объектом управления.

2

1

3

Внешняя среда

Управляющая подсистема (субъект управления)

Управляемая подсистема (объект управления)

1- движение командной информации; 2- движении информации о состоянии объекта; 3 – движение внешней информации

Рисунок 4 – Общая схема финансового менеджмента

В основе финансового менеджмента лежат формы разделения труда, в которых отображается функциональное содержание управленческой деятельности.

Формирование структуры управления финансами определяются функциями финансового менеджмента.

Функции субъекта и объекта управления

В финансовом менеджменте выделяют функции субъекта управления и функции объекта управления.

К функциям субъекта управления относятся:

- прогнозирование;

- планирование;

- организация;

- регулирование;

- координация;

- стимулирование;

- контроль.

Функциями объекта управления являются:

- организация денежного оборота;

- обеспечение хозяйствующего субъекта инвестиционными средствами;

- накопление капитала и эффективное вложение его;

- организация финансовой работы.

Краткая характеристика функций финансового менеджмента приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Функции финансового менеджмента и их характеристика

|  |  |
| --- | --- |
| Функция | Форма проявления функции |
| /. Субъект управления | |
| 1. Прогнозирование | Концепция финансового развития. Инвестиционная программа. Предвидение изменения финансовых показателей на перспективу. Перспективный финансовый план |
| 2. Планирование | Составление текущего финансового плана. План финансовых мероприятий на короткий срок (месяц, квартал, год) |
| 3. Организация / | Создание финансовой дирекции и ее подразделений. Положение о финансовой дирекции и ее подразделениях. Нормы, нормативы, методические указания и инструкции |
| 4. Регулирование | План мероприятий по устранению возможных отклонений от установленных норм, сроков, объемов денежных фондов и т. п. |
| 5. Координация | Расположение работ всех отделов финансовой дирекции и менеджеров в определенном (согласованном) порядке в соответствии с содержанием процесса конкретного управления |
| 6. Стимулирование | Порядок премирования специалистов и финансовых менеджеров. Тантьема. Дивидендная политика |
| 7. Контроль | Сбор финансовой и другой информации. Оперативный финансовый анализ. Внесение корректив в финансовые планы и программы |
| II Объект управления | |
| 1. Организация денежного оборота | Создание условий для непрерывного денежного потока. Системы и формы расчетов |
| 2. Обеспечение инвестиционными средствами | Приобретение ценных бумаг, объектов недвижимости и др. финансовых активов. Создание целевых денежных фондов |
| 3. Накопление и вложение капитала | Фонд накопления. Оборачиваемость капитала. Доход (прибыль) от вложения капитала. Дисконтирование капитала |
| 4. Организация финансовой работы | Создание условий для эффективного функционирования финансовой службы хозяйствующего субъекта. Подбор и расстановка кадров. Заключение контракта с финансовым менеджером |

Любой процесс, в том числе и процесс управления финансами, есть явление динамичное. Эффективность управления финансами во многом зависит от быстроты реакции финансового менеджера на изменения условий финансового рынка, финансовой ситуации, финансового состояния объекта управления.

В основе финансового менеджмента лежат знание финансовым менеджером стандартных приемов управления, умение анализировать состояние финансового рынка и оценивать финансовую ситуацию, способность быстро принимать правильное решение, профессиональная интуиция, творческий склад ума, умение рисковать.

В финансовом менеджменте готовых рецептов нет и быть не может. Финансовый менеджмент предполагает, что финансовый менеджер, зная методы и приемы решения тех или иных финансовых задач, обладая определенной информацией, должен быстро добиться ощутимого успеха для конкретного хозяйствующего субъекта в конкретной хозяйственной ситуации.

Хозяйствующий субъект связан с финансовым рынком, который является главным источником внешнего финансирования и с бюджетом, который является главным собирателем налогов.

Финансовый менеджмент действует на всех звеньях финансового рынка. Поэтому финансовый менеджмент можно подразделить на:

- менеджмент валютных операций;

- менеджмент операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями;

- менеджмент операций с ценными бумагами;

- менеджмент операций на денежном рынке;

- менеджмент кредитных операций;

- менеджмент операций с недвижимостью;

- риск-менеджмент.

Финансовый менеджмент во временном аспекте

Управление финансами осуществляется во времени. Временной признак влияет на цели и направления управления. По временному признаку финансовый менеджмент делится на:

- стратегический менеджмент;

- оперативно-тактический менеджмент.

Стратегический финансовый менеджмент представляет собой управление инвестициями. Он связан с реализацией выбранной стратегической цели.

Стратегический финансовый менеджмент предполагает прежде всего:

- финансовую оценку проектов вложения капитала;

- отбор критериев принятия инвестиционных решений;

- выбор наиболее оптимального варианта вложения капитала;

- определение источника финансирования.

Оценка инвестиций производится с помощью различных критериев, которые могут быть самыми многообразными. Например, капитал выгодно вкладывать, если:

- прибыль от вложения капитала в проект превышает прибыль от депозита;

- рентабельность инвестиций превышает уровень инфляции;

- рентабельность данного проекта с учетом фактора времени выше, чем рентабельность других проектов.

Все инвестиции протекают во времени, поэтому в стратегическом менеджменте важно учитывать влияние фактора времени: во-первых, ценность денег со временем снижается; во-вторых, чем продолжительнее инвестиционный период, тем больше степень финансового риска. Поэтому в стратегическом менеджменте широко используются такие приемы, как капитализация прибыли (т. е. превращение прибыли в капитал), дисконтирование капитала компаундинг, приемы снижения степени финансового риска.

Оперативно-тактический финансовый менеджмент представляет собой оперативное управление денежной наличностью. Денежная наличность выражается показателем «каш флоу» (cash flow) и будет рассмотрена позднее.

Управление денежной наличностью направлено, во-первых, на обеспечение такой суммы наличных денег, которой будет достаточно для выполнения финансовых обязательств; во-вторых, на достижение высокой доходности от использования временно свободных наличных денег в качестве капитала.

Могут быть три цели управления денежной наличностью:

1. увеличение скорости поступления наличных денег;
2. снижение скорости денежных выплат;
3. обеспечение максимальной отдачи от вложения наличных денег.

Для каждой цели существуют свои методы управления. Так, для первой цели — это методы, которые позволяют как можно быстрее собрать денежные средства, например за счет реализации произведенной продукции (работ, услуг), применяя эффективные формы расчетов, за счет получения денег от дебиторов и т. д.

Управление дебиторской задолженностью предполагает: во-первых, управление оборачиваемостью средств в расчетах с целью их ускорения; во-вторых, контроль за недопущением неоправданной дебиторской задолженности (т. е. задолженности материально ответственных лиц по недостачам, хищениям, за порчу ценностей и др.); в-третьих, снижение суммы дебиторской задолженности.

В процессе управления большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и выбор условий и форм расчетов за товары (работы, услуги), например получение аванса, предоплаты, эффективные виды аккредитива и др.

Отбор покупателей можно осуществить по таким критериям, как:

1. соблюдение ими в прошлом платежной дисциплины;
2. состояние их финансовой устойчивости;
3. уровень и динамика их платежеспособности.

Управление дебиторской задолженностью включает контроль над ее продолжительностью. Для этого целесообразно производить группировку дебиторской задолженности по срокам ее возникновения: до 1 месяца, до 3 месяцев, до 6 месяцев и т. д.

Для выполнения второй цели необходимы методы, которые позволяют отсрочить платежи, чтобы сохранить денежные средства в обращении как можно дольше, например инвестиционный налоговый кредит.

Для выполнения третьей цели следует использовать метод управления кассовой наличностью, который позволяет уменьшить ее до минимума и, соответственно, увеличить объем денежных средств для вложения в активы, приносящие доходы.

Финансовый менеджмент как элемент системы управления

Финансовый менеджмент как орган управления представляет собой аппарат управления, т. е. часть руководства хозяйствующим субъектом. На крупных предприятиях и в акционерных обществах таким аппаратом управления может быть финансовая дирекция во главе с финансовым директором или главным финансовым менеджером. Финансовая дирекция состоит из различных подразделений, состав которых определяется высшим органом управления хозяйствующего субъекта. К этим подразделениям могут относиться финансовый отдел, планово-экономический отдел, бухгалтерия, лаборатория (бюро, сектор) экономического анализа и т. д. Дирекция и каждое ее подразделение функционируют на основе Положения о финансовой дирекции или подразделении. Положение включает в себя общие моменты организации дирекции, ее задачи, структуру, функции, взаимоотношения с другими подразделениями (дирекциями) и службами хозяйствующего субъекта, право и ответственность дирекции.

Основные функции финансовой дирекции следующие:

- определение цели финансового развития хозяйствующего субъекта;

- разработка финансовой стратегии и финансовой программы развития хозяйствующего субъекта и его подразделений;

- определение инвестиционной политики;

- разработка кредитной политики;

- установление сметы расходов финансовых ресурсов для всех подразделений хозяйствующего субъекта;

- разработка плана денежных потоков, финансовых планов хозяйствующего субъекта и его подразделений;

- участие в разработке бизнес-плана хозяйствующего субъекта;

- обеспечение финансовой деятельности (использование денежных средств, получение прибыли и т. п.) хозяйствующего субъекта и его подразделений;

- осуществление денежных расчетов с поставщиками, покупателями и т. д.;

- осуществление страхования от коммерческих рисков, залоговых, трастовых, лизинговых и других финансовых операций;

- ведение бухгалтерского и статистического учета в области финансов, составление бухгалтерского баланса хозяйствующего субъекта;

- анализ финансовой деятельности хозяйствующего субъекта  
и его подразделений.

В управлении финансовой деятельностью ключевой фигурой является финансовый менеджер. На крупных предприятиях и акционерных обществах целесообразно формировать группу финансовых менеджеров, за каждым из которых закрепляется конкретное направление работы и определенные обязательства. Во главе группы стоит ведущий финансовый менеджер (лидменеджер). Деятельность финансового менеджера регламентируется его должностной инструкцией, включающей в себя и квалификационную характеристику финансового менеджера.

Финансовый менеджер, как правило, является наемным работником, который привлекается к управленческой деятельности по контракту. Как высший служащий, кроме заработной платы он может получать вознаграждение в виде процента от прибыли. Такое вознаграждение называется тантьема. Размер тантьемы определяется высшим органом управления хозяйствующего субъекта.

Финансовый менеджмент как одна из

форм предпринимательской деятельности

Финансовый менеджмент как форма предпринимательской деятельности означает, что управление финансовой деятельностью не может быть чисто бюрократическим, административным актом. Речь идет о творческой деятельности, которая активно реагирует на изменения, происходящие в окружающей среде. Финансовый менеджмент как форма предпринимательства предполагает использование научных основ планирования и управления, финансового анализа, нововведения (инноваций).

Как форма предпринимательства финансовый менеджмент может быть выделен в самостоятельный вид деятельности. Эту деятельность выполняют как профессиональные менеджеры, так и финансовые институты (холдинговые компании, трастовые компании и др.).

Сферой приложения финансового менеджмента является финансовый рынок. На финансовом рынке проявляются экономические отношения между продавцами и покупателями финансовых (денежных) ресурсов и инвестиционных ценностей, между их стоимостью и потребительной стоимостью. Функционирование финансового рынка создает основу для предпринимательства в области управления движением финансовых ресурсов и финансовыми отношениями. Эффективность применения финансового менеджмента достигается только в комплексной увязке с функционированием, действиями методов и рычагов финансового механизма.

Любое управление осуществляется с помощью приемов управления.

Прием управления представляет собой способ управляющего воздействия на объект управления, предназначенный для достижения конкретной цели в конкретной хозяйственной ситуации в конкретный срок.

В практике финансового менеджмента используются различные приемы управления финансами.

Общим содержанием всех приемов финансового менеджмента является управляющее воздействие денежных отношений на конкретный финансовый актив и на денежный поток в целом.

Эффективность финансового менеджмента во многом определяется классификацией его приемов.

Классификация приемов финансового менеджмента представляет собой распределение приемов на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Научно обоснованная классификация приемов финансового менеджмента позволяет четко определить место каждого приема в их общей системе и выбрать наиболее эффективный прием для достижения данной цели в определенный срок.

Приемы финансового менеджмента

По направлениям действия приемы финансового менеджмента можно свести в четыре группы:

1. приемы, направленные на перевод денежных средств;
2. приемы, направленные на перемещение капитала для его прироста;
3. приемы, носящие спекулятивный характер (спекулятивные операции);
4. приемы, направленные на сохранение способности капитала приносить высокий доход.

Приемы по переводу денежных средств означают приемы, связанные с расчетами за купленные товары (работы, услуги). Их основу составляют денежные отношения, связанные с куплей-продажей этих товаров.

Перемещение капитала для его прироста — это инвестиционная сделка, связанная, как правило, с долгосрочным вложением капитала. Поэтому приемы, направленные на перемещение капитала, представляют собой способы осуществления прироста этого капитала, способы получения дохода на этот капитал в форме его прироста.

Спекулятивная операция есть краткосрочная сделка по получению прибыли в виде разницы в ценах (курсах) покупки и продажи, разницы в процентах, взятых взаймы и отданных в кредит, и т. п.

Приемы, направленные на сохранение способности капитала приносить высокий доход, представляют собой приемы управления движением капитала в условиях риска и неопределенности хозяйственной ситуации.

# Вопрос 3 Финансовый риск и способы снижения его степени

Разновидности финансовых рисков и способы их расчета

Финансовый риск — это опасность потерь каких-либо денежных средств или их недополучение. Риски бывают чистые и спекулятивные. Чистые риски означают возможность получения убытков или нулевого результата. Спекулятивные риски выражаются в вероятности получения как положительного, так и отрицательного результата.

К спекулятивным рискам относятся и финансовые риски.

Финансовый риск, как и любой риск, имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой точностью. Чтобы количественно определить величину финансового риска, необходимо знать все возможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Применительно к экономическим задачам методы теории вероятности сводятся к определению значений вероятности наступления событий и к выбору из возможных событий самого предпочтительного исходя из наибольшей величины математического ожидания. Иначе говоря, математическое ожидание какого-либо события равно абсолютной величине этого события, умноженной на вероятность его наступления.

Субъективный метод определения вероятности основан на использовании субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта, мнение финансового консультанта и т. п. Когда вероятность определяется субъективно, то разные люди могут устанавливать разные ее значения для одного и того же события и таким образом делать различный выбор.

Величина риска, или степень риска, измеряется двумя критериями: среднее ожидаемое значение; колеблемость (изменчивость) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение — это то значение величины события, которое связано с неопределенной ситуацией. Среднее ожидаемое значение является средневзвешенным для всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты или веса соответствующего значения. Среднее ожидаемое значение измеряет результат, который мы ожидаем в среднем.

Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта вложения капитала. Для окончательного принятия решения необходимо измерить колеблемость показателей, т. е. определить меру колеблемости возможного результата. Колеблемость возможного результата представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для этого на практике обычно применяют два близко связанных критерия: дисперсию и среднее квадратическое отклонение. Дисперсия представляет собой среднее взвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых:

,

где  - дисперсия;

 - ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

 - среднее ожидаемое значение;

 - число случаев наблюдения (частота).

Среднее квадратическое отклонение определятся по формуле:

,

где  - квадратическое отклонение.

При равенстве частот имеем частный случай:

,

.

Среднее квадратическое отклонение является именованной величиной и указывается в тех же единицах, в каких измеряется варьирующий признак. Дисперсия и среднее квадратическое отклонение являются мерами абсолютной колеблемости.

Для анализа обычно используется коэффициент вариации, он представляет собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической и показывает степень отклонения полученных значений:

,

где  - коэффициент вариации, %;

 - среднее квадратическое отклонение;

 - среднее ожидаемое значение.

Коэффициент вариации — относительная величина. Поэтому на его размер не оказывают влияния абсолютные значения изучаемого показателя. С помощью коэффициента вариации можно сравнивать даже колеблемость признаков, выраженных в разных единицах измерения. Коэффициент вариации может изменяться от 0 до 100 %. Чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость. Установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации: до 10 % — слабая колеблемость; 10-25 % — умеренная колеблемость; свыше 25 % — высокая колеблемость.

Количественно риск инвестора характеризуется оценкой вероятной величины максимального и минимального доходов. При этом чем больше диапазон между этими величинами при равной их вероятности, тем выше степень риска.

Тогда для расчета дисперсии, среднего квадратического отклонения и коэффициента вариации можно использовать следующие формулы:

;

; ,

где  - дисперсия;

- вероятность получения максимального дохода (прибыли, рентабельности);

 - максимальная величина дохода (прибыли, рентабельности);

 - средняя ожидаемая величина дохода (прибыли, рентабельности);

 - вероятность получения минимального дохода (прибыли, рентабельности);

 - минимальная величина дохода (прибыли, рентабельности);

 - среднее квадратическое отклонение;

 - коэффициент вариации.

Финансовые риски разрешаются с помощью различных средств и способов. Средствами разрешения финансовых рисков являются их избежание, удержание, передача, снижение степени. Под избежанием риска понимается простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избежание риска для предпринимателя зачастую означает отказ от получения прибыли. Удержание риска подразумевает оставление риска за инвестором, т. е. на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала. Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за финансовый риск кому-то другому, например страховому обществу. В данном случае передача риска произошла путем страхования финансового риска. Снижение степени риска — сокращение вероятности и объема потерь. При выборе конкретного средства разрешения финансового риска инвестор должен исходить из следующих принципов:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

- надо думать о последствиях риска;

- нельзя рисковать многим ради малого.

Реализация первого принципа означает, что, прежде чем вкладывать капитал, инвестор должен:

- определить максимально возможный объем убытка по данному риску;

- сопоставить его с объемом вкладываемого капитала;

- сопоставить его со всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведет ли потеря этого капитала к банкротству инвестора.

При портфельных инвестициях, т. е. при покупке ценных бумаг, которые можно продать на вторичном рынке, объем убытка обычно меньше суммы затраченного капитала. Соотношение максимально возможного объема убытка и объема собственных финансовых ресурсов инвестора представляет собой степень риска, ведущего к банкротству. Она измеряется с помощью коэффициента риска:

,

где  - коэффициент риска;

 - максимально возможная сумма убытка, руб.;

 - объем собственных финансовых ресурсов с учетом точно известных поступлений средств, руб.

Исследование рискованных мероприятий, проведенных автором, позволяет сделать вывод, что оптимальный коэффициент риска составляет 0,3, а коэффициент риска, ведущий к банкротству инвестора, — 0,7 и более.

Реализация второго принципа требует, чтобы инвестор, зная максимально возможную величину убытка, определил бы, к чему она может привести, какова вероятность риска, и принял бы решение об отказе от риска (т. е. от мероприятия), о принятии риска на свою ответственность или о передаче риска на ответственность другому лицу.

Действие третьего принципа особенно ярко проявляется при передаче финансового риска. В этом случае он означает, что инвестор должен определить приемлемое для него соотношение между страховой премией и страховой суммой.

Страхование от возможных рисков. Диверсификация

Страховая премия, или страховой взнос, это плата за страховой риск страхователя страховщику. Страховая сумма — это денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности (или гражданская ответственность, жизнь и здоровье страхователя). Риск не должен быть удержан, т.е. инвестор не должен принимать на себя риск, если размер убытка относительно велик по сравнению с экономией на страховых взносах. Для снижения степени финансового риска применяются различные способы: диверсификация, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах, лимитирование, страхование и др.

Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно менее издержкоемким способом снижения степени финансового риска.

Диверсификация — это рассеивание инвестиционного риска, т. е. распределение инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. На принципе диверсификации базируется деятельность инвестиционных фондов, которые продают клиентам свои акции, а полученные средства вкладывают в различные ценные бумаги, покупаемые на фондовом рынке и приносящие устойчивый средний доход. Диверсификация позволяет избежать части риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности. Так, приобретение инвестором акций 5 различных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в 5 раз и соответственно в 5 раз снижает степень риска.

