# СОДЕРЖАНИЕ:

Введение……………………………………………………………………….2

1. Управление обеспечением собственными финансовыми ресурсами….3
2. Роль привлечения заемных средств в источниках финансирования предпринимательской деятельности……………………………………..9
3. Оптимизация структуры источников предпринимательской

деятельности ……………………………………………………………..30

1. Заключение……………………………………………………………….34
2. Список литературы……………………………………………………....35

# ВВЕДЕНИЕ

Целью данной курсовой работы является рассмотрение управления финансовым обеспечением предпринимательства и финансирования оборотных средств.

Предприятия в процессе деятельности совершают материальные и денежные затраты, связанные с расширенным воспроизводством основных фондов и покрытием потребности в оборотных средствах, производством и реализацией продукции, социальным развитием кол­лектива.

Основой для определения необходимой суммы оборотных средств и основных фондов являются объем производства, размер затрат на производство, длительность производственного цикла, прирост и вы­бытие фондов, условия заготовки и приобретения сырья, топлива и других необходимых материалов.

В процессе разработки и принятия управленческих решений в области финансового обеспечения предпринимательской деятель­ности важное место занимает правильное определение величины ис­точников собственных и заемных средств предприятия.

Объектом данной работы являются собственные и заемные источники финансирования предпринимательской деятельности.

Основной задачей моей курсовой работы является выявление того, какие именно лучше использовать средства, для наиболее оптимального поддержания существования предприятия.

**1. Управление обеспечением собственными финансовыми ресурсами**

К собственным финансовым ресурсам предприятия относятся выручка от реализации, амортизация и чистая прибыль предприятия.

В практике финансового менеджмента отдельных стран использование средств, образующихся в процессе деятельности, рассматривается как различные виды самофинансиро­вания, предназначенные либо для поддержания уровня производства (амортизация), либо в целях его роста (нераспределенная прибыль, резервы).

Основное назначение амортизации в отечественной практике — обеспечить замену изношенных основных фондов. В условиях, когда у хозяйствующих субъектов не хватает источников финансирования инвестиций, возрастает значение амортизации.

Амортизационные отчисления как денежные средства отражают сумму износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они входят в состав себестоимости производимой продукции и после ее реализации в виде выручки поступают на расчетный счет хозяйствующего субъекта. По экономической природе амортизацион­ные отчисления обеспечивают простое воспроизводство ценностей, однако они относятся к финансовым ресурсам. Дело в том, что износ зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств не возмещается сразу же по мере начисления и образования амортизаци­онных отчислений. Последние могут накапливаться и расходоваться на расширение и обновление производства, на вложение в ценные бумаги и высокодоходные проекты, помещаться на депозиты и т.д.

В настоящее время согласно новому Плану счетов амортизаци­онные отчисления находятся в общем денежном обороте хозяйству­ющего субъекта и как фонд денежных средств не обособлены.

В состав имущества, подлежащего амортизации для целей налогообложения, включалось имущество, стоимость которо­го превышала 100-кратный размер установленного законодательством минимального размера месячной оплаты труда, полезный срок ис­пользования которого более одного года. Земельные участки, недра и леса, а также финансовые активы не относятся к имуществу, под­лежащему амортизации.

Имущество, подлежащее амортизации, группировалось в четыре категории:

1. здания, сооружения и их структурные компоненты;
2. легковой автотранспорт, легкий грузовой автотранспорт, конторские оборудование и мебель, компьютерная техника, информа­ционные системы и системы обработки данных;
3. технологическое, энергетическое, транспортное и иное обору­дование, а также материальные активы, не включенные в первую или вторую категорию;
4. нематериальные активы.

Годовые нормы амортизации составили: для первой категории — 5%, для второй — 25%, для третьей — 15% для всех налогоплатель­щиков, за исключением субъектов малого предпринимательства и предпринимателей, в отношении которых годовые нормы амортиза­ции увеличиваются и составляют соответственно: для первой катего­рии — 6%, для второй — 30%, для третьей — 18%.

Для четвертой категории амортизационные отчисления осуще­ствляются равными долями в течение срока существования немате­риальных активов. Если же срок использования нематериального актива определить невозможно, срок амортизации устанавливается в 10 лет.

Расчет амортизационных отчислений производится умножением суммарной стоимости имущества, отнесенного к соответствующей амортизационной категории, на норму амортизации, за исключени­ем имущества, отнесенного к первой и четвертой категориям, в отношении которого расчет амортизационных отчислений производится для каждой единицы имущества в отдельности.

Годовые нормы амортизации непосредственно влияют на вели­чину амортизационных отчислений, а следовательно, и на объем фи­нансовых ресурсов.

В странах с развитой рыночной экономикой амортизационные отчисления являются важнейшим источником инвестиционного фи­нансирования. Их удельный вес в общем объеме текущих и капи­тальных затрат хозяйствующих субъектов, осуществляемых из вне­бюджетных источников, составляет около 40%. В инвестиционных же целях используется не более 40% совокупных амортизационных отчислений.

В процессе разработки и принятия управленческих решений в области финансового обеспечения предпринимательской деятель­ности важное место занимает правильное определение величины ис­точников собственных средств предприятия.

Финансовый менеджмент предполагает, что в ходе планирова­ния и определения величин этих показателей хозяйствующий субъект Должен четко представлять, как величина показателя выручки от ре­ализации связана с величиной показателя прибыли, а также что на прибыль влияет ряд факторов и в первую очередь — величина издер­жек производства (себестоимости продукции).

В зарубежной практике разработана методика, позволяющая в ходе оперативного и стратегического планирования отслеживать зависи­мость финансовых результатов от издержек производства и объемов продажи. Анализ, позволяющий проследить цепочку показателей из­держки — объем продаж — прибыль, называется операционным ана­лизом.

Используя операционный анализ, финансовый менеджер смо­жет найти ответы на ряд важнейших вопросов, что даст ему в даль­нейшем возможность принять грамотное управленческое решение. К числу таких вопросов могут быть отнесены следующие:

* сколько наличного капитала требуется предприятию;
* каким образом можно мобилизовать эти средства;
* до какой степени можно доводить финансовый риск, используя эффект финансового рычага;
* как повлияет на прибыль изменение объема производства и сбыта.

Ключевыми элементами операционного анализа служат следую­щие показатели:

* финансовый рычаг;
* операционный рычаг;
* порог рентабельности (точка безубыточности);
* запас финансовой прочности предприятия;
* валовая маржа;
* коэффициент валовой маржи.

Операционный анализ позволяет определить наиболее выгодные комбинации между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж.

