

1. Дисциплина «Экономическая теория»

1. Экономическая теория как наука. Экономические законы. Методы экономической теории. Экономические категории

Экономическая теория как наука

Экономическая теория, как и другие науки об обществе, имеет общую основу в виде современной философии. Для нее большое значение имеют те разделы философии, которые выражают происхождение и сущность сознания закономерности изменений явления природы и общества, особенность познания в области экономических явлений и процессов. В этой главе рассматриваются две проблемы: проблема мировоззрения, без уточнения которого нельзя приступать к систематизации экономической теории, и проблема методологии познания, обобщения практики, способов умозаключения и теоретических выводов, отражающих реальное состояние предмета экономической науки в нынешнем этапе ее понимания.

Богатство философии используется для разработки парадигмы экономического развития, которая, являясь методом исследования практики, служит для создания теории совершенствования жизни людей. В недрах экономической науки всегда накапливаются знания, которые могут синтезироваться в рамках единой парадигмы. Для дальнейшей развития науки следует обновить, модернизировать, упорядочить, сменить парадигму, предоставив тем самым возможность обобщения практики (эмпирического материала) под другим ракурсом, чтобы новые данные науки могли адаптироваться на новом витке процесса познания. Таким образом, теория вместе с новой парадигмой может сделать следующий шаг более полного и глубокого познания законов развития общества, обеспечив науке плюрализм и борьбу мнений, без чего невозможно дальнейшее обогащение знаний общества о законах собственного развития, об окружающей среде, философия - не описательная наука. Ее применение в процессе познания усиливает активную роль всех отраслей науки.

Общие основы экономической науки включают в себя толкование основного вопроса философии - что первенствует: материальное или идеальное. В истории человечества материя и сознание шли рядом, дополняя друг друга. Общество, в попытке объяснить мир и его движение, разделилось на два противоположных лагеря - материалистов и идеалистов. Материалисты считают, что источник развития находится в объективном мире идеалисты отдают предпочтение духовному, мыслительному началу, этот спор длится более 2500 лет. Становится всё понятнее, что противопоставлять материю и ее сознательную форму для объяснения законов развития общества нельзя, если наука не желает получить искаженную картину цивилизации и ее истории. Происходит взаимное проникновение и отражение: материальных интересов - в сознании, сознательных представлений причин и следствия - в материальном бытии.

В современной экономической науке эти два направления представляют собой единство противоположностей Теория рынка, а именно она излагается в курсе, представляет борьбу за единство материального и духовного. В экономике материальные интересы и предпосылки обеспечивают общий интерес в производстве и в сохранение жизни, но право выбора формы собственности, своей ниши на рынке, организации труда и производства, методов вхождения человека в ассоциированную общность, крепость уз в ней остаются во многом предметом выбора предметом предпочтения индивидуума. В историческом плане по порядку происхождения и по условиям сохранения жизни материальное первенствует над идеальным. Однако происходит и определенное чередование материального и духовного на первых ролях, когда варианты материального развития господствуют в духовной жизни или обществе создает духовные конструкции жизни, которые не противоречат материальному интересу.

В индустриальном и постиндустриальном обществе, где высок уровень материального производства и духовного творчества, происходит диффузия: материальный результат становится следствием работы интеллекта - прежде чем создать, человек строит конструкцию в своей голове, а духовное качество общества постепенно снижает свою зависимость от материального развития. Экономическая наука имеет дело с идеальными моделями хозяйственного механизма и тем способствует развитию материального производства. Последнее не останавливается в своем развитии, порождает производство с новым качеством и ставит новые задачи перед познанием его законов. Сами идеи - если они разделяются всеми

слоями населения - приобретают материальную силу в развитии общества. Таким образом, для цивилизации единство представляется в том, что для человека нет материального без идеального, идеального без материального. Отсюда следует, что философское понимание противоположности заключается в том, что материализм и идеализм чередуются и попеременно, в зависимости от состояния среды обитания у производительных сил общества, занимают первое место среди факторов развития общества.

Экономическое поле как среда определенного сочетания времени и пространства деятельности хозяйствующих людей делает условия развития приемлемыми для подавляющего числа людей. Экономическое поле становится носителем реально-объективного и реально-субъективного, материального и идеального, управленческого морально-нравственного, т. е. тех составляющих частиц и элементов сложнейшей системы хозяйствования, которую нельзя обрисовать какой-либо одной краской. В этом случае в экономических процессах природа и человек работают на тенденцию к равновесию.

Система социально-экономических процессов развивается под воздействием закона отрицания. Одна система отношений заменяется другой, но только затем, чтобы создать условия для старения этих отношений и их отрицания. Возникает важная философская категория - соотношение. Экономическая система состоит из множества категорий, и возникает проблема их соотношения как качественного содержания и количественной определенности. К таким отношениям, например, относятся отношения свободы и необходимости, объективного и субъективного, цели и средства, сознательного и стихийного, производительных сил и производственных отношений.

При использовании экономических законов развития общества имеет место еще одна форма соотношений - сознательность и стихийность. Сознательные процессы получают преломление в головах людей, но отсутствие мыслей в той или иной голове не свидетельствует о стихийности их поведения. С другой стороны, стихийность - отсутствие четких предсказуемых результатов общественного поведения людей - не означает отсутствие сознательного решения о личном участии в хозяйственном процессе.

Стихийность - непознанная необходимость, сознательность - познанная необходимость, но стихийность имеет элемент сознательности, а в сознании есть элемент стихийности.

Сила стихийного - тесноте и прочности причинно-следственных связей, а сознательного - в выводах и аргументированной информации о степени прогрессивности объективных связей и о путях осознанного влияния на причины корректировки последствий. Слабость сознательного - в чрезмерно заинтересованной оценке объективной экономической среды. В связи с этим люди лишь приближаются к истине в оценке потенциала экономического роста и эффективности его использования.

В хозяйственном организме качественное положение в соотношении двух и более факторов зачастую определяется равновесием. В рыночной экономике это выражается в равновесной точке спроса и предложения, в равновесии цен реализуемых товаров и услуг и количества бумажных денег, необходимых для обращения в условиях равновесия. Однако и здесь не обходится без противоречий. Разные факторы роста генерируют противоположные тенденции. Пропорциональность текущего производства обуславливает равновесие между спросом и предложением. Более того, равновесие - самый экономный вариант роста. Между тем научно-технический прогресс находит в равновесии серьезного противника, который может затормозить экономический рост и повышение эффективности производства. Обществу нужны не равновесие, волнообразные движения, которые знают равновесие только как момент. В эту "дыру" устремляется научно-технический прогресс со всеми его противоречиями и социально-экономическими неожиданностями. Постоянное несовпадение тенденций диктует необходимость ограничивать условия при решении задач на оптимальность, т. е. находить варианты, которые не имеют конкурентов по заданному критерию.

Методы экономической теории

Экономическая теория изучает отношения и закономерности, складывающиеся в процессе экономического роста при ограниченных ресурсах, необходимых для жизни и развития общества. Специфика предмета предполагает специфику методологии и методов исследования. Методология - это общий подход к изучению экономических явлений, система методов и приемов анализа при определенном философском подходе: субъективном, диалектико-материалистическом, эмпирическом, рационалистическом. В настоящее время в науке господствует рационалистическая методология, которая предполагает изучение и открытие объективных рациональных законов экономической цивилизации на основе целостного

исследования экономической системы независимо от классового состава населения. В качестве инструментария используется математический аппарат, эконометрика, кибернетика. Результатом исследования выступают экономические модели, схемы, графики.

Рационалистический метод предполагает анализ объективной реальности в постоянной динамике, включая, анализ внутренних связей, законов производства, распределения, обмена и потребления. Наиболее полно взаимосвязь рационалистического и аналитического подходов прослеживается в анализе процессов воспроизводства и экономического роста.

Методология основывается на методах. Метод - это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения целей. Если предмет науки и ее методология характеризуются тем, что исследуется, то метод как исследуется. Одно вытекает из другого. От правильно принятого метода зависит реальность результатов.

В экономической теории применяются различные методы познания: позитивный, нормативный, систематизация факторов, научная абстракция, эксперимент и др.

Позитивный метод предполагает создание определенной философии экономической науки, формулирование знаний об экономике, категориях и законах развития экономической среды на основе описания и систематизации факторов, опыта, рыночных наблюдений и т. д. Так. философия экономической науки формирует учение о равновесии и эволюции систем командно-административной и рыночной, их структуре и инфраструктуре.

Нормативный метод познания предполагает анализ практической деятельности человека, базирующейся на принципах максимальной эффективности. Главный принцип этого метода в том, что он направлен на получение результатов, приносящих пользу всем субъектам хозяйственной деятельности. Применение этого метода предполагает использование математических приемов решения экстремальных задач на минимум или максимум, решение системных ситуаций и проблем.

Развитие экономической науки в современный период предполагает использование такого метода как сбор информации, ее анализ и синтез.

Экономическая жизнь это скопление фактов, которые существуют в конкретной действительности. Поэтому данный метод связан со сбором большого количества данных. Однако, чтобы познать эти факты, необходимо от их обозрения подняться на более высокую ступень, к научному обобщению.

Один из методов, активно используемый в экономической науке, - метод восхождения от абстрактного к конкретному, от сущности к явлению. Если попытаться сохранить для научной оценки все богатство сущного и найти главное определяющее движение, связи и экономические законы, то можно запутаться в многообразии явления и упустить сущность. Абстракция позволит высветить ту основу, причинно-следственную связь, которая дает возможность управлять ситуацией.

Однако и здесь нужна оптимизация. Слишком усиленная абстракция уводит науку от объективной реальности. Прекращается связь науки с практикой, последняя выступает критерием истинности и ценности теории. Находясь в длительном отрыве от практики, наука может создавать "идеальные модели", не отражающие реальную действительность и позволяющие подчинить волю людей на структурах искажающих, деформирующих законы развития.

Метод научной абстракции приобретает огромное значение именно в общей экономической теории. Общественную жизнь нельзя изучать в лабораторных условиях. Научная абстракция есть мысленное отвлечение (абстрагирование) от несущественных сторон, свойств явлений и отыскивание главного, наиболее существенного в них. Таким образом, улавливается сущность явления. В результате абстрагирования выводятся экономические категории. Они выступают как теоретические выражения реальных сторон экономики (прибыль, цена, товар, деньги, зарплата). В совокупности экономические категории образуют понятийный аппарат. Дальнейшее познание направлено на изучение связи экономических явлений.

Абстрактное мышление порождает метод анализа и синтеза.

Анализ экономических явлений предполагает расчленение изучаемого явления на отдельные элементы и исследование каждого элемента как необходимой составной части целого. Синтез предполагает, что явление первоначально изучается как состоящее из различных частей, а затем исследуется соединение элементов в единое целое и делается общий вывод.

Определенную роль среди используемых методов общей экономической теории играет эксперимент и экономические реформы. Они занимают особое место в исследовании и требуют тщательной подготовки, расчета, обоснования, научной проработки. В общей экономической

теории широко используется принцип сочетания исторического и логического. Исторически общество развивается от простого к сложному, но развитие это не свободно от отступлений и забеганий вперед. Изучение истории помогает понять внутреннюю логику предмета, а знание внутренних структур общества придает истории научный характер. Единство исторического и логического - методологический принцип, который помогает концентрировать внимание науки на усилении аргументации, обоснованности выводов. Как в самих исследованиях, так и в логических построениях при изложении ее результата необходим постоянный взаимоконтроль: логику исследования надо постоянно контролировать историческим сопоставлением, а факты истории - располагать в логической последовательности, вытекающей из парадигмы экономической науки. Однако единство исторического и логического нужно понимать как определенную тенденцию, достаточно свободную в своем колебании. Жесткая связь исторического и логического может породить догматическое представление о некоторых эпизодах истории или возвести формальную логику в научный аргумент.

Таковы основные методы и приемы организации научного анализа и поиска оптимальных решений экономических задач.

Экономические законы и категории.

Экономические законы и категории. Все явления и процессы, совершающиеся в окружающем нас мире подчиняются действию объективных природных законов, аналогично и все наблюдаемые экономические процессы и явления так же развиваются под действием объективных законов. Экономическими законами, принято называть наиболее существенными, устойчивыми регулярно повторяющимися объективные причинно-следственные связи и взаимосвязи в экономических процессах и явлениях. Экономическими законами, принято называть наиболее существенными, устойчивыми регулярно повторяющимися объективные причинно-следственные связи и взаимосвязи в экономических процессах и явлениях.

Объединяет экономические и природные законы, их объективность, то есть независимость от воли и сознания людей. Различие же, состоит в том, что законы природы действуют без участия человека, тогда как законы экономики возникают в процессе производственной деятельности людей. Еще одно отличие законов заключается во временной ограниченности действия значительной части экономических законов. Исторически приходящий характер экономических законов, позволяет разделить их на две группы:

специфические

общие

Специфические — действующие в условиях определенного типа производства и выражающие существенные черты функционирования и развития. Общие экономические законы - действующие во все периоды экономического развития общества.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов, где неправильное использование одного закона, расстраивает всю систему и нарушается равновесие в обществе. В ходе изучения и теоретического осмысления действительности, различные стороны экономических отношений, фиксируются сознанием в виде экономической категории.

Экономические категории - это логические понятия, отражающие в обобщенном виде условия экономической жизни общества, например - товар, деньги, труд, заработная плата.

Категории не дают общего представления об экономической действительности, они выражают лишь отдельные формы бытия, характеризуют конкретные стороны развития системы экономических отношений.

Экономические категории историчны, так как выражают сущность в действительности, то есть отношения, абстракциями которых они являются. И экономические законы и экономические категории отражают одну и ту же объективную реальность производственных отношений людей. Но если в экономических категориях высвечивается лишь одна сторона экономических отношений, сущность одного явления, то экономические законы раскрывают взаимосвязь, нескольких или многих явлений одного порядка. В категориях фиксируется статическое состояние экономики, в законах динамическое. Логическое сочетание экономических законов и категорий образуют определенную структуру курса экономической теории.

2. Экономические системы и их сущность, типы и модели. Общие черты развитых экономик. Смешанная экономика.

Понятие экономической системы и ее элементов.

Понятие системы используется практически во всех науках. Наиболее общим определением системы является понимание ее как некоторой упорядоченной совокупности элементов, обладающей организованностью, и способностью выполнять ряд таких функций, которые не могут быть выполнены ни одним из отдельных элементов. Для характеристики системы обычно выделяют ее элементы, уровни организации, структуру и функции. Структура системы - это взаимосвязи между ее элементами.

Экономическую систему можно определить как совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе, на основе действующих здесь отношений собственности и организационно-правовых форм. Экономика представляет собой сложную, многоуровневую, развивающуюся систему. Она состоит из малых экономических систем различных уровней (подсистем)-домохозяйств, отдельных предприятий, фирм, групп взаимосвязанных предприятий, отраслей и подразделений и др.

Основными элементами экономической системы являются:

- Социально-экономические отношения (между всеми лицами, участвующими в хозяйственной деятельности).
- Организационные формы хозяйственной деятельности.
- Хозяйственный механизм как способ регулирования экономической деятельности на макроуровне, т.е. на уровне государства, зависящий от многочисленных факторов, определяемых экономическими, национальными, климатическими, географическими особенностями.
- Системы стимулов и мотивации, которыми руководствуются все участники хозяйственной деятельности.
- Конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Типы экономических систем.

Существуют многочисленные критерии, по которым можно классифицировать экономические системы. Одним из них является, например степень открытости. Этот критерий применим для характеристики как экономических систем в целом, так и всех ее подсистем. Наиболее распространенным критерием деления экономических систем на типы на макроуровне являются формы регулирования экономической жизни.

Модели экономических систем. Современный рынок экономики.

а) Американская модель

Основные черты (характеристики):

ориентация на достижение экономического успеха;

всестороннее развитие и поддержка предпринимательства;

высокий уровень производительности труда, научно-технического прогресса;

не ставится, не рассматривается задача социального равенства;

для необеспеченных и малообеспеченных модель предусматривает создание за счет льгот и пособий более или менее приемлемого уровня существования;

предусматривает государственное вмешательство на макроуровне. Задача государства - обеспечение макроэкономического равновесия и поддержание стабильной рыночной конъюнктуры.

б) Шведская модель.

Для Шведской модели характерны:

ориентация на социальное равенство (сильная социальная политика);

высокий уровень производительности труда.

Модель получила название "функциональной социализации". Здесь функция производства ложится на частные предприятия, а функция обеспечения высокого уровня жизни - на государство.

в) Японская модель

Главная черта, характеризующая эту модель, заключается в значительном отставании роста заработной платы от роста производительности труда, что позволяет резко снизить себестоимость товаров и обеспечить высокую конкурентоспособность японских товаров на

мировых рынках. Такая модель возможна только при высоком уровне национального самосознания, готовности населения к самопожертвованию, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека.

г) Южно-корейская модель

Эта модель имеет много общего с Японской, в то же время ей присущи и свои специфические особенности:

упор на крупное производство;

большая роль иностранного капитала;

четкое и сбалансированное разделение функций между центром и провинциями.

Смешанная экономика – это экономическая система, основанная на господстве государственного сектора в отдельных отраслях и наличия определенной свободы предпринимательства в других отраслях.

3. Рыночная система экономики: сущность, структура, преимущества и недостатки. Ее особенности в современной России.

Рынок – система экономических отношений, которая развивается на основе взаимодействия товарного и денежного обращения.

Рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства, совокупность отношений товарного обмена. Рынок — это механизм взаимоотношений покупателей и продавцов, иными словами, отношения спроса и предложения. Рынок — это сфера обмена внутри страны и между странами, связанными между собой производителями и потребителями продукции.

Условия возникновения рынка (основные его черты): 1) общественное разделение труда (стремление ко все более и более узкой специализации), 2) экономическая обособленность производителей (на основе экон ограниченности, обособленности интересов, к. исторически возникает на базе частной собственности), 3) самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, свобода потребительского выбора + ограниченная роль гос-ва, принципы конкуренции.

Структура:

- Рыночная инфраструктура: биржа труда, торговые дома, система котировок
- Четкое разделение оптового и розничного рынка
- Отраслевое деление рынка должно сочетаться с региональным.

Отраслевая структура:

- товарные рынки
- рынок капитала (акции, облигации, долговые кредиты)
- денежный рынок (рынок краткосрочного капитала до 1 года)
- валютные рынки
- отраслевые

Рыночная система:

- госрегулирование рынка
- банковский сектор
- информационное обеспечение

С нормальным функционированием рынка связано понятие открытой информации. Т.е. в законодательном порядке установлены такие данные в деятельности компании не коммерческая тайна.

Рыночная система гибкая способная перестроиться, приспособиться к изменениям внутренним и внешним условиям. В рыночной экономике существует планирование в виде маркетинговой системы управления. На государственном уровне это государственное регулирование экономики.

Преимущества рынка: 1) Эффективное распределение ресурсов 2) Свобода выбора и действий производителя и потребителя. 3) Гибкость, высокая приспособленность к изменяющимся условиям 4) Максимальное использование достижений НТП 5) Способность к удовлетворению

разнообразных потребностей, а также более быстрые корректировки неравновесия.

Недостатки рынка: 1) Неспособность сохранить редкие и невозпроизводимые ресурсы 2) Отсутствие стимулов для производства товаров коллективного потребления (дороги, здравоохранение, школы) 3) Отсутствие гарантий полной занятости и стабильного уровня цен 4) Отсутствие действенных мотиваций для осуществления фундаментальных исследований 5) Наличие кризисов и инфляции.

Решение этих недостатков стало брать на себя гос-во, поэтому на сегодня современ. Система рыночной эк-ки является наиболее эф-ной эконом. системой. Для нее хар-но: 1) Насыщенность товарами массового пр-ва, удовлетворение потреб-й всех групп нас-я. 2) Наличие адаптив-го, гибкого пр-ва, способность быстро отвечать на различные запросы потребителей 3) Изменение целевых ф-ций фирм 4) Изменение форм предприним-й деят-ти 5) В современных условиях конкуренция стала регулируемой со стороны гос-ва

Особенности рыночной системы в РФ:

- монополизация осн.отраслей
- до сих пор не образован национальный оптовый рынок
- денежные расчеты во всем хозяйстве не превышают 40%
- экспортные цены (в 2 раза) превышают внутренние цены

4. Субъекты экономики. Факторы производства. Кругооборот продукта и капитала.

Факторы производства и их характеристика.

Процесс производства - это деятельность людей по непосредственному созданию материальных благ, необходимых для удовлетворения их потребностей. Результатом производства является созданный продукт. Масса этих продуктов, произведенных за определенное время, образует совокупный общественный продукт. Условием любого процесса производства являются его вещественные и личные факторы.

Личный фактор (ЛФ)-рабочая сила (труд). Вещественный фактор (ВФ)-средства производства.

ВФ охватывает средства производства, которые состоят из средств и предметов труда. К средствам труда относятся здания, сооружения, оборудование, машины. К предметам труда относятся топливо, сырье, удобрение, ГСМ, семена, корма и т.д.

ВФ являются носителями производственных отношений и прежде всего отношений собственности.

При капитализме ВФ находятся в частной собственности. Капиталист использует их с целью создания прибавочной стоимости.

В условиях общественной собственности ВФ являются производственными фондами. Произ. фонды имеются в гос.п\п, в кооперативах, в ТОО, в АО.

К ВФ тесно примыкают природные ресурсы. Они являются обязательным условием производства, естественной базой его роста.

ЛФ - рабочая сила - совокупность физических и духовных способностей человека, которые пускаются в ход, когда он производит какую-либо потребительскую стоимость. Раб. сила - активный и наиболее важный фактор производства. Он приводит в движение средства производства.

Вся хоз. деят-сть и пр-во благ основаны на использ-ии рес-в, т.е. факторов пр-ва. Основные из них:

Труд и земля – изначально заданные факторы. Капитал – то, что возникает в рез-те д-ти человека. Эк. блага, созданные человеком и используемые в произв-м процессе. Современная эк-ка сначала создает произв-е блага, облегчая пр-во нужного продукта.

Другие факторы пр-ва (могут сущ-ть сами по себе, либо вкл-ся в три основные): предпринимательская способность ; НТП, информация.

1-Труд- способ-сть чел-ка к любой интеллектуальной или физич-й деят-сти, кот. направлены на получение благ или оказание услуг. Ценой, уплаченной за труд, явл-ся зарплата.

2-Земля- естеств. благо, кот. использ-ся для создания товара. Цена, уплач-я за использование земли, наз. рента.

3- Капитал - ранее созданные людьми производственные ресурсы, предназначенные для повышения производительности труда (здания, сооруж, , т.е. реальный физический капитал). Под капиталом понимается и деньги, на которые приобретаются физические факторы производства. Плата за пользование чужих денег - это процент.

4- Предпринимательство - совокупность трудовых усилий особого рода (организационные навыки), которые необходимы для производства товаров и услуг. Задача предпринимателя заключается в наиболее эффективном и рациональном использовании этих факторов производства. Если предприниматель наиболее эффективно их соединил, то получает в качестве цены прибыль (убыток). Важность этого фактора (4) актуально для РФ. Важность отметил Шумпеттер. Главное качество - умение рисковать.

Поставщиками этих факторов на рынке ресурсов являются домохозяйства, а в качестве покупателей - фирмы. После выпуска на рынок готовых изделий ситуация меняется - в качестве покупателей - домохозяйства, а фирмы - продавцы.

Кругооборот экономических благ

Существуют два полярных механизма распределения ресурсов: командная (централизованно планируемая) экономика, когда все решения по использованию ресурсов и распределению продуктов принимаются волей единого центрального органа, и рыночная экономика, когда распределение ресурсов осуществляется независимыми решениями и действиями самостоятельных экономических агентов. В командной экономике что, как и для кого производить - решает центральная власть. А вот как обстоит дело с экономикой рыночной? Ведь экономические агенты, принимая те или иные решения, руководствуются лишь личным интересом. Если эти решения не координируются обществом, то как же общество может влиять на них? Впрочем, внимательный читатель предыдущих трех выпусков "ЭШ" уже наверняка догадался - через цены. И это действительно так.

Попробуем построить простейшую модель функционирования рыночной экономики. Разберемся сначала с тем, кто является экономическими агентами. Это, конечно же, производители (фирмы) и потребители (домашние хозяйства). Однако хлопот у них сейчас заметно прибавится.

Заметим, что основой рыночной экономики является частная собственность вообще и частная собственность на ресурсы в частности. Труд принадлежит носителю труда, земля - землевладельцу, даже сами фирмы с их производственными мощностями в конечном счете принадлежат конкретным людям. Таким образом, каждое домашнее хозяйство оказывается собственником некоторых факторов производства: почти наверняка труда, а иногда и земли и капитала. Часть этих ресурсов потребляется в самих домашних хозяйствах, а что происходит с остальными? Они предлагаются домашними хозяйствами для продажи на рынке. Кто же является покупателем на этом рынке? Конечно, фирмы, которые предъявляют спрос на ресурсы, чтобы изготовить из них товары для продажи на другом рынке - на уже известном нам рынке товаров, где покупателями являются в свою очередь домашние хозяйства.

Кругооборот денег и экономических благ в рыночной экономике.

Потребители продают принадлежащие им ресурсы, чтобы купить на рынке товары и удовлетворить свои потребности. Производители покупают ресурсы, чтобы продать произведенные товары и получить прибыль.

Заметим, что через систему цен на рынке товаров и услуг определяется - что производить, а на рынке ресурсов - как производить. С вопросом: для кого производить? - дело обстоит несколько сложнее. На рынке ресурсов определяется лишь цена единицы ресурса, т.е. сумма денег, которую получает каждый собственник за реализацию этой единицы. Однако вопрос о распределении самих ресурсов между домашними хозяйствами остается вне рамок рассматриваемой модели (впрочем, как и экономической теории вообще).

Заметим, что в принципе мы могли построить изучение микроэкономической теории по другой схеме, разделив рисунок на две части воображаемой линией - не горизонтальной, как это мы делали, а вертикальной. В этом случае мы бы сначала рассмотрели домашнее хозяйство как покупателя и продавца, а потом фирму - как продавца и покупателя.

После этого мы сможем рассмотреть рынок всех товаров и ресурсов одновременно (т.е. весь рисунок), проанализировав условия, в которых этот рынок находится в состоянии равновесия. Мы пойдем даже несколько дальше и впервые попробуем оценить, насколько "хорошо" работает этот рынок, т.е. как он справляется с задачей распределения ресурсов и как позволяет ответить на поставленные нами три вопроса: что? как? для кого?

Но это впереди, а пока нас ждет рынок ресурсов. Вообще говоря, изучать рынок ресурсов, после того как рынок товаров уже изучен, оказывается в некотором смысле несложным. Во-первых, потому что используется тот же самый технический аппарат кривых спроса и предложения и,

во-вторых, потому что уже сделаны предположения о том, что является движущей силой и критерием выбора экономических агентов. Потребитель максимизирует свою полезность, а производитель - получаемую экономическую прибыль.

В самом деле, механизм спроса и предложения действует на факторных рынках точно так же, как и на товарных. Однако само формирование спроса и предложения на факторных рынках имеет некоторые особенности. Так, со стороны спроса особенность здесь состоит в том, что спрос на ресурсы является спросом производным, т. е. определяется спросом на продукт, в производстве которого используется данный ресурс. Конечно, представленная на рисунке схема функционирования рыночной экономики - это всего лишь весьма упрощенная модель, которая абстрагируется от многих реальных процессов и явлений. Однако эта модель для изучающего экономику оказывается довольно полезной, так же как путешественнику оказывается полезной географическая карта, хотя она и не отражает всех особенностей местности.

Что же остается за рамками рассматриваемой модели? Назовем два важнейших для нас момента. Во-первых, на самом деле далеко не все используемые ресурсы предлагаются на рынок домашними хозяйствами. Потребители поставляют фирмам лишь так называемые первичные ресурсы (например, труд рабочего, землю под строительство гостиницы). Остальные ресурсы (гвозди, ксерокопировальные машины, нефтеналивные танкеры и т. д.) поставляются одним фирмам другими. В нашей модели, где все производство было агрегировано в единый производственный сектор экономики, не нашлось места для отражения этого явления. Заметим, что лишь предложение на рынках первичных ресурсов имеет свои специфические отличия от предложения на рынке товаров. На рынках же всех прочих ресурсов предложение формируется точно так же, как и на товарных рынках, просто фирма предлагает к продаже не потребительское благо, а производственный ресурс.

Во-вторых, "чистой" рыночной экономики, модель которой мы построили, в действительности не существует. Даже самое либеральное государство в той или иной мере регулирует рынок, причем особенно это относится к рынку ресурсов. Это и понятно: ведь именно на рынке ресурсов определяется доход членов общества, а значит, этот вопрос находится в самом центре общественных интересов. Поэтому государственное регулирование, например, рынка труда (основного источника существования подавляющего большинства людей в любом обществе) в форме установления минимальной заработной платы, максимальной продолжительности рабочего дня и т. д. - дело весьма обычное даже в самых "рыночных" странах.

5. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Факторы, влияющие на рыночное равновесие.

Спрос (D , demand) - это желание и возможность покупателей (потребителей) приобрести все возможные количества товаров или услуг по любой из возможных цен в данный период времени. Различают индивидуальный и рыночный спрос. Спрос отдельного потребителя на рынке называется индивидуальным. Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуального спроса всех потребителей данного товара. Величина спроса показывает взаимосвязь между данной ценой и данным количеством покупаемого товара. Соотношение между понятиями "спрос" и "величина спроса" наглядно показывает график кривой спроса (рис.1).

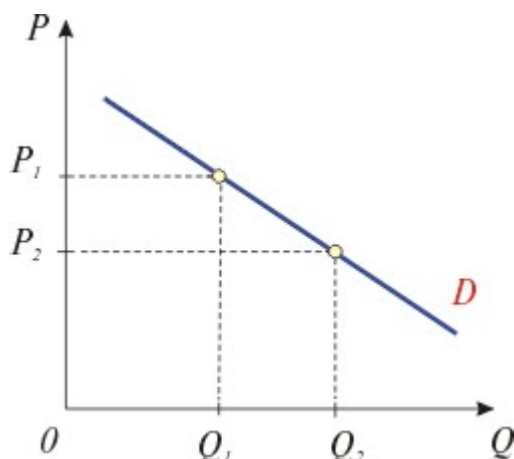


Рис.1 Кривая спроса

Если по оси абсцисс отложить все возможные количества покупаемого товара (Q), а по оси ординат - все возможные варианты цен (P) на него, то получим кривую спроса - D , как множество точек, которое выражает все возможные сочетания цен и количеств покупаемого товара в данный период. Каждая точка на кривой спроса показывает определенную величину спроса, т. е. количество товара, которое покупатели желают и в состоянии купить по данной цене. При прочих равных условиях снижение цены вызывает увеличение количества спроса на товар, и наоборот. Закон спроса выражает обратную связь между ценой товара и количеством спроса на него.