Однако диверсификация не может свести инвестиционный риск до нуля. Это связано с тем, что на предпринимательскую и инвестиционную деятельность хозяйствующего субъекта оказывают влияние внешние факторы, которые не связаны с выбором конкретных объемов вложения капитала, и, следовательно, на них не влияет диверсификация.

Внешние факторы затрагивают весь финансовый рынок, т. е. они влияют на финансовую деятельность всех инвестиционных институтов, банков, финансовых компаний, а не на отдельные хозяйствующие субъекты.

К внешним факторам относятся процессы, происходящие в экономике страны в целом, военные действия, гражданские волнения, инфляция и дефляция, изменение учетной ставки ЦБ РФ, изменение процентных ставок по депозитам и кредитам коммерческих банков и т. д. Риск, обусловленный этими процессами, нельзя уменьшить с помощью диверсификации.

Таким образом, риск состоит из двух частей: диверсифицированного и недиверсифицированного риска.

Диверсифицированный риск, называемый еще несистематическим риском, может быть устранен путем его рассеивания, т. е. диверсификации.

Недиверсифицированный риск, называемый еще систематическим, не может быть уменьшен диверсификацией.

Инвестор иногда принимает решения, когда результаты не определены и основаны на ограниченной информации. Естественно, что если бы у инвестора была более полная информация, он мог бы сделать лучший прогноз и снизить риск. Это делает информацию товаром, за который инвестор готов платить большие деньги, а раз так, то вложение капитала в информацию становится одной из сфер предпринимательства. Стоимость полной информации рассчитывается как разница между ожидаемой стоимостью какого-нибудь приобретения, когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная.

Лимитирование как один из способов снижения рисков

Лимитирование — это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т. п. Лимитирование является важным средством снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд при заключении договора на овердрафт и т. п.; хозяйствующим субъектом — при продаже товара в кредит (по кредитным карточкам), по дорожным чекам и еврочекам и т. п.; инвестором — при определении сумм вложения капитала и т. п.

Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, лишь бы избежать риска, т. е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля. Фактически если стоимость страховки равна возможному убытку (т. е. страховой полис с ожидаемым убытком 200 руб. будет стоить 200 руб.), инвестор, не склонный к риску, захочет застраховаться так, чтобы обеспечить полное возмещение любых финансовых потерь, которые он может понести. Страхование финансовых рисков является одним из наиболее распространенных способов снижения его степени. Страхование — это особые экономические отношения. Для них обязательно наличие двух сторон: страховщика и страхователя. Страховщик создает за счет платежей страхователя денежный фонд (страховой или резервный фонд).

Для страхования характерны целевое назначение создаваемого денежного фонда, расходование его ресурсов лишь на покрытие потерь (предоставление помощи) в заранее оговоренных случаях; вероятностный характер отношений, так как заранее

известно, когда наступит соответствующее событие, какова будет его сила и кого из страхователей оно затронет; возвратность средств, так как данные средства предназначены для выплаты возмещения потерь по всем страхователям (а не для каждого в отдельности).

В процессе страхования происходит перераспределение средств между участниками создания страхового фонда: возмещение ущерба одному или нескольким страхователям осуществляется путем распределения потерь на всех. Число страхователей, внесших платежи в течение того или иного периода, больше числа получающих возмещение.

# Лекция «Особенности финансов коммерческих организаций (предприятий) различных организационно-правовых форм»

Вопрос 1 Особенности финансов хозяйственных товариществ

Вопрос 2 Особенности финансов хозяйственных обществ

Вопрос 3 Особенности финансов производственных кооперативов (артелей)

Вопрос 4 Особенности финансов государственных и муниципальных унитарных предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом РФ предпринимательской деятельностью могут заниматься как граждане (физические лица), так и юридические лица. Юридические лица, в свою очередь, в зависимости от целей их создания и деятельности подразделяются на две большие группы: коммерческие и некоммерческие организации.

К коммерческим организациям относятся те, которые имеют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Коммерческая деятельность официально представлена в национальной экономике юридическими лицами (предприятиями и организациями) и физическими лицами (предпринимателями без образования юридического лица). Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации создаются ради достижения конкретных целей, как правило, связанных с решением задач социального характера. Они не имеют в качестве основной цели извлечение прибыли и не распределяют прибыль между своими участниками. Отличие коммерческой от некоммерческой организации состоит в следующем:

1. Некоммерческие организации имеют целевую (специальную) правоспособность, т. е. имеют только те гражданские права и обязанности, которые предусмотрены в учредительных документах и соответствуют целям деятельности.
2. Некоммерческие организации могут использовать имеющееся имущество только для достижения целей, предусмотренных их учредительными документами. В этой связи закон не предусматривает минимального размера уставного фонда, а также возможности применения к ним процедур банкротства (за исключением потребительских кооперативов, благотворительных и иных фондов).

3. Гражданское законодательство разрешает некоммерческим организациям заниматься предпринимательской деятельностью, но лишь при одновременном соблюдении двух условий: а) эта деятельность должна служить достижению целей, поставленных перед организацией и закрепленных в ее учредительных документах; б) она (эта деятельность) должна соответствовать этим целям.

Между тем в некоторых случаях закон прямо запрещает некоммерческим организациям заниматься предпринимательской деятельностью (например, ассоциациям коммерческих организаций).

Гражданский кодекс РФ предусматривает такие формы некоммерческих организаций, как потребительский кооператив, общественная и религиозная организация (объединение), благотворительный и иной фонд, учреждение, объединение юридических лиц (ассоциация и союз).

Иные федеральные законы предусматривают возможность создания некоммерческих организаций в форме некоммерческих партнерств, автономных некоммерческих организаций, государственной корпорации, торгово-промышленных палат, товариществ собственников жилья, садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан и др.

# Вопрос 1 Особенности финансов хозяйственных товариществ

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. При этом доля в складочном капитале не предоставляет участнику никаких вещных прав на имущество товарищества, которое принадлежит последнему на праве собственности как юридическому лицу. В ней выражены лишь обязательственные права участника по отношению к товариществу, т. е. право на часть прибыли и ликвидационный остаток либо стоимость определенной части имущества при выбытии из его состава, а также права участника по управлению товариществом.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. При этом денежная оценка вклада участника хозяйственного товарищества производится по соглашению между учредителями (участниками) и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Учредителями полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Полным товариществом признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным учредительным договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Сравнительную характеристику отдельных аспектов функционирования юридических лиц в форме хозяйственных товариществ представим в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика полных товариществ и товариществ на вере

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отличительный признак | Наименование организационно-правовых форм и комментарии | | |
|  | Полное товарищество | | Товарищество на вере |
| Участники (учредители) | Индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации | | То же, что и в полных товариществах Вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица |
| Название членов (учредителей) | Полные товарищи | | Полные товарищи Коммандитисты (вкладчики) |
| Ограничения по численности и составу учредителей (участников) | Не менее двух | | Не менее двух (один полный товарищ и один вкладчик) |
| Учредительные документы | Учредительный договор, подписанный всеми учредителями (участниками) | | Учредительный договор, подписанный полными товарищами |
| Наименование уставного капитала (фонда) и требования к его минимальному размеру | Складочный капитал, минимальные требования к его размеру законом не определены | | |
| Ответственность членов товарищества по обязательствам перед кредиторами | Неограниченная. Полные товарищи солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом | | Полные товарищи несут ответственность, как и в полном товариществе, коммандитисты — в пределах своего вклада |
| Управление | Осуществляется по общему согласию всех участников (или большинством голосов) | | Управление осуществляется полными товарищами (аналогично по общему согласию полных товарищей или большинством голосов) |
| Ведение дел товарищества | Возможны три варианта ведения дел в полном товариществе:  а) каждый участник действует от имени товарищества:  б) совместное ведение дел участниками товарищества;  в) ведение дел поручается одному или нескольким участникам | Аналогично полному товариществу. Вкладчики на вере не вправе участвовать в ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени, иначе как по доверенности, не вправе оспаривать действия полных товарищей | |
| Порядок распределения прибыли | Прибыль и убытки распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале | Для полных товарищей распределение прибылей и убытков аналогично полному товариществу. Вкладчики получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале | |
| Порядок выхода участника из товарищества | Выход возможен при подаче заявления не менее чем за 6 мес. до фактического выхода из товарищества. При выходе участнику выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующая доле участника в складочном капитале. Часть имущества, причитающаяся выбывающему участнику, или ее стоимость определяется по балансу на момент его выбытия | Для полных товарищей порядок выхода аналогичен полному товариществу. Вкладчик вправе выйти из товарищества на вере по окончании финансового года, получив при этом свой вклад | |
| Право передачи доли капитала | Возможна передача доли участника (вкладчика) в складочном капитале другому участнику (вкладчику) или третьему лицу с согласия остальных участников | | |
| Возможность преобразования хозяйственных товариществ | Хозяйственные товарищества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества другого вида или в производственные кооперативы | | |
| Порядок ликвидации товарищества | Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также если в товариществе остается единственный участник | Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также при выбытии всех участвовавших в товариществе вкладчиков | |

# Вопрос 2 Особенности финансов хозяйственных обществ

Хозяйственные общества представлены обществами с ограниченной или дополнительной ответственностью и акционерными обществами.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это коммерческая организация, имеющая разделенный на доли участников уставный капитал и самостоятельно отвечающая по своим обязательствам. Участники общества по его обязательствам ответственности не несут, за исключением случаев, предусмотренных законом. Это несостоятельность (банкротство) ООО, если она была вызвана учредителями (участниками) общества (ст. 56 ГК РФ), а также когда участник не полностью внес свой вклад (в таком случае он несет солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада).

Если по итогам деятельности за очередной финансовый год (за исключением первого года) чистые активы общества становятся меньше уставного капитала, то общество обязано произвести уменьшение уставного капитала. Если же чистые активы стали меньше минимального размера уставного капитала, общество должно быть ликвидировано.

Уставный капитал ООО может быть увеличен за счет имущества общества, и (или) за счет дополнительных вкладов участников общества, и (или), если это не запрещено уставом общества, за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество. Уставный капитал ООО увеличивается по решению общего собрания общества, и допускается это только после его полной оплаты.

Уставный капитал ООО может быть уменьшен путем сокращения номинальной стоимости долей всех участников общества в уставном капитале и (или) погашения долей, принадлежащих обществу. Общество не вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала, определенного законом на дату представления для государственной регистрации соответствующих изменений в уставе общества, а в случаях, когда в соответствии с законом общество обязано уменьшить свой уставный капитал, — на дату государственной регистрации общества.

Имущество, переданное обществу, становится его собственностью, а у участников возникает право требования обязательственного характера. Участники ООО имеют право получать информацию о его деятельности, участвовать в управлении делами общества, в распределении прибыли, в случае ликвидации общества получить часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, и другие права, предусмотренные законом.

Участник ООО имеет право в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части чистых активов общества, соответствующая выкупаемой доле.

Рассмотрим пример. Участник ООО решил выйти из общества и подал заявление об этом в апреле 2004 г. В этом случае ему положена действительная стоимость его доли в уставном капитале, которая соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли. Если, например, уставный капитал ООО равен 64 000 руб., а номинальная стоимость Доли участника — 3840 руб., то размер этой доли составляет 6 % (3840 : 64000 \* 100 %). При стоимости чистых активов общества, равной 8 500 000 руб., действительная стоимость доли выбывшего участника составит 510 000 руб. (8 500 000 : 100 \* 6).

Определяется действительная стоимость доли выбывшего участника по данным бухгалтерской отчетности за год, в течение которого было подано заявление о выходе из общества, т. е. в данном случае положенная выбывшему участнику сумма будет определена только в 2005 г. Что же касается выплаты выбывшему участнику установленной согласно приведенным расчетам суммы, то она производится в течение шести месяцев с момента окончания финансового года, в течение которого подано заявление о выходе из общества (т. е. в данном случае до 30 июня 2005 г.).

Однако следует иметь в виду, что действительная стоимость доли выплачивается выбывшему участнику за счет разницы между стоимостью чистых активов и размером уставного капитала общества. В нашем примере этой разницы вполне достаточно (8 500 000 - 64 000 = 8 436 000 руб.).

В соответствии с гражданским законодательством обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. К ОДО применяются правила ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью постольку, поскольку ОДО может рассматриваться как разновидность ООО.

Участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, установленных учредительными документами общества.

Таким образом, различие между ООО и ОДО состоит в том, что участники ОДО принимают на себя ответственность по обязательствам общества не только в размере внесенных в его уставный капитал вкладов, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Кредиторы общества прежде всего обращают взыскание на его имущество, а при недостаточности этого имущества для погашения долгов наступает субсидиарная ответственность участников общества, которую они несут солидарно.

Сравним отдельные аспекты функционирования ООО и ОДО в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и обществ с дополнительной ответственностью (ОДО)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отличительный признак | | Наименование организационно-правовых форм и комментарии | | |
|  | | ООО | | ОДО |
| Участники (учредители) | | Граждане (физические лица), юридические лица, кроме государственных органов и органов местного самоуправления | | |
| Название членов (учредителей) | | Члены общества | | |
| Ограничения по численности и составу учредителей (участников) | | Не более 50 чел. | | Так как на деятельность ОДО распространяются правила об ООО, то в случае превышения численности участников ОДО 50 чел общество в течение 1 года обязано преобразоваться в ОАО или производственный кооператив либо должно быть ликвидировано |
|  | | Не может быть создано другим хозяйственным обществом, состоящим из 1 лица | | |
| Учредительные документы | | Учредительный договор и устав (только устав, если общество учреждается одним человеком) | | |
| Наименование уставного капитала (фонда) и требования к его минимальному размеру | | Уставный капитал, минимальный размер уставного капитала — не менее 100 МРОТ (кроме кредитных и страховых организаций), установленного на дату регистрации общества. На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен участниками не менее чем на 50 %. Оставшаяся часть уставного капитала подлежит оплате в течение первого года деятельности общества, если меньший срок не установлен учредительным договором | | |
| Ответственность участников | | Участники несут ответственность в пределах своей доли | | |
|  | | Участники общества не отвечают по его обязательствам, за исключением случаев, предусмотренных законом. Это несостоятельность (банкротство) ООО, | | Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, |
|  | если она вызвана учредителями (участниками) общества, а также когда участник не полностью внес свой вклад (в таком случае он несет солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада) | | т. е. при недостаточности имущества у отдельных участников дополнительную ответственность берут на себя остальные участники общества, распределяя ее пропорционально своим долям, отсюда словосочетание «дополнительная ответственность» | |
| Управление | Высший орган управления — общее собрание участников. Руководство текущей деятельностью осуществляет исполнительный орган: коллегиальный (дирекция, правление) и (или) единоличный (генеральный директор, директор и др.) | | | |
| Порядок принятия решений | Решение на общем собрании принимается большинством голосов; число голосов каждого участника пропорционально его доле в уставном капитале | | Законом не оговорен | |
| Порядок распределения прибыли | Пропорционально доле участника в уставном капитале | | | |
| Порядок выхода участника из общества | Участник общества вправе выйти из него в любое время независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующая его доле в уставном капитале общества | | | |
| Право передачи доли капитала | Участник вправе уступить свою долю участникам данного общества без согласия общества и остальных участников. Отчуждение третьим лицам допускается, если иное не предусмотрено уставом. Доля может переходить по наследству или в порядке правопреемства юридических лиц, если учредительные документы не предусматривают необходимость получения согласия остальных участников | | | |
| Возможность преобразования хозяйственных обществ (ООО и ОДО) | Общество может быть преобразовано в акционерное общество или в производственный кооператив | | | |
| Порядок ликвидации | Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также в случае превышения численности участников 50 чел. и по иным основаниям | | | |

Акционерным обществом (АО) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число равных долей, выраженных в акциях и удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к акционерному обществу (далее — обществу). Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Общество также не отвечает по долгам своих участников. Исключения допускаются только в случаях, предусмотренных законом.

АО бывают двух типов: открытые и закрытые.

Открытым акционерным обществом (ОАО) является общество, которое вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу с учетом требований федерального законодательства. Акционеры ОАО могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров общества.

Закрытым акционерным обществом (ЗАО) является общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного, заранее установленного круга лиц. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Уставный капитал акционерного общества как наиболее развитой во всем мире организационно-правовой формы состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций АО должна быть одинаковой.

Общество размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 % от уставного капитала АО. При учреждении АО все его акции должны быть размещены среди учредителей. Все акции общества являются именными.

Общество может размещать облигации и иные эмиссионные Ценные бумаги (но только после полной оплаты уставного капитала). Номинальная стоимость всех выпущенных АО облигаций Не должна превышать размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу в этих целях третьими лицами. Без обеспечения облигации могут выпускаться не ранее третьего года существования АО при условии надлежащего утверждения к этому времени его двух годовых балансов.

Оплата акций общества при его учреждении производится учредителями по цене не ниже номинальной стоимости этих акций. Цена размещения дополнительных акций акционерам АО при осуществлении ими преимущественного права приобретения акций может быть ниже цены размещения иным лицам, но не более чем на 10 %.

Попутно заметим, что законодательство РФ предусматривает возможность внесения вклада в уставный капитал хозяйствующего общества (АО или ООО) в виде имущества (основные средства, товары, материалы, ценные бумаги), имеющего денежную оценку (ст. 66 ГК РФ, ст. 9, 34 ФЗ от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», ст. 15 ФЗ от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Уставный капитал общества может быть увеличен путем повышения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций. Увеличение уставного капитала общества путем увеличения номинальной стоимости акций осуществляется только за счет имущества общества. Дополнительные акции могут быть размещены обществом только в пределах количества объявленных акций, определенного уставом общества.

Сумма, на которую увеличивается уставный капитал АО, не должна превышать разницу между стоимостью чистых активов общества и суммой уставного капитала и резервного фонда общества. При увеличении уставного капитала АО за счет его имущества путем размещения дополнительных акций эти акции распределяются среди акционеров.

Рассмотрим пример. Уставный капитал АО составляет 1200 тыс. руб. Добавочный капитал 28 000 тыс. руб. Стоимость чистых активов АО равна 16000 тыс. руб., а величина резервного фонда— 100 тыс. руб. В повестку дня предстоящего годового собрания акционеров предполагается включить наряду с другими вопрос об увеличении уставного капитала за счет собственных источников средств АО (в данном случае за счет добавочного капитала). Определить, можно ли на увеличение уставного капитала направить всю сумму добавочного капитала АО.

Поскольку уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества АО, гарантирующего соблюдение интересов его кредиторов, он должен быть обеспечен имуществом, свободным от обязательств. Поэтому сумма, на которую увеличивается уставный капитал за счет имущества общества (в данном случае добавочного капитала), не должна быть больше разности (Чистые активы — (Уставный капитал + Резервный фонд)). В нашем случае максимальная сумма, на которую может быть увеличен уставный капитал за счет имущества общества, составит: 16 000 — (110 + + 1200) = 14 690 тыс. руб., так как именно на эту величину стоимость чистых активов АО превышает суммарную стоимость его уставного капитала и резервного фонда.

АО вправе, а в случаях, предусмотренных законом, обязано уменьшить уставный капитал. Уменьшение уставного капитала осуществляется по решению общего собрания акционеров путем снижения номинальной стоимости акций или сокращения их общего числа, в том числе путем приобретения части акций обществом. АО не вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала, определяемого в соответствии с законом на дату регистрации соответствующих изменений (а в случаях, когда общество обязано уменьшить свой уставный капитал, — на дату государственной регистрации АО).