Постоянные издержки включают:

* постоянную заработную плату;
* арендные платежи;
* плату за электроэнергию;
* плату за газ;
* плату за воду;
* плату за телефон;
* расходы на почтовые услуги;
* страховые платежи;
* расходы на ремонт;
* расходы на рекламу;
* проценты за кредит;
* амортизацию.  
  Переменные издержки включают:
* сырье и основные материалы;
* покупные полуфабрикаты;
* дополнительную заработную плату;
* расходы на приобретение товара.

Для удобства пользования систему расчета этих показателей можно объединить в табл. 1.

Таблица 1

Расчеты порога рентабельности, запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага

|  |  |
| --- | --- |
| Способ расчета | Условные обозначения |
| ВМ = В - ПИП | ВМ — валовая маржа;  В — выручка от реализации;  ПИП — переменные издержки производства |
| К = ВМ : В  К,% = (ВМ : В) х 100 | К — коэффициент валовой маржи |
| ПР = СПЗ : К | ПР — порог рентабельности;  СПЗ — сумма постоянных затрат |
| ЗФП, руб. = В - ПР  ЗФП, % = ПР : В | ЗФП — запас финансовой прочности |
| П = ЗФП х К | П — прибыль |
| СОР = ВМ : П | СОР — сила воздействия операционного рычага |

Остановимся более подробно на характеристике каждого из по­казателей.

Валовая маржа (ВМ) — это результат от реализации продукции после возмещения переменных затрат. В зарубежной практике по­казатель валовой маржи называют суммой покрытия, или вкладом. Одной из основных задач финансового менеджмента является мак­симизация валовой маржи, поскольку именно она является источ­ником покрытия постоянных издержек и определяет величину при­были.

Коэффициент валовой маржи (К) является промежуточным по­казателем, он определяет долю валовой маржи в выручке от реализации. В операционном анализе он используется для определения ве­личины прибыли.

Порог рентабельности (ПР) — показатель, который называют точ­кой безубыточности, отражающий ситуацию, при которой предпри­ятие не несет убытков, но и не имеет прибыли. При этом объем продаж, находящихся ниже точки безубыточности, влечет за собой убытки, а выше точки безубыточности — прибыль.

Чем выше порог рентабельности, тем труднее его преодолеть, но предприятия с низким порогом рентабельности легче переживают па­дение спроса на продукцию и снижение цен реализации.

Запас финансовой прочности (ЗФП) показывает превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности, т.е. чем больше эта величина, тем финансово устойчивее предприятие.

Прогнозируемая прибыль рассчитывается умножением запаса финансовой прочности на коэффициент валовой маржи.

Действие операционного рычага состоит в том, что любое изме­нение выручки от реализации всегда сильно влияет на размер при­были. Чем больше уровень постоянных издержек в общем объеме затрат, тем больше сила отрицательного воздействия операционного рычага на прибыль. Указывая на темпы падения прибыли с каждым процентом снижения выручки, сила воздействия операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска дан­ного предприятия.

Для предприятий, имеющих на балансе большое количество не­эффективно используемых основных фондов, высокая сила опе­рационного рычага представляет значительную опасность: в этом случае каждый процент снижения выручки от реализации приводит к резкому падению прибыли с достаточно быстрым вхождением пред­приятия в зону убытков. В таких условиях сокращается число вари­антов выбора продуктивных решений.

Работая с показателями операционного анализа, следует помнить, что изучение поведения переменных и постоянных издержек про­исходит в релевантном (краткосрочном) периоде, когда структура издержек, переменные издержки на единицу продукции остаются не­изменными лишь в ограниченном периоде и при определенном ка­честве продаж.

**2. Привлеченные средства и их роль в источниках финансирования предпринимательской деятельности**

В настоящее время на финансовом рынке появляются новые фор­мы и методы получения денежных средств, которые могут быть ис­пользованы как источники финансирования деятельности предпри­ятия.

Факторинг — это осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам факторинг-компании. В резуль­тате за достаточно короткий срок (2—3 дня) появляется возможность получить от 80 до 90% суммы требований в виде аванса, оставшиеся 10—20% являются гарантированной суммой для факторинг-компа­нии до момента получения ею денег от должника.

После получения денег факторинг-компания возвращает пред­принимателю оставшиеся 10—20% суммы, при этом с клиента взи­мают:

* проценты за немедленное предоставление денежных средств;
* премию за риск;
* административно-управленческие расходы.

В результате услуги факторинговой компании для поставщика включают плату за управление и за учетные операции.

Плата за управление (комиссия за собственно факторинговое об­служивание) взимается за ведение учета, страхование от появления сомнительных долгов и т.д. Рассчитывается как процент от годового оборота поставщика в зависимости от масштабов и структуры его производственной деятельности, оценки объема работ, степени кредит­ного риска, кредитоспособности покупателей, а также от специфики и конъюнктуры рынка финансовых услуг страны.

Плата за учетные операции взимается факторинговой компани­ей с суммы средств, предоставляемых поставщику досрочно (в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований) за период между досрочным получением и датой инкассирования требо­ваний. Ее ставка обычно на 2—4% превышает текущую банковскую ставку при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичным оборотом и кредитоспособностью в связи с необходимостью ком­пенсации дополнительных затрат и риска факторинговой компании.

Несмотря на очевидную привлекательность такого способа при­влечения финансовых ресурсов, его использование ограничено в силу недостаточного правового регулирования этой сферы деятельности в нашей стране.

Факторинг-компании тщательно изучают финансовое положе­ние своих клиентов и их должников. В результате снижается риск приобретения безнадежных долгов.

При осуществлении факторинг-операций дебиторская задолжен­ность переходит в наличные средства, т.е. может быть сразу исполь­зована как источник финансирования.

Кроме того, факторинг-компания может взять на себя дополни­тельный риск неплатежеспособности должника, ведение учета деби­торской задолженности и предоставление информации о финансо­вом положении предприятий, которые могут стать или уже стали вашими партнерами.

В результате использования факторинга:

* улучшается кассовое положение предприятия;
* снижается риск возможных неплатежей;
* сокращаются издержки по ведению дебиторских счетов;
* появляется возможность использовать данные по сбытовой ста­тистике.

Факторинг эффективен, прежде всего в сфере материального про­изводства и для оптовых фирм. В зарубежной практике основными клиентами факторинговых компаний являются средние и мелкие фирмы.

В первой половине 90-х годов многие финансовые инструменты, которые раньше отсутствовали в нашей экономике, стали использо­ваться банками, кредитными учреждениями и другими организа­циями.

Один из таких инструментов, который широко используется в за­рубежной практике,— лизинг.