Предложение (S , supply) показывает желание и готовность производителей-продавцов поставлять на рынок различные количества товаров или услуг по любой из возможных цен в данный период времени. Так же, как в случае со спросом, необходимо различать понятия "индивидуальное предложение" и "рыночное предложение", "предложение" и "величина предложения". Предложение отдельно производителя (продавца) на рынке называется индивидуальным. Рыночное предложение представляет собой сумму индивидуального предложения всех производителей (продавцов) данного товара. Величина предложения показывает взаимосвязь между данной ценой и данной величиной предложения. На графике каждая точка на кривой предложения показывает определенную величину предложения, т.е. данное количество товара, которое производители-продавцы могут и готовы поставить по данной цене.

Если величина спроса находится в обратной зависимости от цены товара, то между ценой и величиной предложения существует прямая зависимость: если цена растет, то при прочих равных условиях на рынок поступит большее количество данного товара, так как производителю выгодно увеличить его производство и наоборот. Закон предложения выражает прямую взаимосвязь между ценой и величиной предложения товара.

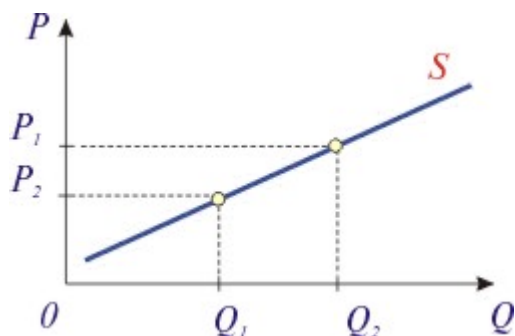


Рис. 2. Кривая предложения

Кривая предложения S на графике (рис.2) показывает все возможные сочетания цен и количества предложенного товара при прочих равных условиях. Согласно закону предложения она имеет восходящий характер. Величина предложения представляет собой определенную точку на кривой предложения.

Покупатели предъявляют рыночный спрос на товар (услугу), а продавцы осуществляют рыночное предложение данного товара. **Рыночное равновесие** и равновесная цена существуют на рынке при равенстве величины спроса величине предложения данного товара. При равновесной цене отсутствует как избыток - превышение величины предложения над величиной спроса, так и дефицит - превышение величины спроса над величиной предложения.

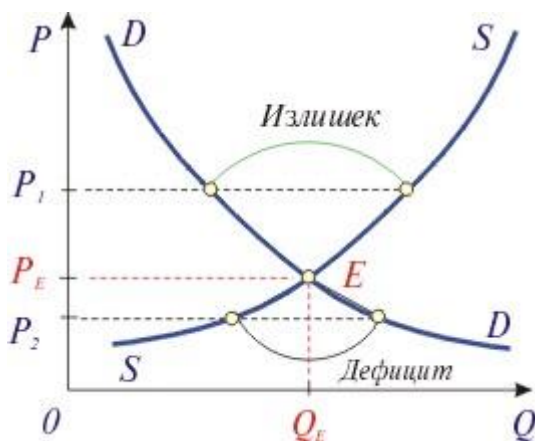


Рис. 3. Рыночное равновесие

Дефицит и избыток образуются в случае нарушения рыночного равновесия, при отклонении рыночной цены от равновесной. На рис.3 точка равновесия E (equilibrium - равновесие) показывает равенство величины рыночного спроса величине рыночного предложения (Q_E). Рыночному равновесию соответствует равновесная цена P_E . Дефицит может возникнуть при цене ниже равновесной, например, P_1 , а избыток - при цене выше равновесной, например, P_2 .

При дефиците некоторые более богатые или более заинтересованные покупатели предпочтут купить товар по более высокой цене, чем вообще остаться без него. Рост цены создает стимул для производителей увеличивать количество предложения, при этом количество спроса будет сокращаться, до тех пор, пока рыночная цена не совпадет с равновесной. В итоге рыночное равновесие будет достигнуто, но для части потребителей (более бедных) данный товар станет недоступен. Однако объем продаж при равновесной цене является наибольшим из возможных на рынке при данных спросе и предложении.

Если же рыночная цена временно установилась выше равновесной, то образуется избыток. В этом случае инициативу проявят продавцы. Некоторые из них, учитывая свои слабые инвестиционные возможности и стремясь выйти из сложившейся ситуации с наименьшими потерями, начнут продавать товар по более низкой цене. Снижение цены будет увеличивать количество спроса и будет побуждать производителей сокращать количество предложения, восстанавливая рыночное равновесие и равновесную цену. Однако некоторые производители при этом могут разориться, другие будут вынуждены уйти с данного рынка.

6. Эластичность спроса и предложения. Эластичный и неэластичный спрос, эластичное и неэластичное предложение и их значение для продавцов и покупателей.

Эластичность - степень реагирования одной переменной величины в ответ на изменение другой, связанной с первой величиной.

Понятие "эластичность" ввел в экономическую литературу А. Маршалл (Великобритания), его идеи были развиты Дж. Хиксом (Великобритания), П. Самуэльсоном (США) и др.

Способность одной экономической переменной реагировать на изменение другой может быть проиллюстрирована различными методами, исходя из выбранных единиц измерения. В целях унификации выбора единиц измерения используется метод измерения в процентах.

Количественную меру эластичности можно выразить посредством коэффициента эластичности. Коэффициент эластичности - это числовой показатель, показывающий процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной. Эластичность может изменяться от нуля до бесконечности.

Виды эластичности. Выделяют следующие виды эластичности:

- эластичность спроса по цене;
- эластичность спроса по доходу;
- эластичность предложения по цене;

- перекрестная эластичность спроса по цене;
- точечная эластичность спроса;
- дуговая эластичность спроса;
- эластичность соотношения цен и заработной платы;
- эластичность технического замещения;
- эластичность прямой линии.

Формы эластичности. Эластичность спроса по цене выступает в следующих основных формах: эластичный спрос ($ED > 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в большей степени, чем цены. Например, рост цены на 1% вызывает снижение величины спроса на 4%; неэластичный спрос ($ED < 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в меньшей степени, чем цена. Например, рост цены на 1% приводит к снижению спроса лишь на 0,3%; единичная эластичность спроса ($ED = 1$). Она возникает в том случае, когда на каждый 1% изменения цены количество спроса изменяется на 1%; совершенно эластичный спрос ($ED = \infty$). Ситуация, при которой величина спроса бесконечно изменяется при малом изменении цены. В этом случае кривая спроса строго горизонтальна; совершенно неэластичный спрос ($ED = 0$). Ситуация, при которой величина спроса абсолютно не меняется при изменении цены. Такой спрос представлен вертикальной кривой спроса.

Деление эластичности на указанные формы достаточно условно, поскольку разные блага имеют разный коэффициент эластичности. Так, основные продукты питания имеют низкую эластичность спроса по цене. А предметы роскоши, наоборот, обладают более высокой эластичностью по цене. Эластичность может изменяться в зависимости от фактора времени, от групп населения, от наличия товаров-субститутов.

Нельзя отождествлять эластичность и наклон кривой спроса, ибо это разные понятия. Различия между ними можно проиллюстрировать на эластичности прямой линии спроса (рис.4).

На рис. 4 мы видим, что прямая линия спроса в каждой точке имеет одинаковый наклон. Однако выше середины спрос эластичный, ниже середины спрос неэластичный. В точке, расположенной посередине, эластичность спроса равна единице.

Об эластичности спроса можно судить по наклону только вертикальной или горизонтальной линии.

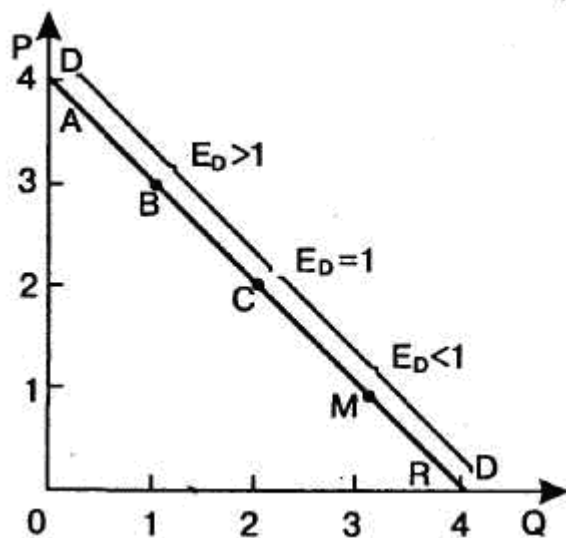


Рис. 4 Эластичность и наклон - разные понятия

Эластичность предложения выступает в следующих основных формах:

эластичное предложение, когда объем предложения изменяется на больший процент, чем цена. Эта форма характерна для долгого периода;

неэластичное предложение, когда объем предложения изменяется на меньший процент, чем цена. Эта форма характерна для короткого периода;

- абсолютно эластичное предложение присуще долгому периоду. Кривая предложения строго горизонтальна;
- абсолютно неэластичное предложение характерно для текущего периода. Кривая предложения строго вертикальна.

Основные формы перекрестной эластичности спроса:

- положительная, характерна для взаимозаменяемых благ;
- отрицательная, присуща взаимодополняемым благам;

- нулевая, свойственна благам, не относящимся ни к взаимозаменяемым, ни к взаимодополняемым.

Основные формы эластичности спроса по доходу:

- положительная, при которой объем спроса увеличивается с увеличением дохода. Эта форма относится к нормальным товарам, в частности к предметам роскоши;
- отрицательная, при которой объем спроса сокращается с сокращением дохода. Эта форма характера для низших товаров, выступающих в виде некачественных благ;
- нулевая, когда объем спроса не реагирует на изменение дохода. Она присуща благам, потребление которых нечувствительно к доходам. Это товары первой необходимости.

Основные формы использования эластичности в микроэкономическом анализе:

- анализ поведения потребителя;
- определение ценовой политики фирмы;
- определение стратегии фирм и деловых предприятий, максимизирующей их прибыль;
- выработка мероприятий государственного регулирования экономики, особенно политики занятости населения;
- разработка структуры налогообложения;
- прогнозирование изменений в расходах потребителей и в доходах продавцов из-за изменения цены благ.

7. Рыночное равновесие государства. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование и его формы. Государственный контроль за ценами, его позитивные и негативные последствия.

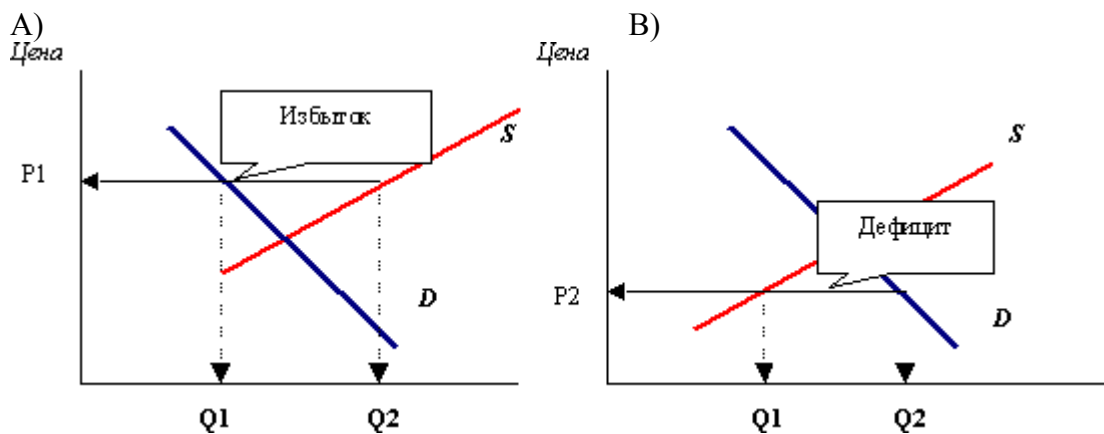
Роль государства в современной рыночной экономике не следует недооценивать. Прежде всего государство устанавливает правила экономического поведения и обеспечивает их соблюдение всеми экономическими субъектами. Что может сделать государство для обеспечения устойчивости (стабильности) рыночного равновесия? Государство может производить закупки данного товара в периоды, когда его рыночная цена слишком низка. В результате цена товара несколько повысится. И наоборот, в периоды, когда цена товара слишком высока, государство может выбрасывать на рынок часть накопленных им товарных запасов с тем, чтобы добиться понижения рыночной цены.

Необходимость государственного регулирования возникает не только в связи с несовершенством отдельных рынков (неединственность равновесия, его нестабильность, неполный учет затрат и результатов), но и в связи с необходимостью решения макроэкономических задач (борьба с инфляцией, обеспечение полной занятости, совмещение принципов экономической эффективности и социальной справедливости и ряд других). Такое регулирование может иметь целью стабилизацию равновесия или его сдвиг, приближение к равновесию или, наоборот, отклонение от него. Оно может осуществляться путем прямого контроля за уровнем цен и объемов рынка (установление обязательных государственных цен или рыночных квот), путем использования финансовых инструментов (налогов и дотаций), некоторыми другими методами.

Влияние государства на рыночное равновесие:

а) Поддержание производства на высоком уровне посредством установления цен на продукцию выше цены рыночного равновесия (рис. А).

б) Поддержание цен на низком уровне (рис. В)



Влияние государства - импорт товаров.

Другие виды вмешательства государства - НАЛОГИ

Прямые - налог на прибыль предприятий, подоходный налог на граждан

Косвенные - объектом налогообложения является определенный товар. База для начисления налогов - цена товара. Налог производителем закладывается в цену товара, потребитель, покупая товар, фактически оплачивает и этот налог, и поэтому этот вид налога для него является косвенным. Примеры - НДС, акцизы, налог с продаж.

Допустим, рыночное равновесие до введения налога соответствует положению E. Государство вводит налог T, что увеличивает цену товара с P_0 до $(P_0 + T)$.

При новой цене и неизменном спросе новое положение равновесия соответствует точке E', где новая равновесная цена товара P_d .

Доходы производителя снизились с $P_0 \cdot Q_0$ до $P_s \cdot Q_1$. Налоговый сбор составил $(P_d - P_s) \cdot Q_1$.

Возникает вопрос - как распределилось налоговое бремя между производителями и потребителями.

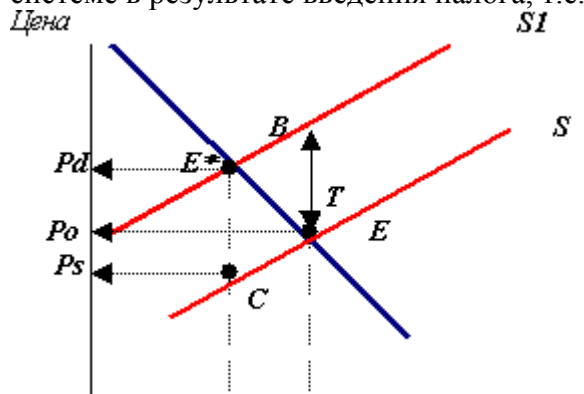
Потребительский излишек (Consumption Surplus) - разность между максимальной ценой товара, которую потребитель готов заплатить на него, и той ценой, по которой покупатель фактически купил этот товар.

Для производителя эффект заключается в получении прибыли, размер которой составляет площадь $S'EP_0$.

При установлении налогов:

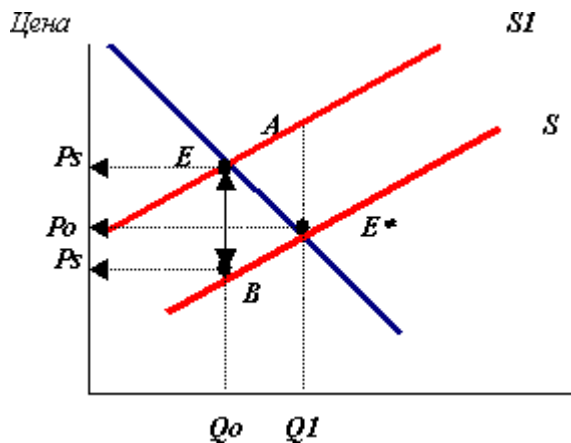
- налоговое бремя производителя (потери) - P_0ECPP_s
- налоговое бремя покупателей (потери потребительского излишка) - $P_0EE'P_d$
- налоговые поступления в бюджет $P_dE'CPP_s$

Важно отметить, что E'EC - суммарный эффект, бесследно теряющийся в экономической системе в результате введения налога, т.е. отхода от рыночного равновесия.



ДОТАЦИИ

Дотации выплачиваются государством либо производителям, либо потребителям.



Важнейший инструмент государственного регулирования - финансовая, денежно-кредитная политика. Составной частью этой политики являются попытки воздействовать на состояние хозяйственной конъюнктуры отдельных товарных рынков с помощью регулирования цен.

В прошлом государственное регулирование цен в зарубежных странах проводилось главным образом в военные периоды. Основной причиной прямого вмешательства государства в ценообразование в период войны становится резкое нарушение механизма воспроизводства.

В этих условиях государственное регулирование в области цен обычно преследует следующие цели:

- затормозить инфляционный рост цен в результате обесценения денег в военный период, устранить диспропорции цен на отдельные виды изделий и услуг;
- достигнуть необходимые соотношения в развитии производства;
- затруднить рост заработной платы пропорционально росту цен;
- субсидировать производство, находящееся под контролем государства, защитить отсталые отрасли экономики от иностранной конкуренции; содействовать внешнеэкономической деятельности;
- мобилизовать бюджетные средства, необходимые для обеспечения социально-экономических мероприятий.

Государственное регулирование цен является попыткой государства с помощью законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы в целом, т.е. через цены нивелировать циклические колебания процессов воспроизводства. В зависимости от конкретной хозяйственной конъюнктуры регулирование цен носит антикризисный и антиинфляционный характер.

Система цен - один из важнейших элементов рыночной экономики, и она взаимосвязана с другими элементами рыночного механизма и реагирует на их изменения. Государственное регулирование экономики через изменение бюджетных расходов, налогов, процентных ставок за кредит, других экономических рычагов проявляется и в изменении издержек и цен на продукцию и воздействует на процессы воспроизводства.

В России роль государства заключается в создании рыночных структур в целях обеспечения нормальных условий развития рынка: развитие предпринимательства, принятие антимонопольного законодательства и т. д. Проведение государством антимонопольной политики должно обеспечить снятие искусственных ограничений и развертывание конкуренции во всех отраслях и секторах экономики, ее поддержание и всяческое поощрение и развитие на этой основе рыночного ценообразования.

Либерализация цен не ослабляет, а напротив, повышает роль государства в осуществлении политики ценообразования. Она заключается не в установлении конкретных цен, а в воздействии с помощью экономических мер на принятие товаропроизводителями оптимальных

решений по ценам, оказанию им методологической и методической помощи, разработке правовых норм по ценообразованию.

Цели государственного регулирования заключаются в том, чтобы не допустить инфляционного роста цен в результате возникновения устойчивого дефицита, резкого роста цен на эксплуатируемое сырье и топливо, монополизма производителей; способствовать созданию нормальной конкуренции, ориентирующей на внедрение достижений научно-технического прогресса. Важной задачей при этом является достижение определенных социальных результатов, в частности, поддержание прожиточного минимума, обеспечение возможности приобретения в достаточном количестве товаров первой необходимости.

Меры воздействия на производителей со стороны государства могут быть как прямыми (путем установления определенных правил ценообразования), так и косвенными (через такие экономические механизмы, как финансово-кредитный, оплаты труда, налогообложения).

Разработка цен в рыночных условиях производится товаропроизводителями самостоятельно, но с учетом законов, принятых правительством. При этом отклонение от установленных норм экономического поведения в отработанной системе рыночных отношений легко может быть обнаружено в процессе взаимодействия производителя со своими партнерами либо через финансово-кредитную систему, налогообложение.

В период инфляции спрос может расти вместе с повышением цены. Потребитель не верит в стабильность рынка и, невзирая на цены, увеличивает спрос.

Кроме того, в рыночной экономике возрастание затрат на покупки неизбежно влечет за собой снижение нормы сбережений. В переходный период возможна и такая ситуация, когда растет и спрос, и сбережения - дефицит товаров не позволяет истратить ту сумму денег, которую покупатель накопил на данный момент времени.

В России за последние годы спрос значительно превышал предложение. Эта проблема решалась путем увеличения импорта товаров. Радикально не перестраивающаяся экономика не может дать и не дает устойчивого, стабильного прироста требуемых товаров. С другой стороны, если цены недостаточно высоки, то они не заинтересовывают производителей в изготовлении необходимой продукции в нужном объеме и в относительно короткие сроки.

Различают методы: прямого регулирования цен; косвенного регулирования цен.

При прямых методах регулирования государство прямо воздействует на уровень цен путем регламентации их уровня, установления нормативов рентабельности или нормативов элементов, составляющих цену, а также другими аналогичными методами.

К косвенным методам относится регулирование учетной ставки процента, налогов, доходов, уровня минимальной заработной платы и др. Эти методы проявляются в воздействии не на сами цены, а на факторы, влияющие на ценообразование, которые носят макроэкономический характер.

Наиболее оптимальным является гибкое сочетание государством прямых и косвенных методов регулирования цен.

Как правило, государство прямо регулирует цены на те виды продукции и услуг, которые образуют каркас системы цен. Это цены на энергоносители, услуги транспорта и связи, жилищно-коммунальные услуги и др., которые оказывают существенное влияние на всю экономику страны. Устанавливая и регулируя цены на эти товары и услуги, государство оказывает решающее воздействие на всю систему цен.

Система ценообразования, создаваемая в России в ходе реформы, должна быть, как и в современной рыночной экономике, с одной стороны единой и реализовывать ведущую роль принципов конкуренции и свободы рыночных колебаний цен, а с другой - иметь регулируемый, разнорежимный характер. Для решения главной задачи - предотвращения спада производства, его стабилизации и оживления, необходимо государственное установление и регулирование цен не только на продукцию естественных монополий, но и на продукцию других монополий, сохраняющихся в значительном количестве.

Прямое государственное регулирование предполагает необходимость корректировки рынка и дополнения рыночного механизма централизованной политикой государства путем контроля за важнейшими параметрами рынка. В условиях несовершенного рыночного хозяйства, что и имеет место в России, возникающая равновесная цена не удовлетворяет оптимальному состоянию и стабильности в экономике. Поэтому государство путем установления и регулирования цен должно целенаправленно создавать условия равновесия.

Государство путем активной ценовой политики может обеспечить прибыльность бизнеса, который не выгоден для чисто рыночного хозяйствования (долговременные научно-технические

программы, ВПК, транспорт, связь, коммунальное хозяйство и др.). Это может быть достигнуто как путем использования договорных цен, так и через размещение государственных заказов и закупок.

При чрезмерном государственном регулировании цен рыночные механизмы ослабевают и создается опасность потери рыночных ориентиров для сопоставления затрат и результатов, так как основные рыночные параметры испытывают сильное влияние нерыночных факторов. Не связанная с конкурентным рынком и устанавливаемая государством цена не может достаточно меняться в зависимости от изменения спроса и предложения. В этом случае образуется, как и в плановой экономике, либо дефицит, либо затоваривание не имеющих сбыта товаров.

В рыночной экономике недопустимы как чрезмерное увлечение регулированием цен со стороны государства, так и полный отказ от такого регулирования прежде всего на продукцию эффективных, но затрудняющих конкуренцию монополистических предприятий. В переходный период ситуация осложняется еще и своей неустойчивостью и кризисом производства. В этих условиях усиливается необходимость прямого государственного регулирования цен.

Регулирование цен путем субсидирования издержек производства в целях повышения производительности труда в сельском хозяйстве включает правительственные субсидии на закупку удобрений, сельскохозяйственных машин, приобретение высококачественных семян, проведение мелиоративных работ.

Кроме того, государство поддерживает соотношение между ценами на сельскохозяйственную продукцию и товарами, приобретаемыми фермерами. Эту функцию осуществляет Министерство сельского хозяйства.

В России государственное регулирование цен осуществляется, в основном методами установления коэффициентов изменения цен и предельных нормативов рентабельности, фиксации их предельного уровня, ограничения предельного уровня.

Наряду с методами прямого регулирования государство осуществляет косвенное регулирование, воздействует на процесс ценообразования и рядом косвенных мер. Такие меры применяются в западноевропейских странах с начала XX в., когда инфляционный рост цен стал устойчивой тенденцией. Эти меры, как правило, направлены на изменение конъюнктуры, на создание определенного положения в области финансирования, валютных и налоговых операций, а в целом - на установление оптимального соотношения между спросом и предложением.

К ним относятся государственные закупки, налоговая система, регулирование денежного обращения и кредита, политика государственных инвестиций и регулирование государственных расходов, установление норм амортизации. Этими мерами государство стремится установить равновесие между спросом и предложением и тем самым способствовать более равномерному и медленному росту цен в масштабах всей экономики. Косвенные методы регулирования проявляются в воздействии не на сами цены, а на факторы, влияющие на ценообразование и имеющие макроэкономический характер.

За последние годы государственное регулирование цен осуществлялось в следующих формах:

Выплата дотаций отдельным производителям органами исполнительной власти различных уровней, позволяющих поддерживать цены на уровне более низком, чем "диктует рынок".

Установление для производителей, оптовых и розничных организаций предельных норм рентабельности, дифференцированных по отраслям.

Установление твердых оптовых и розничных торговых наценок и накидок к отпускным ценам изготовителя.

Установление твердых фиксированных цен.

Установление для предприятий-монополистов предельных цен.

Ограничение уровня рентабельности предприятий-немонополистов.

Установление сельскохозяйственным предприятиям и поставщикам льгот по налогам и другим платежам в бюджет в случае продажи продукции ниже уровня предельных цен.

Установление предельного уровня торговых надбавок к отпускным ценам производителя для оптовой и розничной торговли.

Установление коэффициентов повышения цен с целью сдерживания их роста.

Рекомендации по применению единой номенклатуры издержек производства и обращения, а также единого порядка формирования финансовых результатов, имеющих юридическую силу.

Декларирование повышения свободных цен. Существовавшая в России система государственного регулирования цен на продукцию предприятий-монополистов с преобладающим использованием метода установления предельного норматива рентабельности оказалась неэффективной. Она вынуждала предприятия не к снижению цен, а к росту издержек,

понижению качества, падению объемов производства, спаду инвестиционной активности и сокращению налоговых поступлений.

Применение административного регулирования цен и тарифов возможно только на продукцию естественных монополий: энергетика, ж.-д. транспорт, связь, коммунальное хозяйство, в которых создание конкурентной среды экономически неэффективно, крайне затруднительно и технически невозможно.

В странах с развитой рыночной экономикой конкурентная среда, основанная на устойчивом товарном предложении, поддерживает относительную стабильность цен, делает невозможным для отдельного производителя или посредника произвольное резкое повышение цен. Строго говоря, в этих странах практически нет свободного ценообразования, а есть конкурентное ценообразование, дополненное государственным регулированием цен на монопольную продукцию и отдельные социально значимые товары и услуги в соответствии с действующим законодательством.

В странах с динамичной, сбалансированной рыночной экономикой цены регулируются в меньшей степени, чем в странах с несбалансированной и неустойчивой экономикой. По мере стабилизации экономики сфера государственного регулирования сокращается и происходит постепенный переход к свободному ценообразованию. Как только на рынке создаются условия для конкуренции, государственное регулирование цен зачастую отменяется. Значительное влияние на уровень и динамику цен оказывает налоговая система. От размера налогов прямо зависит динамика цен и темпы инфляции. Чем выше налоги, тем быстрее растут цены, тем шире инфляционный размах. Любой производитель, когда его облагают налогом, старается перенести его через цену на потребителя. С другой стороны, государство, получая большие доходы, увеличивает и свои расходы. Отсюда, для того чтобы снизить инфляцию, замедлить рост цен, государство должно уменьшать налоговые ставки.

Прямые методы контроля за ценами не должны противопоставляться косвенным, а должны сочетаться с ними. Общая антиинфляционная политика и связанные с ней меры по косвенному воздействию на процессы ценообразования в этом случае дополняются непосредственными, прямыми методами государственного регулирования. Государство путем установления определенных режимов движения цен, при помощи "замораживания" или "блокирования" их на определенном уровне, посредством контроля над отдельными статьями издержек производства вмешивается в решения предприятий и фирм относительно уровня цен на продукцию.

Эффективность различных методов зависит от правильного выбора условий для их применения. Получивший распространение в нашей экономике метод регулирования цен через уровень рентабельности к издержкам производства практически не используется в мировой практике, так как он не заинтересовывает предприятия в снижении издержек производства. В то же время уровень цен за рубежом регулируется через ограничения получения повышенной рентабельности на вложенный капитал.

Эффективность государственного регулирования цен во многом зависит от его взаимодействия с другими мерами воздействия на экономику. Так, блокирование цен, введение фиксированных цен, изменение налоговых ставок на прибыль, как правило, должны сочетаться с регулированием заработной платы.

Одним из важных направлений государственного регулирования цен является контроль за ценами на продукцию предприятий-монополистов. При этом государственное регулирование цен на продукцию, производимую предприятиями-монополистами, введено с целью предупреждения, ограничения и пресечения нарушений государственной дисциплины цен и злоупотреблений, связанных с доминирующим положением на рынке товаров.

При нарушении антимонопольного законодательства, выражающимся в необоснованном завышении свободных цен на продукцию предприятий-монополистов, но этой продукции применяется государственное регулирование цен.

В тех случаях, когда предприятия-монополисты допускают нарушение государственной дисциплины цен, к ним применяются меры экономического и административного воздействия, предусмотренные Законом РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках". К таким мерам относится перечисление в доход бюджета излишне полученной прибыли от завышения цен и тарифов, а также штрафы в тех же размерах.