Что касается приобретения (выкупа) части собственных акций (долей), то в хозяйственной практике АО, ООО, товариществ возникают ситуации, когда они по тем или иным причинам с различными целями выкупают у акционеров (участников) собственные акции (доли в уставном (складочном) капитале). Например, ОАО может делать это для следующих целей:

- временного уменьшения числа обращающихся на рынке акций  
с целью повышения цен на них;

- противодействия попыткам недружественных структур получить доступ к процессу принятия решений путем скупки голосующих акций общества;

- изменения соотношения сил на общем собрании акционеров (акции, находящиеся на балансе общества, не принимают участия в голосовании);

- последующего привлечения инвестиций путем продажи выкупленных акций по более высокой цене;

- уменьшения величины уставного капитала путем их аннулирования и т. д.

В установленных законом случаях выкуп акций должен осуществляться ОАО (ЗАО) по требованию его акционеров.

Между тем приобретение акционерным обществом собственных акций (АО вправе приобретать собственные акции по решению общего собрания акционеров или по решению совета директоров, если по уставу ему предоставлено право принятия такого решения) сопряжено с определенными законодательными ограничениями. Так, единовременно можно приобрести не более 10 % акций, так как Законом «Об акционерных обществах» установлено, что номинальная стоимость акций, находящихся в обращении, не должна быть менее 90 % уставного капитала общества. Кроме того, когда акционерное общество приобретает собственные акции, они должны быть в течение года размещены, иначе их придется аннулировать с соответствующим уменьшением уставного капитала. Следует иметь в виду и то обстоятельство, что на момент приобретения размещенных акций стоимость чистых активов АО должна быть равна или больше суммы двух величин: уставного капитала общества и его резервного фонда.

Рассмотрим пример. Стоимость чистых активов АО составляет 2504 тыс. руб., уставный капитал — 2000 тыс. руб. Уставный капитал состоит из 2000 акций номинальной стоимостью 1000 руб. каждая. Резервный фонд АО составляет 130 тыс. руб. Рыночная стоимость акции — 2750 руб. Повесткой дня собрания в соответствии с предложением совета директоров предусмотрено решение вопроса о приобретении (выкупе) 10% акций общества. Можно ли принять такое решение? Если да (нет), то почему?

Нет, нельзя. И вот почему. На момент принятия решения стоимость чистых активов превышает сумму уставного капитала и резервного фонда, т. е. 2504тыс. руб. > (2000 тыс. руб. + 130 тыс. руб.). И это соответствует требованиям законодательства. Но здесь нужно учесть, что на приобретение акций будут затрачены денежные средства, т. е. уменьшатся чистые активы общества. В нашем случае, если на приобретение акций затратить 550 тыс. руб. (200 \* 2750 руб.), то стоимость чистых активов соответственно уменьшится и составит 1954 тыс. руб. (2504 тыс. руб. — 550 тыс. руб.). В итоге она станет меньше суммы уставного капитала и резервного фонда:

1954 тыс. руб. < (2000 тыс. руб. + 130 тыс. руб.).

Поэтому необходимо отложить рассмотрение вопроса о приобретении размещенных акций, вернувшись к нему после соответствующего увеличения стоимости чистых активов АО.

Общество вправе по результатам I квартала, полугодия, 9 месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям. Источником выплаты дивидендов могут быть чистая прибыль и специальные резервные фонды, созданные для выплаты дивидендов по привилегированным акциям на случай, если предприятие получит недостаточную сумму прибыли или окажется в убытке. Поэтому бывают случаи, когда дивидендные выплаты превышают сумму полученной прибыли. АО не имеет права принимать решения о выплате (объявлении) дивидендов по акциям до полной оплаты всего уставного капитала общества и до выкупа всех акций, которые должны быть выкуплены в соответствии со ст. 76 Федерального закона «Об акционерных обществах»; а также если надень принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» и если указанные признаки появятся у АО в результате выплаты дивидендов; и если на день принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения.

Сравнительную характеристику открытых (ОАО) и закрытых (ЗАО) акционерных обществ представим в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика ОАО и ЗАО

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Отличительный признак | Наименование организационно-правовых форм и комментарии | |
|  | ОАО | ЗАО |
| Участники (учредители) | Граждане (физические лица) и (или) юридические лица, кроме государственных органов и органов местного самоуправления, если иное не установлено федеральными законами | |
| Основной финансовый инструмент и название членов (учредителей) | Акции и акционеры | |
| Механизм распространения акций | Открытая подписка | Закрытая подписка |
| Ограничения по численности и составу учредителей (участников) | Число акционеров не ограничивается | Не более 50 чел. |
|  | Не может быть создано другим хозяйственным обществом, состоящим из 1 лица | |
| Учредительные документы | Устав акционерного общества | |
| Наименование уставного капитала (фонда) и требования к его минимальному размеру | Уставный капитал | |
|  | Минимальный размер — не менее 1000 МРОТ, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества | Минимальный размер — не менее 100 МРОТ, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества |
|  | 50 % распределенных при учреждении общества акций должно быть оплачено в течение 3 месяцев с момента государственной регистрации общества; остальные 50 % — в течение первого года существования, если меньший срок не установлен договором о создании | |
| Ответственность акционеров | Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций | |
| Управление в АО | Высший орган управления — общее собрание акционеров. Общее руководство деятельностью общества осуществляет совет директоров (наблюдательный совет). Руководство текущей деятельностью осуществляет исполнительный орган общества: либо единоличный (директор, генеральный директор), либо единоличный и коллегиальный (дирекция, правление) | |
| Порядок принятия решений | Решение на общем собрании принимается большинством голосов акционеров — владельцев голосующих акций (одна акция — один голос), а по отдельным вопросам — большинством в три четверти голосов акционеров — владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров | |
| Порядок распределения прибыли | Пропорционально числу акций | |
| Право выхода акционеров из общества | Не ограничено (свободная продажа и покупка акций) | Преимущественным правом приобретения акций, продаваемых акционерами, пользуются акционеры ЗАО |
| Право передачи доли капитала | Не ограничено (свободная продажа акций). Право наследования доли капитала также не ограничено | Возможно с согласия других членов ЗАО, равно как и право наследования доли капитала |
|  | При этом выплата части стоимости имущества не предусмотрена (участник при выбытии реализует свои акции) | |
| Возможность преобразования АО | Общество может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческое партнерство по единогласному решению всех акционеров | |
| Порядок ликвидации АО | Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также в случае превышения численности участников 50 чел. (для ЗАО) и по иным основаниям | |

Основные преимущества АО по сравнению с другими организационно-правовыми формами заключаются в следующем:

- акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед кредиторами;

- акционерная форма хозяйствования позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков (участников), в том числе мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков;

- АО представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капитала, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой ликвидацию общества;

- АО располагает наибольшим спектром доступных источников финансирования своей деятельности;

- АО имеет возможность привлекать большой объем финансовых ресурсов для осуществления масштабных проектов.

Вместе с тем организация бизнеса в форме АО наряду с несомненными достоинствами имеет и определенные проблемы и риски, связанные: а) с риском утраты контроля за наемным менеджментом; б) усложнением процесса ведения документации и принятия управленческих решений в связи с необходимостью согласования интересов большого числа заинтересованных групп; в) угрозой недружественного поглощения и др.

Попутно заметим, что глава Минэкономразвития Г. Греф (по данным на 1.04.2006 г.) объявил о намерении пересмотреть концепцию деления акционерных обществ на открытые и закрытые. Соответствующий законопроект с поправками внесен в Государственную думу России. Суть изменений такова: на рынке должны остаться только те АО, которые готовы выходить на фондовый рынок и применять биржевые стандарты раскрытия информации. А вот деления на закрытые и открытые общества больше не будет. Все ЗАО и ОАО, которые не планируют размещать бумаги на бирже, должны будут преобразоваться в ООО. Тем самым цель реформы сводится к увеличению числа АО, близких по стандартам раскрытия информации и управлению к западным публичным компаниям.

# Вопрос 3 Особенности финансов производственных кооперативов (артелей)

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (п. 1 ст. 107 ГК РФ).

Производственный кооператив (далее — кооператив) образуется исключительно по решению его учредителей. Число членов кооператива не должно быть менее 5 человек. Членами (участниками) кооператива могут быть граждане Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства. Юридические лица могут быть членами кооператива, если это предусмотрено его уставом. Они участвуют в деятельности кооператива через своего представителя.

Деятельность кооператива по общему правилу строится на личном трудовом участии его членов. Однако закон допускает и иные формы участия, но в этом случае член кооператива обязан внести дополнительный паевой взнос, размер которого определяется уставом. Речь идет о так называемых финансовых участниках. Законодательством устанавливаются пределы такого участия — число членов кооператива, внесших паевой взнос, участвующих в его деятельности, но не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать 25 % числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в деятельности кооператива.

Высший орган управления производственным кооперативом — общее собрание его членов. Каждый член кооператива независимо от размера его паевого взноса имеет один голос при принятии решений на общем собрании. В кооперативе с числом членов более 50 человек может быть создан наблюдательный совет.

Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) председатель. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива.

Учредительным документом производственного кооператива является устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Имущество кооператива делится на паи его членов. Право члена кооператива на пай означает возможность в случае прекращения членства или ликвидации кооператива получить стоимость пая или имущество, соответствующее его доле. Пай члена кооператива состоит из его паевого взноса и соответствующей части чистых активов. Паевым взносом члена кооператива могут быть деньги, ценные бумаги, иное имущество, в том числе и имущественные права, а также другие объекты гражданских прав, имеющих денежную оценку.

Земельные участки и другие природные ресурсы могут быть паевым взносом в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и природных ресурсах. Размер паевого взноса устанавливается уставом кооператива. К моменту государственной регистрации кооператива член кооператива обязан внести не менее 10 % паевого взноса. Остальная часть вносится в течение года со дня государственной регистрации кооператива.

Паевые взносы образуют паевой фонд кооператива, который определяет минимальный размер имущества кооператива, гарантирующего интересы его кредиторов. Паевой фонд должен быть полностью сформирован в течение первого года деятельности кооператива.

Устав кооператива может предусматривать создание неделимого фонда. В этом случае часть имущества, переданная в неделимый фонд, не включается в пай члена кооператива. Учредительным документом может быть предусмотрено создание и иных фондов. Кооператив вправе выпускать ценные бумаги, за исключением акций.

Распределение прибыли между членами кооператива осуществляется в соответствии не только с личным трудовым участием члена кооператива, но и размером его паевого взноса. Члены кооператива — финансовые участники — получают прибыль исходя из размеров своего паевого взноса.

Для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью кооператива общее собрание членов кооператива избирает ревизионную комиссию в составе не менее 3 членов кооператива или ревизора, если число членов кооператива менее 20. Ревизионная комиссия (ревизор) кооператива осуществляет проверку финансового состояния кооператива по итогам работы за финансовый год, проводит проверку финансово-хозяйственной деятельности кооператива по поручению общего собрания членов кооператива, наблюдательного совета кооператива или по требованию не менее 10 % членов кооператива, а также по собственной инициативе.

Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю. Выплата стоимости пая или выдача эквивалентного по стоимости имущества выходящему члену кооператива производится по окончании финансового года и утверждении бухгалтерского баланса кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива. Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива, а также другому лицу, не являющемуся членом кооператива, с согласия его членов.

Производственный кооператив может быть преобразован по единогласному решению его членов в хозяйственное товарищество или общество. Ликвидируется производственный кооператив по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, и по иным основаниям.

После ликвидации производственного кооператива оставшееся имущество распределяется в соответствии с трудовым участием членов кооператива, если иной порядок распределения не предусмотрен уставом кооператива или соглашением между его членами.

# Вопрос 4 Особенности финансов государственных и муниципальных унитарных предприятий

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Учредительный документ унитарных предприятий — устав.

Унитарное предприятие, находящееся в федеральной собственности, основанное на праве оперативного управления, является федеральным казенным предприятием. Оно создается по решению Правительства РФ. Устав казенного предприятия утверждает Правительство РФ. Кроме федерального казенного предприятия существуют казенное предприятие субъекта РФ, муниципальное казенное предприятие.

Сравнительную характеристику государственных коммерческих и казенных предприятий приведем в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительная характеристика унитарных предприятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Отличительный признак | Предприятия с правом хозяйственного ведения | Предприятия с правом оперативного управления |
| Уставный фонд | Минимальный размер для государственных предприятий (ГУП) не менее 5000 МРОТ, для муниципального предприятия (МУП) — не менее 1000 МРОТ. Должен быть оплачен в течение 3 мес. с момента государственной регистрации | Не формируется |
| Сведения, которые должен содержать устав | Полное и сокращенное наименование предприятия, его местонахождение, цели, предмет, виды деятельности; сведения об органе или органах, осуществляющих полномочия собственника имущества, наименование органа управления (директор, руководитель, генеральный директор), иные сведения | |
|  | Сведения о размере уставного фонда и направлении использования прибыли | Сведения о порядке распределения доходов |
| Права собственника имущества | Принимает решение о создании унитарного предприятия; определяет цели, предмет, виды деятельности; определяет порядок составления, утверждения и установления показателей плана; утверждает устав; принимает решение о реорганизации или ликвидации предприятия; назначает руководителя; согласовывает прием на работу главного бухгалтера, принимает решения об аудиторских проверках; иное | |
|  | Формирует уставный фонд предприятия | Изымает у предприятия излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество; доводит до предприятия обязательные для исполнения заказы на поставки товаров, выполнение работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, утверждает смету доходов и расходов |
| Права предприятия по распоряжению принадлежащим ему имуществом | Вправе распоряжаться движимым имуществом самостоятельно. Не вправе продавать недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал или иное без согласия собственника имущества | Вправе отчуждать или иным способом распоряжаться принадлежащим ему имуществом только с согласия правительства или уполномоченного им федерального органа исполнительной власти (с согласия уполномоченного органа государственной власти субъекта РФ, уполномоченного органа местного самоуправления) |
| Право собственника на получение прибыли | Собственник имеет право на получение прибыли от использования имущества. Предприятие ежегодно перечисляет в соответствующий бюджет часть прибыли в порядке, размерах и в сроки, определяемые правительством, уполномоченными органами государственной власти субъектов РФ или органами местного самоуправления | Порядок распределения доходов определяется правительством, уполномоченными органами государственной власти субъектов РФ или органами местного самоуправления |
| Ответственность учредителей (РФ, субъекта РФ или муниципального образования) по обязательствам унитарных предприятий | Не несут ответственности по обязательствам соответствующих унитарных предприятий (за исключением случаев, когда несостоятельность предприятия вызвана собственником его имущества) | Несут субсидиарную ответственность по обязательствам своих казенных предприятий |
| Степень свободы в реализации предпринимательской функции | Находятся на полном хозяйственном расчете, имеют широкую самостоятельность и практически те же права, что и частные предприятия (за исключением права назначать руководителя и осуществлять операции с государственным имуществом) | Реализация предпринимательской функции ограничена прямым государственным управлением по производственным, ценовым, финансовым вопросам. Работают на условиях директивного планирования. Не вправе самостоятельно заключать договоры с потребителями и не вправе отказаться от заключения государственного контракта на поставку товаров (проведение работ, оказание услуг). Лишены самостоятельной инициативы |

# Лекция «Затраты предприятий»

Вопрос 1 Классификация денежных затрат предприятия

Вопрос 2 Затраты на производство и реализацию продукции

Вопрос 3 Планирование затрат на производство и реализацию продукции

# Вопрос 1 Классификация денежных затрат предприятия

В процессе предпринимательской деятельности предприятие несет денежные затраты. Их характер, состав и структура зависят от многих факторов: организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевой принадлежности, места, занимаемого хозяйствующим субъектом на рынке товаров и капитала, инвестиционной, финансовой и учетной политики, а также установленных законодательно правил и принципов поведения хозяйствующих субъектов в налоговой, кредитной, страховой и фондовой сферах.

Исходя из экономического содержания все денежные расходы можно разделить на три группы: расходы, связанные с извлечением прибыли, расходы, не связанные с извлечением прибыли, принудительные расходы.

1. Расходы, связанные с извлечением прибыли, включают затраты на обслуживание производственного процесса, затраты на реализацию продукции, производство работ, оказание услуг, инвестиции.
2. К расходам, не связанным с извлечением прибыли, относятся расходы потребительского характера, а также на благотворительные и гуманитарные цели. Сюда можно отнести поощрительные выплаты работникам предприятия, отчисления в негосударственные страховые и пенсионные фонды, на развитие социально-культурной сферы и политику. Затраты этого типа могут опосредованно влиять на доходность компании, формируя ее имидж. Налаженная рекламная и маркетинговая служба позволяет широко использовать репутацию фирмы для привлечения покупателей, инвесторов, рабочей силы.
3. К принудительным расходам относятся налоги и налоговые платежи, отчисления в государственные внебюджетные фонды, расходы по обязательному страхованию, созданию резервов, штрафные санкции.

Расходы, связанные непосредственно с извлечением прибыли, состоят из материальных затрат, затрат на оплату труда, накладных расходов, инвестиций.

Материальные затраты включают в себя оплату сырья и материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива и энергии всех видов, расходы на тару и тарные материалы, запасные части, затраты, связанные с приобретением малоценных и быстроизнашивающихся предметов, средства, переданные сторонним организациям за услуги производственного характера, и др. Как правило, данные расходы занимают наибольший удельный вес в расходах предприятия. Их структура во многом определяется отраслевой принадлежностью. Например, в материалоемких отраслях промышленности и строительстве основная денежная нагрузка приходится на закупку сырья и материалов, в транспорте — значительная часть затрат падает на приобретение топлива и запасных частей и т.д.

Формирование этой группы затрат напрямую связано с величиной прибыли, от их уровня зависит устойчивость положения предприятия на рынке, конкурентоспособность его продукции.

Для возмещения материальных затрат предприятия необходимо соблюдение двух условий.

1. Продукция должна быть реализована.
2. Выручка от реализации продукции должна своевременно поступать на денежные счета предприятия.

Поскольку факт реализации продукции зависит и от учетной политики предприятия (реализация для целей налогообложения определяется на момент отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю или на момент оплаты отгруженной продукции), то материальные затраты возмещаются после завершения всего кругооборота средств и реального поступления денег на счета или в кассу предприятия.

Основой для определения стоимости материальных затрат является цена их приобретения без учета косвенных налогов. Цена приобретения материалов, отраженная в счете-фактуре, составляет их базовую себестоимость. К ней следует добавить расходы по перевозке, доставке и хранению. Если материальные запасы импортируются, то их базовая себестоимость возрастает на величину таможенных пошлин и других таможенных расходов.

Затраты на оплату труда представляют собой денежные и натуральные выплаты работникам предприятия для обеспечения нормального воспроизводства рабочей силы. Натуральные выплаты учитываются в денежной форме и включаются в совокупный годовой доход работника.

Состав этой группы затрат многослоен. В нее входят все выплаты, которые формируют фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, к затратам на оплату труда относят материальную помощь, премии из целевых средств, оплату дополнительных отпусков, единовременные пособия и надбавки к пенсиям, компенсационные и другие выплаты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и налоговых платежей.

К накладным расходам относятся административно-управленческие расходы, арендная плата, амортизация нематериальных активов, затраты вспомогательного производства и др.

Инвестиции представляют собой капитальные вложения, имеющие целью расширение объемов собственного производства, а также извлечение дохода на финансовых и фондовых рынках. Их характер и структура зависят от применяемой предприятием политики в области капитальных вложений. Соответственно и источники финансирования инвестиций различны. Ими могут быть как собственные средства (прибыль, амортизация, средства от размещения ценных бумаг, уставный фонд), так и заемные (целевые кредиты банков и банковских учреждений, финансовая помощь, бюджетные средства). Возвратность этой группы денежных затрат обусловлена эффективностью капиталовложений, которая выражается степенью риска инвестиций, их технико-экономическим обоснованием и сроком окупаемости.