В нашей стране разработан комплекс нормативных документов, регулирующих инвестиционную деятельность в России, где лизингу отводится важное место.

В 1998 г. были приняты Постановление Правительства РФ «Об утверждении государственных гарантий на осуществление ли­зинговых операций» и Федеральный закон № 164-ФЗ «О лизинге».

В лизинговой сделке обычно участвуют несколько субъектов:

* лизингодатель;
* лизингополучатель;
* продавец имущества (поставщик);
* банк (или другое кредитное учреждение), предоставляющий средства на приобретение предмета договора.

Кроме того, на рынке лизинговых услуг можно выделить специ­альные субъекты:

* страховые компании, осуществляющие страхование возмож­ных рисков, возникающих при лизинговой сделке;
* Российскую ассоциацию лизинговых компаний («Рослизинг») — некоммерческое объединение лизинговых компаний, банков и дру­гих предприятий, занимающихся лизингом.

Ассоциация «Рослизинг» занимается:

* координацией деятельности организаций, входящих в нее, для осуществления совместных взаимовыгодных проектов;
* подготовкой проектов законодательных актов;
* участием в работе международных ассоциаций;
* разработкой совместно с органами государственного управле­ния стратегических направлений развития лизинга в России.

Субъект лизинга может быть резидентом и нерезидентом Рос­сийской Федерации, а также работать с участием иностранного инве­стора, осуществляющего свою деятельность в соответствии с законодательством РФ. Объектом лизинга могут быть любые вещи, используе­мые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участ­ков и природных объектов.

Таким образом, в лизинг можно передавать любое имущество, которое не запрещено к свободному обращению на рынке и не унич­тожается в производственном цикле. Им может быть движимое и недвижимое имущество. Техника лизинговых операций представлена на схеме 1.

Схема 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Арендодатель | 1  2 | Производитель |

4 3

|  |
| --- |
| **Лизинговая компания** |
| **Арендатор** |

*Условные обозначения:*

1 – заявка на оборудование;

2 – плата за оборудование;

3 – оборудование;

4 – арендные платежи.

Согласно классификатору основных фондов, введенному в дей­ствие с 1 января 1996 г., к движимому имуществу относятся:

* силовые машины и оборудование (теплотехническое и турбин­ное оборудование, электродвигатели и т.д.);
* рабочие машины и оборудование для различных отраслей про­мышленности (полиграфическое оборудование, строительная техника, станки т.д.);
* средства вычислительной и оргтехники;
* транспортные средства, прочие машины и оборудование.

В качестве недвижимого имущества могут выступать производ­ственные здания и сооружения (нефтяные и газовые скважины, гидро­технические и транспортные сооружения).

В зависимости от объекта следует различать лизинги движимого (оборудования) и недвижимого имущества.

Типы лизинга зависят от срока его осуществления: менее полу­тора лет — краткосрочный лизинг, от полутора до трех лет — средне­срочный лизинг, три и более лет — долгосрочный лизинг.

Основные виды лизинга включают оперативный, финансовый и возвратный лизинги.

К оперативному лизингу относятся сделки, в которых затраты лизингодателя по приобретению сдаваемого в лизинг имущества лишь частично окупаются в течение первоначального срока лизинга. Осо­бенности оперативного лизинга таковы:

* лизингодатель не рассчитывает покрыть все свои затраты за счет поступлений от одного лизингополучателя;
* сроки лизинга не охватывают полного физического износа иму­щества;
* риск порчи или утери имущества лежит главным образом на лизингодателе;
* по окончании установленного срока имущество возвращается лизингодателю, который продает его или сдает в лизинг другому клиенту.

Причины, обусловливающие выбор лизингополучателем опера­тивного лизинга, состоят в следующем. Лизингополучателю необходи­мо арендуемое имущество лишь на время, например, для реализации проекта или работы, имеющих разовый характер; после окончания проекта надобность в данном типе имущества полностью отпадает. Арендуемое имущество подвержено сравнительно быстрому мораль­ному старению, т.е. лизингополучатель считает, что по истечении опре­деленного времени (срока лизинга) на рынке могут появиться новые, более эффективные аналоги данного имущества.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение срока аренды твердо установленной суммы арендной платы, достаточной для полной амортизации машин и оборудования, способной обеспе­чить фиксированную прибыль лизингодателю. Предмет лизинга пе­реходит в собственность лизингополучателя по истечении срока дей­ствия договора или до его истечения при условии выплаты лизинго­получателем полной суммы по договору, если им не предусмотрено иное.

Данный вид лизинга используется при аренде дорогостоящих объектов: зданий, сооружений, дорогого оборудования. Однако пла­тежи лизингополучателя превышают расходы лизингодателя по при­обретению данного вида имущества.

Возвратный лизинг — разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно вы­ступает и как лизингополучатель (схема 4). Такая сделка применяется, Когда у хозяйствующего субъекта довольно низкий уровень доходов, и, следовательно, он не может полностью воспользоваться льготами по ускоренной амортизации и налогообложению прибыли. Он со­вершает сделку, а лизинговая компания получает налоговые льготы, снижая ставку арендной платы.

Схема 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Лизинговая компания | стоимость оборудования  арендные платежи | Предприятие |

В законе о лизинге отдельно рассматривается сублизинг — осо­бый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу по договору суб­лизинга.

Лизинговая компания может привлекать ссуды для осуществле­ния лизинговых операций — это лизинг с дополнительным привле­чением средств, по которому осуществляется более 85% всех сделок.

Любая лизинговая сделка оформляется договором, предусматри­вающим лизинговые платежи, под которыми понимается общая сум­ма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предостав­ленное ему право пользования имуществом.

#### Расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле

#### ЛП = АО + ПК + KB + ДУ + НДС,

где

ЛП — общая сумма лизинговых платежей;

АО — амортизационные отчисления, причитающиеся лизингодателю в текущем году;

ПК — плата за кредитные ресурсы, используемые лизингодателем на приобретение имущества;

KB — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставле­ние имущества по договору лизинга;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополуча­телю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополу­чателем по услугам лизингодателя. Если лизингополучатель яв­ляется малым предприятием, в общую сумму лизинговых плате­жей налог на добавленную стоимость не включается.

Если договором предусмотрен выкуп с выплатой указанной сто­имости в виде долей в составе лизинговых платежей, то в лизинговые платежи включают и стоимость выкупаемого имущества.