В России за последние годы регулирование цен государством было введено по продукции, которая в конечном счете определяет общий уровень и динамику цен, а также по отдельным социальным товарам и услугам. Цены же на товары, не являющиеся предметами первой необходимости, даже при их монопольном производстве, формируются только исходя из

реального спроса без каких-либо ограничений их уровней рентабельности и цен.

В Российской Федерации разработан и действует определенный порядок применения экономических санкций за нарушение государственной дисциплины цен, направленный на строгое соблюдение всеми предприятиями России действующего законодательства и других нормативных документов по ценообразованию. Так, к предприятиям, допустившим при реализации продукции, товаров и услуг нарушения государственной дисциплины цен и получившим в результате этого излишние суммы, применяются экономические санкции, заключающиеся в бесспорном изъятии этих сумм из прибыли предприятий в доход бюджета. В таком же размере с предприятия дополнительно взыскивается штраф.

К нарушениям государственной дисциплины цен, в частности, относятся:

завышение государственных регулируемых цен и тарифов на товары и услуги, в том числе фиксированных цен и тарифов, предельных уровней рентабельности, предельных коэффициентов повышения цен и тарифов;

завышение установленных надбавок к ценам и тарифам, начисление непредусмотренных надбавок, а также непредставление установленных скидок;

применение свободных оптовых цен, тарифов, наценок и надбавок, не согласованных с потребителями в установленном порядке; завышение цен на продукцию, по которой из-за конструктивных или технологических недостатков не достигнуты потребительские свойства, принятые при согласовании их уровня.

Контроль за соблюдением государственной дисциплины цен во всех отраслях экономики России осуществляется Инспекцией по ценам Департамента цен Министерства экономического развития и торговли РФ и органами ценообразования и контроля за ценами республик в составе России, краев, областей, автономных образований, городов Москвы и Санкт-Петербурга. На предприятиях торговли и общественного питания контроль за ценами осуществляется также органами Государственной инспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей в установленном порядке.

Предприятие, самостоятельно выявившее нарушение государственной дисциплины цен и получившее в результате этого излишние суммы, вносит их в бюджет за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей без уплаты штрафа независимо от финансового состояния предприятия. При этом обязательным является одновременное снижение цены на продукцию, товары, услуги данного предприятия.

Суммы, полученные в результате нарушения государственной дисциплины цен и подлежащие изъятию в доход бюджета, определяются как разница между фактической выручкой от реализации продукции, работ и услуг по завышенным ценам и тарифам и стоимостью этой продукции, работ, услуг по ценам и тарифам, сформированным в соответствии с действующим законодательством. Для предприятий-монополистов, а также для других предприятий, на продукцию которых установлены предельные уровни рентабельности, изъятию подлежат суммы, полученные за счет превышения предельного уровня рентабельности в целом по группам или видам продукции, товаров и услуг. Контроль за ценами с применением экономических санкций за нарушение государственной дисциплины цен распространяется на все хозяйствующие субъекты, расположенные на территории России, включая предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие производственную, торговую и иную коммерческую деятельность.

Государство в своей регулирующей деятельности использует правовые формы принуждения и распоряжается огромными экономическими ресурсами. Государственный инструментарий регулирования включает такие важные средства, как: государственный бюджет, систему государственных банков и государственный сектор экономики. Через них государство воздействует на функционирование хозяйства, стимулируя экономический рост и НТП, поддерживая внешнеэкономическую деятельность компаний.

Взаимодействие между частномонополистическим и государственным регулированием имеет целью не только приспособление к изменяющимся условиям, но и осуществление структурных сдвигов, необходимых для дальнейшего экономического развития.

Цены находятся в тесной взаимосвязи с другими переменными маркетинга и деятельности фирмы. Цены часто меняются на протяжении жизненного цикла товара - от высоких для привлечения покупателей, ориентирующихся на престиж, до низких - ориентирующихся на массовый рынок. Уровень обслуживания потребителей зависит от цены. Низкие цены обычно связываются с недостаточным сервисом. Группы товаров с различными ценами привлекают

различные сегменты рынка. От цен во многом зависят достигнутые коммерческие результаты, а верная или ошибочная ценовая политика оказывает долговременное (положительное или отрицательное) воздействие на всю деятельность производственно-сбытового комплекса промышленной фирмы. Цель ценовой политики заключается в установлении на товары фирмы таких цен и такого варьирования ими в зависимости от положения на рынке, чтобы овладеть его определенной долей, обеспечить намеченный объем прибыли и решать другие стратегические и оперативные задачи.

8. Издержки производства: сущность, классификации, тенденции развития. Экономические издержки. Проблема издержек и российские предприятия.

В экономической науке под **издержками** понимают альтернативные затраты, т.е. издержки фирмы – это те затраты по удержанию необходимых факторов производства в той или иной сфере деятельности.

Но т.к. факторы производства поступают на фирму как со стороны (извне), так и изнутри (собственные ресурсы), то издержки фирмы делятся на:

-внешние (явные);

-внутренние (неявные).

Внешние издержки – это затраты на привлечение в фирму ресурсов со стороны, сделки по которым фиксируются в финансовых или бухгалтерских документах.

Внутренние издержки – это затраты, которые фирма несет по удержанию в собственном деле ресурсов самой фирмы или ее владельца (собственное помещение – не нужно платить аренду, а если бы сдавать в аренду, то получил бы доход).

Такое деление издержек позволяет рассчитать **бухгалтерские издержки**, к ним относятся только внешние или явные затраты, которые в свою очередь делятся на прямые и косвенные.

Прямые (переменные) – это затраты связанные с объемом выпуска продукции, т.е. чем больше объем, тем больше издержки.

Косвенные (постоянные) – это затраты не зависящие от объема производства, а связанные с функционированием фирмы, как единицы бизнеса (освещение, отопление, з/п секретаря и т.д.)

Экономические издержки – это полные затраты фирмы, т.е. внешние + внутренние (бухгалтерские и внутренние).

В деятельности фирмы можно выделить 2 периода: краткосрочный и долгосрочный, которые не связаны ни с какими временными параметрами. Критерием определения периода является возможность фирмы увеличить объем производства, не меняя величины хотя бы одного потребляемого ресурса.

Краткосрочный – это период роста объема производства, происходит при условии, когда хотя бы один ресурс остается постоянным.

Долгосрочный, когда масштабы деятельности фирмы расширяются так, что все ресурсы оказываются переменными.

В краткосрочном периоде издержки делятся на постоянные (FC) и переменные (VC). Постоянные не зависят от объема производства, а переменные зависят.

Общие совокупные или суммарные издержки равны: $TC = FC + VC$

С (затраты)	Р (доход)
$TC = FC + VC = ATC + Q$	$TR = P \cdot Q = AR \cdot Q$
$ATC = TC / Q$	$AR = TR / Q$
$AFC = FC / Q$	$MR = \Delta TR / \Delta Q$
$AVC = VC / Q$	
$MC = \Delta TC / \Delta Q$	

А – средние величины

МС (MR) – предельные издержки (доход)

МС – показывают во сколько обходится фирме увеличение объема производства на 1 дополнительную единицу продукции.

MR – показывает дополнительную выручку, которую фирма получает от продажи дополнительной единицы продукции.

До точек а и в средние издержки убывают и остаются выше предельных, после точек а и в средние издержки возрастают, но остаются ниже предельных, т. к. предельные возрастают быстрее.

9. Конкуренция: сущность, формы и методы. Особенности конкуренции в современных условиях.

Необх-ть: Конкуренция двигатель прогресса. От Конкуренция выигр-т потреб-ли и т. д.

Конкуренция – противовес индивидуализму в рын эк-ке. Происходит расщепление экономической власти. Нет ед покуп и прод. Марск: Конкуренция борьба всех против всех. Борьба капитализма за наилучшее вложение средств.

Конкуренция - наличие на рынке большого числа независимых покупателей, продавцов и возможность для них свободного выхода на рынок и ухода с него. Конкурентные отношения возник-т м\у продавцами и м\у потреб-ми только. Между продавцом и потреб. конкуренции не бывает (только по поводу эксплуатации). Для рыночной эк-ки характерен рынок покупателя.

Под экономич. конкуренцией понимается также соревнование экономич. агентов на рынке за предпочтение потребителей или получение наибольшей прибыли (борьба фирм за ограниченный платежеспособный спрос покупателя). К. бывает ценовой и неценовой; добросовестной и недобросовестной.

Конкуренция явл-ся необходимым и важным элементом рыночного механизма, но сам ее характер и формы различны на различных рынках и в различных рыночных ситуациях.

Условия в которых протекает рын. Конкуренция обычно называют рын. структурой. Она хар-ся рядом черт: 1) число и размер фирм, 2) тип предлагаемого продукта, 3) степень контроля над ценами, 4) условия входа в отрасль и выхода из нее, 5) доступность информации.

Фирмы нах-ся в поиске оптимальных значений объема пр-ва. $V(\text{выр-ка}) = P(\text{цена}) \cdot Q$ (объем пр-ва). На поведение фирмы оказ-т влиян конкурент-я стр-ра рынка, те форма орг-ции.

Принято различать следующие виды конкуренции (формы рыночных структур):

- Совершенная
- Несовершенная
- Монополистическая
- Ценовая
- Неценовая
- Добросовестная
- Недобросовестная

Монополия – противоположность конкуренции (monos - один, poleo – продаю).

Двусторонняя монополия (один продавец, один покупатель).

Монополия (monos - один, opsonia – закупка).

Олигополия – (oligos – немногие, poleo – продаю).

Рынок свободной (совершенной) конкуренции состоит из большого числа продавцов, конкурирующих между собой. Каждый из них предлагает стандартную, однородную продукцию многим покупателям.

Условия возникновения:

- Множество мелких фирм, предлагающих однородную продукцию; потребителю безразлично, у кого покупать.
- Доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения настолько мала, что любое ее решение о понижении или повышении цены не отражается на цене рыночного равновесия.
- Нет препятствий и ограничений на вступление в отрасль новых фирм; вход и выход из отрасли абсолютно свободен.
- Нет ограничений на доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров, технике производства и т.д.

В условиях совершенной конкуренции осуществляемое распределение ресурсов, однако рынок совершенной конкуренции не в состоянии решить все проблемы, стоящие перед экономической и общественным воспроизводством, поэтому необходимо вмешательство государства.

Особенности несовершенной конкуренции: фирма имеет некоторый контроль над ценой. 1) барьеры входа в отрасль в виде правовых ограничений (патенты, лицензии), 2) высокие издержки, реклама, дифференциация товаров, 3) монопольная цена всегда выше предельных издержек.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции. Несовершенную конкуренцию принято подразделять на три основных типа: монополия, олигополия и монополистическая конкуренция.

При монополистической конкуренции (большое количество мелких фирм предлагают разнородную продукцию) большинство производителей старается убедить покупателя, что их товар является уникальным в данной товарной группе. Фирмы, производящие похожие, но различные с точки зрения покупателей товары, действуют в условиях монополистической конкуренции. Товары группы одного назначения являются близкими заменителями (субститутами): один от другого может отличаться качеством исполнения, упаковкой, дизайном, послепродажным обслуживанием (развитая неценовая конкуренция). То есть, фирмы конкурируют, продавая дифференцированные продукты. Дифференциация товара позволяет производителям самостоятельно устанавливать цены независимо от действий конкурентов. Каждая фирма является единственным производителем и, в этом смысле, монополистом. Но так как объем продаж каждого продавца относительно невелик, то каждая из фирм имеет ограниченный контроль над рыночной ценой. Вход на рынок монополистической конкуренции достаточно свободен и определяется главным образом размерами капитала. Однако вход на рынок по сравнению со свободной конкуренцией не настолько легкий: в процессе завоевания доли рынка новые продавцы могут испытывать трудности со своими новыми для потребителей торговыми марками и услугами.

Под олигополией (О) понимается рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм. Точное число фирм определить трудно, так как олигополий рынок охватывает довольно большую часть национального рынка, ограниченную с одной стороны монополией, а с другой – микроконкуренцией. Фирмы получают высокую прибыль потому, что доступ на рынок олигополий значительно затруднен. Проникновению в отрасль препятствуют барьеры такие как величина капитала, необходимая новой фирме для внедрения в отрасль, а также контроль действующих производителей над новейшей техникой и технологией производства. Олигополий рынок характеризуется взаимозависимостью – взаимореакцией немногих соперников. Так как на рынке конкурирует лишь несколько фирм, то каждый участник рынка должен тщательно следить за поведением соперников, взвешивать свои действия в отношении ценовой политики, а также оценивать потенциальные последствия своих решений. В зависимости от типа продукции различают чистую олигополию и дифференцированную. При чистой олигополии производят однородный стандартизированный продукт, идентичность этих товаров определяет единую цену на них. Олигополизирующая разнородную продукцию одного функционального назначения, называется дифференцированной. Обычно олигополии производят товары потребительского назначения. Олигополистические фирмы могут вести интенсивную конкуренцию или прибегать к соглашениям (образование картелей). Картель – объединение фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объемов производства с целью получения максимальной прибыли.

Монополию можно рассматривать как тип фирмы – это крупная корпорация, которая занимает ведущее положение в определенной сфере национального хозяйства. Другая трактовка понятия монополия – это экономическая

поведение фирмы. На рынке возможна ситуация, когда покупателям противостоит предприниматель-монополист, производящий основ. массу продукции определ. вида. В этом сл-е монополистом может оказаться небольшое по размерам п/п и напротив, крупная фирма может и не быть монополистом, если ее доля на данном рынке невелика. При монопол. отношениях один из участников этих отношений может диктовать свои условия на рынке определ. товара. М предполагает, что в отрасли имеется только один производитель, кот-ый полностью контролирует объем предложения товара. Это позволяет ему устанавливать цену, кот-ая принесет максим. прибыли. Степень использования монопол. власти в установлении цены будет зависеть от наличия близких заменителей товара. Если товар уникален, то покупатель вынужден платить назнач. цену или отказаться от покупки. Число продуктов, не имеющих заменителей, ограничено. К чистой М можно отнести предоставление коммунал. услуг, компании кабельного ТВ и т.п. Продавец обладает монопол. властью, и если он может повышать цену на свою продукцию путем ограничения своего собственного объема выпуска.

Монопол. цена превышает предельн. изд-ки, объем вып-ки пр-ции всегда меньше объема пр-ва на конкур-х рынках.

Монополия-менее эфф-ая рын. стр-ра, гос-во д. осущ-ть антимонопольн. пол-ку

При вступлении в отрасль существует ряд барьеров, такие как эффект масштаба, естественная М, собственность на патенты и научные исследования, владения или контроля над весьма важным сырьем, нечестная К.

Эффект масштаба - высокоэффект. произ-во с низкими изд-ами достигается в ус-ях крупного произ-ва. Новым конкур-ам трудно войти в такую отрасль, т.к. это требует крупных КВ. Естественные М имеют низкие пред. изд-ки, и поэтому выгодно расширять производство. Следствием ценовой К могут быть убытки, банкротство более слабых соперников и возможное слияние уцелевших. Развивающаяся чистая М может стремиться компенсировать прошлые убытки и полностью извлечь пользу из своего нового положения господства на рынке, назначая непомерные цены на свои товары и услуги. Чтобы избавить общество от таких неблагоприятных результатов, правительство обычно предоставляет исключительную привилегию одной фирме поставлять воду, природный газ, электричество и т.д. В обмен правительство сохраняет за собой право определять географ. сферу деят-сти монополиста, регулировать качество его услуг, контролировать цены, которые он может назначать. Результатом явл-ся регулируемая или государственно-организуемая монополия. Государство создает легальные барьеры для вступления в отрасль, выдавая патенты и лицензии. Фирма владеющая или контролирующая сырье, кот-ое явл-ся необходимыми в процессе произ-ва может препятствовать созданию конкур-щих фирм. Соперники фирмы могут быть устранены и вступление новых конкурентов заблокировано посредством агрессивных, жестоких действий

10. Особенности рынка совершенной конкуренции. Динамика прибыли и объема предложения в долгосрочный период.

Проведенный анализ установления равновесия в отрасли с совершенной конкуренцией позволяет выделить ряд особенностей этого типа рынка.

Оптимальный объем производства. Равенство цены предельным затратам означает, что на производство данного блага выделен оптимальный объем производственных ресурсов. В этом можно убедиться на основе следующих рассуждений. Неравенство $P > MC$ свидетельствует о том, что за дополнительную единицу блага потребители согласны заплатить больше, чем нужно для ее производства. Поэтому экономически целесообразно увеличивать выпуск данной продукции. При $P < MC$ затраты на дополнительную единицу не окупаются. Следовательно, оптимальному объему выпуска соответствует равенство $P = MC$.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции в длинном периоде обеспечивается экономически эффективное распределение факторов производства между отраслями.

Равенство предельных и средних затрат. В соответствии с равенством после установления долгосрочного равновесия у всех фирм, оставшихся в отрасли, будут одинаковые затраты на единицу продукции. В обоснованности этого вывода можно усомниться в связи с тем, что некоторые фирмы могут использовать уникальные факторы производства: почвы повышенной

плодородности, особо одаренных специалистов, дефицитные образцы новой техники, которые позволяют производить продукцию с меньшими затратами материалов и рабочего времени.

Действительно, физические затраты на единицу продукции у конкурирующих фирм могут различаться, но средние затраты в ценностном выражении у них будут одинаковыми. Это объясняется тем, что в условиях совершенной конкуренции фирма сможет приобрести фактор производства, обладающий повышенной производительностью, если заплатит за него цену, подтягивающую ценностные затраты на единицу продукции до сложившегося в отрасли уровня. В противном случае этот фактор перекупит конкурент. Допустим, что фирма А в результате найма особенно талантливого менеджера затрачивает в расчете на месячный выпуск на 500 ден.ед. меньше, чем ее конкуренты. Тогда один из конкурентов может предложить этому менеджеру повышенную на 400 ден.ед. месячную оплату. Чтобы сохранить одаренного специалиста, фирме А придется повысить ему месячную зарплату на 500 ден.ед., в результате чего ее средние затраты станут такими же, как у других фирм.

Отмеченная особенность рынка совершенной конкуренции проявляется также в том, что кривая отраслевого предложения S , полученная в результате горизонтального сложения кривых предельных затрат функционирующих в отрасли фирм, является в то же время кривой средних экономических затрат.

Число конкурентов. Минимум средних затрат в длинном периоде определяет, до каких пределов увеличивается размер фирмы в ходе расширения масштаба производства. Поэтому если линия LAC имеет U-образную форму (средние затраты в длинном периоде имеют минимум), то при заданном отраслевом спросе число фирм, функционирующих в отрасли однозначно определено.

При неизменном эффекте масштаба $LAC = LMC = \text{const}$ долгосрочное равновесие в отрасли может установиться при любом числе фирм. В этом случае даже если в ней окажется лишь одна фирма, то отрасль останется конкурентной. Фирма не сможет поднять цену выше минимума средних затрат в длинном периоде из-за опасений быть вытесненной другой фирмой, которая будет предлагать данный вид продукции по цене, равной LAC_{\min} .

11. Несовершенная конкуренция: предпосылки, критерии, последствия. Три типа рынков несовершенной конкуренции.

Предпосылками несовершенной конкуренции являются:

- 1) значительная доля рынка у отдельных производителей;
- 2) наличие барьеров проникновения в отрасль;
- 3) неоднородность продуктов;
- 4) несовершенство (неадекватность) рыночной информации.

Каждый из этих факторов в отдельности и все они вместе способствуют отклонению рыночного равновесия от точки равенства спроса и предложения. Так, единственный производитель определенной продукции (монополист) или группа сговорившихся между собой крупных фирм (картель) в состоянии поддерживать завышенные цены, не рискуя потерять клиентов тем просто больше негде взять этот продукт.

Критерием несовершенной конкуренции является понижение кривой спроса и цен с ростом выпуска продукции фирмы. Часто используется и другая формулировка: критерием несовершенной конкуренции является отрицательный наклон кривой спроса на продукцию фирмы.

Таким образом, если в условиях совершенной конкуренции объем выпуска продукции фирмы не влияет на уровень цен, то в условиях несовершенной конкуренции такое влияние существует.

Экономический смысл этой закономерности состоит в том, что большие объемы продукции при несовершенной конкуренции фирма может реализовывать, только снижая цены. Или по-другому: поведение фирмы значимо в масштабах отрасли.

На самом деле, при совершенной конкуренции цена остается одинаковой, сколько бы продукции не выпустила фирма, потому что ее размеры пренебрежительно малы по сравнению с общей емкостью рынка. Удвоит ли, сохранит ли на прежнем уровне или вовсе прекратит выпечку хлеба мини-пекарня, общая ситуация на продовольственном рынке России никак не изменится и цена

хлеба сохранит свою величину.

Напротив, наличие связи между объемами производства и уровнем цен I прямо указывает на значимость фирмы в масштабах рынка. Если, скажем, I АвтоВАЗ вдвое сократит предложение «Жигулей», то возникнет дефицит легковых автомобилей и цены подскочат. И так обстоит дело при всех разновидностях несовершенной конкуренции. Другой вопрос, что значимость фирме могут придавать не только размеры, но и другие факторы, в частности уникальность выпускаемой продукции. Но зависимость между объемом выпуска и уровнем цен наблюдается всегда, если это действительно рынок несовершенной конкуренции.

Малопривлекательный набор последствий несовершенной конкуренции вытекает из особенностей соответствующих типов рынка. В дальнейшем мы внимательно проследим за этими явлениями в конкретных условиях монополистической конкуренции, олигополии и монополии. Здесь же целесообразно остановиться лишь на самых общих причинах их формирования, выявить взаимосвязь этих последствий с особенностями несовершенной конкуренции.

При совершенной конкуренции фирма не может завысить цену, иначе покупать товары будут не у нее, а у конкурентов. В силу этого нет и стимулов к искусственному снижению объема производства. Напротив, чем больше выпуск продукции, тем больше выручка фирмы. При несовершенной конкуренции компания значима в масштабах рынка. Стоит ей снизить объемы производства, и цены на ее товары повысятся. Тем самым создаются стимулы к занижению объема выпуска.

Маневрируя объемом выпуска в условиях несовершенной конкуренции, можно добиться получения экономических прибылей, причем во многих случаях весьма значительных. Недаром в марксистской литературе даже принят термин монополистические сверхприбыли. И здесь вновь проявляется коренное различие рынков совершенной и несовершенной конкуренции.

Даже возникнув по каким-то причинам, экономическая прибыль в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде исчезает. В отрасль, где она появилась, неизбежно хлынут дополнительные капиталы, предложение превысит спрос, цены упадут, а прибыль исчезнет. Иное дело несовершенная конкуренция. На пути проникновения новых фирм здесь стоят барьеры. Поэтому экономическая прибыль имеет тенденцию к закреплению в долгосрочном периоде.

Несовершенная конкуренция – это рыночная ситуация, когда не выполняется хотя бы одно условие совершенной конкуренции.

В условиях несовершенной конкуренции продавец в состоянии манипулировать ценой и объемом производства с целью получения максимальной прибыли.

Существуют следующие основные модели несовершенной конкуренции: монополия, монопосония, монополистическая конкуренция, олигополия.

12. Структура рынка монополистической конкуренции. Дифференциация продукта. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Допущения модели монополистической конкуренции во многом повторяют допущения модели совершенной – ведь, как вы помните, в классификации рыночных структур Штакельберга они вообще не разделяются на два отдельных вида, а называются двухсторонней олигополией или просто – конкуренцией.

Вот допущения монополистической конкуренции:

- Сравнительно свободный вход на рынок и уход с него.
- Наличие множества продавцов и покупателей.
- Совершенная информированность тех и других об условиях рынка.

Но к этим условиям добавляется главное – принципиально отличающее монополистическую конкуренцию от совершенной:

Продаваемая (выпускаемая) продукция неоднородна (дифференцирована), так что монополистически конкурентный рынок (отрасль) представляет группу продавцов (или предприятий), продающих разные продукты, являющиеся близкими заменителями друг друга.

Монополистическая структура характеризует существование на рынке десятков фирм, между которыми невозможен тайный сговор. Каждая фирма сама осуществляет свою ценовую

политику (устанавливает цены на свою продукцию). Так как участников на рынке много, то предсказать действия одного из них практически невозможно.

Ключевое отличие монополистической конкуренции состоит в том, что фирмы производят сходный, но неодинаковый товар (то есть не как при совершенной конкуренции, когда все производители предлагают потребителю одинаковую продукцию).

Монополистическая конкуренция появляется там, где необходима дифференциация продукции, когда необходимо учитывать вкусы потребителя для сбыта продукции.

Дифференциация

Дифференциация продукции - незначительные различия у товаров-субститутов, которые, как правило, являются неценовыми.

Дифференциация продукции может проявиться в следующих направлениях:

1. Различия в качестве.
2. Предоставление сопутствующих услуг (доставка, гарантийное обслуживание и т.д.).

Оформление (обложка, обертка и т.д.).

Представление продукта на рынок (реклама).

Близость места сбыта продукции к месту проживания потребителя.

Система скидок и т.п.

Таким образом, пример монополистической конкуренции можно найти в отраслях легкой и пищевой промышленности, сфере услуг: производство одежды, шоколада, кафе, эстрада и т.д.

Итак, самое главное, что Вы должны запомнить о дифференциации продукции:

В условиях дифференциации практически невозможно найти две фирмы, производящие совершенно одинаковые экономические блага (товары или услуги). I

А что насчет барьеров входа в отрасль? Как вы помните, при совершенной конкуренции барьеров входа в отрасль нет: фирмы свободно входят на рынок и уходят с него. А при монополистической конкуренции? При монополистической конкуренции невысокие барьеры входа в отрасль. То есть они все-таки существуют. В чем они заключаются? Например, для получения разрешения продавать на рынке, фирме необходимо патентовать свою продукцию, получить лицензии, иметь на реализуемых товарах фабричные клейма, торговые марки или знаки качества. Так как фирма обязана выполнить некоторые условия при вступлении в отрасль (выходе на рынок), барьеры входа существуют. Но так как эти условия достаточно легко выполнимы, эти барьеры невысоки и преодолимы для большого количества фирм.

Факторы дифференциации

Как вы уже поняли, дифференциация - не однозначное понятие. То есть она не сводится только к тому, плохой этот товар или хороший. Даже основные потребительские свойства самых простых продуктов разнообразны. Так, зубная паста должна: а) очищать зубы, б) дезинфицировать полость рта, в) укреплять эмаль зубов, г) укреплять десны, д) быть приятной на вкус, и т. д. И все эти свойства лишь в порядке исключения могут быть гармонично объединены в одном товаре. Часто бывает так, что выигрыш в одном свойстве продукта неизбежно ведет к проигрышу в другом (полезная для эмали паста может быть очень «невкусной» и т.п.). Поэтому уже выбор приоритетов в основных потребительских качествах открывает возможности для широкого разнообразия продуктов. И все они становятся, по-своему уникальны: одна паста лучше всех укрепляет десны, другая - самая вкусная, третья...

Факторами дифференциации могут служить также дополнительные потребительские свойства, т. е. те особенности товара, которые влияют на легкость или удобство его использования (например, разные размеры расфасовки, отличия упаковок, наличие ручек для переноса и т.п.). При этом практика показывает, что на зрелом, насыщенном рынке (существующем долгое время, потребители на таком рынке придирчивы к деталям и часто пресыщены разнообразным ассортиментом) именно дополнительные свойства определяют спрос на продукцию. Так, один из крупнейших успехов в истории компании «Пепси-кола» связан с введением полуторалитровых пластиковых бутылок (для вас они естественны, а когда-то это было решающим нововведением, потому что газированные содовые напитки продавались только в маленьких стеклянных бутылках).

Важной качественной характеристикой продукта является его местоположение. Для розничной торговли и многих видов услуг именно географическое размещение имеет решающее значение.

1. Качественные различия

Фактором дифференциации продукции могут быть даже мнимые (то есть несуществующие) качественные различия между ними. Например, в одном из старых детских фильмов, американский капиталист предложил двум мальчишкам рекламировать две разные жвачки. Позже выяснилось, что жвачка была одной и той же просто в разных обложках, но конкуренция между двумя якобы разными видами повысила в целом ее продажи. Более того, часто потребитель с завязанными глазами не может отличить на вкус любимый продукт: например, те же «Пепси-Кола» и «Кока-Кола». Попробуйте различить их, не зная, какой напиток в каком стакане находятся!

Однако с точки зрения рыночного поведения потребителя не имеет значения, действительно ли отличаются товары (помните: потребитель далеко не всегда ведет себя рационально). Главное - чтобы ему так казалось.

2. Обслуживание

Различия в обслуживании составляют вторую крупную группу факторов дифференциации товара. Дело в том, что для огромного количества продуктов (как правило, для технически сложных потребительских товаров и многих товаров производственного назначения: техники, оборудования и т.п.) свойственны долговременные взаимоотношения продавца и покупателя (послепродажное гарантийное обслуживание, сервис, починка и т.д.). Дорогая машина должна исправно работать не только в момент совершения покупки, но и на протяжении всего срока службы. Так, для

потребителя важно, чтобы у него была гарантия на определенный срок существования продукта в исправности и технической состоятельности. И, разумеется, выбирая между одинаковыми по качественным свойствам товарами, потребитель выберет тот, гарантия на который дольше.

3. Реклама

Следующим серьезным фактором дифференциации продукта является реклама. С одной стороны, реклама позволяет покупателю ориентироваться в огромном спектре качественных отличий товаров. Реклама точно адресует того, кому нравится фруктовый аромат шампуня - к одному продукту, а того, кто страдает от перхоти, - к другому, а того, кому необходим, например, пышный объем волос - к третьему. С другой стороны, реклама формирует новые потребности. Например, шампунь и кондиционер «в одном флаконе» или необходимость использования не только шампуня, но и бальзама и целой серии парфюмерной косметики для волос.

Наконец, реклама продуктов обозначает различие там, где очевидной разницы нет. Только что мы обсуждали мнимые качественные различия. Часто товары, обладающие мнимыми качественными различиями, имеют реальные рекламные отличия. Например, та же «Пепси-Кола» раскручивается как молодежная марка, а «Кока-Кола», наоборот, - как престижный напиток для среднего класса. Дорогие ароматы рекламируют известные топ-модели, и женщины, приобретая такие духи, идентифицируют себя с ними. А мужчины стремятся приобретать «мужественные» ароматы и т.д.