# Вопрос 2 Затраты на производство и реализацию продукции

Затраты на производство и реализацию продукции классифицируются по учетному признаку, по способу отнесения на единицу произведенной продукции, по степени однородности затрат.

Распределение затрат предприятия по учетному признаку определяется действующим законодательством и является основой для определения законодательной базы. Государство устанавливает определенные принципы и правила, по которым налогоплательщики обязаны вести учет затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), регламентирует порядок их начисления и списания, устанавливает источники их покрытия.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений подразделяются на:

1. расходы по обычным видам деятельности;
2. операционные расходы;
3. внереализационные расходы.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

Понесенные предприятием денежные расходы на закупку сырья, материалов и других элементов материальных затрат компенсируются лишь в том объеме, который затрачен на реализованную продукцию. Оставшаяся часть оседает в нереализованной готовой продукции и складских запасах. Не все фактически понесенные предприятием затраты в отчетном периоде являются основанием для их полного включения в себестоимость произведенной и реализованной продукции, что имеет важное значение для внутрифирменного планирования и для налогообложения прибыли. Это следует из принципа бухгалтерского учета отнесения затрат на себестоимость в том периоде, с которым связано получение дохода.

Затраты на оплату труда, напротив, включаются в состав себестоимости продукции при их фактическом начислении независимо от того, произвело ли предприятие реальные денежные выплаты.

Отчисления на социальные нужды — один из видов принудительных расходов, которые законодательно возложены на хозяйствующие субъекты. Это платежи по обязательному социальному страхованию и отчисления в социальные внебюджетные фонды — Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования. Нормы отчислений установлены законодательно в процентах к заработной плате. Отнесение отчислений на социальные нужды на себестоимость продукции производится при начислении средств на оплату труда независимо от фактических выплат.

Амортизация основных фондов включается в состав себестоимости продукции по установленным нормам к балансовой стоимости основных фондов. Мировая практика ориентируется на групповые нормы амортизационных отчислений. С этой целью все основные фонды группируются в зависимости от срока их эксплуатации, а нормы амортизационных отчислений применяются к стоимости каждой группы.

Поскольку амортизационные отчисления включаются в состав себестоимости, их величина сказывается на общей сумме подлежащих к уплате налогов. При прочих равных условиях чем больше размер амортизационных отчислений, тем меньше сумма налога на прибыль и налога на имущество юридических лиц. Амортизационные отчисления не представляют собой денежные затраты. Это расчетная величина, позволяющая предприятию накапливать собственные средства для инвестиций. Денежную форму амортизационные отчисления приобретают при финансировании за счет этого источника инвестиционных программ.

Отдельная группа затрат включает в себя затраты, связанные с подготовкой следующего периода производства. К ним относятся: остатки незавершенного производства, резерв предстоящих расходов и платежей и расходы будущих периодов.

Прочие затраты представляют собой обширную группу различных по экономическому содержанию затрат с разнообразными способами отнесения их на себестоимость продукции. В их состав входят командировочные, представительские расходы, затраты на рекламу, погашение процентов по краткосрочным банковским кредитам. Для этих затрат характерен двойной способ покрытия. В пределах законодательно установленных норм их относят на себестоимость продукции, сверхнормативные расходы погашаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения.

В состав прочих затрат входят также отдельные налоги, сборы и платежи, отчисления в специальные внебюджетные фонды, арендная плата, административные расходы, затраты по созданию ремонтных фондов, амортизационные отчисления по нематериальным активам и др. Для каждого элемента затрат предусмотрены свои правила списания.

Операционными расходами являются: расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; прочие операционные расходы.

Внереализационными расходами являются: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов); прочие внереализационные расходы.

К прочим расходам относятся и чрезвычайные расходы. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Таким образом, затраты, классифицированные по учетному признаку, относят на себестоимость продукции специфическими способами. Они также влияют на формирование как прибыли от реализации продукции, так и налогооблагаемой прибыли.

По способу отнесения затрат на единицу выпускаемой продукции выделяются постоянные и переменные расходы.

Постоянные расходы не зависят от изменения объема выпускаемой продукции. Это административно-управленческие расходы, повременная заработная плата, амортизация, хозяйственные расходы, арендная плата и др.

Переменные расходы прямо пропорциональны объему производства. Это расходы на сырье и материалы, технологическое топливо и энергию, сдельная заработная плата и др.

Деление расходов на постоянные и переменные необходимо прежде всего для планирования себестоимости продукции и соответственно для правильного определения цены реализации.

По степени однородности затраты подразделяются на элементные и комплексные. Такое деление необходимо прежде всего при планировании себестоимости новых видов продукции, когда выявляются все затраты по их видам.

Соотношение между отдельными элементами затрат представляет собой структуру затрат на производство. Все затраты на производство и реализацию продукции составляют ее полную себестоимость. Для предприятия себестоимость является основой для определения цен на производимую продукцию и соответственно базой для определения прибыли от реализации продукции и налога на прибыль. Поэтому нормативные документы, касающиеся порядка определения себестоимости, распространяются на все хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности и правового статуса, что ставит все предприятия в равные условия в рыночной экономике.

# Вопрос 3 Планирование затрат на производство и реализацию продукции

Планирование затрат на производство и реализацию продукции важно прежде всего для определения оптимальной ценовой политики предприятия. Необходимым условием при этом является раздельное планирование переменных и постоянных затрат и определение наиболее экономичного размера производственных запасов.

При стабильной экономической ситуации планирование переменных затрат не представляет особого труда и осуществляется двумя взаимодополняющими методами:

1. по эмпирическим нормам расхода на единицу продукции;
2. по фактическим данным за истекший период о себестоимости продукции.

Установление нормы переменных затрат на единицу выпускаемой продукции позволяет определить суммарный объем затрат на объем выпуска. При стабильной стоимости переменных затрат их общая величина может быть определена по формуле:



где С — планируемая сумма переменных затрат в денежном выражении;

Н— норма затрат на единицу продукции в денежном выражении;

В — плановый объем выпуска в натуральном выражении.

Если на момент планирования можно опираться на фактические данные отчетного периода, то планируемая сумма переменных затрат может быть рассчитана следующим образом:



где Сф — фактическая сумма переменных затрат в отчетном периоде;

Впл — плановый объем выпуска в натуральном выражении;

Вф — фактический объем выпуска в отчетном периоде в натуральном выражении.

Если в отчетном периоде соблюдались нормы расхода на единицу продукции, то плановая величина переменных затрат, рассчитанная по первому методу, будет идентична плановой величине переменных затрат, рассчитанных вторым методом. Положительная разница между плановой величиной переменных затрат, рассчитанных на базе отчетных данных, и плановой величиной затрат, рассчитанных на основе норм расхода, свидетельствует о перерасходе в отчетном периоде. Отрицательная разница говорит об экономии и соответственно сигнализирует руководству предприятия о возможности пересмотра норм расхода.

Если при планировании переменных затрат предприятие должно иметь представление о будущем выпуске продукции, то при фактическом производстве какая-либо корректировка производственной программы не скажется при прочих равных условиях на росте или снижении переменной составляющей себестоимости, поскольку изменения не затрагивают установленных норм расходов.

В нестабильной экономической ситуации планирование затрат затруднено. В этих условиях на первый план выходит текущая оценка стоимости переменных затрат и корректировка цены реализации в зависимости от уровня инфляции. При этом возможны противоречия между инфляционно меняющимися ценами и другими ценообразующими факторами. Например, состояние платежеспособного спроса потребителей или ужесточившаяся конкуренция не позволят производителю увеличивать цену реализации пропорционально росту издержек.

Постоянные расходы существенно не меняются при уменьшении или увеличении объема выпуска продукции, изменяется лишь их относительная величина на единицу произведенной продукции.

Если абстрагироваться от постоянных затрат, то рост переменных затрат при их неизменных нормах не приводит к снижению прибыли. Напротив, прибыль возрастает пропорционально росту выпуска.

При планировании постоянных затрат решающее значение имеет их взаимосвязь с объемом выпуска. Значительные изменения в объеме выпуска могут вызвать и большие изменения в себестоимости продукции. Иными словами, уровень производственной активности является важнейшим фактором, влияющим на себестоимость единицы продукции. Даже при неизменности постоянных затрат в зависимости от объема выпуска предприятие может получить совершенно разный финансовый результат. В нашем примере — от убытка при выпуске в сто единиц до прибыли при выпуске свыше ста пятидесяти единиц.

Итак, при планировании постоянных затрат предприятие должно решать следующие задачи:

- определение необходимого объема выпуска и реализации продукции, при котором достигается окупаемость переменных и постоянных затрат.

- расчет необходимой величины постоянных затрат и сопоставление их с реальными производственными возможностями.

Для определения минимального объема выпуска продукции, ниже которого производство продукции становится нерентабельным, используют показатель порога рентабельности, который определяется по следующей формуле:

.

Для планирования постоянных затрат необходим детальный анализ их ожидаемой структуры и максимальная информация о предстоящем выпуске, производственных заказах и производственных возможностях. Постоянные затраты могут меняться под воздействием факторов, не влияющих на объемы производства. Изменения могут происходить прежде всего под воздействием внешних условий: повышения цен и тарифов, переоценки основных фондов, изменения норм амортизационных отчислений и т.п. Влияние внешних условий не поддается планированию, поэтому финансовая служба предприятия должна оперативно отслеживать колебания себестоимости и в случае опасных отклонений ставить вопрос об увеличении отпускных цен.

Изменяя соотношение между постоянными и переменными затратами в пределах возможностей предприятия, можно решить вопрос оптимизации величины прибыли. Такая зависимость называется эффектом производственного рычага.

Эффект производственного рычага проявляется в силе его воздействия. Сила воздействия производственного рычага определяется по формуле:



Показатель силы воздействия производственного рычага определяет, во сколько раз возрастет прибыль при однопроцентном росте выручки от реализации продукции. Очевидно, чем больше доля постоянных затрат в структуре общих издержек, тем сильнее сила воздействия производственного рычага.

Таким образом, для достижения оптимальных финансовых результатов, необходимо не только абсолютное планирование величины затрат, но и определение их рациональной структуры. Выбор наиболее подходящего для конкретных экономических условий варианта формирования текущих затрат предприятия является важнейшей задачей финансовой службы предприятия.

В отечественной практике все затраты на производство и реализацию продукции по их экономическому содержанию планируются по элементам затрат. Группировка затрат по элементам имеет огромное значение в финансовом планировании, определении взаимоотношений с бюджетом. В рамках внутрифирменного планирования она необходима для целей финансового управления. С получением выручки восстанавливаются производственные запасы в форме текущих активов для обеспечения непрерывного процесса производства. Планирование затрат по элементам осуществляется с помощью сметы затрат на производство.

С планированием затрат по товарному выпуску связано планирование затрат на реализованную продукцию. Плановая величина затрат на реализованную продукцию определяется по формуле:



где Зр — затраты на реализованную продукцию по полной плановой себестоимости;

Стп — плановая полная себестоимость товарного выпуска; О„„ — остатки готовой нереализованной продукции по фактической производственной себестоимости на начало планового периода;

Окп — остатки готовой нереализованной продукции по плановой производственной себестоимости на конец планового периода.

Плановый период должен совпадать с отчетным (год, квартал), что позволяет предприятию прогнозировать предстоящие налоговые выплаты и соответственно обеспечивать предстоящие обязательные платежи необходимыми денежными ресурсами. Состав остатков готовой продукции зависит от метода учета выручки от реализации продукции на предприятии. Если моментом реализации считается фактическая отгрузка продукции и выписка платежных документов, то остатки нереализованной продукции на начало планового периода совпадают с фактическими складскими запасами готовой продукции. Оценка остатков на начало планового периода осуществляется по фактической производственной себестоимости отчетного периода.

В составе остатков продукции на конец планового периода учитывается только плановая величина остатков готовой продукции по плановой производственной себестоимости. При этом исходят из однодневного выпуска продукции по производственной себестоимости и нормы запаса в днях. Норма запаса в днях ориентировочно может быть рассчитана на каждом предприятии исходя из сроков комплектации готовой продукции, ее накопления для формирования отгрузки по имеющимся заказам, а также из динамики отчетных данных о ежедневных остатках готовой продукции.

Однако роль финансовой службы не ограничивается планированием и корректировкой себестоимости выпускаемой продукции. Большое значение имеет работа по формированию производственных запасов, необходимых для обеспечения производства продукции заданного объема.

С экономической точки зрения производственные запасы оказывают двоякое влияние на финансово-экономическое состояние предприятия. С одной стороны, имея большие запасы сырья, предприятия получают широкие возможности для поиска поставщиков и осуществления закупок. Производя закупки сырья в больших количествах, можно добиться существенных скидок. Запасы готовой продукции позволяют эффективно удовлетворять потребительский спрос, предоставляют предприятию свободу в составлении производственного плана и маркетинговых мероприятиях. Кроме того, создание крупных запасов готовой продукции связано с выполнением больших заказов.

С другой стороны, при формировании крупных запасов происходит временное омертвление капитала. Хранение и перевозка запасов связаны с дополнительными денежными затратами. Дополнительный ущерб возникает при угрозе устаревания продукции и потери прибыли на капитал. Поэтому важно определить объем запасов, при котором полученная экономия и выгода превышает дополнительные затраты и ущерб от их содержания.

В развитых рыночных странах для определения наиболее экономичного размера заказа на приобретение материальных запасов широко используется формула Уилсона:



где 3 — оптимальный размер заказа;

Р — расход запасов;

С — стоимость выполнения заказа;

В — время расхода заказа.

На практике нельзя достоверно определить точный спрос на товарно-материальные ценности.

Особенно это проявляется в условиях нестабильных рынков. Даже при отлаженных горизонтальных связях с поставщиками сырья и комплектующих нет стопроцентной гарантии в соблюдении договорных графиков поставок. Более того, возможна ситуация стойкого дефицита на материальные ресурсы, что ставит под угрозу бесперебойность производственного процесса, а следовательно, сводит на нет все предварительные расчеты себестоимости продукции и отпускных цен, поскольку срывается запланированный объем выпуска.

Предприятие должно предусмотреть дополнительные расходы по созданию страховых запасов, определить их объем и структуру, чтобы сохранить запланированный объем выпуска и обеспечить стабильность финансовых показателей своей деятельности.

Определение приемлемого объема страхового запаса заключается в нахождении равновесия между вероятной нехваткой запасов и затратами по содержанию страхового запаса. Поэтому необходимо проанализировать все последствия от вероятной остановки производства: увеличение себестоимости в результате роста постоянных расходов на единицу продукции, потерю определенного объема текущих, а возможно, и будущих продаж, если потребитель установит деловые связи с конкурентами и т.п.

В зависимости от степени негативности последствий от остановки производства руководство предприятия и принимает решение о размерах страховых запасов, сознательно идя на дополнительные расходы.

Детальный анализ затрат по видам, структуре и типам необходим для внутрифирменного планирования, которое должно быть направлено на достижение максимальных финансовых результатов.

# Лекция: «Выручка от реализации продукции»

Вопрос 1 Понятие выручки от реализации продукции

Вопрос 2 Планирование выручки от реализации продукции (работ, услуг). Факторы роста выручки

Вопрос 3 Использование выручки от реализации продукций

**Вопрос 1 Понятие выручки от реализации продукции**

Выручка — основной источник формирования собственных финансовых ресурсов предприятия. Она формируется в результате деятельности предприятия по трем основным направлениям:

1. основному;
2. инвестиционному;
3. финансовому.
4. Выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).
5. Выручка от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.
6. Выручка от финансовой деятельности включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

С целью учета доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности подразделяются на: доходы от обычных видов деятельности; операционные доходы; внереализационные доходы.

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Операционными доходами являются: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности; поступления от участия в уставном капитале других организаций; прибыль, полученная организацией от совместной деятельности; поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются: штрафы, пени, неустойки за нарушение договорных обязательств; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов); прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Законодательно закреплены два метода отражения выручки от реализации продукции:

1. по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов — метод начислений;
2. по мере оплаты — кассовый метод.

Между этими методами имеется существенная разница.

Моментом реализации в первом случае и, следовательно, образованием выручки считается дата отгрузки, т. е. поступление денежных средств предприятию за отгруженную продукцию не является фактором определения выручки. В основе этого метода лежит юридический принцип перехода прав собственности на товар. Но в случае несвоевременной оплаты поставленной продукции, несостоятельности плательщика или банка, обслуживающего плательщика, предприятие может иметь серьезные финансовые проблемы, результатом которых могут стать неплатежи по налогам и налоговым обязательствам, срыв расчетов с предприятиями-смежниками, возникновение цепочки неплатежей. Для того чтобы сгладить негативные последствия неплатежей, предприятию предоставлено право образовывать резерв по сомнительным долгам. Его величина определяется предприятием на основе анализа состава, структуры, размера и динамики неплатежей за отчетный период. Резерв по сомнительным долгам является дополнительным источником финансирования текущих обязательств.

Данный метод учета выручки широко применяется в развитых рыночных странах, где наличие универсальных фондовых и денежных рынков в значительной степени страхует товаропроизводителей от неплатежей и минимизирует их финансовый риск. В России выручку по отгрузке рассчитывают также большинство предприятий, однако в целях налогообложения они вправе применять в своей учетной политике метод определения выручки по оплате.

Второй метод — определение выручки по фактическому поступлению средств на денежные счета предприятия — вправе использовать малые предприятия. Моментом образования выручки для целей налогообложения считается дата поступления средств на счета предприятия. Такой порядок учета выручки позволяет производить своевременные расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, так как под начисленные налоги и платежи имеется реальный денежный источник. При авансовых расчетах за отгруженную продукцию общий размер денежных средств не совпадает с фактической реализацией, так как деньги поступили на основе предоплаты, а продукция может быть не только не отгружена, но даже и не произведена.

В настоящее время предприятие может для целей налогообложения самостоятельно выбирать метод учета выручки.

Реализацией продукции и поступлением выручки на денежные счета предприятия завершается последняя стадия кругооборота средств предприятия, в которой товарная стоимость вновь превращается в денежную.

# Вопрос 2 Планирование выручки от реализации продукции (работ, услуг). Факторы роста выручки

В процессе финансово-хозяйственной деятельности финансовые службы предприятия могут осуществлять планирование выручки от реализации продукции на предстоящие год, квартал и оперативно.

Годовое планирование выручки эффективно при стабильной экономической ситуации. В условиях нестабильности, когда соотношение спроса и предложения подвержено труднопрогнозируемым изменениям и законодательно установленные правила поведения юридических лиц в налоговой, кредитной и финансовой сферах постоянно меняются, годовое планирование затруднено и не является объективным ориентиром для предприятия.

Поэтому для определения прибыли возможно и необходимо квартальное планирование.

Оперативное планирование выручки используется для контроля за своевременностью поступления денег за отгруженную продукцию на денежные счета предприятия.

Общая сумма выручки от основной деятельности включает в себя выручку от реализации продукции, выручку от выполненных работ и выручку от оказанных услуг промышленного и непромышленного характера.

Для определения выручки от реализации продукции необходимо знать объем реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж (если имеет место налично-денежная выручка), торговых и сбытовых скидок и экспортных тарифов для экспортируемой продукции.

Выручка от выполненных работ и оказанных услуг определяется исходя из объема выполненных работ и соответствующих расценок и тарифов.

Существуют два метода определения плановой выручки: прямого счета и расчетный.

1. Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известен необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. Тогда выручку от реализации (В) можно определить по следующей формуле:

В = Р\*Ц,

где Р — объем сопоставимой реализованной продукции;

Ц— цена единицы реализованной продукции.