Преимущества лизинга состоят в следующем. Лизинг позволяет быстро реагировать на изменения конъюнктуры, обновлять капитал, не прибегая к крупномасштабным инвестициям, избегать морально­го старения оборудования. Он дает возможность предпринимателям модернизировать новое производство без мобилизации больших фи­нансовых ресурсов. Для мелких, средних фирм и частных предпри­нимателей лизинг часто является единственно возможным способом финансирования их инвестиций. Лизинговое соглашение является более гибким, чем ссуда, поскольку предоставляет возможность вы­работать удобную для покупателя схему финансирования.

Ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размеры пога­шения. Лизинговые платежи по договоренности сторон могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т.д., а суммы платежей — отли­чаться друг от друга. Ставка может быть фиксированной и плаваю­щей. Погашение может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на оборудовании, взятом в ли­зинг, или быть прокомпенсировано встречной услугой, что позволяет предприятиям без резкого финансового напряжения обновлять про­изводственные фонды. Арендная плата относится на издержки про­изводства и снижает у лизингополучателя налогооблагаемую прибыль. Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Арендатор имеет возможность постепенного обновления своего пар­ка оборудования.

Международный лизинг в ряде случаев позволяет арендатору пользоваться налоговыми льготами страны арендодателя за счет сни­жения арендных ставок.

Лизинг позволяет включать в себестоимость продукции проценты за полученные заемные средства (в том числе у банков), используе­мые для осуществления финансового лизинга, а также лизинговых платежей. Он позволяет снижать налог на прибыль, так как лизинго­вые платежи у лизингополучателя относятся на затраты.

Недостатки лизинга состоят в следующем.

Арендатор теряет на повышении остаточной стоимости оборудо­вания (в частности, из-за инфляции). Если в результате научно-тех­нического прогресса изделие морально устаревает, арендные плате­жи за него не прекращаются до конца контракта. Стоимость лизинга больше ссуды, но поскольку риск устаревшего оборудования ложит­ся на арендодателя, он берет большую комиссию для компенсации.

Предприятия в процессе деятельности совершают материальные и денежные затраты, связанные с расширенным воспроизводством основных фондов и покрытием потребности в оборотных средствах, производством и реализацией продукции, социальным развитием кол­лектива.

Основой для определения необходимой суммы оборотных средств и основных фондов являются объем производства, размер затрат на производство, длительность производственного цикла, прирост и вы­бытие фондов, условия заготовки и приобретения сырья, топлива и других необходимых материалов.

Без заемных средств предприятия должны были бы находиться полностью на самофинансировании, что резко ограничивало бы воз­можности их развития.

Заемное, долговое финансирование предприятия обычно высту­пает в виде получения краткосрочных и долгосрочных банковских ссуд, а также облигационных займов.

Одним из важнейших ресурсов, мобилизуемых предприятием на финансовом рынке, является банковский кредит. Необходимость кре­дитования объективно вытекает из-за несоответствия средств и по­требностей предприятия для расширенного воспроизводства. Имен­но в этих условиях возникают кредитные отношения, которые дают возможность заемщику получить деньги раньше, чем он сможет из­влечь их из обращения после реализации товара. За счет собственных средств обычно покрывается потребность предприятия в денежных ресурсах, обеспечивающая непрерывность процесса производства и реализации продукции на протяжении года. За счет заемных источ­ников восполняются средства на образование сезонных запасов ма­териальных ценностей, покрытие затрат в производстве, а также ко­лебания рыночной конъюнктуры, например платежеспособный спрос потребителей.

Заемные средства предприятие может получить в виде кратко­срочных кредитов для пополнения и прироста оборотных фондов. Это в основном ссуды, обслуживающие кругооборот оборотного ка­питала, текущие потребности клиента. В российской практике кратко­срочные кредиты выдаются на финансирование различных элементов производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, средств в расчетах. Существуют разные виды кратко­срочных ссуд банков: залоговые, гарантированные поручителем, бан­ковские, застрахованные и др.

Краткосрочные ссуды — это кредиты, срок пользования кото­рыми не превышает одного года. Современная система кредитова­ния в РФ отличается преимущественно краткосрочным характером.

К долгосрочным ссудам относятся кредиты, сроки которых пре­вышают один год (в некоторых рыночных странах 6—8 лет). Такие кредиты обслуживают потребности в средствах, необходимых для фор­мирования основного капитала и финансовых активов. Долгосроч­ные ссуды направляются на кредитование строительства производ­ственных объектов, реконструкцию, техническое перевооружение, приобретение техники, оборудования и транспортных средств, орга­низацию выпуска новой продукции, строительство объектов непро­изводственного назначения.

Непременным требованием современной системы кредитования является соблюдение целевого характера кредита, полноты и срочно­сти возврата ссуд, их обеспеченности. К принципам кредитования относится и дифференцированность, в соответствии с которой осуществляется различный подход банка к кредитованию субъекта или объекта и к обеспечению ссуды. Особое значение приобретают прин­ципы кредитования, требующие надежной оценки не только объек­та, субъекта и качества обеспечения, но и уровня маржи, доходности кредитных операций, снижения риска. Важным является и соблюде­ние технологии кредитования, правил выдачи и погашения ссуд, текущего наблюдения и анализа кредитных операций.

Стабилизация российской экономики должна привести к разви­тию долгосрочных кредитных отношений между предприятиями и банками. В настоящее время банки являются важнейшими элемен­тами инфраструктуры, которая во многом определяет экономическую эффективность функционирования хозяйства в целом. Инвестици­онная деятельность банков постепенно должна быть переориентиро­вана на финансирование долгосрочного развития предприятий.

В случае краткосрочного кредитования банки рассматривают стандартные вопросы, касающиеся только части деятельности пред­приятия, например, кредитоспособность заемщика, качество залога. Если же банк является одним из кредиторов инвестиционного про­екта на длительный срок, то он заинтересован исследовать все сторо­ны проекта и работы предприятия и получить как можно больше информации о нем.

Роль банковского кредита при поступательном преобразовании российской экономики будет постоянно увеличиваться. Поскольку предприятия перестали получать денежные средства из бюджета, они вынуждены искать иные источники финансирования своей деятель­ности. В первую очередь их внимание привлекает банковский кредит, так как именно коммерческие банки являются аккумуляторами свободных денежных средств в рыночной экономике.

Зачастую только с помощью кредитов в комплексе с другими стоимостными инструментами можно решить проблемы финансиро­вания производственной деятельности предприятий и инвестирова­ния их основных фондов, поддержать как отдельные предприятия, так и целые отрасли. В рамках бюджетов и средств самих предприятий не всегда удается обеспечить их стабильную работу. Инструментом, спо­собным ускорить поступательное развитие экономики России, является вовлечение в производство банковского капитала и в еще большей степени капитала, который могут привлечь коммерческие банки.