Преимущества дифференциации для фирмы

Дифференциация продукта не только создает для фирмы конкурентные преимущества (привлечение большего числа клиентов), но и помогает защитить их от конкурентов, которым необходимо выпускать на рынок, товар, не уступающий по качествам или придумать интересный рекламный слоган. Фирмы совершенно сознательно создают и поддерживают дифференциацию, добиваясь для себя дополнительных прибылей и обеспечивая рынку (отрасли) многообразие товаров. Но при этом производителям постоянно приходится учитывать конкуренцию чужих товаров, похожих на собственные.

Считается, что модель монополистической конкуренции наиболее реалистична в отношении рынка услуг (розничная торговля, услуги частнопрактикующих врачей или адвокатов, разного рода косметические услуги, скажем парикмахерские, и т. п.). Дело в том, что продажа (предоставление) услуг неотделима от их «производства», а последнее действительно происходит в условиях, удовлетворяющих первым трем допущениям монополистической конкуренции.

Равновесие фирмы монополистического конкурента

Поведение производителя на рынке монополистической конкуренции можно рассмотреть в краткосрочном и долгосрочном периодах (так же, как и для фирмы - совершенного конкурента). Фирме для эффективного существования необходим выпуск продукции, который бы соответствовал следующим условиям:

$$MR=MC, P>MC$$

То есть предельный доход фирмы равен предельным издержкам на производство данного выпуска, но при этом уровень цен должен быть выше уровня предельных затрат. В краткосрочном периоде участник рынка при условиях монополистической конкуренции может как получать прибыль, так и нести убытки. Кривая спроса менее эластична, чем при совершенной конкуренции. Степень эластичности этой кривой зависит от числа конкурентов на рынке и от степени дифференциации продукции (то есть от того, насколько различаются представленные в отрасли товары и услуги). Соответственно, чем больше производителей на рынке и чем ниже степень дифференциации, тем более эластичен спрос. И наоборот: потребитель, привыкший к определенному товару, не сможет быстро «переключиться» на потребление другого, если их качества существенно различаются.

Рассмотрим фирму на рынке монополистической конкуренции, получающую прибыль в краткосрочном периоде. При этом пусть данная фирма производит уникальный товар в своей отрасли, у нее пока нет (или совсем немного) конкурентов. Кривая спроса на продукцию данной фирмы будет расположена высоко, потому что покупатели согласны платить большие деньги за (в какой-то степени) уникальную продукцию на рынке.

Равновесие в долгосрочном периоде

Рассмотрим положение той же фирмы уже в долгосрочном периоде. Равновесие в долгосрочном периоде определяется двумя моментами.

1. Приходят новые фирмы - кривая спроса сдвигается вниз.
2. Фирма вынуждена для сохранения конкурентоспособности увеличивать затраты на рекламу, ассортимент и т.д. - поднимается вверх кривая средних издержек.

Как вы заметили, выпуск фирмы снизился, стоимость единицы выпуска для производителя тоже (MC при данном уровне выпуска соответствует величине в 10 уе.), а ее средние общие затраты в долгосрочном периоде возросли (при данном уровне выпуска средние общие затраты стали равняться величине в 25 уе. в отличие от краткосрочного периода, когда они были равны только 20 уе. на единицу выпуска).

При равновесии монополистического конкурента никогда не совпадут точки долгосрочного равновесия (касание линии спроса кривой долгосрочных средних затрат) и минимума средних общих затрат (ATC). И в этом состоит важное отличие равновесия в длительном периоде при монополистической конкуренции от равновесия при совершенной конкуренции. Почему же названные две точки не могут совпасть? Дело в том, что кривая спроса может быть касательной к кривой затрат в точке их минимума только в том случае, если кривая спроса горизонтальна (то есть совершенно эластична, как при совершенной конкуренции). Возможен вариант, когда кривая спроса все-таки пересекает точку минимума затрат фирмы на единицу продукции - значит, какой-то участок этой линии спроса расположен над кривой средних издержек. Тогда в этой отрасли (на этом рынке) есть возможность получать большую прибыль и на рынок еще придут конкуренты, которые уравновесят ситуацию и линия спроса станет касательной кривой средних затрат и не будет касаться этой кривой в точке минимума.

То есть условиями равновесия монополистического конкурента в долгосрочной перспективе считаем:

$$P=ATC, P> \min ATC$$

При таких условиях у фирмы монополистического конкурента возникают так называемые избыточные производственные мощности, то есть ее объем производства меньше того, который позволяет минимизировать уровень средних затрат.

Из несовпадения точки долговременного равновесия с точкой минимума средних затрат вытекают три важных следствия.

Равновесная цена при монополистической конкуренции в длительном периоде превышает равновесную цену, которая установилась бы при совершенной конкуренции (при совершенной конкуренции цена равна минимуму средних затрат). Другими словами, структура рынка монополистической конкуренции заставляет потребителя переплачивать за товар «лишние» деньги.

При монополистической конкуренции устанавливается несколько меньший, чем наиболее эффективный, объем производства. В случае совершенной конкуренции каждая фирма производит продукцию в объеме, соответствующем минимуму средних издержек, так что

производство всего продаваемого на рынке объема продукта достигается при минимально возможных затратах. При монополистической конкуренции объем производства каждой фирмы меньше оптимального, и весь рыночный объем товара мог бы быть произведен дешевле - меньшим числом более крупных фирм.

3. Так как в точке долгосрочного равновесия цена спроса выше предельных затрат фирмы (см. график), найдутся покупатели, которые согласились бы заплатить за дополнительную единицу товара больше, чем израсходовала бы на производство этой единицы фирма. И такая ситуация возникает на всех участках рынка (отрасли). Но увеличение выпуска не в интересах фирм, так как при этом сократилась бы их прибыль.

Чем выше степень дифференциации продукта, тем более несовершенной является конкуренция на рынке и тем значительнее отклонение используемых мощностей, объемов производства и цен от наиболее эффективных. Такова плата общества за большее разнообразие товаров и большие возможности выбора потребителей.

13. Структура олигополистического рынка. Разновидности олигополии. Проблемы эффективности. Олигополия как преобладающий тип рынка в России.

Можно выделить три принципиальные возможности поведения фирмы на олигополистическом рынке.

1. Нескоординированная олигополия, при которой фирмы не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются сознательно найти точку устраивающего всех равновесия.

2. (Картель или сговор) фирм, ориентирующихся не на достижение равновесия Курно, а на долгосрочное монополистическое равновесие с последующим разделом монополистической прибыли (более высокой, чем прибыли олигополистические) между участниками.

3. "Игра по правилам", при которой фирмы сознательно делают свое поведение понятным и предсказуемым для конкурентов, чем облегчают достижение равновесия в отрасли.

Рассмотрим более подробно каждую разновидность олигополии.

Нескоординированная олигополия. Одной из наиболее простых моделей этого класса является модель ломаной кривой спроса (англ. *kinked demand curve*), предложенная независимо П. Суизи, а также Р. Хитчем и К. Холлом в 1939 г. для объяснения относительной стабильности цен на продукты олигополистических отраслей по сравнению с товарами конкурентных отраслей.

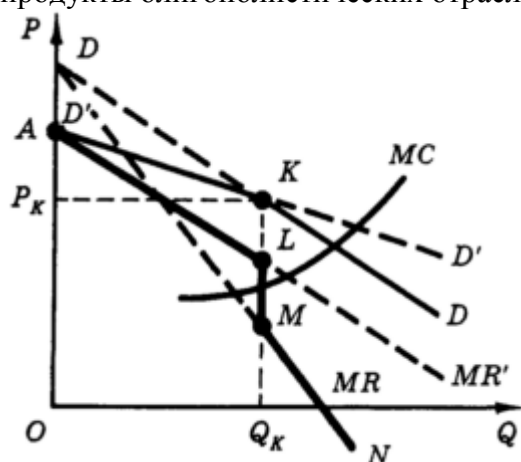


Рис. 5 Ломаная кривая спроса

Модель опирается на предположение, что рассматриваемая нами фирма будет иметь две разные линии спроса при различном поведении фирм-конкурентов: линию DD (см. рисунок) - если конкуренты последуют за изменениями цен данной фирмы, D'D' - если они не будут реагировать на ее изменения цен. Линии DD и D'D' пересекаются в точке K.

Допустим, что первоначально фирма выбрала цену PK и объем производства QK. Что произойдет с объемом спроса, если фирма изменит цену? Если фирма снизит цену на свой товар, а конкуренты последуют ее примеру, то она может ожидать, что ее объем продаж вырастет в меньшей степени, чем в том случае, если бы конкуренты сохранили свои цены без изменения. Логично предположить, что конкуренты снизят цену с тем, чтобы потерять как можно меньше своих покупателей. Следовательно, при ценах ниже PK линией спроса будет отрезок линии DD. Напротив, если фирма повысит цену, то разумно предположить, что конкуренты не последуют

за ней и объем продаж увеличится меньше, чем при совместном повышении цен. Тогда при ценах выше РК линия спроса нашей фирмы пойдет по отрезку линии Единая кривая спроса, отмеченная сплошной линией, окажется с изломом в точке К.

Предполагая, что конкуренты будут вести себя рационально, фирма будет воздерживаться от изменения первоначальной цены РК. И только значительное изменение затрат может склонить фирму к изменению цены. Это объясняется формой кривой предельной выручки (ALMN). Ломаной линии спроса соответствует разрывная ломаная линия предельной выручки, которая образована участками линий MR и , соответствующих отрезкам линий DD и D'D', а также вертикальным отрезком LM, связанным с точкой излома К. Если кривая предельных затрат (МС) пересечет линию предельной выручки в точке вертикального участка, то оптимум фирмы будет достигаться при цене РК и объеме выпуска QK. Таким образом, сдвиг кривой МС выше или ниже положения, показанного на рисунке, не повлечет за собой изменения оптимальной комбинации цены и объема выпуска, если точка пересечения с линией предельной выручки не выйдет за пределы отрезка LM.

Картель. Немногочисленность основных участников олигополистического рынка благоприятствует заключению между ними соглашения. Основная идея подобного сговора состоит в установлении объема производства и цен на таком уровне, который обеспечивает максимальную прибыль для всей группы, договаривающихся компаний в целом. Далее этот объем делится между участниками картеля с помощью определения квоты (доли) каждого из них в общем производстве или путем географического закрепления рынков (члены картеля обязуются не вторгаться на чужие участки рынка).

Временем расцвета картелей был период с конца XIX и до конца 30-х гг. XX в., когда они имели легальную форму и были широко распространены. Если господство одной-единственной фирмы в отрасли представляет собой редкое и, как правило, кратковременное явление, то картели названного периода смогли создать монополистическую структуру рынка в целом ряде ведущих отраслей (электротехника, химия, металлургия, нефтяная промышленность), причем создать ее на длительное время.

Все недостатки чистой монополии, изученные нами в предыдущих лекциях, на практике известны человечеству в основном из опыта деятельности картелей. Особенно сильное негативное воздействие на экономику картели оказали в период тяжелых кризисов перепроизводства в 30-е гг. В большинстве стран они законодательно запрещены.

В настоящее время картели существуют (и преследуются властями) как тайные сговоры. Легально они допускаются лишь в некоторых особых сферах экономики (например, в старых, умирающих отраслях или в экспортной деятельности) под контролем государства.

"Игра по правилам". Данная форма олигополии представляет собой компромисс между нескоординированной олигополией и прямым сговором. Фирмы не вступают друг с другом в соглашения, но подчиняют свое поведение определенным неписаным правилам. Такая политика, с одной стороны, позволяет избежать юридической ответственности, вытекающей из антикартельного законодательства. А с другой - уменьшить риск непредсказуемой реакции конкурентов, т. е. оградить себя от главной опасности, свойственной нескоординированной олигополии. "Игра по правилам" облегчает достижение олигополистического равновесия.

Наиболее часто употребляемым приемом "игры по правилам" является лидерство в ценах. Оно состоит в том, что все крупные изменения цен сначала проводит одна фирма (обычно самая крупная), а затем они повторяются в близких размерах остальными компаниями. Ценовой лидер фактически единолично определяет цены (а значит, и объем производства) для всей отрасли. Но делает это с таким расчетом, чтобы новые цены устроили и остальных. Ведь если они будут невыгодны конкурентам, то те просто не последуют за лидером и отрасль перейдет в опасное для всех участников состояние нескоординированной олигополии. Не случайно поэтому лидер часто "прощупывает" отношение конкурентов, заранее предавая огласке размер предстоящего изменения и прислушиваясь к реакции других фирм.

Когда во многих отраслях обрабатывающей, добывающей промышленности, а также оптовой торговли господствует несколько фирм, то такие отрасли называются олигополиями.

Данная тема особенно актуальна в наше время. Область, которую охватывает рыночная модель олигополии, лежит в диапазоне между чистой монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией – с другой. Поэтому и цены, складывающиеся на олигополистическом рынке, выше, чем на рынке конкуренции, но ниже, чем на рынке чистой монополии. При этом цены характеризуются относительной стабильностью и меняются одновременно у всех конкурирующих фирм. К тому же олигополисты склонны к тайным

соглашениям и сговорам, в результате которых рынок может стать чисто монопольным. Все это вызывает необходимость государственного регулирования деятельности олигополистов в рамках антимонопольного законодательства.

В течение ряда лет многие экономисты предлагали различные теории олигополии: модель Курно, ломаная кривая спроса, тайный сговор, модель «лидерство в ценах», «издержки плюс» и модели, основанные на теории игр. Целью таких теорий является определение равновесной цены и объема выпуска для олигополистической фирмы. К тому же любая модель олигополии должна содержать, прежде всего, схему ответных действий фирмы на реакцию конкурентов, вызванную изменением положения на рынке.

Рынок олигополии характерен и для экономики России. К олигополии относятся автомобильная промышленность, производство стали, пива, электрооборудования.

14. Монополия: основные черты и последствия. Принципы антимонопольной политики. Проблема монополизации российского рынка.

Существуют два подхода к понятию «монополия».

Во-первых, монополию можно рассматривать как тип фирмы. Она представляет собой крупное объединение, занимающее ведущее положение в определенной отрасли хозяйства (или в нескольких отраслях) в какой-либо стране или в мире в целом. Обычно монополия ассоциируется с крупными и известными всему миру компаниями, хотя они могут держать незначительную часть рынка.

Во-вторых, монополия - это экономическое поведение фирмы. На рынке возможна ситуация, когда покупателям противостоит предприниматель-монополист, производящий основную массу продукции определенного вида. В этом случае монополистом может оказаться сравнительно небольшое по размерам предприятие. И, напротив, крупная фирма может и не быть монополистом, если ее доля на данном рынке невелика.

Монополия предполагает, что в отрасли имеется только один производитель, который полностью контролирует объем предложения товара. Это позволяет ему устанавливать цену, которая принесет максимум прибыли.

Классификация монополий и их характеристика.

1) Экономические монополии. Экономические монополии являются наиболее распространенными. Их появление обусловлено экономическими причинами, они развиваются на основе закономерностей экономического развития. Речь идет о предпринимателях, которые сумели завоевать монопольное положение на рынке. Экономические монополии в двух случаях. Первый заключается в успешном развитии предприятия, постоянном увеличении его масштабов путем концентрации капитала. Второй (более быстрый) основывается на процессах централизации капиталов, то есть на добровольном объединении или поглощении победителями банкротов. Тем или иным путем или при помощи обеих, предприятие достигает таких масштабов, когда начинает доминировать на рынке.

2) Естественные монополии. Естественная монополия возникает вследствие объективных причин. Она отражает ситуацию, когда спрос на данный товар в лучшей степени удовлетворяется одной или несколькими фирмами. В ее основе — особенности технологий производства и обслуживания потребителей. Здесь конкуренция невозможна или нежелательна. Примером могут служить энергообеспечение, телефонные услуги, связь и т.д. В этих отраслях существует ограниченное количество, если не единственное национальное предприятие, и поэтому, естественно, они занимают монопольное положение на рынке.

Основными признаками естественной монополии являются следующие:

- Деятельность субъектов естественных монополий эффективнее в отсутствии конкуренции, что связано с существенной экономией на масштабах производства и высокими условно-постоянными издержками. К таким сферам относят, например, транспорт. Затраты на доставку

груза или перевозку одного пассажира тем ниже, чем больше грузов или пассажиров перевозятся в данном направлении.

- Высокие барьеры входа на рынок, поскольку фиксированные издержки, связанные со строительством таких сооружений, как дороги, линии связи, столь высоки, что организация подобной параллельной системы, выполняющей те же самые функции (строительство дорог и трубопровода или прокладка железнодорожного полотна проблематична) вряд ли может окупиться.

- Низкая эластичность спроса, поскольку спрос на продукцию или услуги, производимые субъектами естественной монополии, в меньшей степени зависит от изменения цены, чем спрос на другие виды продукции (услуг), поскольку их не возможно заменить другими товарами. Данная продукция удовлетворяет важнейшие потребности населения или других отраслей промышленности. К таким товарам относится, например, электроэнергия. Если предложим, рост цен на автомобили заставит многих потребителей отказаться от приобретения собственной машины, и они будут пользоваться общественным транспортом, то даже значительное повышение тарифов электроэнергию вряд ли приведет к отказу от ее потребления, поскольку заменить ее эквивалентным энергоносителем сложно.

- Сетевой характер организации рынка, то есть наличие целостной системы протяженных в пространстве сетей, посредством которых производится оказание определенной услуги, в том числе наличие организованной сети, для которой необходимо Управление и контроль из единого центра в реальном масштабе времени.

Существуют два типа естественных монополий:

а) Природные монополии. Рождение таких монополий происходит из-за барьеров для конкуренции, возведенных самой природой. Например, монополистом может стать фирма, геологи которой обнаружили месторождение уникальных полезных ископаемых и которая купила права на земельный участок, где располагается это месторождение. Теперь никто другой это месторождение использовать не сможет: закон защищает права собственника, даже если он оказался в итоге монополистом (что не исключает регулирующего вмешательства государства в деятельность такого монополиста).

б) Техничко-экономические монополии. Так условно можно называть монополии, возникновение которых продиктовано либо техническими, либо экономическими причинами, связанными с проявлением эффекта масштаба.

Скажем, технически почти невозможно (а точнее, крайне нерационально) создание в городе двух сетей канализации, подвода газа или электроэнергии в квартиры. Не всегда рациональной оказывается попытка проложить в одном и том же городе кабели двух конкурирующих телефонных фирм, тем более что им все равно пришлось бы постоянно обращаться к услугам друг друга, когда клиент одной сети звонил бы клиенту другой.

Наиболее крупномасштабными монополиями обычно являются энергетические и транспортные, где эффект масштаба особенно подталкивает к увеличению размеров фирмы ради снижения средних затрат на производство товаров. Реально это проявляется в том, что создание в таких отраслях вместо одной крупнейшей фирмы-монополиста несколько меньшего размера может привести к увеличению затрат на производство и в итоге – не к снижению, а к росту цен. А в этом общество, естественно, не заинтересовано.

С. Фишер дает другое определение естественной монополии. Если производство любого объема продукции одной фирмы обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то говорят, что отрасль является естественной монополией.

3) Административные монополии. Административная монополия возникает вследствие действий государственных органов. С одной стороны, это предоставление отдельным фирмам исключительного права на выполнение определенного рода деятельности. С другой стороны, это организационные структуры для государственных предприятий, когда они объединяются и подчиняются разным главам, министерствам, ассоциациям. Здесь, как правило, группируются

предприятия одной отрасли. Они выступают на рынке как один хозяйственный субъект, и между ними не существует конкуренции. Экономика бывшего Советского Союза принадлежала к наиболее монополизированным в мире. Доминирующей там была именно административная монополия, прежде всего монополия всесильных министерств и ведомств. Более того, существовала абсолютная монополия государства на организацию и управление экономикой, которая основывалась на господствующей государственной собственности на средства производства.

4) Государственные монополии. В некоторой литературе выделяют государственную монополию. Существование государственных монополий на рынке конкретных товаров и услуг вызвано как естественным монополизмом отдельных государственных предприятий (например, железнодорожный транспорт), так и государственными ограничениями притока новых фирм в какую-либо отрасль (например, в области экспортно-импортных операций стратегически важных товаров и т. д.).

В отличие от совершенного конкурента, принимающего рыночную цену как данную извне, монополия сама определяет свои цены, исходя из объема рыночного спроса и величины своих издержек. Монополизация рынка ведет, как правило, к относительному сокращению объемов производства и более высоким рыночным ценам на реализуемые монополией товары и услуги. Вот почему во всех развитых странах мира государство проводит более или менее жесткую политику регулирования деятельности монополий, особенно естественных, и поощрения сил конкуренции на рынке.

5) Правовые монополии (юридические). Другой причиной возникновения и сохранения фирмой особого монопольного положения является ограниченность и невозможность воспроизводить отдельные природные ресурсы (например, нефть). Контроль за добычей и реализацией данного вида сырья создает их собственникам особые благоприятные условия на рынке, препятствует проникновению на рассматриваемый рынок других компаний.

Контроль фирмы над знаниями в виде собственности на патент предоставляет ей исключительное право на производство и продажу вновь изобретенного продукта в течение определенного периода времени. Классическим примером монополии данного вида была компания «General Electric», которая безраздельно господствовала на рынке электрических лампочек, изобретенных Эдисоном, с 1892 по 1930 г. Такой вид монополий также называют закрытыми монополиями.

Современная экономическая теория выделяет три типа монополий:

- монополия отдельного предприятия;
- монополия как соглашение;
- монополия, основывающаяся на дифференциации продукта.

В России – высокая степень монополизации.

Ценовая дискриминация (ЦД). ЦД - один из основных способов расширения рынка сбыта в условиях монополии. Производя продукцию меньше и по более низ цене по сравнению с чистой конкуренцией, монополист, тем самым лишится части потребительского спроса (часть потенциальных покупателей, готовых приобрести товар, если бы его цена была ниже монопольной). Однако, снижая цену с целью расш-я сбыта, монополист вынужден снижать цену на все продаваемую продукцию. Но в некоторых случаях фирма может установить разные цены на одну и ту же продукцию для разных групп покупателей. ЦД – одни покупатели приобретают товары по более низ цене, чем остальные. ЦД проводится при след условиях: 1) покупатель, покупая продукцию, не имеет возможности ее перепродавать (авиабилеты) 2) существует возможность разделить всех потреб-ей данной продукции на сегменты, спрос на которых имеет разную степень эластичности.

Основные негативные моменты монополии: 1) объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, ниже, чем в условиях совершенной конкуренции, а цена ниже. => ресурсы общества используются не в полном объеме, часть продукции, необходимая обществу не производится. Максимальная производственная эффективность не достигается 2) монополист не стремится к снижению производственных издержек – нет стимула использовать наиболее прогресс технологию (т.к. нет конкуренции). Монополист слабо заинтересован в НИОКР и использованию новейших достижений НТР. 3) Барьеры для вступления новых фирм в монополистические отрасли, а также огромные силы и ср-ва, к. монополист тратит на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, оказывает сдерживающее воздействие на экон. эфф-ть. => во всех странах с разв. рын. эк-кой действует антимонопольное законод-во, контролирующее и ограничивающее монопольную власть.

Принципы антимонопольной политики. 1) по отношению к естественным монополиям – осн. – регулирование цен государством. Наиб. распр-ны 2 подхода: а) безубыточность монополии (цены устан-ся так, чтобы строго покрыть издержки. (В эт. сл. часто моноп-т сокращает выпуск, так как иначе растут изд-ки. Лишний товар, к. надо произвести)) 2) Предпринимательская и искусственная монополии не д. возникать. В США: структурный подход – определение предельной доли рынка, к. не считается монопольной. При переходе доли – слияние запрещено. Этот метод прост, только неизвестно где ты борешься с монополией, а где с крупными пр-ями. Функциональный подход – прим-ся только когда есть явные моноп. злоупотребления.

15. Общие проблемы спроса на экономические ресурсы. Субъекты рынков ресурсов. Вторичность спроса на ресурсы по отношению к спросу на готовую продукцию.

Спрос на ресурсы является производным (зависимым) от спроса на продукцию, изготавливаемую с применением данных ресурсов. Иначе говоря, ресурсы удовлетворяют потребности не прямо, а через готовую продукцию. Следовательно, изменение спроса на ресурсы также является величиной зависимой – прежде всего от изменения спроса на готовую продукцию.

На движение спроса на ресурсы влияет и производительность труда: если она растет, их требуется больше. Каждая дополнительная единица ресурсов дает приращение продукта – предельный продукт (в денежном выражении – предельный доход). В то же время дополнительные ресурсы вызывают увеличение издержек. Но фирмы стремятся уменьшить издержки производства. Поэтому они будут увеличивать ресурсы до тех пор, пока предельный доход от их прироста не сравняется с предельными издержками на них. Если предельный доход больше предельных издержек, спрос на ресурсы растет, в противоположной ситуации – уменьшается.

Изменение спроса на данные ресурсы зависит от динамики спроса на другие ресурсы, т.е. от изменения цены на замещающие ресурсы (например, труд заменяется капиталом) и на дополнительные (например, ресурсы на изготовление пленки и программного обеспечения являются дополнительными по отношению к тем, что идут соответственно на изготовление камеры и ЭВМ).

При введении в производство замещающих ресурсов фирмы получают эффект двух видов. Первый – эффект замещения – связан с тем, что замена одного ресурса другим изменяет цену и спрос (скажем, замещение труда капиталом ведет к падению спроса на труд и увеличению спроса на капитал). Второй – эффект объема производства – выражается в увеличении издержек на капитал, вызывающем падение объема производства и соответственно сокращение спроса на ресурсы (на капитал). То есть, эффект замещения и эффект объема производства противоположны по направленности. Поэтому на практике спрос на замещающий ресурс возрастает, и наоборот. Если в производство вводится дополнительный ресурс, изменение его в цене влияет на изменение спроса на основной ресурс в противоположном направлении.

Производный спрос на ресурсы возрастает, если увеличивается спрос на продукт,

повышается производительность труда в выпуске готовой продукции, падает или поднимается цена замещающих ресурсов, снижается цена на дополнительные ресурсы.

Характеристика эластичности спроса на ресурсы раскрывается через его производный характер.

Чувствительность спроса, его реакцию на изменение цены ресурсов определяют три фактора. Первый – эластичность спроса на готовую продукцию: чем она выше, тем более эластичным будет и спрос на ресурсы. Когда повышение цены на товар вызывает значительное падение спроса на него, потребность в ресурсах уменьшается. В случае, когда, напротив, спрос на изготавливаемую с помощью данных ресурсов продукцию неэластичен, неэластичен и спрос на ресурсы. Второй фактор – замещаемость ресурсов. Эластичность спроса на них высока, если при повышении цены существует возможность их замены другими ресурсами (например, бензина – дизельным топливом) или внедрения более совершенной технологии (благодаря которой, к примеру, уменьшается потребность в бензине). Третий фактор, определяющий эластичность спроса на ресурсы, – их доля в общих издержках. Эластичность спроса зависит от удельного веса данных ресурсов в общих издержках производства готовой продукции. Если такой удельный вес велик, а цена на ресурсы растет, это приводит к падению спроса на данные ресурсы. Чем больше доля ресурсов в общих издержках производства, тем выше эластичность спроса.

Хотя ресурсы ограничены, но на какой-то данный момент их общее предложение – величина вполне определенная (например, в таком-то году рабочая сила составила столько-то миллионов человек, посевные площади – столько-то тысяч гектар, добыто столько-то миллионов тонн нефти и т.д.). Следовательно, величина ресурсов не строго фиксирована; больше того, величина ресурсов может изменяться и очень часто реально изменяться под воздействием тех или иных усилий людей. Так, элементы физического капитала можно произвести и построить; изменяя продолжительность рабочего дня и величину заработной платы, можно влиять на предложение труда. Даже отличающееся от других факторов производства фиксированное природой предложение земли тоже может быть увеличено посредством, например, мелиоративных работ. Однако недостаточно продуманные агротехнические мероприятия могут способствовать разрушению плодородия земли и тем самым уменьшать ее пахотные площади.

Действие закона спроса и предложения для ресурсов, как и для других товаров, зависит прежде всего от условий рынка. В основе предложения ресурсов лежат предельные издержки, а спроса на ресурсы – предельный денежный продукт.

В условиях совершенной конкуренции фирмы не влияют на цены продуктов; это – работа рынка. Спрос на ресурсы зависит от того, насколько эффективно они используются, какой приносят денежный доход, каков из предельный денежный продукт. Фирмы увеличивают использование ресурсов до тех пор, пока получаемый благодаря их применению предельный денежный продукт не сравняется с предельными издержками ресурсов. Если каждая последующая единица ресурсов добавляет к общему доходу фирм больше, чем к их общим издержкам, то стимулируется дальнейшее привлечение дополнительных ресурсов. В этом случае фирмы присваивают дополнительную прибыль. При превышении предельных издержек ресурсов над предельным денежным продуктом фирмы-производители несут убытки и вынуждены сокращать применение ресурсов.

В условиях несовершенной конкуренции увеличение спроса на ресурсы происходит вместе с уменьшением цены на них, а увеличение предложения – при ее возрастании. Фирмы стремятся ограничить спрос на ресурсы и обеспечить превышение предельного денежного продукта над предельными денежными издержками продукта. В результате извлекается добавочная прибыль. Поставляя на рынок меньше продукта, несовершенный конкурент предъявляет и меньший спрос на ресурсы.

Важнейшее следствие закона спроса и предложения на рынке ресурсов – высокий доход на дефицитные ресурсы, которые остро необходимы для производства предметов потребления; и, напротив, падение дохода на ресурсы, имеющиеся в изобилии, или на появляющиеся их заменители.

Каждый из видов рынков ресурсов (труда, капитала, земли) имеет свои специфические особенности. Важнейшим из всех рынков является рынок труда, имеющий дело с человеческим капиталом. Согласно теории «человеческого капитала» ресурс «К» является главным из всех ресурсов, а инвестиции в него – наиболее эффективны.