Как правило, в условиях рыночных отношений большинство предприятий не имеет гарантированного спроса на весь объемпроизведенной продукции. Для оптимизации затрат и роста финансовых результатов предприятие должно прилагать усилия к увеличению выпуска продукции, расширению его ассортимента, производства принципиально новых по потребительским качествам товаров. Следовательно, объемы заказов на производимую продукцию подвержены колебаниям, предприятия вынуждены проводить ежедневную работу по расширению рынка для своей продукции.

2. В этих условиях для планирования выручки применяется расчетный метод, основой которого является объем реализуемой продукции, корректируемый на входные и выходные остатки. Планирование выручки от реализации продукции осуществляется по аналогии с планированием затрат на производство и реализацию продукции:

В = Ок + Т— Oк

где Он — нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода;

Т — товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде;

Ок — остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

При планировании остатков готовой продукции на начало планируемого периода не имеется исчерпывающих данных о фактической величине остатков, поэтому в расчет принимаются ожидаемые остатки нереализованной продукции. Их стоимость в ценах реализации определяется с помощью коэффициента пересчета, который равен частному от деления объема продукции в ценах отчетного периода на производственную себестоимость продукции этого периода. Ожидаемые остатки на начало планируемого периода при кассовом методе учета выручки состоят из: готовой продукции на складе, в том числе товаров отгруженных, документы по которым не переданы в банк; товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил; товаров отгруженных, но не оплаченных в срок; товаров на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта.

При планировании остатков нереализованной готовой продукции на складе исходят прежде всего из их фактического наличия, а в случае отсутствия текущих данных — на последнюю отчетную дату, и ожидаемого выпуска товарной продукции с учетом ее реализации в соответствии с имеющимися заказами на начало планируемого периода.

Планирование остатков товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, производится на основе анализа структуры, графиков, способов платежа по заключенным договорам, а также сложившихся сроков документооборота для внутригородских и иногородних расчетов и расчетов в валюте при ведении внешнеэкономической деятельности.

Планирование остатков товаров отгруженных, но не оплаченных в срок, и товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателя на начало планируемого периода, опирается на оперативные данные о причинах неплатежей и принимаемых мерах по их сокращению.

На конец планируемого периода остатки нереализованной продукции состоят из остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

Остатки готовой продукции на складе на конец планируемого периода определяются исходя из необходимости их накопления для выполнения договорных обязательств, срок действия которых находится за пределами планируемого периода, условий реализации и других причин.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной продукции считается только готовая продукция на складе на начало и конец планируемого периода.

На величину выручки от реализации продукции, работ, услуг влияют следующие факторы, непосредственно зависящие от деятельности предприятия:

1. в сфере производства: объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, ее качество и конкурентоспособность, ритмичность производства;
2. в сфере обращения: уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, своевременное оформление платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов.

К числу факторов, не зависящих от деятельности предприятия, можно отнести нарушения договорных условий поставки предприятию материально-технических ресурсов, перебои в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

В рыночной экономике ведущее место приобретает уровень отпускных цен. Если в цену продукции не заложен определенный уровень рентабельности, то на каждой последующей стадии кругооборота капитала предприятие будет обладать все меньшими денежными средствами, что в конечном итоге скажется и на объемах производства, и на финансовом состоянии предприятия. В то же время в условиях конкуренции иногда допустимо применять убыточные цены для завоевания новых рынков сбыта, вытеснения конкурирующих фирм и привлечения новых потребителей. Предприятие с целью внедрения на новые рынки иногда сознательно идет на снижение выручки от реализации продукции, чтобы в последующем компенсировать потери за счет переориентации спроса на свою продукцию.

После проведения в России рыночных реформ предприятия в основном применяют свободные цены, величина которых определяется спросом и предложением. В этих условиях возросло значение маркетинговых и рекламных служб предприятия.

Однако для узкого круга товаров, производимых так называемыми естественными монополиями, используется государственное регулирование цен. Регулируемые цены на продукцию базовых отраслей (энергоносители, транспорт и т.п.) призваны оказывать сдерживающее влияние на рост издержек остальных отраслей, а также дают возможность управления инфляционными процессами на макроуровне.

Свободные (рыночные) цены устанавливаются в зависимости от спроса на продукцию на рынке, определяются непосредственно самим предприятием. Они могут меняться на одну и ту же продукцию в зависимости от объема продаж или от условий оплаты. Как правило, чем больше объем продаж приходится на одного потребителя, тем ниже отпускная цена единицы продукции. Применение более низких цен позволяет предприятию заинтересовать «выгодного» потребителя в своей продукции и за счет большего объема выручки решать свои производственные и финансовые задачи. Существенное значение имеют и условия продаж. Чем скорее наступает оплата в соответствии с заключенными договорами, тем быстрее предприятие способно вовлечь средства в хозяйственный оборот и получить дополнительные преимущества, а также снизить вероятность неплатежей.

Поэтому реализация по сниженным ценам при условии предоплаты или оплаты по факту отгрузки для предприятия зачастую выглядит предпочтительнее, чем, например, отгрузка продукции по более высоким ценам, но на условиях ее оплаты по мере реализации.

Кроме того, если предприятие не имеет льготы в виде полного освобождения от уплаты косвенных налогов, то эта группа налогов закладывается в цену товаров и соответственно поступает на денежные счета предприятия вместе с выручкой за реализованную продукцию. Косвенные налоги не входят в состав выручки от реализации продукции и учитываются отдельно. При определении налогооблагаемой базы по некоторым налогам (например, по налогу на реализацию ГСМ) такой косвенный налог, как акциз, включается в состав выручки, т.е. для налогового учета допустимо различное толкование состава выручки, поскольку это предусмотрено действующим законодательством и служит практическим целям для правильного исчисления отдельных налогов.

В условиях стабильного развития экономики, когда можно с достаточной достоверностью предсказать поведение экономических субъектов в планируемом периоде, применяются аналитические методы прогнозирования оптимальной выручки.

# Вопрос 3 Использование выручки от реализации продукций

Если поступление выручки на денежные счета предприятия — завершение кругооборота средств, то ее использование представляет собой как начало нового кругооборота, так и стадию распре делительных процессов, при которой формируется доходная база бюджетов разных уровней и обеспечиваются тем самым общегосударственные интересы, а также образуются собственные финансовые ресурсы предприятия.

Выручка, поступившая на счета предприятия, используется в первую очередь на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта, топлива, энергии. Из выручки выплачивается заработная плата, возмещается износ основных фондов, формируется прибыль предприятия.

# Лекция: «Прибыль предприятия. Планирование и направления использования»

Вопрос 1 Экономическая сущность и функции прибыли

Вопрос 2 Валовая прибыль и ее состав. Балансовая прибыль

Вопрос 3 Планирование прибыли. Факторы ее роста

Вопрос 4 Распределение и использование прибыли на предприятии

Вопрос 5 Рентабельность предприятия

**Вопрос 1 Экономическая сущность и функции прибыли**

Экономическая сущность прибыли является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

С экономической точки зрения прибыль — это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной точки зрения прибыль — это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода. Прибылью считается превышение доходов над расходами. Обратное положение называется убытком.

Под доходами предприятия подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала.

Как известно, доходы предприятий в зависимости от их характера, условия получения и направлений его деятельности подразделяются на:

1. доходы от обычных видов деятельности;
2. прочие доходы;

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

К прочим доходам относятся: операционные, внереализационные, а также чрезвычайные доходы.

Изучение всех аспектов, связанных с прибылью, привело к пониманию того, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности. Это привело к разграничению понятий бухгалтерская и экономическая прибыль. Первая — результат реализации товаров и услуг, вторая — результат «работы» капитала.

Идея двух трактовок прибыли (бухгалтерской и экономической) получила развитие благодаря Дэвиду Соломону. Он исходил из предпосылки, что концепция прибыли нужна для трех целей: 1) исчисления налогов; 2) защиты кредиторов; 3) для выбора разумной инвестиционной политики. Бухгалтерская трактовка приемлема только для Достижения первой цели и абсолютно неприемлема для достижения третьей.

Д. Соломон разработал формулу, определяющую связь между бухгалтерской и экономической прибылью:

# Бухгалтерская прибыль

+

Внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в течение отчетного периода

-

Внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в предыдущие (прошлые) отчетные периоды

+

Внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в будущие (предстоящие) отчетные периоды

=

Экономическая прибыль

Этот подход предполагает ежеквартальное исчисление величины «гудвилла» и ее колебаний. Появление этой категории связано с экономической трактовкой прибыли.

В современной теории учета, прежде всего англоязычных стран, различают налоговую и экономическую концепции прибыли. В связи с этим возможны два варианта исчисления прибыли: в первом — бухгалтерская прибыль равна налогооблагаемой, во втором — их суммы не совпадают. В первом случае взгляд пользователей бухгалтерской информации устремлен в прошлое, во втором — в будущее. В последнем учтен тот факт, что данные финансовой отчетности влияют на курс акций предприятия. Поэтому прибыль, показанная в балансе и отчете о прибылях и убытках, не должна быть тождественна прибыли, с которой уплачиваются налоги.

Анализируя различные научные трактовки прибыли, можно сформулировать следующее определение.

Прибылью может считаться только та часть добавленной стоимости, которая создана в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг. Реализация других активов, поступления от внереализационных операций и прочие поступления формируют доход. Такой подход требует новой концепции налогообложения, заключающейся в раздельном налогообложении прибыли и дохода. Тем не менее, в действующей системе налогообложения такое разделение не предусмотрено. Все поступления доходов фактически признаются образующими прибыль за исключением расходов.

Функции прибыли. Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций. Во-первых, прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Иными словами, сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности предприятий. Однако будет ли это свидетельство необходимым и достаточным для собственника и кредитора? По-видимому, нет, поскольку предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, его работников и кредиторов. Величина прибыли определяется многими факторами, некоторые из них зависят от усилий предприятий, другие не зависят.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятий, прибыль приобретает ключевую роль в рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов, благополучие которых зависит как от величины прибыли, так и от принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение.

Прибыль — основной источник прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений собственники и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимых предприятием с учетом перспектив его развития.

Прибыль в рыночной экономике — движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции.

И, наконец, прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива. За счет прибыли, остающейся на предприятии после уплаты налога, выплаты дивидендов и других первоочередных отчислений (например, на создание резервных фондов), осуществляются материальное поощрение работников и предоставление им социальных льгот, содержание объектов социальной сферы.

В-третьих, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций, и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке.

Таким образом, прибыль предприятия — основной фактор его экономического и социального развития. Этот вывод вытекает из цели предпринимательской деятельности.

Такая постановка цели для современного уровня развития западной экономики вполне логична. Максимизация прибыли представляет собой краткосрочную задачу, решение которой рассчитано на сравнительно небольшой период времени, в то время как максимизация акционерной собственности — долгосрочная цель, поскольку акционеры заинтересованы как в будущих, так и в сегодняшних прибылях. Максимизация прибыли может быть достигнута в короткие сроки за счет долгосрочной рентабельности.

В современных условиях российским предприятиям пока еще приходится решать краткосрочные задачи. Это обусловлено кризисным финансовым положением, вызванным недостатком прибыли.

**Вопрос 2 Валовая прибыль и ее состав. Балансовая прибыль**

В российской практике употребляются определения: валовая прибыль, балансовая прибыль, чистая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, прибыль к налогообложению и др. Эти определения нормативно не закреплены и могут употребляться в самых различных контекстах.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). Такое определение ни теоретически, ни практически не может удовлетворять взыскательного пользователя. Тем более что для целей налогообложения оно распространяется на предприятия всех видов деятельности, как производящие материальные ценности, так и реализующие услуги и занимающиеся подрядом.

В валовую прибыль включено также превышение выручки от реализации основных фондов и другого имущества (в том числе земельных участков) без НДС над их остаточной стоимостью. Прибыль от реализации основных фондов — это прирост капитала. То же самое относится и к разнице между ценой покупки и продажи других активов (недвижимости, земли, ценных бумаг). В развитых странах эта разница, причем скорректированная на коэффициент инфляции, относится к капитализированной прибыли. Такая прибыль связана с неопределенностью, поскольку нельзя предусмотреть их повторение в будущем. В Великобритании существует самостоятельный налог на увеличение стоимости капитала, которым облагается прирост стоимости некоторых активов при их реализации, причем эта стоимость индексируется на инфляцию. В США прибыль от продажи активов, которые ранее находились в собственности данного владельца более шести месяцев, облагается по уменьшенной в два раза ставке или даже еще более низким ставкам налогового обложения. Налогом на прирост капитала облагаются доходы физических и юридических лиц, получаемые от реализации имущества в Дании, Ирландии, Португалии, Швейцарии, Великобритании. Объектом обложения выступает прирост стоимости имущества, т.е., разница между ценой реализации имущества и ценой его приобретения за вычетом понесенных расходов. Специальное обложение прироста капитала юридических лиц осуществляется в ряде стран также и с целью увеличения обложения доходов от спекулятивных и коммерческих операций с недвижимым имуществом. Однако такие доходы также выделяются в особую категорию для целей налогообложения.

Непосредственное влияние на величину валовой прибыли оказывают доходы и расходы от внереализационных операций.

Перечень таких доходов и расходов дан в Плане счетов бухгалтерского учета и в Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли. О внереализационных доходах и расходах упоминается в Инструкции Госналогслужбы РФ № 37, касающейся порядка исчисления налога на прибыль и в Положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (10/99). Следует обратить внимание, что эти основополагающие для налогоплательщика документы не содержат единую номенклатуру внереализационных операций, в то же время они и не дополняют со ссылкой друг друга. Просто в каждом из них содержится перечень как одних и тех же операций, так и разных, не повторяющихся в других списках.

Учитывая, что валовая прибыль не находит отражения в финансовой отчетности, в нормативных документах следует ввести определение, характеризующее ту величину прибыли, которая фигурирует в отчете о прибылях и убытках и которая, собственно, является результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Такую прибыль до принятия соответствующего нормативного документа будем называть балансовой прибылью.

**Вопрос 3 Планирование прибыли. Факторы ее роста**

Методы планирования прибыли. Планирование прибыли — составная часть финансового планирования. Оно проводится раздельно по всем видам деятельности предприятия (организации). Раздельное планирование обусловлено различиями в методологии исчисления и налогообложении прибыли от различных видов деятельности. В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на величину прибыли, и моделируются финансовые результаты от принятия различных управленческих решений.

В условиях стабильной развивающейся экономики планирование прибыли осуществляется на период от трех до пяти лет. При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования распространено текущее планирование в рамках одного года. При нестабильной экономической и политической ситуации планирование возможно на кратковременный период — квартал, полугодие.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли, в первую очередь, прибыль от реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг. Основой расчетов прибыли служит прогнозируемый объем продаж. Это связано с тем, что производственная программа и запасы зависят от объема продаж. Однако этот объем может ограничиваться имеющимися производственными мощностями. В таком случае именно они являются отправной точкой для планирования. После определения объема продаж разрабатывается производственная программа на основе заключенных контрактов.

Производственная программа зависит от планового объема реализации и от величины запасов готовой продукции на складе на начало и конец планируемого периода. При этом необходимо учитывать и изменения остатков незавершенного производства.

В свою очередь, производственная программа является основой для расчета потребности в материалах. Потребность в закупках материалов определяется с учетом запасов на складе на начало планируемого периода, а также переходящих остатков на конец периода.

Важным моментом в планировании прибыли является учет трудовых затрат. С учетом необходимых отчислений в социальные фонды планируются затраты на оплату труда. Их еще называют расходами на персонал. Эти затраты зависят от вида продукции, расценок. Предварительно необходимо обеспечить нормирование рабочего времени на изготовление единицы продукции и определиться со стоимостью одного человека-часа.

Далее составляется смета производственных накладных расходов, включаемых в производственную себестоимость. Сумма этих затрат зависит от их состава и поведения относительно объема производства. Раздельно определяются переменные и постоянные затраты.

В результате проведенных расчетов формируется производственная себестоимость реализуемой продукции с учетом остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

На следующем этапе составляются сметы административных и коммерческих расходов. Это затраты, связанные с обслуживанием и управлением производством, а также с продвижением товаров на рынок сбыта. Часть этих затрат зависят от объема продаж, например комиссионные. Другие, являясь постоянными, учитываются в общей сумме.

На основании этих расчетов формируется план по прибыли от реализации продукции. Для планирования балансовой прибыли используются данные о предстоящих операционных, а также внереализационных доходах и расходах.

План по прибыли может быть представлен в качестве финансовой модели предприятия. Как только проект бюджета подготовлен, начинается его уточнение в связи с изменением внешних и внутренних условий. С помощью проекта плана осуществляется просчет эффективности различных управленческих решений.

В основе метода прямого счета лежит поассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции. Более простой вариант предполагает укрупненный расчет по позициям плана.

Рассчитывается прибыль от выпуска товарной продукции как разница между стоимостью всего товарного выпуска по ценам продаж (без НДС, акцизов, таможенных пошлин, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью товарной продукции планируемого периода.

Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разница между объемом выручки в ценах продаж (без НДС, акцизов, таможенных пошлин, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью реализуемой продукции. Объем выручки и полная себестоимость реализуемой продукции определяются с учетом переходящих остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Для расчета прибыли от реализации продукции (работ, услуг) по укрупненному методу используется универсальная формула, которую можно представить в следующем виде:



где Рпр — объем реализованной продукции, исчисленный в двух оценках: по ценам продаж и по полной себестоимости;

Он и Ок — соответственно остатки готовой продукции на складе на начало и на конец планируемого периода, также исчисленные в двух оценках: по ценам продаж и по производственной себестоимости;

Тпр — объем выпуска товарной продукции, исчисленный по ценам продаж и полной себестоимости.

После того как объем реализованной продукции будет рассчитан в двух оценках — по ценам продаж и полной себестоимости, рассчитывается прибыль от реализации (Пр) как разница между ценой и себестоимостью:

,

где Врп — выручка от реализации продукции;

Срп — себестоимость реализованной продукции.

Плановую сумму прибыли (Пр) также можно рассчитать исходя из известных показателей цены и себестоимости выпуска товарной продукции и остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Тогда формула примет вид:



где Пон — прибыль в остатках готовой продукции на начало планируемого периода;

Птп — прибыль от выпуска товарной продукции в планируемом периоде;

Пок — прибыль в остатках готовой продукции на конец планируемого периода.

При незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции используется аналитический метод планирования прибыли. Этот метод применим при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости. При использовании аналитического метода расчет ведется раздельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска. По этим данным можно определить базовую рентабельность (Ро):

,

где П0 — ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базисного года, когда точный размер прибыли еще не известен);

Стп — полная себестоимость товарной продукции базисного года.

Расчет ведется в определенной последовательности.

1. С помощью базовой рентабельности ориентировочно рассчитывается прибыль планируемого года на объем товарной продукции планируемого года, но по базисной себестоимости.
2. Рассчитывается изменение (+, -) себестоимости продукции в планируемом году.

3. Определяется влияние изменения ассортимента, качества, сортности продукции. Такие расчеты выполняются в специальных таблицах на основе плановых данных о ассортименте продукции, ее качестве, сортности.

1. После обоснования цены на готовую продукцию планируемого года определяется влияние роста (или снижения) цен.
2. Влияние на прибыль всех перечисленных факторов суммируется. Прибыль от производства сравнимой продукции в планируемом году определяется с учетом прибыли, исчисленной на первом и последующих этапах.
3. Далее учитывается изменение прибыли в нереализованных остатках готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

Аналитический метод имеет то преимущество, что показывает влияние различных факторов на величину прибыли, но это преимущество проявляется только при наличии стабильных условий хозяйствования.

Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности. Найти точку безубыточности необходимо для определения объема и стоимости продаж, при которых коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы, не получая прибыль, но и без убытка. Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и расчете маржинальной прибыли1. Из выручки от реализации продукции (без НДС, акцизов, таможенных пошлин) вычитаются условно-переменные затраты и получается маржинальная прибыль. Далее из маржинальной прибыли вычитаются условно-постоянные расходы и определяется финансовый результат (прибыль или убыток). Точка безубыточности — это такой объем выручки, при котором предприятие не получает ни прибыли, ни убытка.

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного (производственного) рычага, т.е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приводя к убыточности. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие операционного рычага уменьшается.

.

Факторы роста прибыли. В процессе планирования прибыли важно определить, за счет каких факторов она растет или снижается. Выше мы показали зависимость изменения прибыли от объема реализации. При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции.

Поскольку прибыль исчисляется как разница между ценой и себестоимостью, то очевидно, что на размер прибыли оказывают влияние рост цен и снижение себестоимости.

В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора. На очередь приходит метод снижения затрат.

Управление затратами с целью их снижения описано в соответствующей главе. В практике предпринимательской деятельности применяются различные способы снижения себестоимости. Безусловно используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение административных расходов и т.п. Однако следует помнить, что уменьшение себестоимости имеет свой предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции. То же относится и к административным и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них предприятие нормально функционировать не сможет и продукция реализовываться не будет.

В современном рыночном хозяйстве большое внимание уделяется новым методам управления затратами, таким, как управленческий учет. С его помощью осуществляется контроль за издержками предприятия. Особенно эффективен учет по центрам ответственности. Эта форма управления затратами позволяет рационализировать структуру расходов, оперативно реагировать на отклонения от нормальной запланированной величины издержек и передать часть функций по принятию решений на уровень линейных управляющих. Они несут ответственность за утвержденную величину расходов и должны обеспечить выполнение запланированных показателей.

Учет по центрам ответственности базируется на принципе бюджетирования. Всесторонний (полный) бюджет — это сочетание финансового и производственного планов, выраженных в числовых значениях. В хорошо организованной системе управления бюджеты используются для планирования, оценки исполнения, координации и установления коммуникаций.

Бюджет — количественное выражение плана, инструмент координации и контроля за его выполнением. Бюджеты могут быть составлены как для предприятия в целом, так и для его подразделений. Основной бюджет охватывает производство, реализацию, распределение и финансирование. Здесь в количественном выражении рассматриваются будущая прибыль, денежный поток и поддерживающие планы. Составление бюджетов побуждает планировать, вырабатывать контрольные критерии и улучшать координацию. Бюджетный цикл обычно включает следующие этапы: 1) планирование деятельности организации в целом и по его подразделениям; 2) разработку проекта бюджета; 3) просчет вариантов плана, внесение коррективов; 4) окончательное планирование, проектирование обратной связи и учет меняющихся условий. Генеральный бюджет обеспечивает как производственное, так и финансовое управление. Как правило, провалы в бизнесе происходят из-за слабой разработки одного из них.

Методическое обеспечение бюджетного процесса предполагает набор инструкций, отражающих политику, организационную структуру, разделение ответственности и власть. Они служат в качестве свода правил и рекомендаций для составления бюджетных программ. В инструкциях говорится о том, что нужно делать, когда, как и в какой форме. Усилия и время, затраченные на создание методического обеспечения, окупаются в дальнейшем.

К числу факторов роста прибыли следует отнести обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

**Вопрос 4 Распределение и использование прибыли на предприятии**

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретная система распределения, формы и методы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производительных сил, экономическим интересам государства, предприятий и каждого отдельного работника. При нарушении этого соответствия процесс повышения эффективности производства начинает сдерживаться.

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц самой главной.

Конкретные формы и методы распределения прибыли постоянно видоизменяются и развиваются с ростом общественного производства и с изменением задач, стоящих перед экономикой. Каждый этап во взаимоотношениях между бюджетом и предприятием по поводу распределения прибыли порождает новые формы и методы этого распределения.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения предприятий и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли.

Существенным в российском законодательстве является то, что налогом на прибыль облагается не та прибыль, которая отражает результаты финансово-хозяйственной деятельности и показана в бухгалтерской отчетности. Исходной базой для исчисления налогооблагаемой прибыли является валовая прибыль как алгебраическая сумма прибыли от реализации продукции (работ, услуг), прибыли (убытка) от реализации имущества и доходов от сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. Далее валовая прибыль корректируется на суммы безвозмездно полученных ценностей, суммы перерасхода по лимитируемым статьям затрат, разницу между суммой выручки от реализации, исчисленной по рыночным и фактическим ценам (при реализации продукции по ценам ниже себестоимости), суммы списанных на убытки недостач, суммовые разницы и др. Таким образом, прибыль, подлежащая налогообложению, заметно отличается от фактического финансового результата хозяйственной деятельности. При таких корректировках нередки случаи, когда исчисленный налог на прибыль превышает сумму балансовой прибыли. Следовательно, источником уплаты такого налога служат вместе с прибылью оборотные средства.

Было бы рационально, если бы размер налоговых платежей из прибыли не превышал трети балансовой прибыли. В противном случае утрачиваются стимулы к повышению эффективности работы предприятия и получению прибыли.

Оставшиеся две трети могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самим предприятием.

Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и предоставить их должны в первую очередь собственники. Однако это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Ожидания должны быть отложенные, и собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

В современных условиях в результате приватизации общегосударственной собственности в России сложился класс собственников, принципиально отличающийся от среднего класса в экономически развитых и других развивающихся странах. В большинстве своем это члены трудового коллектива, бесплатно или за небольшую плату получившие акции своего предприятия. Из-за отсутствия собственных накоплений они не в состоянии осуществить вложения в свое предприятие, необходимые ему для выхода из финансового и производственного кризиса. По законам рыночной экономики никто, кроме собственников, не обязан предоставлять денежные средства для финансового оздоровления. Из создавшейся ситуации есть два выхода: 1) признание предприятия банкротом и погашение долгов за счет реализации имущества; 2) покрытие убытков и задолженности за счет средств собственников. В первом случае может не хватить имущества на покрытие долгов, или же оно будет состоять из труднореализуемых или неликвидных активов. Тогда признание предприятия банкротом не доставит удовольствия никому из заинтересованных сторон: ни кредиторам, ни работникам предприятия, ни государству, ни собственникам. Видимо, поэтому практика признания предприятия банкротом в России пока не получила широкого распространения. Во втором случае собственники либо должны добровольно отказаться от своей собственности и передать акции своему предприятию для последующей их реализации за деньги, либо внести средства на покрытие убытков и задолженности. Вариантом служит скупка предприятием своих акций по бросовым ценам, а затем перепродажа их по реальным ценам. Практика показывает, что и этот вариант финансового оздоровления не применяется. Мелкие неимущие собственники не располагают средствами для «вливания» в свое предприятие, но и продавать акции не спешат несмотря на то, что не получают дивидендов.

На предприятии распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Из этой прибыли также уплачиваются некоторые налоги в местные бюджеты и взыскиваются экономические санкции.

Распределение этой части прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производственного и социального развития.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее посредством предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в уставе предприятия. В соответствии с уставом или решением распорядительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся: расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новой продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооруже нием и реконструкцией действующего производства, расширением предприятия и новым строительством объектов, проведением природоохранных мероприятий. В эту же группу расходов относят расходы по погашению долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль предприятия может быть вложена им в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий и т.п.

К затратам на материальное поощрение относятся: выплата премий за достижения в труде, расходы на оказание материальной помощи, единовременные пособия ветеранам, пенсионерам, компенсация удорожания стоимости питания в столовых и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т.е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимости имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается на предприятии как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет размер резервного капитала. В рыночном хозяйстве отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивает увеличение акционерной собственности, характеризует готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская деятельность, обеспечивает возможность выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости.

**Вопрос 5 Рентабельность предприятия**

Кроме абсолютного размера прибыли показателем эффективности предприятия выступает рентабельность. При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются показатели рентабельности капитала, издержек и продаж.

Рентабельность является одной из базовых экономических категорий экономики. Толкование термина «рентабельность» не вызывает особых разногласий, поскольку под ним понимается отношение, в числителе которого всегда фигурирует прибыль. Рентабельность капитала исчисляется как отношение прибыли к капиталу (активам), рентабельность издержек — как отношение прибыли к себестоимости (издержкам), рентабельность продаж — отношение прибыли к цене (выручке от реализации).

При расчетах показателей рентабельности также исходят из разных величин, составляющих прибыль, — балансовой прибыли, прибыли от реализации, чистой прибыли.

Основные показатели рентабельности:

1. рентабельность продукции (издержек);
2. рентабельность продаж;
3. рентабельность активов;
4. рентабельность текущих активов;
5. рентабельность собственного акционерного капитала.

1. Рентабельность продукции (издержек) (Рпр) определяется как отношение прибыли от реализации продукции (Пр) к полной себестоимости реализованной продукции (С):



Этот показатель характеризует выход прибыли в процессе реализации продукции на единицу издержек в основной деятельности предприятий.

1. Рентабельность продаж: определяется как отношение прибыли от реализации (Яр) к выручке от реализации без налогов, включаемых в цену продукции (В).

.

Рентабельность продаж характеризует доходность основной деятельности предприятия. Менеджеры используют этот показатель для контроля над взаимосвязью между ценами, количеством реализованного товара и величиной издержек производства и реализации продукции.

1. Рентабельность активов определяется как отношение прибыли (балансовой или чистой) (Пб или Пч) к средней величине активов за определенный период (Аср).



Этот показатель служит для определения эффективности использования капиталов на разных предприятиях и в отраслях, поскольку дает общую оценку доходности вложенного в производство капитала, как собственного, так и заемного, привлекаемого на долгосрочной основе.

Рентабельность активов также можно представить как произведение показателей, характеризующих эффективность использования материальных и финансовых ресурсов: рентабельности продаж и оборачиваемости активов (Оа).



Отсюда просматривается взаимосвязь между размером прибыли, содержащейся в цене продукции, и скоростью оборота активов. Чем меньше доля прибыли в цене, тем больше должна быть скорость оборота, чтобы рентабельность вложений в предприятие была достаточной. И наоборот, чем ниже скорость оборота, тем больше должна быть доля прибыли в цене товара.

1. Рентабельность текущих активов (Рта) представляет собой отношение чистой прибыли предприятия (Пч) к средней величине текущих активов (оборотных средств) предприятия (Ат.ср):

.

Этот показатель характеризует величину прибыли, полученной с каждого рубля, вложенного в текущие активы.

1. Рентабельность собственного акционерного капитала определяется как отношение чистой прибыли (Пч) к средней величине собственного капитала предприятия (Кс) за определенный период:

.

Этот показатель занимает особое место среди показателей рентабельности и характеризует эффективность использования собственных средств акционеров, т.е. величину прибыли, полученную на каждый рубль вложений акционеров в данное предприятие и остающуюся в распоряжении предприятия. Значение этого показателя отражает степень привлекательности объекта для вложений средств акционеров. Чем выше этот показатель, тем больше прибыли приходится на одну акцию, тем выше потенциальные дивиденды.

На величину рентабельности собственного акционерного капитала оказывает влияние показатель рентабельности активов, который в свою очередь зависит от оборачиваемости активов.

В рыночной экономике придается большое значение сравнениям прибыли с доходообразующими факторами и базами ее формирования. Международная практика выработала разновариантные схемы расчета рентабельности (доходности).

При стандартной оценке финансового состояния предприятия западными методиками предлагается:

1. во-первых, использование системы взаимосвязанных показателей рентабельности, каждый из которых несет вполне определенную смысловую нагрузку как для работников предприятия, так и для пользователей финансовой информации (менеджеров, учредителей и акционеров, инвесторов и кредиторов);
2. во-вторых, использование системы показателей рентабельности как одного из элементов финансово-экономической оценки текущего положения предприятия;
3. в-третьих, необходимость проведения динамического и сравнительного анализа показателей рентабельности по секторам основной деятельности, по предприятиям-аналогам и предприятиям-конкурентам.

Для этих целей выработана система показателей рентабельности, которая объединяет три основных класса показателей.

1. Показатели рентабельности, рассчитанные на основе прибыли (дохода).
2. Показатели рентабельности, рассчитанные в связи с использованием производственных активов.
3. Показатели рентабельности, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Показатели рентабельности активно участвуют в процессах анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, финансовом планировании, выработке управленческих решений, принятии решений потенциальными кредиторами и инвесторами.

# Лекция: «Оборотный капитал коммерческой организации»

Вопрос 1 Экономическое содержание оборотного капитала

Вопрос 2 Основы организации оборотных средств, их состав и структура

Вопрос 3 Показатели эффективности использования оборотного капитала

Вопрос 4 Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Вопрос 5 Источники формирования оборотного капитала

**Вопрос 1 Экономическое содержание оборотного капитала**

Любая коммерческая организация (предприятие), ведущая производственную или иную коммерческую деятельность, должна обладать определенным реальным, т.е. функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала. Понятие оборотный капитал тождественно оборотным средствам и представляет собой одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

В экономической литературе не прослеживается очевидная грань между понятиями «оборотные средства» и «оборотный капитал» и не наблюдается единообразия в терминологии. Логичным представляется при рассмотрении оборотных средств и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными средствами следует понимать актив баланса, раскрывающий предметный состав имущества предприятия, в частности, его оборотные или текущие активы (материальные оборотные средства, дебиторскую задолженность, свободные денежные средства), а под оборотным капиталом — пассив баланса, показывающий, какая величина средств (капитала) вложена в хозяйственную деятельность предприятия (собственный и заемный капитал). Иначе оборотный капитал — это величина финансовых источников, необходимых для формирования оборотных активов предприятия.

Оборотный капитал — это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. В обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения заключается основное назначение оборотных средств предприятия.

По функциональному назначению, или роли в процессе производства и обращения, оборотные средства предприятия подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Исходя из этого деления оборотный капитал можно охарактеризовать как средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения и совершающие непрерывный кругооборот в процессе хозяйственной деятельности.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства. Они материализуются в предметах труда (сырье, материалах, топливе и пр.) и частично в средствах труда в виде малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП) и воплощаются в производственных запасах, незавершенном производстве, в полуфабрикатах собственного изготовления.

Наряду с перечисленными вещественными элементами, задействованными в производственных запасах или в незавершенной продукции, оборотные производственные фонды представлены также расходами будущих периодов, необходимыми для создания заделов, установки нового оборудования и т.п.

Производственные фонды являются материальной основой производства. Они необходимы для обеспечения процесса производства продукции, образования стоимости. Принципиальное различие основных и оборотных производственных фондов предприятия состоит в характере их воспроизводства и способе переноса своей стоимости на вновь созданный продукт.

Таким образом, оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, при этом изменяют свою первоначальную форму. И все это — в течение одного производственного цикла или кругооборота.

Другой элемент оборотных средств — фонды обращения. Они непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию — оборотные средства обусловлено тем, что, во-первых, процесс воспроизводства — это единство процесса производства и процесса реализации продукции. Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство. Во-вторых, элементы оборотных фондов и фондов обращения имеют одинаковый характер движения, кругооборота, составляющего непрерывный процесс.

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта. Целью авансирования является создание необходимых материальных запасов, заделов незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются предприятию после завершения каждого производственного цикла или кругооборота, включающего: производство продукции — ее реализацию — получение выручки от реализации продукции. Именно из выручки от реализации происходит возмещение авансированного капитала и его возвращение к исходной величине.

Таким образом, оборотный капитал, предназначенный для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции, может быть охарактеризован как совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

## Кругооборот оборотного капитала

Экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, в ходе которого оборотные фонды и фонды обращения проходят как сферу производства, так и сферу обращения. Находясь в постоянном движении, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, который отражается в постоянном возобновлении процесса производства.

Движение оборотного капитала может быть представлено в классической форме:

Д-Т-…Т-П-Т,…Т,-Д,.

Как всякий капитал, вкладываемый в производство, оборотный капитал предприятия начинает свое движение с авансирования определенной суммы денежных средств Д на приобретение производственных запасов ПЗ: сырья, материалов, топлива и прочих предметов труда, которые используются с целью производства определенных товаров.

На первой стадии (Д — Т), денежной или подготовительной, оборотный капитал из формы денежных средств переходит в форму производственных запасов. На этой стадии совершается переход из сферы обращения в сферу производства, и авансированная стоимость из денежной переходит в производительную (Д — ПЗ). Завершением первой стадии прерывается товарное обращение (на схеме кругооборота оно показано многоточием), но процесс кругооборота оборотного капитала продолжается.

Вторая стадия кругооборота (Т— П— Т,) совершается в процессе производства. Она состоит в передаче в производство П купленных материальных ценностей, производственных запасов, в соединении средств и предметов труда с рабочей силой и в создании нового продукта, вобравшего в себя перенесенную и вновь созданную стоимость.

На этой стадии кругооборота авансированная стоимость снова меняет свою форму. Из производительной формы она переходит в товарную, а по вещественному составу из материальных производственных запасов вначале превращается в незаконченную продукцию, а затем — в готовые изделия (ПЗ — П – ГП).

Третья стадия кругооборота (Т, — Д,) состоит в реализации изготовленной продукции и получении денежных средств. На этой стадии оборотный капитал переходит из стадии производства в стадию обращения и снова принимает форму денежных средств. Прерванное товарное обращение возобновляется, и авансированная стоимость из товарной формы переходит в денежную. Авансированные средства восстанавливаются за счет поступившей выручки от реализации продукции. Разница между Д, к Д составляет величину денежных доходов и накоплений или финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Денежная форма, которую принимает оборотный капитал на завершающей стадии кругооборота, является одновременно и начальной стадией оборота капитала.

Кругооборот — не единичный процесс. Это процесс, совершающийся постоянно и представляющий собой оборот капитала. Завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый, т.е. кругооборот совершается непрерывно и происходит постоянная смена форм авансированной стоимости. Вместе с тем на каждый данный момент кругооборота оборотный капитал функционирует одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Авансированная стоимость различными частями одновременно находится во многих функциональных формах — денежной, производительной, товарной.

Для финансовых служб предприятия кругооборот оборотных средств важен для оценки длительности производственного и финансового циклов и управления ими, что осуществляет финансовый менеджмент. Период оборота производственных запасов с момента их поступления в производство, незавершенное производство и готовая продукция до момента ее отгрузки формируют производственный цикл, в то время как финансовый цикл, охватывающий процесс как производства, так и реализации продукции, начинается с оплаты сырья, материалов и прочих товарно-материальных ценностей и заканчивается получением денег от покупателя.

**Вопрос 2 Основы организации оборотных средств, их состав и структура**

Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации, эффективного использования зависят процесс материального производства и финансовая устойчивость коммерческой организации (предприятия). Именно поэтому из множества направлений повышения эффективности важную роль играет организация оборотных средств, включающая:

1. определение состава и структуры оборотных средств;
2. установление потребности в оборотных средствах;
3. выявление источников формирования оборотных средств;
4. распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

Состав оборотных средств показывает, из каких частей и отдельных элементов они состоят.

Структура оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов), которые складываются между составными частями оборотных средств предприятия или отдельными их элементами.

Наиболее крупным является подразделение оборотных средств предприятия в зависимости от их размещения в воспроизводственном процессе (т.е. в процессе кругооборота) или по функциональному признаку. Оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятую в процессе производства, и другую часть в виде фондов обращения, занятую в процессе реализации. Соотношение между этими элементами оборотных средств в промышленности составляет около 7:3.

В зависимости от участия в производстве оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе (или в производстве), а в зависимости от участия в реализации они включают готовую продукцию на складе, отгруженные товары, денежные средства и дебиторскую задолженность.