Если банки станут строить кредитную политику, ориентируясь на долгосрочные цели, то экономическая ситуация в стране быстрее стабилизируется и предприятия смогут с большей надежностью дер­жать денежные средства в коммерческих банках.

Банки заинтересованы в кредитовании предприятий также с це­лью расширения своей клиентской и ресурсной базы из-за необ­ходимости разнообразить виды услуг, оказываемых клиентам, и для увеличения своего влияния на них.

Кроме того, банки, входящие в финансово-промышленные груп­пы, вынуждены в значительных масштабах заниматься кредитовани­ем производственных потребностей предприятия.

Тем не менее, несмотря на создание условий для участия в про­изводственной деятельности, коммерческие банки не торопятся вкла­дывать деньги в реальный сектор экономики. Это связано с тем, что банков, которые могли бы реально предоставлять крупные или долго­срочные кредиты, пока еще мало, остальные имеют весьма слабую ресурсную базу.

Современная кредитная политика коммерческих банков направ­лена на кредитование конкретных мероприятий в определенные сро­ки. Краткосрочные кредиты предоставляются предприятиям на ком­мерческой основе путем заключения с банками кредитных догово­ров. Порядок кредитования в каждом конкретном случае определя­ется банком по согласованию с заемщиком и фиксируется в кредит­ном договоре.

В договоре оговариваются объем выдаваемой ссуды, сроки и по­рядок ее использования, процентные ставки и другие выплаты по ссуде, обязанности и экономическая ответственность сторон, формы обеспечения обязательств (залог, поручительство и др.), перечень до­кументов, предоставляемых банку для оформления кредита.

До вступления в кредитные отношения с заемщиком банк оце­нивает его кредитоспособность — способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

От кредитоспособности заемщика зависит его способность пога­шать долги в ближайшей перспективе. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень индивидуального риска банка по выдаче конкретной ссуды конкретному заемщику.

Мировая и отечественная практика позволила сформулировать следующие принципы оценки кредитоспособности: характер клиен­та, его способность заимствовать средства, финансовые возможно­сти, размер капитала, обеспечение кредита, условия совершения кре­дитной сделки и перспективы ее погашения, возможность ее контро­ля со стороны банка. Существуют и конкретные показатели оценки кредитоспособности предприятия: уровень риска кредитных опера­ций, рентабельность и ликвидность баланса клиента.

Уровень риска оценивается с точки зрения рентабельности выпол­нения предприятием кредитуемого мероприятия (проекта) в целом и гарантий возврата вложенных банком средств. При кредитовании те­кущей деятельности учитываются изменения ассортимента продук­ции, технологии производства, конъюнктуры рынка на основе мар­кетинговой стратегии предприятия.

Для оценки финансовых результатов деятельности заемщика по данным бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках изу­чается рентабельность производства.

Ликвидность баланса заемщика анализируется с целью оценки характера капитала и его размещения по отдельным статьям. Лик­видность баланса заключается в возможности быстро мобилизовать имеющиеся ресурсы (активы) для оплаты в срок своих обязательств (пассивов), а также непредвиденных долгов.

С предприятиями разного уровня кредитоспособности банк по-разному строит кредитные отношения. Заемщикам одной группы бан­ки могут открывать кредитную линию, выдавать банковские (доверительные) кредиты без обес­печения и с пониженной процентной ставкой.

Кредитование заемщиков другой кредитоспособности будет осу­ществляться в обычном порядке только при наличии соответствую­щих форм обеспечения. При этом процентные ставки будут зависеть от вида обеспечения, спроса на кредиты на рынке ссудного капитала и других факторов.

Предоставление ссуд заемщикам, отнесенных по уровню креди­тоспособности к группе с большим риском, производится банком под более высокую процентную ставку. Если кредит был выдан клиенту до ухудшения его финансового положения, то банк вправе прекратить его дальнейшее кредитование и приступить к взысканию ранее выданных ссуд.

Коммерческие банки предоставляют ссуды под залог имущества и ценностей клиента, под гарантию или поручительство сторонних юридических или физических лиц.

Кредит может быть предоставлен единовременно в размере испра­шиваемой суммы, а также по мере возникновения потребности в нем у предприятия. В этом случае определяется максимальный размер кредита.

Банк принимает в качестве обеспечения возвратности кредита имущество заемщика, принадлежащее ему на праве собственности, включая имущественные права (за исключением имущества, реали­зация которого запрещена). При кредитовании под залог имущества или ценностей учитывается не только его балансовая стоимость, но и реальная стоимость залога с учетом возможности быстрой реализа­ции товаров, ценных бумаг, валюты, заложенных заемщиком, и на­правления вырученных денежных средств на погашение ссуды.

При принятии в залог имущества банк может потребовать его страхования за счет заемщика.

Погашение кредита может производиться как в конкретные сро­ки, так и путем периодического направления свободных средств пред­приятия на погашение задолженности (порядок предусматривается Договором).

В течение оговоренного в кредитном соглашении срока заемщик обязан перечислить средства в погашение ссуды. В случае неперечисления средств для погашения задолженности в указанный срок сумма непогашенного долга переносится на счет просроченных ссуд с взиманием повышенного процента. В этом случае банк вправе приступить к взысканию ссуды в судебном порядке, известив об этом заемщика.

По кредитам, предоставленным коммерческими банками, процен­ты начисляются по договорным ставкам с учетом объема привлекае­мых кредитных ресурсов, сроков кредитования и темпов инфляции.

Кардинальные изменения в экономике, рост активности отече­ственных производителей должны способствовать расширению дея­тельности коммерческих банков по долгосрочному кредитованию ин­вестиционных проектов предприятий. В отличие от бюджетных средств привлечение долгосрочных коммерческих кредитов банков повышает ответственность заемщиков благодаря возвратности и плат­ности заемных средств.

Объектами долгосрочного кредитования капитальных вложений предприятий являются затраты на строительство, расширение, ре­конструкцию и техническое перевооружение объектов производствен­ного и непроизводственного назначения, приобретение движимого и недвижимого имущества, создание новых предприятий и производств, осуществление научно-исследовательских работ, инноваций, созда­ние интеллектуальных ценностей и других объектов собственности. Порядок предоставления, оформления и погашения долгосроч­ных кредитов регулируется законами о банках и банковской деятель­ности в РФ, правилами самих банков, а также кредитными договорами с заемщиками.

Процесс предоставления долгосрочного кредита включает сле­дующие стадии: оформление заявления на ссуду, проверка представ­ленной информации заемщика, оценка проекта, принятие решения о выдаче кредита, заключение кредитного договора.