Рынок труда – самый сложный из всех рынков ресурсов, что связано прежде всего с самим

объектом рынка. Рабочая сила (труд) как ресурс характеризуется, во-первых, разными физическими данными и разными способностями, в результате чего при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника; во-вторых, неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников различных профессий. Поэтому нет единого рынка труда, он делится по профессиям, отраслям, географическому расположению. В этих условиях переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками. В-третьих, рабочая сила мобильна, т.е. может сменять одно занятие другим, переходить от менее к более производительным видам деятельности, перемещаться по территории. В-четвертых, труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает социальный, психологический, политический аспекты. У работников, в отличие от машин, есть права, которые они так или иначе отстаивают. Следовательно, труд является особым, занимающим исключительное положение ресурсом.

Рынок труда имеет несколько структур – конкурентную, монополистическую, профсоюзную – в зависимости от характера формирования спроса и предложения труда, а также цены труда, способности покупателей и продавцов труда воздействовать на соотношение спроса и предложения и уровни заработной платы. На конкурентном рынке труда ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи труда. На монополистическом рынке покупатель определяет масштабы спроса и уровень цены, на профсоюзном – продавец товара.

Конкурентный рынок труда характеризуется: а) большим количеством фирм, нанимающих рабочую силу; б) множеством рабочих одинаковой квалификации; в) невозможностью для фирм и рабочих контролировать уровень зарплаты.

Модель монополии. Эта структура рынка труда характеризуется наличием одного покупателя. У последнего возникает возможность одного покупателя. У последнего возникает возможность воздействовать на величину зарплаты. Для этого необходимо, чтобы фирма была крупным нанимателем рабочей силы в данной отрасли, а также чтобы труд на данной фирме был бы малоподвижным – затруднен переход по каким-то причинам на альтернативные рабочие места, а также отлив рабочих в другие регионы. Такая ситуация возникает в небольших городах, занятость населения в которых зависит от одной фирмы. Когда существует 3-4 фирмы, нанимающие рабочих, возникает олигополия.

Профсоюзная модель. На многих рынках рабочие продают свою рабочую силу коллективно через профсоюз. Профсоюзы используют следующие способы повышения заработной платы.

2. Введение ограничений на предложение труда. Иммиграционные барьеры, законодательство об ограничении рабочей недели, длительный период ученичества, запрет на принятие новых членов в профсоюз и на занятие рабочих мест нечленами профсоюза – все эти ограничительные меры использовались в прошлом. Применялись и более тонкие ограничения: лимитировалась тяжесть труда, например число обслуживаемых станков или количество укладываемых кирпичей, ширина малярной кисти; использовались и другие меры замедления работы.

4. Увеличение уровня стандартной заработной платы. Прямые ограничения на предложение труда не нужны профсоюзам, за исключением поддержания высокого уровня стандартной заработной платы. Если предприниматель выплачивает нанятым рабочим стандартную заработную плату, профсоюз не регулирует количество занятых. Предприниматель набирает нужное ему количество рабочих, все остальные искатели рабочих мест автоматически исключаются с рынка труда.

5. Увеличение спроса на труд. Профсоюзы изучают пути снижения цен на производимые товары путем повышения производительности труда и качества управления. Они помогают рекламировать товар, агитируют за принятие тарифов для защиты местного рынка, стремятся убедить правительство платить более высокие цены по трудовым контрактам.

7. Устранение эксплуатации труда монополистом. Профсоюзы противостоят монополистической власти предпринимателей на рынке труда, например в небольшом городке, где действует всего одна фирма. В этой ситуации единственный продавец – организация профсоюза – может иметь результатом своей деятельности более высокий уровень заработной платы без сокращения занятости.

Рынок природных ресурсов, т.е. практически рынок земли. Вследствие фиксированности площади земельных угодий природой предложенной земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, хотя для конкретного пользователя землей дело обстоит иначе: предложение земли обладает определенной эластичностью, поскольку

пользователь имеет возможность увеличить имеющуюся у него земельную площадь за счет конкурентов.

Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в собственность (частную). В то же время спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения из-за: а) роста потребности в сельскохозяйственной продукции (за счет ее формирования большая часть национального дохода) и продукции полезных ископаемых; б) роста неземледельческого населения в условиях урбанизации. В результате спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения.

В условиях, когда предложения земли совершенно неэластично (по отношению к ее цене), доход, полученный посредством любого производства, выступает в виде чистой экономической ренты. Такая характеристика дохода означает, что данный конкретно рассматриваемый фактор производства не имеет (в силу ограниченности земли) альтернативной стоимости, поэтому любой доход здесь оказывается экономической рентой.

С чистой экономической рентой связано такое понятие, как цена земли. Когда земля приобретает в собственность, ее цена, как и прочие цены, определяются спросом и предложением. Рыночная цена земли есть капитализированная рента, т.е. она равна суммарной величине всех будущих арендных платежей, которые, как ожидается, способен принести конкретный земельный участок.

Чистая экономическая рента не связана со способами использования земельных угодий. На практике же различные участки земли отличаются по плодородию, местоположению, климатическим условиям. Это означает, что земельные участки приносят не равные доходы, а напротив, они обнаруживают разную степень производительности, что сказывается на величине ренты. Следовательно, если земельные участки ранжируются по степени их производительности, то образуется дифференциальная рента, которая представляет доход, полученный за счет использования более производительных ресурсов.

Рынок физического капитала. Физический капитал – это производственный фактор длительного пользования (основной капитал), он участвует в производстве на протяжении многих лет. Поэтому для характеристики рынка капитала важно учитывать фактор времени. Чтобы решить, выгодны ли капиталовложения, фирмы сравнивают стоимость единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой единицей вложений. Процедура, позволяющая вычислить сегодняшнее значение любой суммы, которая может быть получена в будущем, называется дисконтированием. А текущая стоимость будущих доходов – дисконтированной стоимостью. Если дисконтированная стоимость ожидаемых в будущем доходов от капиталовложений больше, чем издержки на капиталовложения, то есть смысл делать инвестиции. Следовательно, дисконтированная стоимость необходима фирмам для принятия решений о капиталовложениях, а значит, и обращении к рынку физического капитала.

Структура рынка физического капитала отличается высокой неоднородностью и крайним разнообразием качества объектов обмена. Одним из существенных сегментов рынка физического капитала является рынок поддержанного оборудования. Особенность этого сегмента рынка физического капитала состоит в том, что именно на нем определяется норма износа – важнейшая характеристика функционирования физического капитала.

Приступая к любому виду хозяйственной деятельности, фирма должна иметь четкое представление о количестве необходимых ей факторов производства. Это количество, выраженное в денежной форме, и есть объем спроса на ресурсы. Поведение фирмы в рыночной конкуренции по принципу: производите только то, что сумеете продать, а не пытайтесь продать то что сумели произвести. Только ради удовлетворения спроса на свою продукцию фирма вообще покупает ресурсы. То есть рынок устанавливает первичность спроса на готовую продукцию и вторичность спроса на экономические ресурсы. Поэтому ключевой характеристикой спроса на ресурсы является его производный характер по отношению к спросу на конечную продукцию.

16. Рынок труда и заработная плата. Особенности рынка труда в России.

Рынок труда - особая область рыночных отношений, где совершаются сделки по купле-продаже рабочей силы.

Этот вид рынка существовал не всегда. Он появился в массовом масштабе только в условиях классического капитализма. Тогда, с одной стороны, основные средства производства сосредоточились в частной собственности бизнесменов, а с другой - подавляющая часть работников была отчуждена от них. Все наемные работники стали юридически свободными лицами (в отличие от раба или крепостного крестьянина).

Между тем основным или даже единственным источником их существования стала продажа своего труда.

В начале индустриальной стадии производства основной фигурой на рынке труда был работник физического труда, почти не имеющий образования и квалификации и пригодный лишь для простого обслуживания машин. Современный же рынок включает в основном три категории лиц, которые условно называют:

- а) «синие воротнички» (фабрично-заводские рабочие, занятые преимущественно физическим трудом);
- б) «серые воротнички» (рядовые работники подсобного обслуживания);
- в) «белые воротнички» (работники умственного труда: служащие, инженерно-технический персонал и т.д.).

Во второй половине XX столетия научно-техническая революция и переход к информационному обществу вызвал следующие качественные и количественные сдвиги в структуре рынка труда.

1. Резко снизился удельный вес «синих воротничков», особенно неквалифицированных и малоквалифицированных фабрично-заводских рабочих.
2. Столь же значительно возросла доля инженеров и техников, работников сферы услуг и интеллигенции.
3. В основном преодолена былая пропасть между работниками преимущественно физического и преимущественно умственного труда.

Помимо структурных изменений, происходят необычные качественные преобразования уровня и профиля всех категорий работников. Дело в том, что НТР потребовала формирования работников нового типа. Прежде всего, сейчас приходится отказываться от одностороннего развития, узкой специализации людей и расширять профиль их квалификации. В связи с этим в соответствующих учебных заведениях рабочие получают общетехнические знания, инженеры - общенаучную подготовку, а на этой базе они легче осваивают более узкие профессии и специальности.

Рынок труда отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, проф.-квалификационной, демографич.), т.е. в общественном разделении труда, мобильность раб. силы, масштабы и динамику безработицы.

Рынок рабочей силы, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, имеет ряд отличий от других товарных рынков. Регуляторами здесь являются факторы не только макро- и микроэкономики, но и социальные и соц.-психологические.

На динамику рынка труда действует ряд факторов:

1. Демографический (уровень рождаемости, темпы роста численности трудоспособности населения);
2. Степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения (напр., быстрое вовлечение женщин в состав рабочей силы);
3. Процессы иммиграции;
4. Состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла;

5. Научно-технический прогресс.

Особенности российского рынка труда: — это наличие административных, правовых и экономических ограничений, все еще препятствуют свободной продаже рабочей силы, на выгодных условиях для работников. Это и наличие прописки. Рынок несбалансирован, существуют трудоизбыточные регионы (юг РФ, Сев.Кавказ), и районы испытывающие нехватку рабочей силы (цент и север РФ, Дальний Восток).

Российский рынок труда нуждается в действенной системе регулирования, и кое-что в этой обл. уже сделано: принят Закон о занятости, создаются биржи труда, началась регистрация безработных, программы, направленные на подготовку и переподготовку кадров

На рынке труда продается и покупается не сам труд, а услуги труда, количество и качество которых зависят от многих факторов - уровня профессиональной подготовки работника, его квалификации, опыта, добросовестности и др. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма свободного работника на определенных условиях, касающихся продолжительности рабочего дня, размеров заработной платы, должностных обязанностей и др.

Под заработной платой в широком смысле слова понимается доход от фактора производства под названием «труд». В узком смысле слова заработная плата рассматривается как ставка заработной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени - часа, дня и т.д.

Рынок труда представляет собой один из трех основных типов рынка в современной экономике наряду с рынком товаров и рынком капитала. В системе экономических отношений рынок труда занимает важное место. На этом рынке сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, которые представляют государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер. Они затрагивают насущные потребности большинства населения страны.

Современный рынок труда имеет мощную корневую систему. Он опирается на гигантские организационные структуры, охватывающие не только экономику, но и многочисленные государственные, общественные и частные институты, включая национальную систему образования, в том числе принадлежащую фирмам, учреждения культуры, здравоохранения, различные некоммерческие социальные организации, институт семьи.

В 2004 году на российском рынке труда продолжилась тенденция значительного роста спроса на персонал. Такой «бум», по мнению экспертов, продлится еще несколько лет. Особенно высокие потребности испытывают Москва и Санкт-Петербург. Российская экономика активно развивается, и рынок труда реагирует ростом потребностей на все категории персонала — от рабочих до топ-менеджеров. Эксперты прогнозируют, что через пять-шесть лет на рынке может возникнуть острый дефицит молодых специалистов. Такая ситуация связана с демографическим кризисом в стране, что ведет к постоянному уменьшению доли трудоспособного населения — граждан в возрасте от 25 до 40 лет.

17. Рынок природных ресурсов. Земельная рента: сущность и виды.

Россия страна, наделенная обширными природными ресурсами. И хотя немалую часть этих ресурсов мы уже использовали, но и сегодня их продажа является важнейшим источником доходов как граждан, так и государства. Вот почему важно понимать, как работает рынок природных ресурсов, какие закономерности на нем действуют и как нашей стране следует формировать свою политику в области использования этих ресурсов.

Стоит разобраться в том, какие виды природных ресурсов выделяет экономическая наука. Любой вид природных ресурсов может быть отнесен к одной из двух главных категорий:

- **воспроизводимые ресурсы** — производственные ресурсы, которые могут быть восстановлены в силу природных процессов в обозримой перспективе (не более 1-2

поколений) и потому потенциально способны существовать на Земле вечно (ресурсы растительного и животного мира);

- **невоспроизводимые ресурсы** – производственные ресурсы, предложение которых абсолютно фиксировано и которые, в случае их потребления, не могут восстановиться в обозримой перспективе.

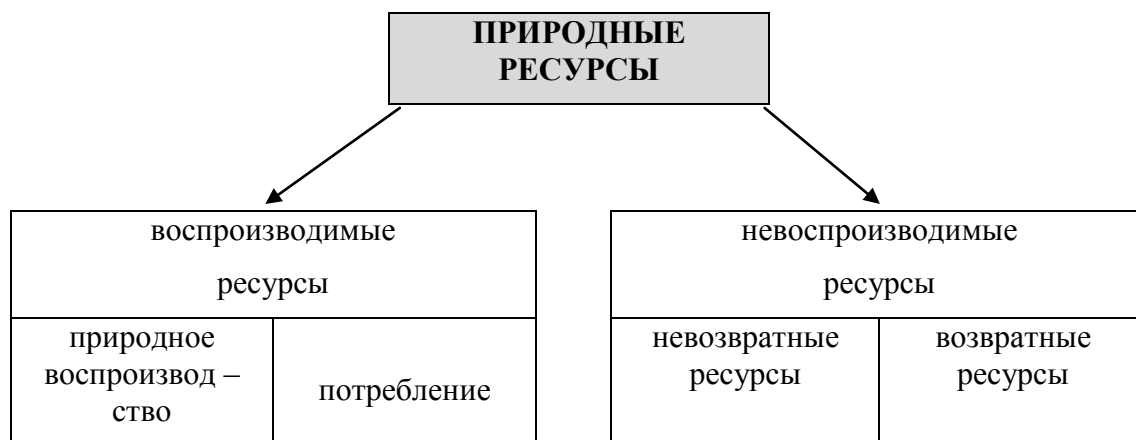


Рис. Виды природных ресурсов.

Классическим примером воспроизводимого ресурса является лес. Если его вырубать, то со временем вырубки снова зарастут (даже если не заниматься лесопосадками специально).

Однако воспроизводимость таких ресурсов, как лес, чистая вода, рыба, пушной зверь, нельзя абсолютизировать. Способности природы в воспроизводстве ресурсов не безграничны. Если масштабы потребления воспроизводимых ресурсов слишком расширяются, то восстановительных способностей природы может и не хватить, чтобы компенсировать использованные людьми ресурсы. Масштабы потребления воспроизводимых ресурсов не должны превышать возможности природы компенсировать их убыль.

Еще более аккуратно надо обращаться с невозвратными ресурсами, то есть теми природными богатствами, потраченный объем которых природными процессами не восстанавливается. Это относится практически ко всем видам минерального сырья: нефти, газу, углю, рудам металлов, запасам солей; а так же к земельным ресурсам в их естественном природном виде. Единственное, что сумели здесь придумать люди, - это научиться восстанавливать некоторые виды ресурсов для повторного использования в хозяйственной деятельности.

Невоспроизводимые ресурсы разделены на две группы:

- **невозвратные ресурсы** – природные ресурсы, которые уничтожаются в процессе потребления, а потому не могут быть восстановлены для их дальнейшего использования;
- **возвратные ресурсы** – природные ресурсы, которые после использования могут быть ценой определенных затрат и обычно с некоторыми потерями в объеме восстановлены для их дальнейшего использования.

Невозвратные ресурсы – это, прежде всего, топливо, которое при использовании просто сгорает, отдавая содержащуюся в нем энергию. К этой же категории можно отнести фосфор и калийносодержащие руды, из которых изготавливают минеральные удобрения. После внесения в почву эти удобрения просто растворяются и восстановить их уже невозможно.

Возвратными являются такие ресурсы, как металлы (железо, медь, золото и др.), бумага и картон, резина, а также пластмассы. С помощью специальных технологий их можно снова

восстановить и использовать для изготовления новых благ. Деятельность отраслей по утилизации возвратных ресурсов обеспечивает решение сразу двух задач:

- 1) *снижение стоимости ресурсов*: так, сталь из металлолома обычно обходится дешевле, чем из первичных руд, которые еще надо добыть;
- 2) *предотвращение загрязнения окружающей среды*, например, ржавеющими остовами машин, оборудования и металлоизделий. Это особенно важно для России, северные и дальневосточные районы которой замусорены, в частности, огромным количеством металлических бочек, в которых туда завозили топливо.

Все эти особенности рынка природных ресурсов прямо влияют на формирование на нем спроса и предложения, а в конечном итоге – рыночной цены природных ресурсов.

Рынок природных ресурсов включает два тесно взаимосвязанных сектора: *рынок запасов и рынок потоков*.

Запас ресурсов – это такой их объем, который существует в природе (например, находится в месторождениях на территории данной страны), а для возвратных ресурсов включает еще и количество ресурсов, которые уже использованы, но пригодны для вторичной переработки. Запас ресурсов – явление объективное и от хозяйственной деятельности людей почти не зависит. Если в недрах страны нет нефти, то сколько ни тратить денег на геологоразведку, фонтаны «черного золота» все равно не забудут.

Поток ресурсов – тот их объем, который реально вовлекается в хозяйственную деятельность в течение определенного периода времени (например, года). Он может колебаться весьма значительно: от нуля (когда использование ресурса вообще прекращается) до объема, максимально возможного при существующих технологиях.

На *рынке запасов* продаются и покупаются запасы природных ресурсов (месторождения, леса и т.д.). На *рынке потоков* продаются и покупаются те объемы ресурсов, которые необходимы фирмам и гражданам для удовлетворения их коммерческих и личных нужд. Рынок потоков устроен таким образом, что он экономически регулирует степень использования природных ресурсов: по мере истощения их запасов цена ресурсов возрастает. Это заставляет фирмы и граждан искать более экономичные способы использования ресурсов или прибегать к заменителям.

Рынок земли – один из рынков факторов производства. Земля как фактор производства обладает некоторыми особенностями:

- 1) Ограниченность (стабильность) предложения на микро и макро уровнях (по количеству и качеству);
- 2) Невоспроизводимость (в отличие от труда и капитала);
- 3) Не эластичность предложения земли, что обуславливает особенности ценообразования в сельском хозяйстве;
- 4) Неподвижность;
- 5) Производность спроса на землю от спроса на сельхозпродукцию.

Теперь подробно рассмотрим особенности спроса и предложения, вытекающие из специфики земли как фактора производства.

Предложение земли ограничено не только на микро, но и на макро уровне. Фиксированный характер предложения означает, что кривая предложения абсолютно эластична, т.е. предложение не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен.

На предложения земли влияют два фактора:

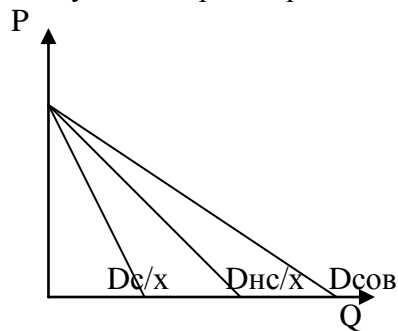
- 1) Плодородие;
- 2) Местоположение.

Для того чтобы определить, какая цена реально установится, необходимо проанализировать **спрос**. Спрос на землю неоднороден. Включает два основных элемента:

- 1) сельскохозяйственный спрос;
- 2) Несельскохозяйственный спрос.

$$D_{сов} = D_{с/х} + D_{нс/х}.$$

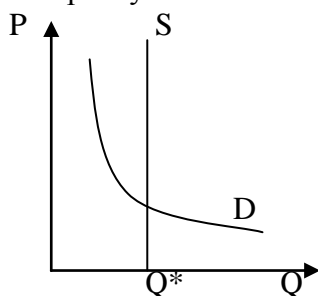
Совокупный спрос определяется путем горизонтального сложения кривых $D_{с/х}$ и $D_{нс/х}$.



Сельскохозяйственный спрос является производным от спроса на продовольствие и складывается из спроса на продукцию животноводства, растениеводства. Учитывает уровень плодородия почвы и возможности его повышения, а также местоположение (удаленность от рынков сырья и сбыта).

Несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту. Он также неоднороден: состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры и т.д. В отличие от сельскохозяйственного безразличен, как правило, к уровню плодородия, главным фактором является местоположение.

Пересечение кривых спроса и предложения дает равновесную цену услуг земли – арендную плату или ренту.



Земельная рента/арендная плата – это доход/плата от/за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых неэластично.

Квазирента - это доход, обусловленный более или менее продолжительной ограниченностью предложения какого-то фактора производства.

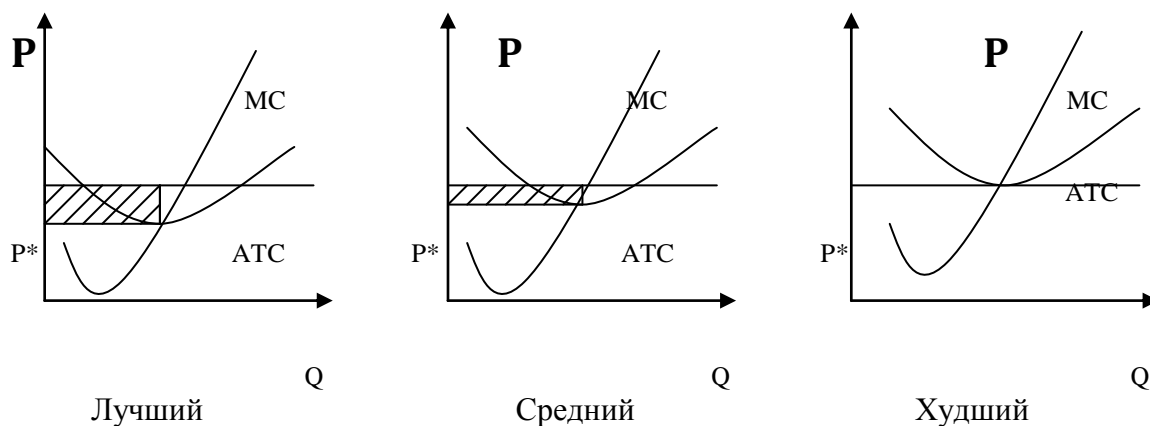
В земельной ренте выделяют:

- 1) **Рента**, которую получают все собственники земли, независимо от ее качества (**абсолютная рента**). Бесплатно землю (даже худшего качества) собственник отдавать не будет, иначе это противоречило бы принципам существования частной собственности. Собственность на землю сама создала ренту. Эта рента представляет собой разницу между стоимостью и ценой производства. От общего состояния рынка зависит насколько рыночная цена, поднявшись над ценой производства, приближается к стоимости и следовательно, в какой мере прибавочная стоимость произведенная в земледелии сверх данной средней прибыли, либо превратиться в ренту, либо примет участие в общем выравнивании прибавочной стоимости в среднюю прибыль.
- 2) **Дифференциальная рента** – это доход, получаемый в результате использования ресурса с неэластичным предложением, более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов, различают DR_1 - по качеству и местоположению (Добавочная прибыль превращается в DR_1 , если одинаковое количество труда и капитала заняты на одинаковых по величине земельных участках и дают неодинаковые результаты, вследствие различного качества и местоположения) и DR_2 , обусловленная разной производительностью дополнительных вложений капитала в землю. (Основой DR_2 является DR_1 , к различию в плодородии и местоположении присоединяется различия распределения капитала и отдачи от него. Последовательные затраты капитала обычно развиваются на лучших землях. Существуют различные варианты отдачи от дополнительно вложенного капитала: 1) Доп.К дает лишь норму прибыли, определенную ценой производства на земле худшего качества, следовательно нет добавочной прибыли, следовательно нет ренты, что равносильно возделыванию дополнительного худшего участка; 2) Доп.К принесет больше, следовательно образуется добавочная прибыль, следовательно DR_2 ,

3) Доп.К дает уменьшающуюся добавочную прибыль, но все же продукт этой затраты оставляет избыток по сравнению с продуктом того же К, затраченного на худшем участке).

Все экономические школы, анализирующие земельную ренту, исходят из неоднородности качества земли, т.е. производительность земли как фактора будет различаться в зависимости от плодородия и местоположения.

Пусть даны три участка: лучший, средний и худший. В условиях совершенной конкуренции кривая спроса на сельскохозяйственную продукцию будет горизонтальной, тогда



При равных вложениях капитала и труда на одинаковых по размеру участках могут быть получены различные результаты вследствие различного плодородия земли. Более высокая производительность и соответственно урожайность в этом случае всецело являются следствием различий в естественном плодородии. Рента на лучшую землю будет выше, чем за среднюю, а за среднюю выше, чем за худшую. Худшая земля будет давать ее владельцу лишь абсолютную ренту, а средняя и лучшая, наряду с абсолютной, еще и дифференциальную.

В отличие от прокатной цены земли (арендной платы) – капитальная **цена земли**, цена купли-продажи земельных участков определяется путем капитализации ренты (Земля не имеет никакой стоимости, потому, что в ней не овеществлено никакого труда, следовательно, она не имеет цены, так как цена, это выраженная в деньгах стоимость. Цена земли – капитализированная рента. Земельная собственность дает собственнику возможность присваивать разность между индивидуальной прибылью и средней прибылью. Присваиваемая, таким образом, прибыль, которая присваивается ежегодно может быть капитализирована и тогда она выступает как цена земли) и зависит от:

- 1) Размера земельной ренты;
- 2) Ставки банковского процента.

Цена земли рассчитывается как дисконтированная стоимость, но с учетом того, что при покупке земли доход в виде арендной платы будет выплачиваться собственнику земли в течение неопределенного продолжительного времени. Собственник земли должен получить такую сумму денег, положив которую в банк, он будет получать аналогичный ренте процент на вложенный капитал. Цена земли рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{R}{r} * 100\%, \text{ где } R - \text{земельная рента (прокатная цена земли); } r - \text{ставка банковского процента.}$$

18. Предприятие как главный субъект микроэкономики. Типы организации предприятия.

Промышленное предприятие – основа экономики, это обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготовить нужную потребителю продукцию.

Важнейшие задачи предприятия.

1. получение дохода владельцем предприятия,
2. обеспечение персонала заработной платой, создание условий труда,
3. обеспечение потребителей продукцией предприятия,
4. создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях,
5. охрана окружающее среды.

Таким образом, важнейшей задачей предприятия является получение дохода от деятельности. В этом заключается рыночный характер микроэкономики. На основе полученного дохода удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев предприятия. Независимо от формы собственности предприятия работают на условиях самокупаемости и самофинансирования. Предприятие несет полную ответственность перед финансовыми органами за своевременное перечисление налогов и других платежей, покрывая из собственного дохода все убытки и потери.

Создание и юридическое оформление нового предприятия.

Образование новых предприятий определяется следующими факторами:

1. наличие стабильного неудовлетворенного спроса на продукцию;
2. наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции;
3. уровень науки и техники в соответствующей отрасли производства.

Материальная основа нового предприятия – *уставный капитал* (совокупность материальных и нематериальных денежных средств, которые участники предприятия предоставляют в его постоянное распоряжение).

Создание предприятия оформляется основным документом – *уставом предприятия*. В нем указываются:

1. юридический статус нового предприятия,
2. задачи,
3. основные принципы создания,
4. учредители и их адреса,
5. денежный вклад каждого,
6. права и обязанности,
7. форма деятельности.

Устав регистрируется местными органами власти. После этого предприятие имеет право на *печать* и открытие *расчетного счета* в банке. Учреждение, не имеющее печати и расчетного счета, не является юридическим лицом, не относится к категории предприятий.

Классификация предприятий.

Предприятия классифицируются по трем признакам:

1. отраслевой признак (принадлежность к какой-либо отрасли),
2. структурный признак,
3. по размеру производственной мощности.

1) Отрасль – совокупность предприятий, характеризующихся общностью сырьевой базы, однотипностью технологических процессов (последовательность производства продукции), единством экономического назначения производимой продукции.

Самое крупное деление хозяйства на отрасли:

1. промышленность (добывающая, перерабатывающая),
2. сельское хозяйство (производство зерна, овощей, выращивание скота),
3. строительство и транспорт (жилищное, промышленное строительство; железнодорожный, речной, морской транспорт).

2) Структура – состав, соотношения внутренних звеньев предприятия (цехов, отделов), составляющих единый хозяйственный обмен.

По структуре предприятия делятся на:

1. узкоспециализированные – изготовление ограниченного ассортимента продукции (например, производство зерна),
2. многопрофильные – выпускают продукцию широкого ассортимента и различного направления (например, промышленное предприятие может выпускать автомобили и холодильники). Для многопрофильных предприятий характерно явление *диверсификации* – одновременное развитие многих не связанных между собой производств. Будущее – за многопрофильными предприятиями, т.к. их развитие позволяет удержаться на плаву во времена подъема и спада спроса на продукцию. Чаще всего многопрофильное предприятие встречается в промышленности и сельском хозяйстве.
3. комбинированное предприятие – суть его в том, что один вид сырья или готовой продукции превращается в другой, а затем в третий и т.д. Чаще такие предприятия встречаются в текстильной, химической, металлургической промышленности.

3) классификация по мощности производственного потенциала.

Производственная мощность – максимально возможный объем производства продукции, который может быть достигнут при полном использовании производственного капитала и трудовых ресурсов.

По мощности предприятия делятся на 3 группы:

1. малые,
2. средние,
3. крупные.

При отнесении предприятия к той или иной категории используют следующие показатели:

1. численность работающих,
2. стоимостной объем выпуска продукции,
3. стоимость основных производственных фондов.

При рыночной системе государство поощряет развитие малого и среднего бизнеса (в отличие от централизованной экономической системы) для создания *конкуренции*. Мелкие предприятия конкурировать с крупными не в состоянии, но могут заставить их повысить качество выпускаемой продукции. Кроме того, мелкие предприятия часто становятся *сателлитами* (спутниками) крупных, изготавливая для крупного производства какие-либо мелкие детали, запасные части, оказывая услуги, находясь при этом под покровительством крупной фирмы.