Рассмотрим подробнее отдельные элементы оборотных средств.

Подавляющую часть оборотных производственных фондов составляют оборотные средства в производственных запасах (в среднем от 60 до 70%).

Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично орудий труда в виде малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП), еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

В состав предметов труда входят:

1. сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта. Сырьем называется продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а материалами — продукция обрабатывающих отраслей промышленности;
2. вспомогательные материалы — топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства или же для воздействия на основные материалы, сырье в целях придания продукту определенных потребительских свойств;
3. покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе такую же роль, как и основные материалы.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незаконченную продукцию и расходы будущих периодов. Незаконченная продукция, или продукция частичной готовности, — это предметы труда, уже вступившие в производственный процесс, но не прошедшие всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом. Они представлены незавершенным производством и полуфабрикатами собственного изготовления. Это вещественные элементы оборотных фондов.

Единственным невещественным элементом оборотных производственных фондов являются расходы будущих периодов. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

В составе оборотных фондов в производстве основная доля приходится на незавершенное производство. Доля расходов будущих периодов не превышает 5% оборотных производственных фондов.

Фонды обращения, т.е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности предприятия, условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

Как уже отмечалось, состав фондов обращения неоднороден. Основную его часть (до 60%) составляет готовая продукция. Она подразделяется на готовую продукцию на складе предприятия и товары отгруженные. Моментом перехода готовой продукции на склад предприятия завершается процесс производства продукции. А продукция, товары, отгруженные потребителю, находятся уже в сфере обращения и отражают процесс реализации. Соотношение между перечисленными элементами фондов обращения приблизительно 1:1.

Товары отгруженные можно рассматривать по следующим направлениям:

1. срок оплаты которых не наступил;
2. срок оплаты которых просрочен;
3. находящиеся на ответственном хранении у покупателей.

Две последние группы отгруженных товаров являются отрицательными при оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поскольку они возникают как следствие нарушения расчетной и договорной дисциплины и связаны с отсутствием средств у покупателя или нарушением ассортимента, выявлением брака. Рост данной группы фондов обращения следует всячески сдерживать, поскольку он ухудшает финансовое положение предприятия. Это происходит из-за нарастания неплатежей за отгруженную продукцию, требует дополнительного перераспределения оборотных средств, ведет к привлечению краткосрочных кредитов в связи с несвоевременным поступлением выручки от реализации и выпадением денежных средств из производственного цикла.

Другая составная часть фондов обращения — денежные средства и дебиторская задолженность. Денежные средства могут быть: во-первых, в финансовых инструментах — на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах; во-вторых, в кассе предприятия и в расчетах (почтовых переводах и прочих расчетах, таких, как недостачи, потери, перерасходы).

Грамотное управление денежными средствами, ведущее к росту платежеспособности предприятия, получению дополнительного дохода — важнейшая задача финансовой работы. Управление денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и их оптимального уровня, анализ денежных потоков и их прогнозирование.

Дебиторская задолженность включает задолженность подотчетных лиц, поставщиков по истечении срока оплаты, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам.

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения ею рынка. Доля дебиторской задолженности в составе фондов обращения довольно велика и составляет около 14%. Управление дебиторской задолженностью означает контроль финансовых служб за оборачиваемостью средств в расчетах.

Состав оборотных средств можно рассматривать с позиции их ликвидности и выделить по степени ликвидности быстрореализуемые и медленнореализуемые средства или активы. Первоклассными ликвидными средствами, т.е. находящимися в немедленной готовности для расчетов, являются деньги в кассе или на счетах в банке. К быстрореализуемым активам относят краткосрочные финансовые вложения — депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи, реальную дебиторскую задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные в срок.

Медленнореализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства предприятия.

Величина оборотных средств на предприятии, их состав и структура зависят от множества факторов производственного, организационного и экономического характера, таких, как:

1. отраслевые особенности производства и характер деятельности;
2. сложность производственного цикла и его длительность;
3. стоимость запасов и их роль в производственном процессе;
4. условия поставки и ее ритмичность;
5. порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;

выполнение взаимных договорных обязательств.

Учет перечисленных факторов для определения и поддержания на оптимальном уровне объема и структуры оборотных средств является важнейшей целью управления оборотным капиталом.

**Вопрос 3 Показатели эффективности использования оборотного капитала**

Наличие у коммерческой организации собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке, основными показателями которых являются:

1. платежеспособность, т.е возможность погашать в срок свои долговые обязательства;
2. ликвидность — способность в любой момент совершать необходимые расходы;

• возможности дальнейшей мобилизации финансовых ресурсов. Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на эффективность использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики:

1. снижение объемов производства и потребительского спроса;
2. высокие темпы инфляции;
3. разрыв хозяйственных связей;
4. нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины;
5. высокий уровень налогового бремени;

• снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов.

Все перечисленные факторы влияют на использование оборотного капитала вне зависимости от интересов предприятия. Вместе с тем предприятия имеют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, на которые оно может активно влиять. К ним относятся:

• рациональная организация производственных запасов (ресурсосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей);

1. сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (преодоление негативной тенденции к снижению фондоотдачи, внедрение новейших технологий, особенно безотходных, обновление производственного аппарата, применение современных более дешевых конструкционных материалов);
2. эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, приближение потребителей продукции к ее изготовителям, систематический контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, выполнение заказов по прямым связям).

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель рентабельности (Рок), рассчитываемый как соотношение прибыли от реализации продукции (Прп) или иного финансового результата к средней величине оборотного капитала (Сок):

.

Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии.

В российской хозяйственной практике оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие, во-первых, общее время оборота, или длительность одного оборота в днях; во-вторых, скорость оборота.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной предприятием. Иными словами, длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии.

Длительность одного оборота (оборачиваемость оборотного капитала) в днях (Обок) определяется делением оборотного капитала (Сок) на однодневный оборот, определяемый как отношение объема реализации (РП) к длительности периода в днях (Д) или же как отношение длительности периода к количеству оборотов (Коб):

.

Чем меньше длительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем при прочих равных условиях, предприятию требуется меньше оборотных средств. Чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем лучше и эффективней они используются. Таким образом, время оборота капитала влияет на потребность в совокупном оборотном капитале. Сокращение этого времени — важнейшее направление финансового управления, ведущее к повышению эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи.

Скорость оборота характеризует прямой коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) за определенный период времени — год, квартал. Этот показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия, например, за год. Он рассчитывается как частное от деления объема реализованной (или товарной) продукции на оборотный капитал, который берется как средняя сумма оборотных средств за определенный период (как правило, год):

.

Прямой коэффициент оборачиваемости показывает величину реализованной (или товарной) продукции, приходящуюся на 1 руб. оборотных средств. Увеличение этого коэффициента означает рост числа оборотов и ведет к тому, что:

1. растет выпуск продукции или объем реализации на каждый вложенный рубль оборотных средств;
2. на тот же объем продукции требуется меньшая величина оборотных средств.

Таким образом, коэффициент оборачиваемости характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Рост прямого коэффициента оборачиваемости, т.е. увеличение скорости оборота, совершаемого оборотными средствами, означает, что предприятие рационально и эффективно использует оборотные средства. Снижение числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Обратный коэффициент оборачиваемости, или коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств () показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции. Этот показатель называют также коэффициентом обеспеченности оборотными средствами. Рассчитывается он следующим образом:

.

Сравнение коэффициентов оборачиваемости и загрузки в динамике позволяет выявить тенденции в изменении этих показателей и определить, насколько рационально и эффективно используются оборотные средства предприятия.

Показатели оборачиваемости могут быть исчислены по всем оборотным средствам и по отдельным их элементам, таким, как производственные запасы, незавершенное производство, готовая и реализованная продукция, средства в расчетах и дебиторская задолженность.

Оборачиваемость запасов рассчитывается как отношение затрат на производство к средней величине запасов; оборачиваемость незавершенного производства — как отношение поступивших на склад товаров к среднегодовому объему незавершенного производства; оборачиваемость готовой продукции — как отношение отгруженной или реализованной продукции к средней величине готовой продукции; оборачиваемость средств в расчетах — это отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности.

Перечисленные показатели дают возможность провести углубленный анализ использования собственных оборотных средств, их называют частными показателями оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться или замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства и как следствие на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние предприятия.

Высвобождение оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение — это прямое уменьшение потребности в оборотных средствах, которое происходит в тех случаях, когда плановый объем производства продукции выполнен при меньшем объеме оборотных средств по сравнению с плановой потребностью.

Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда при наличии оборотных средств в пределах плановой потребности обеспечивается перевыполнение плана производства продукции. При этом темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Управление оборотными средствами важно в решении ключевой проблемы финансового состояния: достижении оптимального соотношения между ростом рентабельности производства (максимизацией прибыли на вложенный капитал) и обеспечением устойчивой платежеспособности, служащей внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия. Исключительно важной задачей является также обеспеченность запасов и затрат предприятия источниками их формирования и поддержание рационального соотношения между собственным оборотным капиталом и заемными ресурсами, направляемыми на пополнение оборотных средств.

**Вопрос 4 Определение потребности предприятия в оборотных средствах**

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы предприятия. Завышение оборотных средств ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и омертвлению ресурсов. Это дорого обходится предприятию, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование, на уплату налога на имущество. Занижение оборотных средств может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению предприятием своих обязательств. И в том и в другом случае следствием является неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды.

Конкретные размеры оборотных средств определяются текущей потребностью и зависят от:

1. характера и сложности производства;
2. длительности производственного цикла;
3. сезонности работы;
4. темпов роста производства, изменений объемов и условий сбыта продукции;
5. порядка расчетов и организации расчетно-кассового обслуживания;
6. финансовых возможностей предприятия;
7. периодичности и сроков поступления платежей и т.п.

Как уже говорилось, по степени планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

Нормируемыми являются только собственные оборотные средства, но не все, а лишь оборотные производственные фонды и частично фонды обращения, а именно остатки нереализованной готовой продукции на складе предприятия. К ненормируемым средствам относятся остальные элементы фондов обращения: товары отгруженные, денежные средства и средства в расчетах. Однако это не означает, что их величина бесконтрольна. Управление ненормируемыми элементами оборотных средств, воздействие на их величину предприятие осуществляет через систему кредитования и расчетов.

Нормирование представляет собой установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для организации и осуществления нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Нормирование оборотных средств является объектом внутрифирменного планирования, одним из ключевых направлений управления формированием и использованием оборотного капитала. Посредством нормирования финансовые службы предприятия определяют потребность в собственных оборотных средствах в минимальном, но достаточном объеме, обеспечивающем выполнение запланированных заданий и поддерживающем бесперебойность воспроизводственного процесса.

Определение потребности в оборотных средствах предприятия тесно связано с плановой сметой затрат на производство продукции и с производственным планом предприятия. В производственном плане прорабатываются вопросы, от которых зависит обеспечение производства всеми видами ресурсов, в том числе и финансовыми, заключение договоров, условий поставки, способов расчетов. На базе производственного плана разрабатывается смета затрат на производство продукции, в которой определяется возможная себестоимость производимой продукции. Именно смета затрат закладывается в основу определения потребности в оборотных средствах.

Существует несколько методов расчета нормативов оборотных средств: метод прямого счета, аналитический и коэффициентный методы.

Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, т.е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается по каждому элементу (частные нормативы) и в целом по нормируемым оборотным средствам (совокупный норматив).

Аналитический (опытно-статистический) метод предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их среднефактических остатков. Данный метод предполагает учет различных факторов, влияющих на организацию и формирование оборотных средств, и используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы предприятия и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, занимают большой удельный вес.

Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных средств на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств. При применении данного метода все запасы и затраты предприятия подразделяют на:

1. зависящие от изменения объема производства — сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе;
2. не зависящие от роста объема производства — запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов.

По зависящим от объема производства элементам оборотных средств потребность планируется исходя из их размеров в базисном году, темпов роста производства и возможного ускорения оборачиваемости оборотных средств.

По остальным элементам запасов и затрат плановая потребность определяется на уровне их среднефактических остатков.

Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно-обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, т.е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается как в целом, так и по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Метод прямого счета является основным методом определения плановой потребности в оборотных средствах. Процесс нормирования включает:

1. разработку норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств;
2. определение частых нормативов по каждому элементу оборотных средств;
3. расчет совокупного норматива по собственным нормируемым оборотным средствам.

Наряду с планированием (нормированием) потребности в оборотных средствах и расчетом совокупного норматива производятся прогнозные расчеты, которые моделируют как будущее финансовое положение предприятия, так и состояние его собственных оборотных средств.

Нормы оборотных средств — это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым предприятию для обеспечения нормальной, ритмичной работы. Нормы — это относительные величины, которые устанавливаются в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной продукции, объему основных фондов) и показывают длительность периода, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов. Как правило, они устанавливаются на определенный период времени (квартал, год), но могут действовать и в течение более длительного периода. Нормы пересматриваются при кардинальных изменениях номенклатуры изделий, условий производства, снабжения и сбыта, изменения цен и других параметров.

Нормы устанавливаются раздельно по следующим элементам нормируемых оборотных средств:

1. производственным запасам;
2. незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления;
3. расходам будущих периодов;

• запасам готовой продукции на складе предприятия.

Рассмотрим расчет норм на примере производственных запасов и готовой продукции.

Норма в днях по производственным запасам (сырью, основным материалам, покупным полуфабрикатам) устанавливается по каждому виду или группе материалов и включает время, необходимое для:

1. выгрузки, приемки, складирования и лабораторного анализа (подготовительный запас);
2. нахождения сырья и материалов на складе в виде запаса для текущего производственного процесса (текущий запас) и страхового или гарантийного запаса (страховой запас);
3. подготовки к производству, связанной с выдержкой сырья, сушкой, разогревом, отстоем и прочими подобными операциями (технологический запас);
4. нахождения материалов в пути и времени документооборота (транспортный запас).

Основным в промышленности является текущий складской запас, т.е. время нахождения производственных запасов на складе предприятия между двумя очередными поставками. Его величина прямо связана с частотой и равномерностью поставок (циклом снабжения) и периодичностью запуска сырья и материалов в производство. Величина этого запаса в промышленности устанавливается в размере 50% среднего цикла снабжения, в среднем около 10 дней.

К следующему по значимости относится страховой запас, необходимый в тех случаях, когда происходят сбои в условиях и сроках поставки, поступают некомплектные партии, нарушается качество поставляемых материалов. Величина страхового запаса устанавливается в пределах 1/2 складского запаса (5 дней). В среднем таким же по длительности является транспортный запас, образуемый в случае расхождения в сроках движения документооборота и оплаты по ним и времени нахождения материалов в пути.

Общая норма запаса на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты складывается из перечисленных видов запасов.

Рассчитываются нормы и по прочим видам производственных запасов — вспомогательным материалам (топливу, таре, тарным материалам, запасным частям), по малоценным и быстроизнашивающимся предметам. Их определение имеет свою специфику.

Нормы запаса по готовой продукции рассчитываются раздельно по готовой продукции на складе и отгруженной продукции, по которой расчетные документы не сданы в банк. Нормы запаса определяются по каждой номенклатурной группе изделий с учетом времени:

1. подбора отдельных видов и марок изделий;
2. упаковки и маркировки;
3. хранения на складе до отгрузки;
4. комплектования изделий до транспортной партии;
5. погрузки, транспортировки и доставки со склада до станции отправления;
6. времени подготовки расчетных документов и сдачи их в банк.

После установления норм запасов следует определить частный норматив затрат по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Норматив оборотных средств показывает минимально необходимую сумму денежных средств, обеспечивающих хозяйственную деятельность предприятия. Другими словами, это денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей.

В основном частный норматив по отдельному элементу собственных оборотных средств () рассчитывается по схеме:





Норматив производственных запасов ():

,

где  - норма производственных запасов, дн. запаса;

- однодневный расход производственных запасов, рассчитываемый по формуле:

.

Норматив незавершенного производства ():

,

где  - норма оборотных средств по незавершенному производству;

 - однодневные затраты на производство валовой продукции.

Норма оборотных средств по незавершенному производству устанавливается исходя из продолжительности производственного цикла (Пц) и степени готовности изделий, которая выражается через коэффициент нарастания затрат (Кн). Этот коэффициент характеризует степень готовности продукции и обусловлен тем, что затраты на производство осуществляются не одновременно, а в течение всего производственного цикла и последующие затраты наслаиваются на первоначальные. Коэффициент нарастания затрат всегда больше 0 и меньше 1.

Однодневные затраты на производство валовой продукции рассчитывают по формуле:



Норматив оборотных средств на готовую продукцию :

,

где  - норма оборотных средств по готовой продукции;

 - однодневный выпуск товарной продукции IV квартала:

.

Расчет норматива по расходам будущих периодов () складывается из расходов будущих периодов на начало года () и расходов в плановом году () за минусом расходов будущих периодов, списываемых на затраты в плановом периоде ():

=+-.

Завершается процесс нормирования установлением совокупного норматива оборотных средств () путем сложения частных нормативов: по производственным запасам, незавершенному производству, расходам будущих периодов и готовой продукции:

=+++.

Управление ненормируемыми оборотными средствами.

ненормируемым оборотным средствам относятся фонды обращения за исключением готовой продукции на складе предприятия. Потребность предприятия в этих оборотных средствах определяется расчетным путем, управление ими осуществляется с помощью краткосрочного кредитования.

На предприятии рассчитывается потребность в денежных средствах в кассе, в оборотных средствах по запасам товаров. Методика их расчетов аналогична нормированию. К примеру, потребность в оборотных средствах по запасам товаров рассчитывается как произведение нормы запаса товаров на однодневный оборот товаров в IV квартале по покупным ценам; потребность в денежных средствах в кассе — умножением нормы запаса денежных средств на однодневный товарооборот IV квартала. Однако эта потребность по сравнению с нормированием устанавливается не так жестко и в результате изменений не нарушается бесперебойный процесс производства.

При расчете величины отгруженных товаров финансовые службы предприятия отслеживают: во-первых, товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил, и, во-вторых, отгруженные, но не оплаченные в срок (чаще всего по причине отсутствия средств у покупателя) или находящиеся на ответственном хранении у покупателя (в связи с высоким процентом брака, отклонениями от заранее оговоренного ассортимента и т.п.).

По первой группе отгруженных товаров выручка реально должна поступить на счет предприятия. Однако между моментом отгрузки товара и поступлением выручки на расчетный счет предприятия имеется пауза, в течение которой денежные средства выпадают из производственного процесса, и поэтому в текущем управлении оборотным капиталом важно как можно больше сократить этот интервал и ускорить поступление денежных средств.

Нахождение отгруженных товаров во второй группе свидетельствует о нарушениях договорной, расчетно-кассовой дисциплины и крайне невыгодно предприятию, поскольку длительное отвлечение средств из оборота требует перегруппировки финансовых ресурсов, перераспределения оборотных средств, привлечения дополнительных денежных ресурсов в виде кредитов. Все это влечет за собой напряженность финансового состояния предприятия, снижение его платежеспособности.

Важен также контроль за денежными средствами (в кассе, банке, почтовых переводах, выставленных аккредитивах) и прочими расчетами, включающими дебиторскую задолженность. Экономное и рациональное использование денежных средств, их выгодное вложение, обеспечивающее рост собственного капитала, положительно влияют на платежеспособность предприятия, на своевременное проведение им различных расчетов. Наряду с денежными средствами предприятиям следует осваивать новые финансовые инструменты — векселя, форвардные и фьючерсные контракты, рыночные формы кредитования оборотного капитала в виде фирменного кредита, факторинга.