Процесс начинается с момента обращения в банк потенциаль­ного претендента на получение кредита, при этом соискатель пре­доставляет различную информацию об объекте кредитования либо в виде специальной анкеты, либо в виде бизнес-плана проекта. Необходимая информация включает перечень определенных документов, характеризующих претендента. Сюда входят:

1. справка об инициаторе проекта — наименование, реквизиты, данные об учредителях, структуре уставного капитала, организационно-правовой форме, информация о счетах, кредитная история, введения о производственно-финансовой деятельности и имеющих­ся собственных ресурсах;
2. характеристика инвестиционного проекта — направления и дели предлагаемых инвестиций (конкретные количественные и ка­чественные показатели проекта);
3. порядок погашения ссуд (сроки, размеры и источники);

4) данные о возможном обеспечении проекта (платежные гаран­те, страховые депозиты, залоги, заклады, государственные гаран­те, страхование).

Далее проверяется достоверность всех сведений, представленных заемщиком.

Следующая стадия — оценка проекта. На основе анкеты, биз­нес-плана или технико-экономического обоснования проекта про­водится экспресс-анализ и дается предварительное заключение. При положительном заключении начинается детальная проработка про­екта предприятия. Для ее выполнения используют не только локаль­ную, но и общеэкономическую информацию прогнозного характера, так как эффективность проектов меняется в зависимости от состояния экономики (целесообразно рассматривать пессимистический, опти­мистический и наиболее вероятный варианты развития экономики). Существуют различные методы оценки инвестиционных проектов предприятий. Главной задачей проектного анализа является уста­новление ценности проекта, которая определяется разницей между выгодами, доходами и затратами. Выгоды и затраты оцениваются по следующим позициям, каждая из которых отражает конкретный раздел бизнес-плана:

* является ли проект технически реализуемым и обоснованным (технический анализ);
* имеется ли спрос на продукцию проекта (коммерческий анализ);
* является ли проект жизнеспособным в финансовом отношении и возмещаются ли затраты на его осуществление (финансовый анализ);
* какое влияние окажет проект на окружающую среду (экологи­ческий анализ);
* сможет ли отвечающая за проект организация осуществить его и руководить проектом (институциональный анализ);
* приемлем ли проект в социальном и культурном отношениях (социальный анализ);
* превышают ли положительные результаты проекта затраты на его осуществление и эксплуатацию, с каким риском он сопряжен (экономический анализ).

Таким образом, оценка проекта затрагивает не только количе­ственные, но и качественные показатели, создавая полную картину последствий реализации проекта.

Главное внимание при оценке коммерческой состоятельности проекта уделяется оценке эффективности инвестиций. В качестве ин­тегральных показателей эффективности инвестиций используют чи­стый дисконтированный доход (чистую текущую стоимость), внут­реннюю норму доходности проекта, срок окупаемости затрат, индекс прибыльности и др. Расчет указанных показателей производится при помощи анализа денежных потоков с использованием дисконтиро­вания (приведения к начальному периоду) поступлений от проекта и инвестиционных затрат.

В процессе экспертизы проекта предпочтение отдается тем про­ектам, где показатели эффективности соответствуют приемлемым для банка значениям. Чаще других в этих целях используются внутрен­няя норма доходности, чистая текущая стоимость и срок окупаемости.

Вне зависимости от качества проекта он не будет кредитоваться без обеспечения.

Полученный кредит зачисляется на расчетный счет, специаль­ные счета или валютный счет предприятия. За счет кредита оплачи­ваются строительно-монтажные работы, оборудование, проектная продукция и другие строительные затраты.

При установлении сроков и периодичности погашения долго­срочного кредита банк принимает во внимание окупаемость затрат за счет чистой прибыли и амортизации заемщика, анализирует пла­тежеспособность предприятия и уровень риска, возможность ускоре­ния оборачиваемости кредитных ресурсов.

Возврат заемных средств начинается по новым стройкам после ввода в эксплуатацию, по действующим предприятиям — до ввода.

Проценты за использование кредитными ресурсами начисляют­ся с даты их предоставления. Погашение процентов осуществляется: по новым стройкам — после сдачи объекта в эксплуатацию в сроки, указанные в кредитном договоре; по действующим предприятиям — ежемесячно с даты получения заемных средств.

Сегодня долгосрочным кредитованием капитальных вложений предприятий занимаются немногие банки. Долгосрочные кредиты коммерческих банков привлекаются пока только в реальные и быстро­реализуемые проекты с высокой нормой прибыльности. Этим видом кредитования занимаются лишь крупные банки при условии предо­ставления им налоговых и других льгот. Исключение составляют консорциальные кредиты, предоставляемые несколькими банками одному надежному заемщику на реализацию высокодоходного про­екта (когда норма доходности превышает ставку ссудного процента).

В мировой практике экономически развитых стран кредиты бан­ков и других финансовых структур покрывают до 20% потребностей предприятий в текущих и капитальных затратах. В России этот уро­вень ниже и составляет 3-5%.

Развитию рынка долгосрочного кредитования в России может способствовать государственное стимулирование деятельности коммерческих банков, участвующих в долгосрочном кредитовании ре­ального сектора экономики, для чего необходимо дифференцировать размеры отчислений таких банков в обязательные резервные фонды скорректировать для них ставки налогообложения прибыли, гаран­тировать им предоставление беспроцентной помощи от Банка Рос­сии в случае возникновения финансовых трудностей не по их вине.

Долгосрочное финансирование с помощью облигаций часто при­меняется для финансирования активов с продолжительным сроком эксплуатации, таких, как земля, оборудование или строительные про­екты. Чем выше капиталоемкость бизнеса, тем больше может быть объем долгосрочных задолженностей и акционерного капитала.

Различные виды долговых обязательств применяются при опре­деленных ситуациях. Сумма долговых обязательств, которые может иметь предприятие, во многом зависит от имеющихся у него реаль­ных активов. Долгосрочные долги предприятий обычно представле­ны в виде подлежащих погашению облигаций. Облигация является ценной бумагой, свидетельствующей о том, что предприятие заняло денежные средства и согласно их выплатить.

Владельцы облигаций получают доход, выплачиваемый ежегод­но в виде фиксированного процента. Срок действия облигаций, по­рядок и размеры выплаты дохода и выкупа бумаги определяются при выпуске займа. Владение облигацией не дает права собственности, но предусматривает преимущественное право по сравнению с акци­онерами на распределяемую прибыль и на активы предприятия при его ликвидации.