Предпринимательство: виды и формы.

Предпринимательство – неотъемлемая часть хозяйственной деятельности предприятия.

В Законе «О предприятии и предпринимательской деятельности» дается следующее определение предпринимательству:

предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли.

Главное содержание предпринимательства в сфере права – нахождение и формирование спроса на товары и услуги и удовлетворение его путем изготовления и продажи товаров.

Собственник на рынке – фигура пассивная. Предприниматель – активный агент рынка. Необязательно являясь собственником предприятия, он формирует и развивает производство. Получив в свое распоряжение заимствованную собственность, предприниматель организует выпуск продукции, налаживает коммерческие связи, пускает в оборот чужой капитал и получает свой доход – прибыль. Собственник же имеет свой доход (рента, процент, дивиденд по акциям) только потому, что предприниматель выплачивает его из своего дохода.

Таким образом, предпринимателями являются только деловые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характером. Поиск нового, организация работы персонала, направленная на рост хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству нового товара – это и есть предпринимательская деятельность. Побеждает тот, кто быстрее реагирует на запросы общества.

Виды предпринимательства.

Открыть свое дело предприниматель может в нескольких сферах:

1. производственной,
2. коммерческой (купля-продажа),

3. финансовой (аудиторское, банковское дело),
4. консультативной (консалтинг).

Формы предпринимательства.

Форма предпринимательства – это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию с одной стороны и отношения этого предприятия с другими и государством с другой стороны.

Существуют следующие формы предпринимательства:

1. индивидуальное (частное) (ПБЮЛ),
2. коллективное (ООО, АО, ОАО, ЗАО),
3. корпоративное (корпорации, консорциум, синдикат).

(1) Индивидуальное (частное) предпринимательство.

ПБЮЛ. Капитал предприятия не выделяется из личного имущества. Риск распространяется на все имущество предпринимателя, который несет персональную ответственность за свой бизнес.

Форма налогообложения – подоходный налог.

(2) Коллективное предпринимательство.

Наибольшее распространение получили *ООО* и *АО*.

Обществом с ограниченной ответственностью признается организация, созданная по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности.

ООО – юридическое лицо. Участники *ООО* несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных вкладов.

Акционерное общество – форма предприятия, средства которого образуются за счет объединения капитала, выпуска и размещения акций.

Функцию управления в *АО* выполняет правление, которое сообща выбирает исполнительные органы: директора, замов, главного бухгалтера и др.

Высший орган *АО* – общее собрание акционеров (собирается раз в год, а в течение года собирается правление).

Уставные капитал (фонд) *АО* – сумма денег, состоящая из взносов акционеров.

В *АО* создается *резервный фонд* – приблизительно 15% от уставного.

Особенностью *АО* является то, что ему предоставляется право привлекать необходимые средства путем выпуска ценных бумаг – акций. Участники *АО* несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной суммы денег в капитал *АО* и дающая право на получение ежегодного дохода – *дивиденда*.

Виды акций:

1. *именные* – закрепляют за акционером путем занесения в книгу записей,
2. *на предъявителя* – принадлежат фактическому владельцу,
3. *простые* – позволяют получать доход в зависимости от результатов деятельности *АО* и участвовать в управлении и голосовании на общем собрании,
4. *привилегированные* – в них устанавливается конкретная сумма дохода на единицу, независимо от результатов деятельности *АО*; эти акции не дают право голосования на общем собрании.

Акции распространяются через *публичную подписку* (для всех желающих), либо через *распределение акций среди учредителей*. В первом случае образуется *ОАО*, во втором – *ЗАО*.

Участники *ОАО* могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. *ОАО* обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках.

В *ЗАО* акционеры не вправе передавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. *ЗАО* не обязано публиковать результаты своей деятельности в печати.

(3) Корпоративное предпринимательство.

1. *ассоциации (корпорации)* – объединения самостоятельных предприятий для совместного решения научно-технических, производственных, экономических и других задач,
2. *консорциум* – временное объединение предприятий для решения какой-либо конкретной задачи, решение которой необходимо всем участникам консорциума,
3. *синдикат* – форма объединения, связанная со сбытом продукции и распространенная в добывающей промышленности, сельском хозяйстве, лесном хозяйстве (например, ОПЕК контролирует добычу и реализацию нефти в размере с мирового экспорта).

19. Государство как предприниматель. Причины и границы государственного предпринимательства. Формы государственного предпринимательства. Государственный сектор в России.

Помимо участия государства в экономике в качестве регулирующей силы, оно действует и в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта – это так называемый государственный сектор.

Государственный сектор – комплекс хозяйственных субъектов, целиком или частично принадлежащих центральным или местным государственным органам.

Основой государственного сектора является совокупность государственных предприятий, которые независимо от сферы деятельности и национальных особенностей можно сгруппировать в три большие группы:

- 1) *несамостоятельные публично-правовые предприятия* (монетные дворы, тюрьмы, государственные и муниципальные школы, детские сады);
- 2) *самостоятельные предприятия, действующие в рамках публичного права* (почта, железные дороги, государственные холдинги и корпорации);
- 3) *юридически самостоятельные предприятия, действующие в рамках частного права* (в форме акционерных обществ).

Важную роль в современной экономике играет государственное предпринимательство.

Государственное предпринимательство – инициативная деятельность предприятий и других государственных структур, направленная на получение прибыли и осуществляемая непосредственно собственником имущества или управляющим на условиях договора (контракта).

Низкая эффективность функционирования государственных предприятий и большие расходы государства на их содержание часто ведут к осуществлению приватизации.

Приватизация - преобразование отношений собственности путем передачи или продажи на различных условиях государственной или муниципальной собственности частным или коллективным хозяйствующим субъектам. Цели приватизации в разных странах можно представить в виде следующей таблицы:

таблица 1

Цели приватизации	
Страны рыночной экономики	Россия
<ul style="list-style-type: none">□ сокращение задолженности государственного сектора,□ развитие рынка,□ стимулирование предпринимательства,□ расширение индивидуальных свобод,□ развитие народного капитализма, ослабление профсоюзов.	<ul style="list-style-type: none">□ формирование слоя частных предпринимателей,□ повышение эффективности деятельности предприятий,□ создание конкурентной среды, содействие демонополизации экономики,□ привлечение иностранных инвестиций,□ социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

В развитых странах среди множества способов приватизации можно отметить распродажу и безвозмездное распределение акций, подряды на оказание услуг, продажу государственного жилья квартиросъемщикам, отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции. В России главными способами стали купля-продажа по конкурсу (при выполнении определенных условий) или на аукционе по максимальной цене, продажа акций (долей) в капитале предприятия после их преобразования в акционерные общества, а также выкуп имущества предприятия сданного в аренду полностью или частично. При этом в основу выбора способов приватизации положен размер предприятий.

В современной экономике в зависимости от изменения формы и субъекта собственности выделяют несколько видов приватизации:

- *большая приватизация* - преобразование предприятий в акционерное общество и распределение акций среди частных лиц путем их продажи или бесплатной раздачи;
- *малая приватизация* - продажа мелких объектов сферы услуг и торговли частным лицам или группам инвесторам;
- *спонтанная приватизация* - приватизация по "закону джунглей", при которой государство отказывается от регулирующей роли;
- *частичная имущественная приватизация* - продажа имущества каждого отдельного предприятия по частям.

Каждый из названных видов приватизации имеет собственные достоинства и недостатки. Так большая приватизация сопряжена с большими издержками, но она имеет большую скорость осуществления. Малая и частичная имущественная приватизация не требуют огромных затрат и с этой точки зрения являются более эффективными, однако в условиях российского монополизма их выбор не всегда целесообразен. Спонтанная приватизация к тому же ведет к наделению правами собственности представителей номенклатуры.

Приватизация является одной из сторон разгосударствления.

Разгосударствление – уменьшение функций государства в экономике, передача части полномочий государственных органов предприятиям, развитие конкуренции и предпринимательства. Однако разгосударствление создает собственные проблемы, что убедительно показала история рыночных преобразований 80-90-х гг. в России. Поэтому поиск оптимальных пределов государственного и частного секторов в экономике остается достаточно актуальной задачей для многих государств, хотя основной принцип такого соотношения известен: «Конкуренция – везде, где возможно, регулирование – лишь там, где необходимо».

Роль и значение государственного сектора в экономике индустриально развитых стран различается как по объему, так и по структуре. Как показывает исторический опыт, происходящее некоторое время сокращение общественного сектора доходит до определенного рубежа, а затем начинается расширение. Такие изменения зависят от ряда факторов: исторических, географических, экономических, политических и т.д. условий. Действие этих факторов к тому же привело к формированию особых систем макроэкономического регулирования, получивших название моделей (см. схему 38).

Схема 38.

Модели государственного сектора			
Характеристики модели		Степень огосударствления производства и внешнеторговых ограничений	
		Высокая	Низкая
Объем производства общественных благ и трансфертов	Высокий	Социалистическая	Скандинавская
	Низкий	Латиноамериканская	Либеральная

По горизонтальной «оси» расположена «степень обобществления экономики»: доля государственных предприятий в национальном производстве и степень протекционизма во внешней торговле. По вертикальной «оси» откладывается степень развития государства всеобщего благосостояния – величина социальных трансфертов и объем производства

общественных благ. На схеме отображены четыре крайние модели государственного хозяйства: 1) социалистическая, характеризующаяся высокой долей государственной собственности и существенными объемами перераспределения, 2) скандинавская, 3) латиноамериканская, основанная на внешнеторговом протекционизме и импортозамещающем росте и 4) либеральная, которая встречается крайне редко и в чистом виде существовала лишь в Гонконге и Сингапуре. Каждая модель государственного сектора представляет собой целостную систему, определенное сочетание элементов и реализуется в виде комплекса мер экономической политики и соответствующих государственных институтов, разрабатывающих и реализующих эти меры. Но в рамках каждой модели может произойти перемещение центра тяжести с одного направления на другое, смена приоритетов – именно это обеспечивает их гибкость и выживание. Важной особенностью современного периода является тенденция к сближению моделей различных типов. В этом плане переход постсоциалистических стран к рынку может рассматриваться как движение от социалистической модели к либеральной.

Проблемы и противоречия в обществе, возникающие при таком переходе можно проиллюстрировать двумя особенностями переходной экономики. Первая из них состоит в том, что при переходе от плановой экономики к рыночной на первых этапах реформирования роль государства в экономике уменьшается. Приватизация государственной собственности существенно расширяет границы частного сектора и рыночных механизмов. Однако данный переход осуществляется в условиях системного кризиса, сопровождаемого уменьшением ВВП, падением инвестиционной активности, инфляцией, финансовым кризисом, увеличением безработицы. Возникают такие негативные явления, как нестабильность настоящего, неопределенность будущего, отсутствие гарантий прав собственности и др. Разработка и реализация антикризисных стратегий и программ во многом ложатся на плечи государства, что требует усиления его роли в экономике. К тому же экономика все больше испытывает дефицит ресурсов, способных обеспечить решение назревших проблем. Поэтому на первый план выдвигаются либо расходы государства, либо внешние заимствования. Вторая особенность переходной экономики связана с усилением государственного регулирования, которое сталкивается с тремя трудностями: опасениями со стороны общества рецидивов элементов старой распределительной системы и всеобщего дефицита товаров; отсутствия механизмов, способных эффективно использовать ресурсы в общественном секторе экономики; неопределенность в направлении использования дополнительных доходов государства.

В России в соответствии с постановлением правительства от 4 января 1999 г. «О прогнозе развития государственного сектора экономики Российской Федерации» в состав государственного сектора экономики входят: государственные унитарные предприятия, государственные учреждения, акционерные общества, в уставном капитале которых контролирующий пакет голосующих акций (более 50%) находится в государственной собственности (федеральной или субфедеральной). Основой такой классификации является функционально-управленческий принцип, т. е. в состав государственного сектора включаются только те хозяйственные объекты, функционирование и развитие которых полностью определяется и контролируется государством. Исключение из состава государственного сектора муниципальных предприятий неявно вводит в оборот понятие трехсекторной экономики, состоящей из государственного, муниципального и негосударственного (частного) секторов, что противоречит международной практике. Важной проблемой остается отнесение к государственному сектору экономики вертикально интегрированных хозяйственных структур, строящихся по типу финансово-промышленных групп. Один из возможных подходов к этой проблеме предполагает использование своеобразной «государственной цепочки». Если более 50% акций материнской компании находится в руках государства, то она относится к государственному сектору. Если, в свою очередь, эта компания держит более 50% акций дочерней фирмы, то последняя тоже относится к государственному сектору. Иными словами, если материнская компания контролируется государством, а дочерняя – материнской, то, следовательно, дочерняя фирма также косвенно регулируется государством.

Таким образом, государственный сектор – двойственное и противоречивое образование. Он включает в себя как бы два начала: рыночное – основанное на возмездности, эквивалентности, купле-продаже, отчуждении права-собственности, и нерыночное – основанное на неэквивалентности обмена, внерыночных механизмах распределения ресурсов, безвозмездном выделении основных фондов государственным и муниципальным предприятиям, неопределенности права собственности. Такая двойственность очень часто порождает неэффективность использования экономических ресурсов в нем и искажение в распределении

доходов. Данная двойственность в производстве общественных благ вызывает необходимость действенного законодательного регулирования данного сектора с целью создания условий для эффективного использования экономических ресурсов в производстве общественных благ и рационального распределения возникающих здесь доходов в соответствии с реальными правами, функциями и ответственностью всех субъектов отношений в данном секторе экономики. Тем не менее в развитых странах в государственный сектор вовлекается от 30% до 60% ресурсов экономики в зависимости от национальных традиций, структурных и других факторов. Фактические данные показывают, что государственный сектор вполне сопоставим по своим масштабам с частным, тогда как при более низком уровне развития один из секторов занимает явно доминирующие позиции.

20. Ценные бумаги и их виды. Рынок ценных бумаг и его структура. Фондовая биржа и ее функции в экономике.

В статье 143 главы 7 ГК РФ перечисляются основные виды ценных бумаг. К основным ценным бумагам относятся:

- Государственные облигации;
- Облигации;
- Векселя;
- Чеки;
- Депозитные и сберегательные сертификаты;
- Банковские сберегательные книжки на предъявителя;
- Коносамент;
- Акции;
- Приватизационные ценные бумаги и др. документы.

Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" регулируются отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг независимо от типа эмитента, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Работа с большинством ценных бумаг, перечисленных выше, относится к одному из видов банковских услуг, оказываемых клиентам, а принципы деятельности банков на рынке ценных бумаг закреплены статьей 6 Федерального закона № 395-1 от 02.12.1990 г. «О банках и банковской деятельности».

При работе с ценными бумагами банков необходимо всегда помнить, что средства, вкладываемые в такие ценные бумаги, не подпадают под действие ФЗ № 177 от 23.12.2003г. «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», т.е. не защищены страховкой. Так, например, в соответствии со ст. 5 п.2 этого же закона не подлежат страхованию денежные средства, размещенные физическими лицами в банковские вклады на предъявителя, в том числе удостоверенные сберегательными сертификатами и (или) сберегательными книжками на предъявителя.

Большинство видов ценных бумаг (документарных), как правило, оформляются на типовых бланках строгой отчетности и должны содержать установленные соответствующими законами обязательные реквизиты, в состав которых входят такие как:

- Наименование ценной бумаги;
- Дата оформления ценной бумаги (внесения средств);
- Полное наименование и место нахождения юридического лица – эмитента;
- Номинальная стоимость ценной бумаги;
- Имя держателя (владельца), только для именной ценной бумаги;
- Срок платежа (востребования) суммы;
- Вид доходности ценной бумаги – процентные, в которых указывается процентная ставка

и сумма причитающихся процентов; дисконтные; беспроцентные.

- Другие реквизиты, зависящие от вида и предназначения ценной бумаги.

Теперь можно дать и определение по каждому виду ценной бумаги, а также дать краткую их характеристику:

Облигация - это ценная бумага, которая является долговым обязательством, выданным государством или предприятием на определенных условиях при выпуске ими внутреннего займа и дающая ее держателю (владельцу) доход в виде фиксированного процента от ее нарицательной стоимости. Значение термина «облигация» законодательно закреплено в части 2 ст. 816 Гражданского Кодекса РФ, а отношения между эмитентом и держателем облигации регулируются ст. 807 – 818 ГК РФ.

В зависимости от эмитента, т.е. лица, выпустившего ценную бумагу, облигации различаются на следующие разновидности:

- государственные облигации, которые выпускаются на основании Закона РФ от 13 ноября 1992 г. "О государственном внутреннем долге Российской Федерации",
- муниципальные облигации, которые выпускаются на основании Закона об общих принципах организации местного самоуправления,

коммерческие облигации юридических лиц, которые регулируются Законом об акционерных обществах.

Облигации могут быть:

- именными или предъявительскими,
- свободного обращения или с ограниченным кругом обращения,
- с обеспечением (залоговым или иным) либо без такового,
- с единовременным сроком погашения или с погашением по сериям в определенные сроки,
- с фиксированной или плавающей купонной ставкой,
- обычными или конвертируемыми.

Вексель – это ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное долговое одностороннее обязательство векселедателя (банка) уплатить при наступлении срока определенную сумму денежных средств векселедержателю (владельцу векселя). Банковский вексель в своей основе имеет депозитную природу, и выписывается банком – эмитентом на основании депонирования клиентом в банке определенной суммы средств. Законодательно значение термина «вексель» закреплено в части 2 ст. 815 ГК РФ. Коммерческие банки выпускают векселя следующих видов: простые векселя, которые представляют собой одностороннее, ничем не обусловленное обязательство банка заплатить указанную в векселе определенную сумму в установленный срок; переводные векселя, по которым плательщиками указываются третьи лица – должники или гаранты банка.

Банковский вексель может быть именованным или выписанным на предъявителя, и он оформляется в национальной или иностранной валюте. Выпускаемые банками векселя различаются и по своей доходности: процентные, дисконтные и беспроцентные.

Вексель используется как:

- средство платежа;
- залог и средство платежа при кредитовании.

Отношения сторон по векселю регулируется Федеральным законом от 11 марта 1997 года № 48-ФЗ "О переводном и простом векселе".

Чек – это ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в чеке суммы чекодержателю. Определение чека изложено в статье 877 главы 46 Гражданского кодекса Российской Федерации и главе 7 Положения Центрального банка № 2- П от 12.04.2001г. «О безналичных расчетах в РФ».

Чеки бывают следующих видов:

- именные,
- ордерные
- предъявительские

Чекодателем является юридическое лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков, а чекодержателем - юридическое лицо, в пользу

которого выдан чек. В качестве плательщика по чеку может быть указан только банк, где чекодатель имеет средства, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков.

Выдача чеков осуществляется на основании соглашения (чекового договора) между чекодателем и плательщиком, согласно которому банк-плательщик обязуется оплатить чеки при наличии средств на счете чекодателя.

Сберегательный (депозитный) сертификат - это ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка. Это определение сберегательного (депозитного) сертификата изложено в пункте 1 статьи 844 главы 44 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Сберегательные (депозитные) сертификаты бывают следующих видов:

- именные
- на предъявителя

Сберегательный (депозитный) сертификат используется как:

Особый вид депозита с фиксированной процентной ставкой, которая устанавливается при выдаче ценной бумаги. Выплата процентов по сберегательному сертификату производится одновременно с погашением сертификата при его предъявлении.

Его можно подарить или передать другому лицу. Сберегательный сертификат, выписанный на предъявителя, передается другому лицу простым вручением, а именной сертификат передается простым оформлением цессии (уступки требования).

Сертификаты можно завещать своим наследникам.

Его можно использовать в качестве залога при кредитовании.

Используется для хранения денежных средств во время поездок.

Используется как средство расчетов между физическими лицами.

В соответствии с Федеральным законом № 177 – ФЗ от 23 декабря 2003 года “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации” вклады, удостоверенные сберегательными сертификатами, не участвуют в системе страхования банковских вкладов.

Сберегательная книжка на предъявителя - это ценная бумага, удостоверяющая внесение в банковское учреждение денежной суммы и право ее владельца на получение этой суммы в соответствии с условиями денежного вклада. Выдача сберегательной книжки на предъявителя осуществляется в случаях, когда это предусмотрено договором банковского вклада, и владельцами такой ценной бумаги могут выступать только граждане. Порядок выдачи и обращения сберегательной книжки на предъявителя закреплены ст. 843 Гражданского Кодекса РФ и главой 6 Закона о банках и банковской деятельности.

Передача прав другому лицу, удостоверенных ценной бумагой на предъявителя, в данном случае сберегательной книжкой на предъявителя, осуществляется простым вручением ценной бумаги этому лицу, что закреплено ст. 146 п.1 Гражданского Кодекса РФ.

В соответствии с Федеральным законом № 177 – ФЗ от 23 декабря 2003 года “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации” вклады, оформленные сберегательной книжкой на предъявителя, не участвуют в системе страхования банковских вкладов.

Кроме того, стоит отметить, что операции по размещению денежных средств определенных размеров во вклады с оформлением сберегательной книжки на предъявителя подлежат обязательному контролю в соответствии с ФЗ №115 от 07.08.2001г. «О противодействии, легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем».

Коносамент - это транспортный документ, являющийся ценной бумагой, который содержит условия договора морской перевозки и выражает право собственности на конкретный указанный в нем товар. Коносамент представляет собой документ, держатель которого получает право распоряжаться грузом. Основные правила обращения коносамента, и его реквизиты закреплены ст. 123 - 126 Кодекса торгового мореплавания.

Коносамент выдается перевозчиком отправителю после приема груза и удостоверяет факт заключения договора. Коносамент выдается на любой груз независимо от того, каким образом осуществляется перевозка: с предоставлением всего судна, отдельных судовых помещений или без такого условия. По коносаменту доставка товаров по воде осуществляется в соответствии с Гаагскими правилами, содержащимися в международной конвенции об унификации условий коносаментов от 25 августа 1924 г., если не применяется какое-либо иное государственное

право.

Виды коносаментов:

Линейный коносамент. Линейный коносамент (linear B/L), это документ, в котором излагается воля отправителя, направленная на заключение договора перевозки груза. Линейный коносамент определяет отношения между перевозчиком и третьим лицом - добросовестным держателем коносамента. Коносамент является распиской, выдаваемой перевозчиком отправителю в подтверждение приема груза к морской перевозке, а также товарораспорядительным документом. При этом контракт купли-продажи товаров, а также другие операции в отношении товара совершаются посредством коносамента без физической передачи собственно товара.

Чартерный коносамент. Чартерный коносамент (charter B/L), это документ, который выдается в подтверждение приема груза, перевозимого на основании чартера. Чартер представляет собой договор фрахтования, т.е. соглашение о найме судна для выполнения рейса или на определенное время. Чартерный коносамент не служит документом для оформления договора морской перевозки, так как в этом случае заключается отдельный договор на фрахт судна в форме чартера. Чартерный коносамент определяет отношения между перевозчиком и третьим лицом - добросовестным держателем коносамента. Коносамент является распиской, выдаваемой перевозчиком отправителю в подтверждение приема груза к морской перевозке, а также товарораспорядительным документом. При этом контракт купли-продажи товаров, а также другие операции в отношении товара совершаются посредством коносамента без физической передачи собственно товара.

Береговой коносамент. Береговой коносамент (custody B/L) - документ, который выдается в подтверждение приема груза от отправителя на берегу, как правило, на складе перевозчика. При приеме на борт судна груза, для которого был выдан береговой коносамент, в нем делается отметка о погрузке товара на судно и указываются дата погрузки и другие отметки. Иногда, при приеме на борт судна груза, береговой коносамент заменяется на бортовой коносамент.

Бортовой коносамент. Бортовой коносамент (on board B/L) - документ, который выдается, когда товар погружен на судно.

В коносаменте, как ценной бумаге, должны быть определенные обязательные реквизиты и сведения о грузе. Их отсутствие лишает коносамент функций товарораспорядительного документа, и он перестает быть ценной бумагой. Коносамент выписывается в нескольких экземплярах, один из которых вручается грузоотправителю. При выдаче груза по одному из экземпляров коносамента все остальные экземпляры теряют силу.

Грузополучатель определяется в коносаменте тремя способами. В зависимости от этого коносаменты различаются на:

Именной коносамент (straight B/L) - ценная бумага, в которой указывается наименование определенного получателя.

Ордерный коносамент (order B/L) - ценная бумага, по которой груз выдается либо по приказу отправителя или получателя, либо по приказу банка. Ордерный коносамент является наиболее распространенным в практике морских перевозок.

Коносамент на предъявителя (bearer B/L) - документ, в котором указывается, что он выдан на предъявителя, т.е. в нем не содержатся какие-либо конкретные данные относительно лица, обладающего правом на получение груза, и поэтому груз в порту назначения должен быть выдан любому лицу, предъявившему его.

Акция - это ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества (АО) в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, оставшегося после его ликвидации.

Сегодня акции крупнейших российских компаний и банков, пожалуй, одни из самых доходных активов, которые могут быть доступны частному инвестору.

Все акции, выпускаемые любым Акционерным Обществом, являются именными. Как правило, акции делятся на две группы:

Обыкновенные акции. Владельцы обыкновенных акций АО могут в соответствии с Федеральным законом и уставом общества участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества - право на получение части его имущества

Привилегированные акции (одного или нескольких типов). Владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров, если иное не установлено

настоящим Федеральным законом.

Привилегированные акции общества одного типа предоставляют акционерам - их владельцам одинаковый объем прав и имеют одинаковую номинальную стоимость. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 процентов от уставного капитала общества.

Размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость) по привилегированным акциям каждого типа должны быть определены в уставе общества. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость определяются в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость по привилегированным акциям считаются определенными также, если уставом общества установлен порядок их определения.

Владельцы привилегированных акций, по которым не определен размер дивиденда, имеют право на получение дивидендов наравне с владельцами обыкновенных акций.

Виды и порядок выпуска акций, порядок создания и деятельности Акционерных Обществ, защита прав и интересов акционеров обеспечивается Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом РФ "Об акционерных обществах" от 26-12-1995 № 208-ФЗ (с изменениями).

Финансовый рынок подразделяется на первичный и вторичный

Вторичный рынок

- Фондовые отделы товарных бирж - ранее выпущенные акции и финансовые институты
- Фондовые биржи

Первичный рынок:

- Рынок акций
- Рынок облигаций
- Рынок государственных краткосрочных облигаций (ГКО)
- Рынок государственного сберегательного займа (ОГСЗ)
- Рынок облигации федерального займа (ОФЗ)
- Рынок облигаций валютного займа
- Рынок казначейских обязательств
- Рынок финансовых институтов
- Рынок золотого сертификата

Первичный рынок ценных бумаг образует продажа новых выпусков ценных бумаг. Реализация на первичном рынке осуществляется через фондовые магазины, а также через действующую систему посредников: брокеров и коммерческие банки.

Вторичный рынок возникает при обращении ранее и дополнительно в западных странах состоит из двух частей: биржевой и внебиржевой торговли.

Биржевая часть вторичного рынка - это фондовые биржи и фондовые объемы товарных бирж. В России вторичный рынок имеет специфическую особенность: в ряде случаев он продолжает частично выступать и как первичный рынок, принимая на себя новые элементы ценных бумаг. Это объясняется малым опытом Российских фондовых бирж. Отчасти поэтому, отсутствует в структуре вторичного рынка внебиржевая (уличная) часть, которая в западной практике является наиболее массовой.

Фондовые биржи в РФ также нуждаются в определенных структурных изменениях, в значительной мере зависящих от массы поступления ценных бумаг. В 1995-1997 гг на рынке ценных бумаг преобладали государственные ценные бумаги. В перспективе их значения, также, как и займов местных органов самоуправления должно возрасти наряду с повешением роли корпоративных ценных бумаг (акции, облигации и др.).\

21. Народное хозяйство (национальная экономика) и его элементы.

Под национальной экономикой принято считать народное хозяйство страны. Это совокупность всех отраслей и регионов, соединенных в единый организм многосторонними экономическими связями. В национальной экономике в неразрывном комплексе выступают производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, услуг и духовных ценностей. Она есть

продукт исторического развития данного общества и имеет свое лицо: частное, смешанное, государственное и т.д.

Национальная экономика как целостный организм характеризуется следующими признаками:

1. Общее экономическое пространство с единым законодательством, единой денежной единицей, общей кредитно-денежной и финансовой системой.
2. Наличие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами с общим воспроизводственным контуром.
3. Территориальная определенность с общим экономическим центром, который выполняет регулируемую и координационную роль.

В национальной экономике каждый субъект, будь то хозяйство, фирма, регион или государство, включаясь в экономическое пространство преследует свой интерес. Согласование же интересов направляется объективными экономическими законами: каждый индивид, имея свой собственный интерес, одновременно способствует достижению наибольшего блага для всех.

Национальная экономика стремится к стабильности, эффективности, справедливости через обеспечение:

1. Стабильного роста национального объема производства;
2. Высокого и стабильного уровня занятости;
3. Стабильного уровня цен;
4. Поддержание равновесного внешнего баланса.

Названные цели достигаются через применение определенных инструментов макроэкономического регулирования.

Ими являются:

- фискальная политика (оперирование государственным бюджетом через налоговую систему и расходы государства);
- денежно-кредитная политика (контроль за денежным предложением через ставку процента, резервную норму и другие инструменты);
- политика регулирования доходов (от свободного установления заработной платы и цен до декретного контроля);
- внешнеэкономическая политика (торговая политика, регулирование обменного курса).

Общим и конечным результатами функционирования национальной экономики являются приращение национального богатства, объемов прибыльных и нужных обществу товаров и услуг, наиболее эффективное использование ограниченных людских и материальных ресурсов. В лекции об общественном производстве и его результатах эти показатели приводились (ВОП, НД, ВНП) и давалась характеристика каждому из них.

Общей закономерностью рыночной экономики является цикличность ее развития: от подъема к спаду, за ним следует застой в производстве и деловой жизни (депрессия), который сменяется оживлением и подъемом. Кризисы стали периодически повторяться начиная с 1825 г.