Важную роль в эффективном использовании оборотных средств, в оздоровлении финансового положения предприятия играет снижение дебиторской задолженности, отвлекающей средства из оборота и возникающей в результате переплаты налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса, несвоевременного возврата средств подотчетными лицами (командировочных, транспортных и прочих расходов), появления сомнительной задолженности по истечении сроков оплаты, спорных долгов при нарушении договорных обязательств и т.п. Систематический контроль за состоянием просроченной задолженности, за оборачиваемостью средств в расчетах — серьезный резерв ускорения оборачиваемости ненормируемых оборотных средств и снижения потребности в них.

**Вопрос 5 Источники формирования оборотного капитала**

Важную роль в организации кругооборота фондов предприятия играет собственный оборотный капитал, он обеспечивает имущественную и оперативную самостоятельность, определяет финансовую устойчивость предприятия.

Первоначально формирование собственного капитала осуществляется в момент создания предприятия. Оно обеспечивается основными и оборотными средствами, необходимыми для осуществления коммерческой деятельности в размерах, определенных учредительными документами. В этих целях в зависимости от организационно-правовых форм формируется уставный (складочный, паевой) капитал, что относится к корпоративным коммерческим организациям — хозяйственным обществам, хозяйственным товариществам и производственным кооперативам, или уставный фонд — на унитарных и федеральных казенных предприятиях.

Часть средств, инвестированных учредителями, направляется на приобретение производственных запасов, поступающих в производство для изготовления товарной продукции, выполнения работ, оказания услуг. Вплоть до поступления выручки от реализации продукции (работ, услуг) оборотные средства служат источником финансирования текущих производственных затрат.

В дальнейшем пополнение оборотных средств, авансируемых предприятием на возобновление производственного цикла, может осуществляться за счет собственных источников, полученных предприятием в процессе его деятельности, и главным образом за счет полученной прибыли.

Суммы прибыли аккумулируются в специальном фонде предприятия — фонде накопления, создаваемом из чистой прибыли. Величина накопленной прибыли, направляемой на пополнение оборотных средств и на покрытие прироста норматива оборотных средств, зависит как от возможного увеличения прибыли в данном году, намечаемых направлений ее использования (инвестирования в капитальные вложения, расходования на потребление работникам, на социальные нужды и т.п.), так и от изменения норматива оборотных средств и привлечения иных источников. В тех случаях, когда предприятие не создает фонды специального назначения, на перечисленные цели расходуется часть нераспределенной прибыли отчетного периода.

Кроме прибыли как собственного источника пополнения оборотных средств на каждом предприятии имеются средства, приравненные к собственным. Это устойчивые пассивы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте и используются на вполне законных основаниях. Минимальная постоянная величина устойчивых пассивов всегда находится в распоряжении предприятия, оно ими пользуется, не изыскивая специально дополнительные источники для финансирования хозяйственной деятельности и формирования собственных оборотных средств. К устойчивым пассивам относятся:

1. Минимальная переходящая задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные социальные фонды, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы, перечисления обязательных платежей.
2. Минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей.
3. Задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил.
4. Задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции.
5. Задолженность бюджету по некоторым видам налогов, начисление которых происходит раньше срока платежа.

Устойчивые пассивы являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, т.е. разницы между их величиной на конец и начало периода. Сумма устойчивых пассивов может меняться в сторону увеличения или уменьшения. Данный источник средств является по существу планируемой кредиторской задолженностью.

В условиях полной хозяйственной самостоятельности, когда предприятия наделены широкими полномочиями в распоряжении собственным имуществом, в том числе и денежными средствами, в обороте предприятия могут находиться прочие собственные средства. Это временно неиспользуемые остатки резервного фонда, фондов специального назначения: фонда потребления, фонда социального развития, а также премиального, благотворительного, ремонтного фондов, фонда по отпускам, рекламациям, резервам предстоящих платежей и пр. Средства этих фондов, имеющих целевое назначение, в современных условиях вовлекаются в текущий оборот по приобретению производственных запасов, покрытию затрат, связанных с сезонным характером производства, особенностями отгрузки готовой продукции, спецификой осуществления расчетов и т.п.

Нарушением принципа целевого использования является также привлечение к формированию оборотных средств амортизационного фонда предприятия, назначение которого — обновление основных фондов предприятия, финансирование долгосрочных реальных инвестиций — капитальных вложений. В условиях высоких темпов инфляции, нестабильной экономической ситуации такой путь позволяет расширить финансовые вложения в оборотный капитал и одновременно решить задачи по стабилизации объема собственного капитала, вложенного в текущий оборот. Это в известной мере уменьшает зависимость предприятия от заемных средств, а в конечном итоге ведет к повышению платежеспособности предприятия и уровня его ликвидности.

Специфическим источником собственных оборотных средств являются выгодные финансовые вложения временно свободных финансовых ресурсов, а в некоторых организационно-правовых формах предприятий, в частности, в акционерных обществах — дополнительный выпуск акций и их размещение, что ведет к увеличению уставного капитала, т.е. собственных средств предприятия.

В обороте предприятия кроме собственных финансовых ресурсов, находятся заемные средства, основу которых составляют краткосрочные кредиты банков, а также других кредиторов. Привлечение заемных средств покрывает временную дополнительную потребность предприятия, что обусловлено как объективными причинами, связанными с работой предприятия, так и возникшими в условиях перехода к рынку нарушениями стоимостного механизма обращения капитала. Несбалансированность денежной оценки двух частей капитала — основных фондов и оборотных средств — достигла критической точки.

Заемные источники для пополнения оборотных средств традиционно включают банковский краткосрочный кредит. В настоящее время он активно используется лишь в тех случаях, когда кредитуемая операция приносит доход, превышающий расходы по уплате банковского процента за пользование ссудой.

В условиях инфляции заемные средства в виде кредитов банка нередко используются более эффективно, чем собственные оборотные средства. Причина в том, что заемные источники имеют целевое назначение, как правило, совершают более быстрый кругооборот; за их использованием ведется более жесткий контроль со стороны финансовых служб. Кроме того, заемщик, возмещая банку кредит в большей степени, чем ожидалось, обесцененными деньгами, также оказывается в выигрыше.

К числу привлеченных предприятием в хозяйственный оборот средств относится кредиторская задолженность, которая является по существу бесплатным кредитом, предоставляемым другими предприятиями, организациями, отдельными лицами. В отличие от устойчивых пассивов кредиторская задолженность является непланируемым источником формирования оборотных средств. Часть задолженности закономерна, так как возникает в связи с особенностями расчетов. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины и является следствием несоблюдения предприятием сроков оплаты продукции и расчетных документов.

Таким образом, нехватка собственных оборотных средств порождает повышенную дебиторскую задолженность, кризис неплатежей видоизменяет структуру источников образования оборотных средств, и в конечном счете все это негативно влияет на воспроизводственный процесс.

# Лекция «Международные финансы»

Вопрос 1. Понятие и структура международных финансов

Вопрос 2. Мировая валютная система и глобальный финансовый рынок

Вопрос 3. Международные валютно-финансовые организации

**Вопрос 1. Понятие и структура международных финансов**

Международная финансовая система является формой организации финансовых, кредитных, валютных отношений на национальном и международном уровнях. Характерной чертой эволюции международной финансовой системы на современном этапе является финансовая глобализация, представляющая собой частную форму общего процесса глобализации. Основные проявления финансовой глобализации состоят в свободном перемещении капиталов между странами и регионами мира, расширении глобального финансового рынка, формировании наднациональной системы регулирования международных финансов, нарастании роли финансовой деятельности транснациональных компаний и банков, возникновении новых финансовых инструментов, в том числе электронных систем финансового документооборота.

Под международными финансами понимается совокупность экономических отношений, основанных на международных соглашениях в области наличного и безналичного оборота валютных ценностей, а также институциональных образованиях, обслуживающих реальный денежный оборот в сфере международных операций и расчетов.

Особенность международных финансов заключается в том, что они представлены множеством субъектов. В отличие от национальных финансовых систем в международных финансах отсутствует единый фонд денежных средств, который был бы сосредоточен в конкретном месте и являлся бы собственностью конкретного субъекта мировой экономики.

Финансовые ресурсы мира находятся преимущественно в обращении, образуя мировой финансовый рынок. Международные финансы состоят из следующих элементов.

1. Мировой финансовый рынок, включающий: долговые и долевые ценные бумаги; рынок страховых услуг; кредитный рынок; рынок банковских кредитов; валютный спот-рынок и др.

1. Золотовалютные резервы, включающие в себя частные золотовалютные резервы и официальные золотовалютные резервы.
2. Финансовая помощь, включающая в себя межгосударственные кредиты и гранты, а также кредиты и гранты международных организаций.

Не все элементы финансовых ресурсов мира обращаются на мировом финансовом рынке. Так, не представлена на финансовых рынках финансовая помощь. Золотовалютные резервы лишь в отдельных случаях обращаются на мировом финансовом рынке, когда этого требует сложное финансовое положение их владельцев. Однако в последнее время появилась тенденция к сбросу в ряде стран своих золотых активов, так как ключевая роль в стабилизации национальных валют переходит к другим финансовым инструментам. Частичную продажу от 1/2 до 2/3 золотого запаса осуществили Бельгия, Австрия, Канада, Австралия и др.

В составе международных финансов можно выделить публичные и частные финансы. Субъектами публичных международных финансов являются государства, межгосударственные организации, государственные образования. К субъектам международных частных финансов относятся иностранные юридические и физические лица.

В зависимости от типа инвесторов участников мирового финансового рынка делят на две группы:

1. частные (физические лица);
2. институциональные (профессиональные участники финансовых рынков или финансовые посредники: банки, государственные учреждения, международные финансовые институты, страховые компании, инвестиционные фонды, транснациональные компании).

**Вопрос 2. Мировая валютная система и глобальный финансовый рынок**

Мировая валютная система формировалась на протяжении XIX-XX вв. Элементы мировой валютной системы периодически менялись. Разный их состав представлен в различных учебных пособиях. Так, в учебнике под редакцией Г. Б. Поляка представлены следующие элементы: формы мировых денег; условия конвертируемости валют; регламентирование валютных ограничений; унификация международных кредитных инструментов обращения и форм международных расчетов; правовое оформление статуса института международного регулирования валютных отношений. В учебнике под редакцией В. В. Ковалева в качестве основных элементов указаны: мировой денежный товар; международные ликвидные активы; валютный курс; валютный (форексный) рынок; международные валютно-финансовые организации; межгосударственные договоренности.

Роль мировых денег ранее выполняло золото, в настоящее время ведущую роль играют такие валюты, как американский доллар, евро. Валютный курс определяется как стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны или в международных валютных единицах. Валютные курсы подразделяются на два основных вида: фиксированные (официально установленное соотношение денежных единиц разных стран) и плавающие (зависят от спроса и предложения валюты).

Плавающие валютные курсы были введены вместо фиксированных в 1973 г. для обеспечения их стабильности, однако это не освободило мир от валютных кризисов, которые периодически возникают в результате внезапных перемещений «горячих денег» из страны в страну вследствие валютных спекуляций, основанных на нестабильности курсовых соотношений валют.

Мировой (форексный) рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, в центрах международной торговли и валютно-финансовых операций. В 1998 г. функционировало 43 крупных валютных рынка, среди которых особое место занимали рынки, расположенные в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Сиянгане (Гонконге), Сингапуре, Цюрихе, Париже, Франкфурте-на-Майне.

Регулирование валютных курсов осуществляется на национальном (Центральный Банк, Министерство финансов) и межгосударственном уровне (МВФ, ЕЦБ). Основными методами регулирования валютных курсов являются следующие.

1. Валютные интервенции, которые направлены на противодействие снижению курса национальной валюты или на его повышение. Данный метод эффективен лишь в краткосрочном плане, он должен сопровождаться соответствующими мерами макроэкономический политики государства.

2. Дисконтная политика, которая заключается в манипулировании  
учетным процентом. Для повышения курса валюты Центральный банк повышает учетный процент, что стимулирует приток иностранных капиталов. Для понижения валютного курса Центральный банк снижает учетный процент, капиталы перемещаются в зарубежные страны — в результате курс валюты понижается.

3. Валютные ограничения — совокупность мероприятий, установленных законодательством или в административном порядке, направленных на ограничение операций с валютой и валютными ценностями.

4. Валютный контроль, который охватывает как деятельность банков, так и небанковских институтов. Применяются следующие методы валютного контроля: лимитирование сроков по операциям «Лидс энд лэгс»; ускорение или замедление расчетов на основе прогнозов изменений валютных курсов; запрещение или наличие предварительного разрешения национальных валютных органов на открытие счета в иностранной валюте в данной стране или за ее пределами; внесение беспроцентного импортного депозита в уполномоченный банк и др.

Функционирование международных финансов осуществляется на мировом финансовом рынке, который представляет собой совокупность финансово-кредитных операций, осуществляемых в международном экономическом пространстве. Мировой финансовый рынок имеет следующие отличительные особенности: трансграничные потоки финансовых средств; непрерывность финансовых операций в течение суток; доступность совершения финансовых операций в любой точке мира; использование сети Интернет при совершении финансовых операций; интеграция валютного, фондового и межбанковского рынков.

На мировом финансовом рынке интенсивно протекают процессы концентрации капиталов, модернизации банковских систем, усиления неравномерности развития национальных финансовых систем, упрощения доступа к международным финансовым ресурсам, повышения роли информационных ресурсов в финансовой сфере, нарастания финансовых рисков и криминализации финансовой сферы, усиления значимости финансового надзора и контроля, распространения международных стандартов в финансовой деятельности и др.

**Вопрос 3. Международные валютно-финансовые организации**

Первой международной публичной организацией можно считать основанный в 1930 г. Банк международных расчетов в Базеле. Международный валютный фонд (МВФ) учрежден на конференции в 1944 г. в Бреттон-Вудсе. Там же учрежден Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Эти организации оказывают финансовую помощь нуждающимся странам. Помощь, оказываемая в виде услуг, называется технической, а в виде поставок продовольствия, медикаментов и других предметов первой необходимости — гуманитарной. МВФ вырабатывает принципы функционирования мировой финансовой системы, осуществляет межгосударственное регулирование валютно-кредитных и финансовых отношений. Цели МВФ:

1. содействие международной валютной кооперации;
2. обеспечение сбалансированного роста международной торговли;
3. содействие стабильности валютных курсов;
4. осуществление помощи в многосторонней системе платежей и устранение валютных ограничений, препятствующих развитию мировой торговли;
5. обеспечение доступа членов к ресурсам фонда;
6. организация форумов для консультаций и обсуждения проблем  
   развития международной финансовой системы;
7. осуществление контроля экономической политики членов МВФ.

Каждый член МВФ должен сотрудничать с МВФ и другими членами в области обеспечения стабильности валютных курсов и гарантировать выполнение соглашений.

МВФ разработал «Стандарт распространения специальных данных», открытый для подписки с апреля 1996 г. Хотя подписка является добровольной, она ведет к появлению обязательств у подписавшихся членов соблюдать стандарт и представлять информацию о данных для публикации в Интернете. Другой стандарт — «Система распространения общих данных», введенный в декабре 1997 г., отражает развитие и распространение обширных статистических материалов, экономических и финансовых индикаторов.

На начало 2001 г. членами МВФ были 182 государства (в том числе Россия). Руководящим органом МВФ является Совет управляющих, в котором каждая из стран-участниц имеет своего представителя. Совет уполномочен принимать решения о приеме новых членов, решать вопросы установления и изменения квот участия. Вес каждой страны на прямую зависит от ее финансового участия в МВФ. Вступая в МВФ, каждая страна вносит определенную сумму взноса (квоту). Каждый член имеет по 250 основных голосов и 1 дополнительный голос на 100 000 единиц квоты страны. Квота рассчитывается на основе ВНП, величины золотовалютных резервов, объема экспорта и импорта и др. США располагают около 20% голосов; Германия — 5,6%; Япония — 5,6%; Англия — 5,1%; Россия — 2,9%, страны ЕС, вместе взятые, — около 30%.

Группа Всемирного банка (ГВБ) объединяет МБРР, Международную ассоциацию развития (MAP), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ), Международный центр урегулирования инвестиционных споров (МЦУИС). МБРР является основой организации в составе Группы Всемирного банка. Сейчас эту организацию называют Всемирным банком. Основные задачи МБРР:

1. стимулирование экономического развития стран-членов МБРР;
2. содействие развитию международной торговли;
3. поддержание платежных балансов путем предоставления долгосрочных займов под высокий процент.

Займы предоставляются как государственным, так и частным предприятиям при наличии гарантий их правительства. Россия состоит членом МБРР.

Международная ассоциация развития (MAP) была создана в 1960 г. с целью предоставления финансовых средств развивающимся странам на более льготных условиях, чем в МБРР.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) учрежден в 1990 г., его целью является оказание содействия странам Центральной и Восточной Европы. ЕБРР обеспечивает финансирование конкретных проектов, инвестиционных программ, техническое содействие реконструкции и развитию инфраструктуры. Россия является членом Банка с 1992 г.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) создан в 1958 г. Цель создания банка: поддержка проектов, имеющих значение для нескольких стран — членов Европейского сообщества; финансирование развития остальных регионов Европы. Банк предоставляет кредиты до 20 лет и гарантии частным и государственным предприятиям в целях развития отдельных регионов. Банк выдает кредиты на реконструкцию и строительство предприятий, строительство железных и автомобильных дорог, конверсию предприятий.

Международная финансовая корпорация (МФК) образована в 1956 г., она является филиалом МБРР. Цель создания: развитие частного предпринимательства в промышленности развивающихся стран; участие в формировании капитала частных предприятий; предоставление кредитов без государственной гарантии высокорентабельным частным предприятиям. Кредиты выдаются сроком до 15 лет в размере до 20% стоимости проекта.

Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ) учреждено в 1988 г. Основная функция Агентства заключается в предоставлении гарантий от некоммерческих рисков в отношении инвестиций, осуществляемых в одной из стран-членов. МАГИ производит перестрахование некоммерческих рисков (нарушение договоров, война, гражданские беспорядки).

Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС) создан в 1973 г. в рамках Европейской валютной системы. Цели создания: предоставление кредитов на покрытие дефицита платежного баланса стран — членов ЕФВС; укрепление Европейской валютной системы. Кредиты предоставляются странам при условии выполнения ими программ стабилизации экономики.

Банк международных расчетов (БМР) организован в 1930 г. Он выступает, с одной стороны, как вспомогательный орган для МВФ и ГВБ, а с другой — поддерживает систему многосторонних клиринговых расчетов. Задачи банка: в прошлом — облегчить Германии расчеты по репарационным платежам и военным долгам; содействовать сотрудничеству центральных банков и расчетам между ними (эта функция сохранена до сих пор). Банк выполняет депозитные, кредитные, валютные операции, куплю-продажу и хранение золота, выступает агентом центральных банков.

На региональном уровне функцию международных публичных финансовых организаций выполняют Европейский центральный банк (ЕЦБ) и транснациональные банки (ТНБ). ЕЦБ выступает как межгосударственный центральный банк всех банков зоны евро. ЕЦБ начал свою деятельность в 1999 г. ЕЦБ стоит во главе Европейской системы центральных банков, которая включает 15 центральных банков стран ЕС. Основные задачи ЕЦБ:

1. унификация требований, предъявляемых к финансовым инструментам и институтам в зоне евро;

2) унификация методов проведения центральными банками кредитно-денежной политики. Транснациональные банки ведут свою деятельность на международных рынках, в различных странах, однако они относятся к категории региональных банков и не являются международными публичным и финансовыми организациями, так как, по сути, представляют крупные международные коммерческие банки.

Вопросами урегулирования внешней задолженности занимаются Парижский и Лондонский клубы, которые являются общественными организациями.