Целесообразность выпуска облигаций определяется спросом на них на фондовом рынке и издержками выпуска. Цена облигации зави­сит от нескольких факторов: срока погашения, процентной ставки и имущественного залога. Цена бумаги с момента ее выпуска и в тече­ние срока обращения постоянно колеблется. Рыночная цена облига­ции определяется, прежде всего доходностью. Доходность представ­ляет собой отношение выплачиваемых по облигации процентов к ры­ночной стоимости.

Стоимость облигации и процентные ставки связаны между со­бой обратно пропорционально. По мере роста процентных ставок стоимость существующих облигаций понижается, так как инвесторы могут сделать капиталовложения в новые облигации с большими про­центными ставками. Облигации могут продаваться со скидкой, когда процентная став­ка по облигациям ниже преобладающей на рынке ставки для данного вида ценных бумаг, или когда предприятие-эмитент работает в усло­виях риска, или когда облигация имеет продолжительный срок пога­шения. Облигация продается с надбавкой, когда действуют обратные условия.

Предприятия могут выпускать различные виды облигаций: не­обеспеченные, с залогом имущества, конвертируемые, гарантирован­ные, бескупонные, с переменной процентной ставкой, еврооблига­ции и др. (табл. 2).

Таблица 2

##### Виды облигаций и их свойства

|  |  |
| --- | --- |
| Виды облигаций | Характеристика |
| Необеспеченные | Используются только финансово надежными компаниями. Конвертируемые облигации обычно являются необеспеченными |
| Субординированные | Востребованы после облигаций, обладающих преимуществом в погашении |
| С залогом имущества | Залог в виде недвижимого имущества или здания |
| Обеспеченные другими ценными бумагами | Обеспечиваются акциями и (или) облигациями, находящимися в собственности эмитента |
| Процентные доходы (выплачиваются только из прибыли) | Выпускаются, когда предприятие реорганизуется из-за финансовых затруднений |
| Продаваемые ниже номинала и бескупонные | Выпускаются с очень низкой (даже нулевой) ставкой купона, по ценам ниже номинала, но погашаются по номинальной стоимости |
| С переменной процентной ставкой | Ставка купона меняется в зависимости от изменения ставок на денежных рынках или рынках капитала. Применяются в условиях неопределенности будущих процентных ставок из-за инфляции. Продаются по цене, близкой к номинальной |

Преимущества долгосрочных долговых обязательств состоят в следующем:

• выплаты процентов подлежат налогообложению, тогда как ди­виденды, выплачиваемые акционерам, налогом не облагаются;

* держатели облигаций не участвуют в обеспечении роста дохо­дов предприятия;
* долговые обязательства погашаются более дешевой валютой в период инфляции;
* облигация может помочь предприятию обеспечить финансовую стабильность в условиях «стесненных» денежных рынков, когда отсутствует возможность использовать краткосрочное кредитование.

Недостатки долгосрочных долговых обязательств состоят в следующем:

* начисляемые проценты должны быть выплачены независимо  
  от доходов предприятия;
* долговое обязательство должно быть погашено в установлен­ные сроки;
* каждому долговому обязательству соответствует финансовый риск, который может повысить стоимость финансирования;
* условия облигационного договора могут наложить ограниче­ния на деятельность предприятия;
* обязательства, превышающие финансовые возможности долж­ника, могут возникнуть при ошибках в прогнозе будущих потоков денежных средств.

Для инвесторов облигации имеют определенные преимущества: по ним выплачиваются фиксированные проценты ежегодно; они на­дежнее, чем ценные бумаги, свидетельствующие об участии в акци­онерном капитале. Однако инвесторам следует учитывать и недостат­ки: облигации имеют определенный риск по процентной ставке и существует возможность того, что основная сумма будет утрачена, если процентная ставка увеличится и облигация упадет в цене; вла­дельцы облигаций не имеют права голоса и, следовательно, не могут влиять на работу предприятия.

Финансирование за счет долговых обязательств рекомендуется:

1. Если процентная ставка по долговому обязательству ниже, чем норма прибыли, которую можно получить на заемных денежных сред­ствах.
2. Когда доход предприятия и прибыль стабильны, оно будет в состоянии погасить проценты и основную сумму долга как в удач­ные, так и в неудачные годы. При этом важно соблюдать разумные пределы, при которых обязательства по погашению процентов и основ­ной суммы долга не будут превышать возможностей предприятия.
3. Если у предприятия имеется достаточная прибыль для погашения долгов.
4. При хорошем положении с ликвидностью и притоком денеж­ных средств.
5. Если величина отношения долговых обязательств к акционерному капиталу невысока и предприятие может справиться с допол­нительными обязательствами.
6. При невысоком уровне риска предприятия.
7. Когда цены акций предприятия понизились, а значит, выпуск новых обыкновенных акций в этот период нерентабелен.
8. Когда важно сохранить контроль над деятельностью предприятия.
9. Если предприятие обладает солидным опытом работы в дан­ном виде бизнеса.
10. Если предполагаемый уровень инфляции обещает быть вы­соким и погашение долгового обязательства будет производиться более дешевой валютой.
11. Когда рынок продукции предприятия растет и отсутствует конкуренция.
12. Когда налоговая ставка высока и предприятие выигрывает за счет вычитания выплат процентов из своих налогов.
13. Если ограничения облигационного контракта не обременительны для предприятия.
14. Когда тенденции денежного рынка благоприятны и любые необходимые виды финансирования доступны.

В России облигационные займы могут выпускаться только извест­ными акционерными компаниями, корпорациями и финансово-про­мышленными группами, платежеспособность которых не вызывает сомнений у инвесторов.

**3. Оптимизация структуры источников финансирования предпринимательской деятельности**

Рассмотрев основные источники финансирования предпринима­тельской деятельности, изучив их достоинства и недостатки, степень доступности и выгодности, любой предприниматель сталкивается с проблемой выбора наилучшего источника. У каждого хозяйственного субъекта ситуация с выбором оптимальной структуры источников финансирования определяется различными факторами.

Рассмотрим, как формировались источники финансирования, на примере конкретного хозяйствующего субъекта. В соответствии с учредительными документами предприниматель осуществляет сле­дующие виды деятельности:

* розничную торговлю в неспециализированных магазинах;
* розничную торговлю оборудованием для офисов, канцелярскими принадлежностями, книгами и газетами, фотопринадлежностями;
* деятельность в области фотографии.

Первоначальный объем финансовых ресурсов был сформирован за счет собственных накоплений предпринимателя и составлял 6000 дол. США или по курсу Банка России на дату регистрации 150 660 руб. Основная часть этих средств была распределена следую­щим образом:

1. приобретение патента на право осуществления хозяйственной  
   деятельности в течение 6 месяцев — 3896 руб.;
2. аренда оборудования — 5929,06 руб.;
3. покупка расходных материалов для проявки пленки и изго­товления фотографий — 47 402,10 руб.;
4. покупка товаров — 82 830,65 руб.