Цикличность рыночной экономики обусловлена объективными факторами. Материальной основой цикличности является физическое обновление основного капитала, хотя непосредственным толчком для кризиса могут быть самые разные причины, и прежде всего, денежно-кредитные потрясения.

Если периодичность обычных кризисов составляет - 7- 12 лет, коротких циклов - 3-4 года, то длинные волны измеряются 40-60 годами. Последние связаны со структурным обновлением технологического способа производства.

Кризисы сопровождаются безработицей, расстройством денежной системы, банкротствами, ухудшением жизни населения.

Наряду с теорией цикличности и в противовес ей существует теория экономического равновесия. Она получила развитие в трудах представителей классической науки (А. Смит, Д. Рикардо) и имеет многих приверженцев среди современных экономистов. По этой теории сам рыночный механизм обеспечивает восстановление экономического равновесия и его поддержание, взаимную сбалансированность спроса и предложения, накопления и потребления, а также между производством средств производства и производством предметов потребления. Главным механизмом самонастройки экономических связей считается механизм свободной конкуренции.

22. Основные макроэкономические показатели и их взаимосвязь. Динамика ВВП: линия тренда и колебания.

Для измерения результатов функционирования национальной экономики в теории и хозяйственной практике используются различные макроэкономические показатели.

В экономической теории и статистике для характеристики конечных результатов производства используются показатели исчисленные на основе системы национальных счетов (СНС). Стандартная СНС, разработанная статистической комиссией ООН, применяется в мировой практике с 1953г.

СНС представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров, с другой – их доходы от результатов хозяйственной деятельности. Основу этой системы составляют сводные счета ВВП, капиталовложений, доходов и расходов домохозяйств и госучреждений, внешнеэкономических операций.

Единственными видами производства, не учитываемыми в СНС, являются: производство товаров и услуг домохо-ми для внутреннего потребления и производство ПП(промежуточный продукт), потребляемого внутри сферы бизнеса.

На базе СНС рассчитываются следующие макроэкономические показатели:

1. Показатели национального объема производства (ВНП, ВВП и их производные)

ВНП – стоимость конечных продуктов, произведенных из ресурсов данной страны как на ее территории, так и за ее пределами (критерием является – чьи ресурсы).

ВВП – стоимость конечной продукции произведенной на территории данной страны (критерий – чья территория).

Конечный продукт – тот, который готов к потреблению.

В мировой практике более часто рассматривают показатель ВВП, хотя его отличие от ВНП обычно не более 1%, и следовательно этим можно пренебречь. Различают номинальный, реальный и потенциальный ВВП.

Номинальный ВВП – измеряется в ценах текущего года.

Реальный ВВП – оценка стоимости конечного продукта данного года в ценах базового (в сопоставимых ценах)

Номинальный и реальный ВВП используют для оценки экономического роста.

Потенциальный ВВП – тот, который мог бы быть получен при полной занятости или 100% использовании всех ресурсов.

Производные ВВП:

1. Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования. Он меньше ВНП на сумму амортизационных отчислений. **$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$**

2. национальный доход (НД) характеризует величину доход всех поставщиков производственных ресурсов, с помощью которых создается ЧНД. Единственным компонентом ЧНД, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес. Поэтому их величина при исчислении НД вычитается из денежного объема ЧНП. **$\text{НД} = \text{ЧНД} - \text{косвен.н-ги}$** .

Косвенные налоги – это налоги на деятельность (НДС, акцизы и др.), связанные с передачей факторов из одних рук в другие.

3.личный доход (ЛД) показывает, сколько денег поступает на цели личного потребления населения, и как таковой отражает перераспределительные процессы в движении НД. При расчете ЛД из НД вычитаются налоги на прибыль корпораций, объем их нераспределенной прибыли и величина взносов на социальное страхование, но прибавляются трансфертные платежи населению (пенсии, стипендии, пособия).

ЛД = НД-страх взносы – нерасп приб корпораций + трансферты

Страховые взносы – взносы в пенсионный фонд, медицинского и социального страхования.

4. Для характеристики дохода, который население может тратить по своему усмотрению, используется такой показатель, как **располагаемый доход**. Для его расчета из ЛД вычитается общий объем налогов, выплачиваемых населением. **РД = ЛД – прямые налоги**. К прямым налогам относятся налог на доходы и налог на имущество (как на капитал из которого потенциально можно извлекать прибыль)

Для измерения итоговых результатов развития страны за всю историю ее существования используется такой показатель, как **национальное богатство (НБ)**. НБ – это сумма всех материальных благ произведенных на территории государства за весь период его существования.

ВВП можно рассчитать 3 способами:

1. по сумме получаемых доходов (доходы владельцев факторов производства).
2. по сумме расходов (потребительские расходы + инвестиции + государственные расходы + чистый экспорт);
3. по сумме добавленной стоимости (моряки ловят рыбу и продает ее фирме, фирма делает консервы и продает ее оптовикам за свою цену, оптовики продает в розницу за свою цену, розница продает потребителям по своей цене).

1.Показатели занятости (уровень безработицы)

1. уровень безработицы – показывает какова доля безработных в числе тех, кто имеет возможность, хочет и может работать:

Ур.безраб = Число безработ / число эк активного начеления * 100%

1. общий уровень цен (индекс цен, дефлятор ВВП). Общий уровень цен показывает как в среднем в стране изменяются цены по сравнению с каким-либо другим годом. Общий уровень цен измеряется с помощью дефлятора ВВП:

ВВПдефл = ВВП_t в ценах t / ВВП_{t-n} в ценах t-n * 100%

Дефлятор может быть >, = или < 100% (меньше 100% теоретически). Дефлятор показывает на во сколько раз выросли цены в стране по сравнению с предыдущим годом, т.е. определяется уровень инфляции.

Индекс цен может быть определен по отраслям производства (транспорт, промышленность), по товарным группам (хлебобулочные изделия, масло и т.д.).

2.Процентная ставка.

Процентная ставка – показатель, который отражает средний уровень доходности на капитал. При этом может осуществляться процедура дисконтирования.

%-я ставка определяется:

r = доход получен на кап / величина кап * 100%

различают номинальную и реальную %-ую ставку.

Номинальная – та, которая устанавливается на финансовом рынке как цена капитала

(банки предлагают различные %% на вклады, депозиты, кредиты и т.д.).

Реальная – номинальная %-я ставка скорректированная на величину общего уровня цен (без учета инфляции).

23. Система национальных счетов как отражение кругооборота продукта и дохода. Национальное богатство как показатель, дополняющий СНС.

Система национальных счетов - применяемая в развитых странах система национального учета, статистики в масштабе страны, основанная на обобщении и систематизации макроэкономических показателей и балансовых таблиц. В основу СНС положены следующие принципы: балансирования доходов и расходов по методу двойной записи, стоимостной оценки всех товаров и услуг, раздельного учета на специальных счетах финансовых и перераспределительных потоков. Этапы развития СНС

Этапы	Основное содержание
1930-50 е гг.	• Зарождение системы национального счетоводства, обусловленное необходимостью государственного регулирования экономики после Великой депрессии и второй мировой войны.
1950-80-е гг.	• Разработка международных стандартов СНС.
1980-90 е гг.	• Переход к СНС большинства стран с переходной экономикой.

Современная СНС ООН представляет собой согласованную схему для сбора, описания и увязки основных потоков статистической информации, которые выражены в макроэкономических показателях, характеризующих наиболее важные результаты и пропорции экономического развития. Фактически, СНС ООН стала международным руководством для национальных статистических служб. Она содержит более 500 различных стандартных счетов, которые дополняются 25 вспомогательными таблицами.

В основе СНС лежит использование статистического межотраслевого баланса. (МОБ) производства и распределения продукции, имеющий ряд модификаций. МОБ представляет собой шахматную таблицу и может быть «большим» и «малым», в зависимости от числа включенных отраслей. В настоящее время одним из наиболее известных является *межотраслевой баланс В. Л. Леонтьева*, получившего название «*Затраты – выпуск*». Это связано с тем, что отрасли национальной экономики выступают как производители и формируют предложение благ и услуг, продавая их другим отраслям. Эти же отрасли выступают как потребители, и в этом качестве они формируют спрос, являются покупателями материальных благ и услуг других отраслей.

Модель «Затраты – выпуск» предназначена для анализа вещественного аспекта процесса производства и распределения продукта. В общем виде модель баланса В. Л. Леонтьева отражена в таблице 17, где в строках под названием «выпуск» записаны отрасли как продавцы, а в столбцах под названием «затраты» эти же отрасли как покупатели.

Модель "Затраты – Выпуск"

	Счета затрат				
	Сельское хозяйство	Добывающая промышленность	обрабатывающая промышленность	услуги	итого

Выпуск	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство					
Добывающая промышленность					
Обрабатывающая промышленность					
Услуги					
Итого					

В СНС анализ проводится на основе использования ряда показателей. Основным показателем СНС является валовой национальный продукт (ВНП).

ВНП (GNP) – суммарная рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране за год. Готовый (конечный) продукт – это товары и услуги, которые в отличие от промежуточных продуктов не требуют дополнительной переработки для использования. Существует три метода расчета ВНП
Методы подсчета ВНП

1. Расчет по расходам.	2. Расчет по доходам.	3. По добавленной стоимости
$GNP = C + I + Y + X$, где: C - потребление (расход); I - инвестиции (расход); Y - расход правительства; X - чистый экспорт.	$GNP = W + R + i + P + T_c + A$, где: W - заработная плата; R - рента; i - процент; P - прибыль; T _c – косвенные налоги на бизнес; A – амортизация	Валовой национальный продукт определяется как сумма добавленных стоимостей всех сфер экономики.

ВНП – не абстрактная величина. Поэтому его оценка осуществляется в потенциальном и реальном разрезе, с учетом безработицы, инфляции и изменения цен.

Потенциальный выпуск ВНП – это уровень выпуска продукции, предполагающий вовлечение в экономический оборот всех экономических ресурсов, т. е. при полной занятости и полном объеме производства. Фактический выпуск может быть больше или меньше потенциального. Оценку производят с помощью определения «разрыва» между ними:

$$\text{Дефлятор ВНП} = \frac{ВНП_n}{ВНП_p} \times 100\%$$

Разрыв обычно определяется за экономический цикл. Для кратковременного периода (год) определяют номинальный и реальный ВНП.

Номинальный ВНП – это стоимость готовых товаров и услуг, произведенных в экономике страны в течение года по текущим ценам.

Реальный ВНП – стоимость всех произведенных готовых товаров и услуг в данном году с учетом цен базового года.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП называют индексом цен или дефлятором ВВП.

В отличие от ВВП валовой внутренний продукт (ВВП) – охватывает готовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри страны (как отечественными, так и иностранными производителями).

Кроме ВВП и ВВП в систему национального счетоводства включают другие макроэкономические показатели

Схема 42

Валовой национальный доход	амортизация			
	Чистый национальный продукт	Косвенные налоги		
		Национальный доход	Без налогов плюс трансферты	
			Располагаемый доход	Сбережение
				Потребление

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это созданный ВВП за вычетом той части продукта, которая необходима для замещения средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции (амортизационные отчисления).

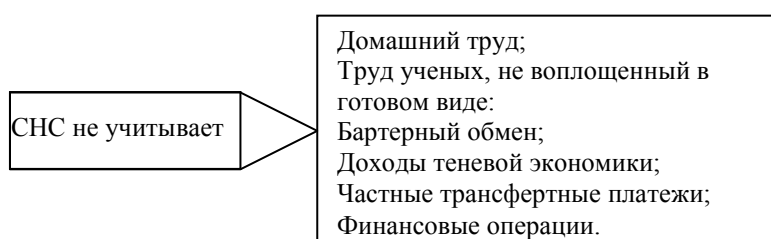
Национальный доход (НД) – это сумма доходов всех владельцев, участвующих в производстве факторов, т. е. как сумма заработной платы, прибыли, процента и ренты. НД определяется как ЧНП за вычетом косвенных налогов на бизнес.

Личный доход получается путем вычитания из НД взносов на социальное страхование, нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и добавления суммы трансфертных платежей. Необходимо также вычесть чистый процент и прибавить личные доходы, полученные в виде процента, в том числе и процент по государственному долгу.

Располагаемый доход исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый доход используется на потребление и сбережения.

Несмотря на то, что СНС является наиболее эффективным способом измерения национального богатства, существуют многие операции и услуги, которые данной системой не учитываются. Недостатки системы национальных счетов показаны на схеме 43.

Недостатки СНС



Показатели СНС являются важнейшим индикатором уровня социально-экономического развития страны. Однако в объеме произведенной продукции и услуг не могут отражаться такие показатели, как здоровье нации, продолжительность жизни, в том числе ее активной части, решение экологических проблем и т. д. Это вызывает достаточно критическое отношение к данному методу измерения национального богатства у ряда отечественных экономистов. В качестве примера приведем слова А. Г. Грязновой и Т. В. Чечелевой, утверждающих, что «Западная методология исчисления макроэкономических показателей имеет больше недостатков, чем достоинств. Единственное ее достоинство – отсутствие повторного счета доходов. Один и тот же доход юридического или физического лица входит в национальный доход столько раз, сколько переходит от одного к другому». Такой подход вызывает повышенный интерес к оценке альтернативных методов исчисления национального богатства.

24. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие в модели AS - AD.

В современной экономической теории макроэкономический анализ равновесия осуществляется при помощи **агрегирования**, или формирования совокупных показателей. Важнейшими агрегатами являются реальный объем национального производства, объединяющий равновесные количества товаров и услуг и уровень цен (агрегатные цены) всей совокупности товаров и услуг. Реальный объем производства обычно характеризуют при помощи показателей ВВП или НД. Однако для оценки состояния и перспектив развития экономики часто используются не абсолютные показатели ВВП, а относительные – темпы прироста. Уровень цен также характеризуется дефлятором ВВП или годовым темпом прироста цен. Таким образом полученная система координат дает представление как о количестве материальных благ в обществе, так и о средней цене (уровне цен) этих благ.

Совокупный спрос (AD) представляет собой модель, показывающую различные объемы товаров и услуг, т. е. реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке и может определяться как ВВП, рассчитанный по потоку расходов. Любое изменение расходов, составляющих совокупный спрос, приводит в действие так называемый мультипликационный процесс, выражающийся в превышении прироста национального дохода над увеличением спроса. Коэффициент, показывающий насколько возрастет равновесный доход при увеличении совокупного спроса, называется **мультипликатором -К** (лат. multiplico – умножаю).

$$K = \frac{\text{Прирост ВВП}}{\text{Прирост инвестиций}} = \frac{\delta \text{ ВВП}}{\delta I}$$

Изменение составных элементов структуры ВВП сопоставимо с изменением неценовых факторов совокупного спроса. Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства, на который предъявлен спрос, является обратной, или отрицательной

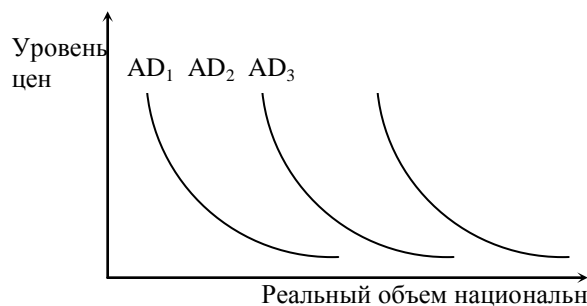


График совокупного спроса

Это объясняется действием ценовых факторов совокупного спроса при неизменной денежной массе.

Таблица 22.

Ценовые факторы совокупного спроса

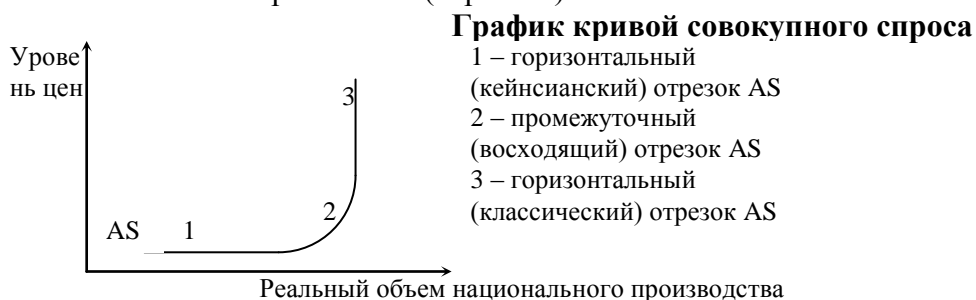
Ценовые факторы	Характеристика
Эффект процентной ставки	Рост уровня цен заставляет потребителей и производителей брать деньги в долг. Это приводит к повышению процентной ставки, поэтому потребители откладывают свои покупки, а предприниматели сокращают инвестиции. В результате совокупный спрос уменьшается.
Эффект кассовых остатков (эффект богатства)	При повышении цен стоимость финансовых активов (кассовых остатков) падает и население, владеющее ими беднеет. В результате совокупный спрос сокращается.
Эффект импортных	При росте цен внутри страны спрос на отечественные товары сокращается, а на

товаров	более дешевые импортные – растет.
---------	-----------------------------------

Неценовые факторы смещают кривую AD либо вправо и вверх, когда совокупный спрос увеличивается, либо влево и вниз, когда он уменьшается. Изменение ценовых факторов графически изображается движением по кривой совокупного спроса.

Совокупное предложение (AS) есть модель, показывающая уровень реального объема производства при каждом возможном уровне цен.

Совокупное предложение может быть приравнено к величине ВВП, рассчитанного по потоку доходов. Среди факторов, влияющих на AS, выделяют те, которые вызывают изменение предложения на рынке отдельного товара: технология производства, издержки и т. д., а также количество и качество применяемых факторов производства. В этой связи кривая совокупного предложения имеет восходящий вид. Ценовые факторы, связанные с предложением на отдельных рынках, показывают движение по кривой совокупного предложения. Неценовые факторы, изменяющие издержки (цены на ресурсы, рост производительности, государственное регулирование), смещают кривую вправо и вниз при уменьшении издержек, и влево и вверх – при их увеличении. Однако очертание кривой совокупного спроса являлось предметом острых дискуссий в экономической науке. В настоящее время принято считать, что кривая совокупного предложения условно состоит из трех частей (отрезков).



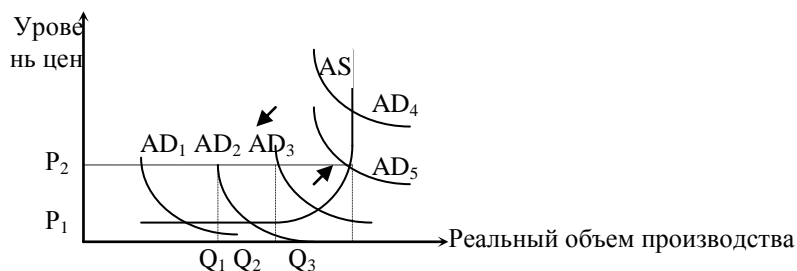
Особенности очертания кривой совокупного предложения

Отрезки кривой AS	Характеристика
Кейнсианский	Кейнсианство доказывает, что кривая AS горизонтальна. Это соответствует экономике в период спада и недоиспользования факторов производства. В такой ситуации повышение реального объема производства желательно, т. к. оно не сопровождается повышением уровня цен.
Восходящий	Предполагается, что промежуточный отрезок кривой AS описывает экономику, когда в результате неравномерного развития отдельных отраслей происходит увеличение реального объема национального производства на фоне повышения общего уровня цен.
Классический	Классическая школа утверждает, что кривая AS является вертикальной, т. к. экономика работает на полную мощность и при полной занятости населения. В этих условиях за короткий период времени увеличение реального объема производства невозможно.

При конкретизации формы кривой совокупного предложения, новое значение получает проблема общего экономического равновесия. Условия, при которых это равновесие наступает, будут различны, поскольку последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения произойдет пересечение с новой кривой совокупного спроса.

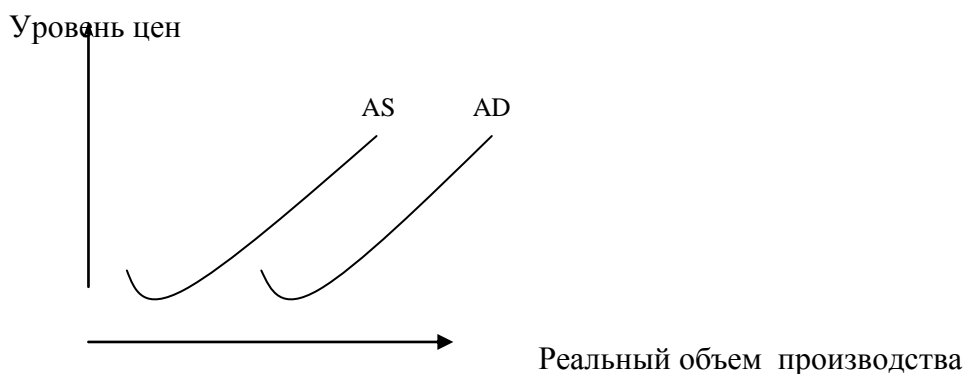
Иная картина складывается при уменьшении совокупного спроса. Модель взаимодействия AD и AS показывает, что на кейнсианском отрезке реальный объем национального производства уменьшится, а уровень цен останется неизменным. На классическом отрезке цены упадут, а реальный объем национального производства останется на уровне полной занятости. На промежуточном отрезке предполагается, что реальный объем национального производства и уровень цен уменьшатся. В действительности обратное движение от AD_4 до AD_3 может не восстановить первоначальное равновесие, по крайней мере за короткий период времени. Сложность состоит в том, что цены как на товары, так и на ресурсы становятся «нерешительными», или негибкими, и не проявляют тенденции к снижению. Это объясняется прежде всего тем, что в структуре цен в среднем до 75% занимает заработная плата, которая не может быть снижена из-за коллективных договоров профсоюзов с предпринимателями, существованием законодательно закрепленного минимального уровня заработной платы и т. д. Поэтому экономические показатели, раз возросшие, не обязательно снижаются до начального уровня. Некоторые экономисты усматривают в такой тенденции **эффект храповика**, сравнивая низкую эластичность цен при уменьшении совокупного спроса с механизмом, который позволяет крутить колесо вперед, а не назад. Это означает, что уменьшение совокупного спроса от AD_4 до AD_3 будет наблюдаться при сохранении высокого уровня цен p_2 и снижении объема национального производства до уровня Q_2 . В результате кейнсианский отрезок кривой AS сдвинется от уровня цен p_1 до уровня p_2 .

Модель взаимодействия AD и AS



Проблема, связанная с формой кривой совокупного предложения имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Например, ряд российских экономистов (Е. Гайдар, Б. Федоров) утверждали, что выходом из кризиса для отечественной экономики должно было стать замораживание спроса. Такой подход основывался на классической концепции, связывающей спрос не с изменением объемов производства, а с уровнем цен. Сторонники кейнсианского подхода, напротив, выступали за стимулирование спроса и поощрение объемов производства. Однако обе эти концепции не учитывали всех особенностей российской экономики, которые были проанализированы академиком Л. Абалкиным и получили название «парадокса макроанализа». Его суть в том, что вместо привычной картины, когда под воздействием роста цен спрос сокращается, а предложение растет, складывается совсем иная: кривые совокупного спроса и совокупного предложения ведут себя однозначно, двигаются в одном направлении. На графике это выглядит таким образом, что кривые AD и AS не пересекаются.

Парадокс макроанализа



Такое положение объясняется возникновением инфляционной модели потребительского спроса при которой ограничивается потребление многих ценных продуктов питания и многих предметов личного обихода, но приобретаются вещи, чтобы спасти обесценивающиеся деньги. В условиях финансовой нестабильности и продолжающейся инфляции равновесие нарушено, связь между совокупным спросом и предложением разорвана. Поэтому требуется определенное время и кардинальные перемены в хозяйственной ситуации, чтобы свободные цены побуждали производство к расширению и совершенствованию.

Модель взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения также может быть использована и для объяснения экономической сущности шоков – отклонения объема выпуска и занятости от потенциального уровня. **Шоки со стороны спроса** могут возникать, например, вследствие резкого изменения предложения денег или скорости их обращения, резких колебаний инвестиционного спроса и т. д. **Шоки предложения** могут быть связаны с резкими скачками цен на ресурсы (ценовые шоки, например, нефтяной шок), со стихийными бедствиями, приводящими к утрате части ресурсов экономики и возможному уменьшению потенциала, усилением активности профсоюзов, изменением в законодательстве. Появление шоков в экономике способствует активизации стабилизационной политики государства, направленной на восстановление равновесного объема производства и занятости на прежнем уровне. Общие характеристики макроэкономической стабилизации носят универсальный характер. Однако в условиях стран с переходной экономикой они приобретают специфические черты. Это определяется связью макроэкономической стабилизации с преодолением системного кризиса, имеющего особую глубину и остроту. Поэтому макроэкономическая стабилизация в условиях переходной экономики представляет собой не просто набор определенных экономических мер и – через их посредство – балансирование ряда макроэкономических показателей, а одновременно и формирование новой системы экономических отношений. В этом смысле она носит не только функциональный, но и трансформационный характер, а значит, является важным элементом системных преобразований в экономике.

В этой связи естественно вспомнить широкоизвестный в термодинамике закон Ле Шателье, который в наше время П. Самуэльсон перенес на экономические системы (закон Самуэльсона – Ле Шателье). В соответствии с ним всякая система, испытывающая внешнее воздействие, противодействует ему, стремясь сохранить свое прежнее состояние. Как показывает анализ, проведенный А. Варшавским, можно выделить несколько основных внешних факторов, вызывающих дестабилизацию в российской экономике:

- либерализация цен и непродуманная приватизация, сопровождавшиеся перетоком денежных средств из первичного и вторичного секторов экономики в третичный (кредитно-финансовая сфера, услуги, торговля);

- высокая стоимость кредита для предприятий реального сектора экономики;
- низкая эффективность банковской сферы, действующей на основе финансовых пирамид;
- отток капитала за рубеж;
- чрезмерно высокий для предприятий реального сектора уровень налогообложения;
- значительная роль государства в формировании задолженности.

Действие этих факторов привело, в частности, к нарушению обычных зависимостей в финансовой системе. В нормальной рыночной экономике неплатежи, внутренняя и иностранная валюта являются чистыми субститутами. Однако в российской экономике между ними действуют иные связи. Переход к бартеру и денежным суррогатам сопровождался ростом неплатежей. Это позволяло компенсировать снижение ВВП под действием внешних факторов, а также замедлить темпы инфляции. Иными словами, бартер, неплатежи и денежные суррогаты в условиях хронического кризиса способствуют выживанию российских предприятий и сохранению социальной инфраструктуры. Такое положение требует особой стабилизационной политики со стороны государства.

25. Потребление, сбережения, инвестиции. Модель S-I (сбережения – инвестиции). Парадокс бережливости.

Начнем со спроса на потребительские товары — важнейшей составляющей совокупного спроса (С). На потребление приходится, как правило, больше 50% общей величины совокупного спроса. Эта величина колеблется в разных странах от 68% в США до ≈52% в Швеции и России. Но значительные социальные программы в Швеции и их малый удельный вес в постреформенной

России приводят ситуацию с расходами населения на потребление к разным последствиям, несмотря на схожесть показателей. Потребительский спрос определяется как платежеспособный спрос, или как сумма денег, которая тратится населением на приобретение потребительских благ. Спрос зависит от многих факторов, включая уровень цен, экономические ожидания, накопленное богатство, традиции в обществе, уровень налогообложения, политическую, а также демографическую ситуацию, привычки людей, ставки процента по потребительским кредитам, ожидания инфляции и др. Таких факторов исследователи потребительского поведения насчитывают несколько десятков. Однако со времен Дж.М.Кейнса определяющим фактором при анализе потребления стал доход.

Структура потребления как отдельного человека, так и семьи достаточно индивидуальна. Люди тратят деньги в соответствии со своим доходом и укладом жизни. Однако есть и некоторые общие приоритеты. Так, нетрудно представить расходы любой семьи по степени их значимости, на питание, одежду, жилье, транспорт, медицину, образование. При этом расходы малоимущих семей приходятся в основном на питание и самые необходимые повседневные нужды. При росте доходов семей увеличиваются расходы на одежду, предметы длительного пользования, отдых, развлечения, сбережения и т.п.

Функции потребления и сбережения

Общий уровень и динамику потребления и сбережений исследуют с помощью таких инструментов, как функция потребления и функция сбережения: а) потребление (C) как функция дохода (Y):

$$C = f(Y);$$

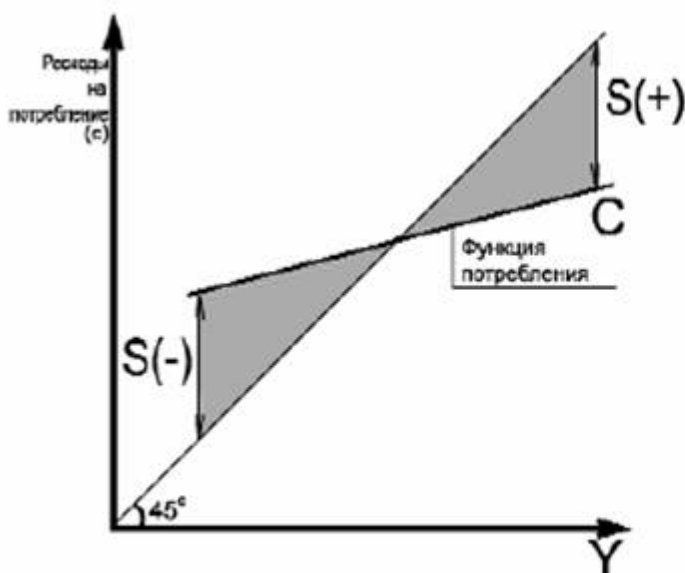


Рис. 2.6

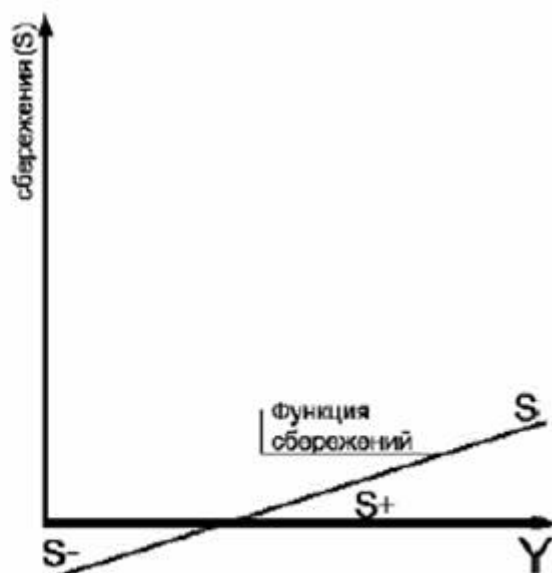


Рис. 2.7

б) сбережения (S), равные разнице между доходом (Y) и потреблением (C):

$$S = Y - C \text{ или } S = Y - f(Y).$$

Можно дать графическую интерпретацию данным функциям. Функция потребления показывает зависимость потребления от располагаемого дохода. Если бы весь доход шел на потребление, то ситуация характеризовалась бы прямой под углом 45° в координатах «доходы — расходы». В реальной жизни этого не происходит. Опираясь на логику здравого смысла, мы легко прогнозируем, что потребитель тратит полностью весь располагаемый доход тогда, когда доход равен «прожиточному минимуму».