Итого: 140 057,81 руб.

Основная проблема, с которой столкнулся предприниматель при формировании первоначального объема финансовых ресурсов,— не­возможность получения банковского кредита. Среди причин отказа в выдаче кредита назывались неимение солидной кредитной истории и отсутствие подходящего залога.

Все оборудование и помещения были взяты в аренду во времен­ное пользование по договорам аренды нежилых помещений.

В ходе дальнейшего развития деятельности основным видом крат­косрочного кредитования и источником финансирования предприни­мателя стал коммерческий кредит поставщиков товаров и расходных материалов.

В соответствии с заключенными договорами купли-продажи опла­та велась как в форме предоплаты, так и в виде оплаты после реали­зации в зависимости от условий договора. Расчеты после реализации товара представляют собой по существу коммерческий кредит, но на бесплатных условиях. Предприятие реализовало товар предпринимателю без предварительной оплаты с его стороны. После использования расходных материалов на производство фотографий и их оп­латы со стороны покупателей часть вырученных средств возвраща­лась как оплата за поставленную продукцию. Среди преимуществ данной формы расчетов можно выделить следующие:

* производственный процесс у предпринимателя не останавли­вался при отсутствии собственных средств, поскольку расходные ма­териалы поступали в том объеме и количестве, которые необходимы;
* для поставщика продукции было выгодно наличие на нее стабильного спроса.

Использование преимуществ коммерческого кредитования поз­волило предпринимателю осуществлять деятельность на протяжении 6 месяцев. По итогам работы за полугодие было принято решение о проведении анализа деятельности предприятия с целью выявления недостатков в работе и использования методов операционного ана­лиза для определения оптимальной структуры источников финанси­рования деятельности.

В результате анализа показателей прошлого года выяснилось, что в течение двух месяцев деятельность предпринимателя была убыточ­ной из-за высоких издержек (особенно переменных) на производ­ство продукции, что привело к появлению кредиторской задолжен­ности по арендной плате за имущество.

При анализе фактических данных, а также планируемых показа­телей на следующий квартал был определен порог рентабельности (точка безубыточности) деятельности предпринимателя, а также запас финансовой прочности. Были выявлены месяцы с высоким порогом рентабельности, после чего принято решение увеличить минималь­ный размер оборотных средств из доходов, полученных в предше­ствующий период.

Итогом проведения операционного анализа стал расчет силы дей­ствия операционного рычага. Действие его проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда влечет за собой боль­шее изменение прибыли. Этот эффект обусловлен различной степе­нью влияния динамики постоянных и переменных затрат на форми­рование финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта при изменении объема производства.

Высокая сила действия операционного рычага отразила высокие Постоянные издержки предпринимателя. Было решено пересмотреть арендные платежи по договорам аренды и приобрести дополнитель­ное оборудование за счет различных источников.

Первый вариант предусматривал использование заемных источ­ников в размере 150 тыс. руб. сроком на один год под 48% годовых.

При первом варианте финансирования предприниматель должен будет вернуть банку кредит вместе с процентами в размере 195 000 руб.

Второй вариант финансирования предполагал заключение до­говора лизинга с тем же предприятием.

Общая сумма лизинговых платежей, вместе с платой за оборудование составила 199 500 руб.

В результате анализа двух видов финансирования выяснилось, что получение кредита для покупки оборудования обойдется пред­принимателю дешевле на 4500 руб. Однако срок оформления креди­та оказался неприемлемо долгим, поэтому в качестве источника фи­нансирования покупки оборудования был выбран лизинг.

Для оценки результата от приобретения оборудования по лизин­гу был проведен расчет двух вариантов плановой суммы прибыли для случаев, когда предприниматель не приобретает и приобретает обо­рудование.

В результате сравнения обоих вариантов можно сделать вывод о том, что прибыль хозяйствующего субъекта от деятельности в об­ласти фотографии с приобретением оборудования уменьшится на 140 700 руб.

Несмотря на убыток от деятельности в области фотографии, он будет покрываться доходом от розничной торговли. В результате об­щий итог деятельности предпринимателя будет положительным.

Приобретение оборудования рассчитано на получение эконо­мического эффекта от осуществления деятельности в долгосрочной перспективе. Если в планируемом году предприниматель получит при­быль меньшую, чем можно было бы получить, не приобретая оборудо­вание, то уже в следующем году при тех же объемах предоставляемых услуг, с тем же объемом реализации товаров можно будет получить прибыль, значительно превышающую уровень предыдущего года, за счет сокращения размера затрат, связанных с арендой оборудо­вания.

# Заключение

В данной курсовой работе было рассмотрено управление собственными финансовыми ресурсами.

В настоящих условиях гарантией нормального процесса расширенного воспроизводства является финансирования капитальных вложений путём заимствования средств. Поиск эффективных направлений заимствования финансовых ресурсов и своевременное привлечение заемных средств становятся основными в управлении финансовыми средствами предприятия и одной из главных задач финансовых служб предприятия. Условиями, которые ставятся руководством предприятия перед финансовым менеджментом, являются привлечение дополнительные финансовых средств на выгодных условиях и инвестирование их с наибольшим эффектом.

**Список литературы**

1. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб и доп/под редакцией В.В. Ковалева - М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2004. – 634 с.
2. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / общ. ред. А. Г. Грязнова . – М. : Финансы и статистика , 2002. – 1167 с.
3. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки : учебник для экономических вузов / Е. Ф. Жуков, [и др.], ред. Е. Ф. Жуков . – М. : ЮНИТИ , 2002. – 623 с.
4. Карасева Инна Михайловна, Финансовый менеджмент: учебник пособие по спец. «Менеджмент организации»/ И.М. Карасева М.Л. Ревякина под редакцией Ю.П. Анискина3-е изд стер. – М.: Омега – Л: 2008 – 335 стр.
5. Экономика предприятия (фирмы). / под ред. О.И. Волкова. – М.: Инфра-М, 2003.
6. Шохин Е. И., Серегин Е.В., Гермогентова М.Н.Финансовый менеджмент: Учебник для вузов под ред. Шохина Е.И.– М.: ИД ФБК-ПРЕСС,2004.– 408с.
7. Васильев Н.М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. – М.: ДЕКА, 1999.
8. Газман В.Д. Лизинг : теория, практика, комментарий. – М.: 1997.
9. Бланк И.А. - Инвестиционный менеджмент. Бланк И.А. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр. 2001