Рост дохода за пределы указанной величины позволит не только увеличить потребление, но и сберегать часть дохода (S). Уменьшение дохода ведет к тому, что приходится расходовать сбережения предыдущих периодов (отрицательные сбережения).

Графическая интерпретация функции сбережения, то есть сбережения от располагаемого дохода представляет собой как бы зеркальное отражение функции потребления. Построенная в координатах «сбережения—доход», она наглядно демонстрирует описанные выше ситуации в потребительском поведении, возникающие при изменении дохода — нулевое (т. E), отрицательное (слева от т. E) и положительное (справа от т. E) сбережения.

Инвестиции как составная часть совокупных расходов (AD)

Вторая составляющая совокупных расходов — инвестиционные расходы, которые можно определить как денежные вложения, увеличивающие объем инвестиционных (производительных) товаров. Инвестиционные расходы могут быть направлены как на увеличение объема капитала предприятия, так и на сохранение этого объема на прежнем уровне. Соответственно принято различать чистые инвестиции (инвестиции нетто), которые равны увеличению объема капитала, обеспечивающему прирост производства и валовые инвестиции (инвестиции брутто), равные чистым инвестициям плюс расходы на замещение старого капитала (амортизация).

Инвестиционные расходы, как правило, составляют около 20% от общего объема совокупного спроса, то есть значительно меньше расходов на потребление. Однако, поскольку от их размера зависят колебания деловой активности не только в текущем периоде, но и темпы экономического роста в будущем, значение инвестиций трудно переоценить.

Различают следующие направления вложений инвестиционных средств:

— производственные инвестиции (оборудование, здания, сооружения),

— инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ) (незавершенное производство, сырье, материалы, готовые изделия)

— инвестиции в жилищное строительство.

Следует различать автономные инвестиции, определяемые внешними факторами, их величина не зависит от национального дохода, и стимулируемые (производные, индуцированные), величина которых зависит от колебаний совокупного дохода (Y).

Зависимость инвестиций от национального дохода можно представить графически (рис. 2.8).

Объясняется такая зависимость тем, что рост ВВП ведет к увеличению предпринимательской прибыли и появлению стимулируемых инвестиций.

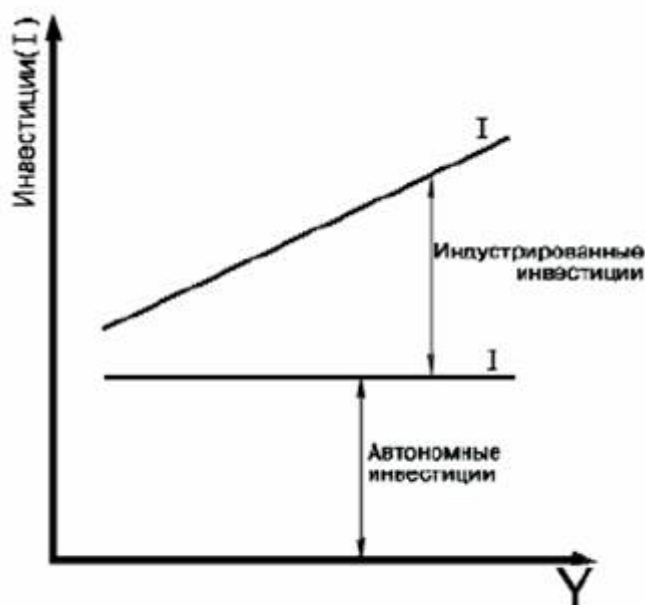


Рис. 2.8

Аналогично множеству концепций потребительского поведения существует ряд теорий, по-разному объясняющих как динамику инвестиционного спроса, так и логику принятия инвестиционных решений. Среди них можно назвать:

- неоклассическую концепцию, связывающую уровень инвестиций с предельным продуктом капитала, ставкой процента и правилами налогообложения;
- кейнсианскую концепцию, в которой формирование инвестиционного спроса обусловлено оценкой инвестиционных проектов на основе дисконтирования, исходя из критерия доходности на вложенный капитал;
- модели инвестиций в жилищное строительство, q-теория Дж.Тобина, связывающая объемы инвестиций с колебаниями на рынке ценных бумаг;
- теории, основанные на rationировании кредита, и проч.

Модель «сбережения—инвестиции»

Наряду с моделью «доходы—расходы» для определения равновесного объема производства можно использовать модель «сбережения — инвестиции». Если не принимать во внимание вмешательство государства и внешнюю торговлю, то и инвестиции (I), и сбережения (S) можно рассматривать как разницу между национальным доходом (Y) и потреблением (C).

Поскольку $I = Y - C$ и $S = Y - C$, то $I = S$.

На рис. 2.11 приводится графическая интерпретация этого условия.

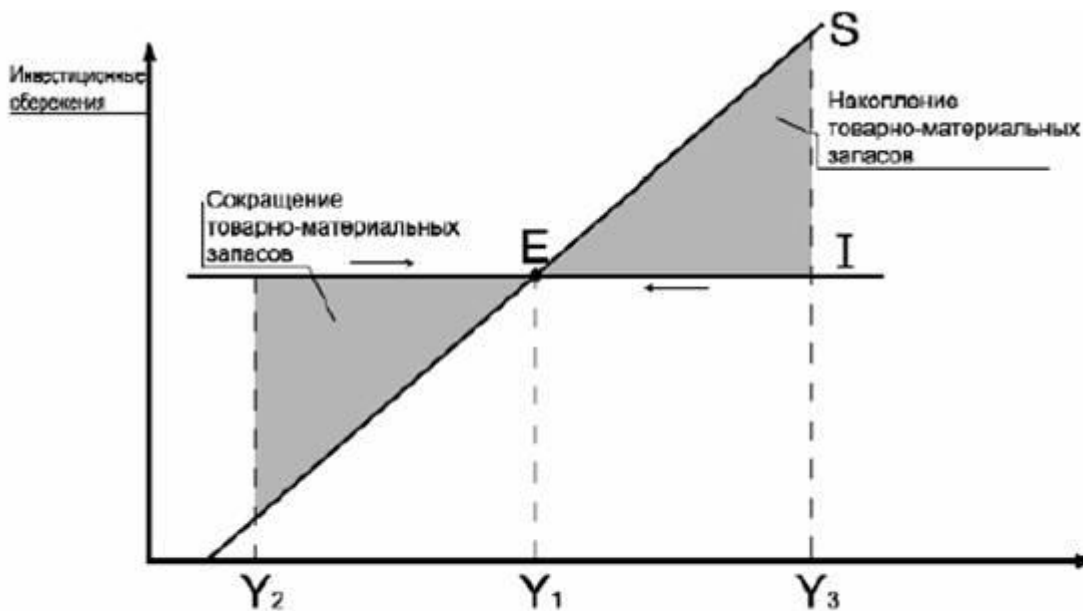


Рис. 2.11

При объеме производства больше равновесного (Y_i) превышение уровня сбережений, который ожидают производители, означает сокращение потребления и как следствие, снижение фирмами производства и выпуска продукции. Аналогично нестабильной будет и противоположная ситуация — сокращение сбережений ведет к увеличению объема выпуска.

На практике это означает, что для поддержания нормального функционирования экономики необходимо иметь механизм, который бы аккумулировал сбережения и направлял их на инвестиционные цели, способствуя тем самым достижению одного из важнейших условий макроэкономического равновесия — равенства между ключевыми экономическими параметрами: инвестициями и сбережениями.

$$I = S.$$

Эту задачу призваны выполнять финансовые структуры (институциональные инвесторы), входящие в денежно-кредитную систему общества.

Парадокс бережливости

Данная модель может быть использована для иллюстрации так называемого «парадокса бережливости». Традиционно принято считать, что увеличение сбережений благоприятно сказывается на экономическом положении как отдельных граждан, так и страны в целом. Кейнс обратил внимание на то, что при определенных условиях увеличение сбережений может приводить к нежелательным последствиям для экономики. Если население увеличивает сбережения (сдвиг кривой сбережения влево-вверх), то при прочих равных условиях сокращается потребление и совокупный спрос, а следовательно, и равновесный объем производства. Это, в свою очередь, означает снижение дохода и желание увеличить сбережения не окажет в конечном итоге влияния на их величину. Фактический уровень сбережений может и не измениться.



Рис. 2.12

Парадоксальность данной ситуации связана еще и с тем, что согласно классическим представлениям увеличение сбережений должно способствовать увеличению инвестиций, а следовательно, вести не к уменьшению, а к росту национального дохода. Согласно кейнсианскому подходу часть инвестиционного спроса производна от динамики национального дохода. Увеличение сбережений означает сокращение потребления и продаж и приводит к сокращению национального дохода. Уменьшение дохода, которое происходит вследствие несовпадения планируемых сбережений и инвестиций, может быть достаточно ощутимым вследствие того, что снижается доход на величину, пропорциональную мультипликатору.

26. Модель совокупных расходов и доходов или Кейнсианский крест. Понятие мультипликатора.

Рассмотренная в модели AD—AS проблема достижения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением может быть интерпретирована как проблема достижения равновесия между созданным национальным продуктом (совокупное предложение) и планируемыми со стороны населения, бизнеса, и государства расходами (совокупный спрос). Модель равновесия «национальный доход—совокупные расходы», или «доходы—расходы», или т.н. «кейнсианский крест» является достаточно востребованной. Она используется при анализе влияния макроэкономической конъюнктуры на национальные потоки доходов и расходов. Она, в частности, наглядно показывает, какое влияние на национальный доход может оказывать изменение каждой из составляющих совокупных расходов.

Условия равновесия на рынке благ в кейнсианской модели определяются исходя из того, что равновесие достигается только тогда, когда планируемые расходы (совокупный спрос) равны национальному продукту (совокупное предложение). Приведем графическую интерпретацию определения равновесия в модели «доходы—расходы», которую также называют «крестом Кейнса» (рис. 2.10).

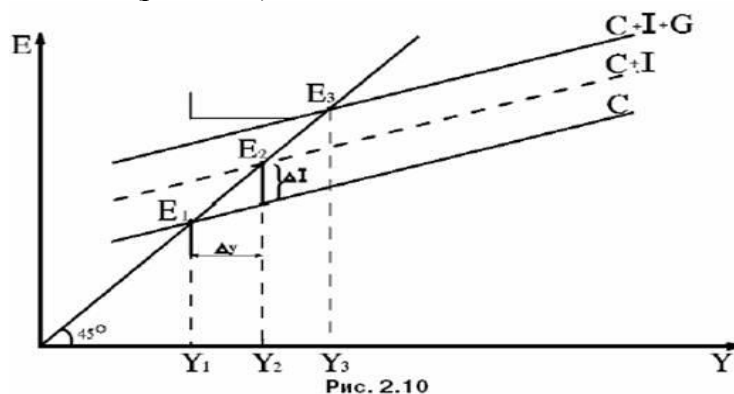


Рис. 2.10

При ее построении мы используем функции, с которыми познакомились ранее:

1. Функция совокупных расходов

$$E = C + I + G + NX.$$

2. Функция потребления

$$C = c + MPC (Y - T).$$

3. Функция сбережения

$$S = s + MPS (Y - T).$$

4. Функция инвестиций

$$I = i = \text{const.}$$

5. Функция государственных расходов

$$G = g = \text{const.}$$

Для простоты изложения предположим, что чистый экспорт равен нулю. Вспомним, что c , s , i и g — это автономные (экзогенные) величины, т.е. такие, которые не зависят от величины национального продукта текущего года.

Исходным моментом для построения данной модели служит линия под углом 45° к горизонтальной оси, в любой точке этой линии совокупные доходы равны совокупным расходам. Пересечение данной линии в точке A_2 с функцией планируемых расходов ($C + I + G + NX$), изображаемой как функция потребления, сдвинутая на величину $(I + G + NX)$, показывает величину национального дохода, при котором устанавливается макроэкономическое равновесие. Наклон функции потребления, как было отмечено в предыдущем параграфе, отражает предельную склонность к потреблению, т.е. изменение в потреблении по сравнению с изменением в доходах.

Если объем производства ниже равновесного (слева от точки A_2) — это означает, что покупатели готовы приобретать товаров больше, чем фирмы производят, т.е. $AD > AS$. Фирмы начинают снижать запасы и наращивать производство, т.е. доходы и планируемые расходы выравниваются. И, наоборот, в случае превышения объемов производства над планируемыми расходами (справа от точки A_2) фирмы столкнутся с трудностями реализации и вынуждены будут сокращать производство до выравнивания AD и AS . Для производителя подобные колебания означают, что фактические инвестиции могут включать в себя как запланированные инвестиции, так и незапланированные, которые, как правило, отражаются в изменении товарно-материальных запасов, т.е. именно последние выполняют функцию выравнивающего механизма.

Важный вывод, который следует из этой модели, следующий: расходы определяют уровень производства. Иначе говоря, данная модель иллюстрирует идею Кейнса о том, что чем больше совокупный спрос ($E_2 > E_1$), тем больше равновесный объем национального дохода (продукта), т.е. того объема производства, к которому тяготеет национальная экономика ($Y_2 > Y_1$).

Мультипликатор

Любое изменение расходов, составляющих совокупный спрос, — потребительских, инвестиционных, государственных приводит в действие т.н. мультипликативный процесс, выражающийся в превышении приращения реального национального дохода над приращением автономного спроса.

Простейшая модель мультипликатора может быть представлена так:

$$\Delta Y = M_p \Delta E,$$

где ΔY — прирост национального дохода (продукта),

ΔE — прирост совокупных расходов,

M_p — числовой коэффициент, именуемый мультипликатором.

Мультипликатор можно определить как коэффициент, показывающий, на сколько возрастет равновесный доход при увеличении совокупного спроса.

Механизм действия мультипликатора таков: любой дополнительный расход (ΔE) становится в экономическом кругообороте доходом тех лиц, которые реализуют товары или услуги. Таким образом на следующем витке экономического кругооборота этот доход может вновь стать расходом, увеличивая тем самым совокупный спрос на товары и услуги.

Мультипликативный (нарастающий или множительный) процесс иногда сравнивают с кругами, расходящимися по воде от брошенного камня. Затухание «волн» при действии механизма мультипликатора связано с тем, что в каждом экономическом обороте часть дополнительного дохода не поступает вновь в оборот — она сберегается. Эта связь мультипликатора с поведением потребителя, его склонностью как к потреблению, так и к сбережению, находит отражение в формуле мультипликатора:

$$M_p = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS},$$

где M_p — мультипликатор,

MPC — предельная склонность к потреблению,

MPS — предельная склонность к сбережению.

Из приведенной формулы следует, что чем больше дополнительные расходы на потребление и меньше на сбережения, тем больше при прочих равных условиях величина мультипликатора. А при увеличении доли сбережений и уменьшении доли потребления в доходе данный коэффициент становится меньше.

Потребление и сбережения в обычных условиях достаточно стабильны, иначе говоря они «пассивно» приспособляются к изменению уровня национального дохода. Поэтому особую значимость эффект мультипликатора имеет в тех случаях, когда изменения происходят в инвестиционных или государственных расходах. Это обусловлено и тем, что и те, и другие расходы могут использоваться как непосредственные рычаги влияния на объем национального производства, обеспечивающие экономический рост.

Предположим, что в течение определенного периода прирост инвестиций (ΔI) составил 100 млн. руб., предельная склонность к сбережению (MPS) равна $1/3$ и соответственно мультипликатор равен 3. Тогда согласно формуле $\Delta ВП = \Delta I \times M_p$ произойдет прирост национального продукта на 300 млн. руб.

Однако эффект мультипликатора действует при любом изменении совокупных расходов, т.е. не только тогда, когда они растут, но и когда уменьшаются. Более реалистично для российской практики данный пример должен звучать так: сокращение инвестиций на 100 млн. руб. при мультипликаторе, равном 3, приведет к уменьшению ВВП на 300 млн. руб.

27. Экономический рост, факторы и типы экономического роста.

Модели равновесного экономического роста.

Экономический рост проявляется в увеличении реальных показателей национальной экономики рассчитанных на душу населения за определенный промежуток времени.

Экономический рост – положительная динамика основных макроэкономических показателей, сопровождается ростом уровня жизни.

Для оценки экономического роста используются только реальные показатели, т.е. освобожденные от инфляции:

- 1.реальный ВВП;
- 2.реальная ставка %;
- 3.реальный доход.

Типы экономического роста:

1.*Экстенсивный рост* национального производства за счет введения дополнительных экономических ресурсов;

2.*Интенсивный рост* за счет тех же или меньших экономических ресурсов (НТП, рост производительности труда, новые технологии);

3.*Смешанный* (и тот о другой или с преобладанием того или иного).

Факторы экономического роста:

3 группы:

3 1. Факторы предложения (факторы экономического потенциала):

- количество и качество трудовых ресурсов;
- количество и качество капитальных ресурсов;
- количество и качество земли и сырьевых ресурсов;
- количество и качество технологии;
- количество и качество информационных ресурсов;
- количество и качество административных и организационных ресурсов.

2. Факторы спроса:

- уровень доходов населения;
- структура потребностей;
- уровень жизни в стране

3. Факторы распределения (экономическая политика государства связанная с регулированием рыночных отношений):

- налогово-бюджетная;
- денежно-кредитная;
- политика доходов;
- антиинфляционная;
- антикризисная;
- антимонопольная;

-внешнеэкономическая.

Т.к. экономический рост зависит от действия множества факторов и в 1-ую очередь от факторов предложения, в которые входят факторы производства (Т, К, З, П), то большинство моделей роста называются **факторными**.

1. Модель народонаселения Т. Мальтуса

Мальтус анализируя выводы американского ученого Б. Франклина об изменении колониального населения Америки за 25 лет пришел к выводу, что население стран растет в геометрической прогрессии (т.е. удваивается), а средства существования в арифметической следовательно рост народонаселения является тормозом экономического роста. Отсюда регулировать рост, нужно ограничивая рост народонаселения.

В основу модели положен закон убывающей предельной производительности земли.

2. Однофакторная модель А. Домера

Основной фактор, от которого зависит экономический рост – это прирост производственных мощностей.

$\Delta \text{Доход} = \Delta \text{производственных мощностей}$ или

$\Delta \text{НД} = \Delta K$

3. Двухфакторная модель или производственная функция И. Кобба – П. Дугласа (1927г.)

$$V(\text{НД}) = A * K^{\alpha} * L^{\beta}$$

α, β – коэффициенты эластичности, доли капитала и труда, коэффициенты пропорциональности.

Модель не учитывает влияния НТП.

4. Трехфакторная модель Р. Солоу (1957)

Прирост НД определяется суммой прироста капитала (К), труда (L) и капиталовооруженности, т.е. изменения в технике и НТП

$$\Delta y = \Delta K^{\alpha} + \Delta L^{\beta} + (\Delta K / \Delta L)$$

Многофакторные современные модели позволяющие учитывать не только традиционные (К, L, З, П), но и все другие факторы экономического роста.

Например: учет % ставки, эффект экспортной выручки и т.д.

28. Экономические циклы и кризисы: сущность, виды, причины. Кризис трансформации в России.

Теория экономических циклов изучает временную динамику колебаний экономической активности, анализирует их причины, объясняет механизм их возникновения и развития.

Цикличность – форма развития экономики, которая проявляется в последовательной смене экономической конъюнктуры.

Основные задачи теории циклов:

1. объяснить, почему показатели макроэкономики развиваются неустойчиво и колеблются (отклоняются) от траектории постоянного экономического роста;

2. выявить, какие из возможных причин лучше всего объясняют фактические колебания экономической активности.

Причины цикличности:

- 1.пятна на солнце (изменение солнечной активности) (Чижевский, Джеванс);
- 2.психофизические и эмоциональные подъемы и спады экономической активности людей (В. Паретто, А. Пигу);
- 3.опережающие возможности производства потребности людей – теория длинных волн (Н.Д. Кондратьев) производство сдерживает технологический уклад;
- 4.изменение в норме прибыли определяемые сменой технологической основы производства;
- 5.изменение структуры экономики, прорыв за счет нахождения ноу-хау (С. Кузнец).

Направление и характер изменения основных макроэкономических показателей называется **экономической конъюнктурой**.

В современной экономике под **циклическостью** понимают результат воздействия ряда последовательных шоков.

Шоки в экономике это независимые друг от друга импульсы, вызывающие существенные экономические колебания.

Различают **3 вида экономических шоков**:

- 1.шоки предложения** – со стороны предпринимательского сектора: колебание мировых цен → новое сырье → технологические сдвиги;
- 2.шоки политические** – по экономическим параметрам: S денег → фискальная политика → обменные курсы;
- 3.шоки частного сектора (шоки спроса)** – изменение структуры потребительских расходов.

Виды циклов:

- 1.столетние циклы (итоги эпохи);
- 2.длинные волны (циклы Кондратьева) – 50-60 лет; Причины: меняется технологический уклад производства, всего их известно 6:
 - ручной;
 - ручной при машинах и механизмах;
 - механизированный с использованием ручного;
 - индустриальный;
 - автоматизированный (постиндустриальный);
 - информационный (информационные технологии).
- 2.нормальные (среднесрочные) – 8-10 лет. Причины: обновление основного капитала;
- 3.малые (короткие) – 2-3 года. Причины: колебание спроса и предложения;
- 4.сезонные циклы – полугодовые – в с/х;
- 5.краткосрочные отраслевые колебания конъюнктуры – от 1-2 дней до ½ года. Например: валютные курсы, биржевые индексы.

В итоге существует **3 подхода к анализу причин и видов циклов**:

- 1.циклы это явление внешнее по отношению к экономике (природные, космические, политические и др.);
- 2.циклы явление внутреннее, т.е. вызванные экономическими факторами;
- 3.циклы, это синтез внешних и внутренних, причем внешние – создают импульсы, внутренние – преобразуют эти импульсы в колебания.

Основные признаки фаз экономического цикла:

Спад: Домохоз-во (Д) – безработица ↑, доходы ↓, покупательная способность ↓, уровень жизни ↓.

Предпринимательство (П) – инвестиции ↓, сужение производства, внешняя задолженность ↑, нарушение горизонтальных связей, норма прибыли ↓, банкротства.

Государство (Г): налоговые поступления ↓, расходы ↑, дефицит бюджета, внешние займы ↑.

Финансовый сектор (Ф): % ставка ↑, сокращение числа банков, обесценивание денежной единицы, расстройство денежной системы (картотека, переход к бартеру).

Заграница (З): импорт сужается, уменьшение иностранных инвестиций, цены на основные виды национального экспорта ↓.

ИТОГ: ухудшение экономической конъюнктуры.

Депрессия:

(Д, П, Г, Ф, З) – замедление темпов падения производства и отрицательной экономической динамики, экономика ищет выход из кризиса: идет структурная перестройка, осуществляется программа государства по выходу из кризиса, проводится политика укрепления денежной системы.

Оживление:

(Д, П, Г, Ф, З) – рост экономической активности как следствие эффективной экономической политики государства; снижение налоговых ставок, рост государственных расходов, стабилизация уровня цен, изменение структуры экспорта, ведение операций на открытом рынке (покупка ц.б.) (дойти до уровня с которого упали).

Подъем:

(Д, П, Г, Ф, З) – положительная динамика всех экономических показателей превышающих уровень начала спада: наблюдается экономический рост, реальные доходы ↑, ↑ производительность труда, появляются новые предприятия и отрасли, т.е. в экономике происходят качественные изменения.

Предел подъема: достижение потенциального ВВП.

Бум:

Возрастание темпов экономической активности несоответствующие экономическим воздействиям. Следствие (признаки) бума:

Высокие темпы инфляции (гиперинфляция), задействование больших размеров фиктивного капитала (акции, облигации), перемещение экономической активности из реального сектора экономики (т.е. производства, коммерции) на фондовые рынки.

Это классическая форма развития цикла. На практике фазы цикла могут следовать друг за другом в любой последовательности.

Современная структура экономических циклов:

- 1.подающая конъюнктура;
- 2.растущая конъюнктура.

Экономический кризис – фазы экономического цикла, которые характеризуется длительным экономическим застоем. *Причина кризисов:* циклические колебания в экономике. **Виды кризисов:**

- 1.мировые экономические кризисы (Великая депрессия 1929-1933гг.);

- 2.национальные кризисы (1990гг. в РФ);
- 3.отраслевые (в с/х – засуха, саранча);
- 4.финансовые – на рынке финансов не формируются цены, нет равновесной цены;
- 5.сезонные
- 6.валютные – обесценение денежной единицы;
- 7.биржевые и др.

Основные направления и инструменты антициклической политики

Бум	Депрессия
Денежно-кредитная политика	
Повышение учетной ставки, продажа гос. Ц.б.	Понижение учетной ставки, покупка ц.б. (стимулирование AD)
Налогово-бюджетная (фискальная)	
Повышение налоговой ставки (снижение деловой активности). Сокращение гос расходов	Снижение налоговых ставок, государственные закупки товаров и услуг увеличиваются
Политика доходов (з/п)	
З/п ↓ и тарифы ↓	З/п ↑ и тарифы ↑
Политика инвестиций	
Замораживание государственного строительства	Рост инвестиций в общественный сектор экономики

Антициклическая политика государства сводится к:

- 1.не допускать глубоких и резких спадов;
- 2.не допускать резких подъемов;
3. сглаживать цикличность колебаний.

29.Безработица и ее формы. Безработица в современной России. Политика государства в области занятости.

Безработица возникает из-за несовершенства работы рыночного механизма. Она обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу (предложение рабочей силы) над числом имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти рабочие места (спрос на рабочую силу).

Согласно определению Международной Организации Труда (МОТ) безработным считается лицо, которое в рассматриваемом периоде не имело работы, занималось активным ее поиском и готово приступить к ее выполнению. По российскому законодательству безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы и готовы приступить к ней.

В зависимости от различной продолжительности периода незанятости выделяют следующие формы безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, сменой места жительства, получением образования, выходом из декретного отпуска, переходом с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую или интересную.

Эта форма безработицы ограничивается обычно краткими сроками. С ростом благосостояния

граждан фрикционная безработица может увеличиваться. Ее сокращение возможно по мере улучшения способов сбора информации о вакантных рабочих местах.

Поскольку часть работников увольняется по собственному желанию, то фрикционная безработица считается неизбежной и, как утверждают некоторые экономисты, желательной. Фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный характер. Ее результатом является повышение благосостояния граждан и более рациональное распределение трудовых ресурсов.

Как правило, фрикционной безработицей охвачено 2—3% экономически активного населения. Структурная безработица возникает из-за несоответствия структуры спроса и предложения на рабочую силу. С течением времени меняются потребительские предпочтения. Это, в свою очередь, вызывает изменение структуры общего спроса на рабочую силу. Поэтому потребность в некоторых видах профессий сокращается. Спрос же на другие специальности, включая новые, может стремительно расти.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в экономике, в результате которых происходит обесценение уровня квалификации некоторых категорий рабочей силы. Как правило, люди медленно реагируют на появление новых профессий. В результате структура предложения труда не отвечает структуре спроса. Оказывается, у некоторых работников нет навыков, необходимых работодателю, и они становятся безработными. В данной ситуации инициатором увольнения выступает работодатель. В качестве примера можно привести массовое внедрение компьютеров на предприятиях, фирмах, в организациях, которые заменили и высвободили большое количество персонала из состава машинисток, счетоводов, делопроизводителей.

Современные темпы развития рыночной экономики связаны с научно-технической революцией, в результате которой непрерывно изменяется отраслевая структура народного хозяйства. Так, например, в США в 70—80-е гг. во время кризиса в сталелитейной и автомобильной отраслях промышленности одновременно наблюдался быстрый рост отраслей электронно-вычислительной техники. В итоге огромному количеству работников необходимо было переквалифицироваться. Это потребовало колоссальных средств и времени.

К структурным безработным относят также рабочих с низкой квалификацией или не имеющих производственного опыта.

Структурные безработные не могут сразу получить работу без переподготовки или смены места жительства. Поэтому структурная форма безработицы имеет преимущественно вынужденный и долговременный характер и считается более серьезной проблемой для экономики.

Наличие структурной безработицы вполне объяснимо в современной рыночной экономике. Ее значение в рамках рынка труда возрастает и требует расширения системы подготовки кадров, повышения квалификации работников, синхронной и слаженной работы служб занятости с предприятиями.

Циклическая безработица возникает в связи со спадом производства во время промышленного кризиса.

Изменение ситуации на рынке товаров и услуг приводит к тому, что многие производства уменьшают или даже прекращают выпуск продукции, увольняя при этом работающих. Это порождает серьезные проблемы на рынке труда.

В условиях экономического спада, когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, происходит сокращение производства. Это вызывает снижение занятости. Растет безработица, порождая значительную армию незанятых.

Циклическая форма безработицы характерна для фаз депрессии и спада экономического цикла, то есть для периодов спада деловой активности. С переходом к оживлению и подъему число безработных становится меньше.

Масштабы и продолжительность циклической формы безработицы достигают пика при спаде экономики и минимума — при подъеме. По оценкам западных специалистов, в периоды экономических подъемов и спадов величина циклической безработицы может колебаться от 0 до 10% и более.

Именно циклический спад производства послужил главной причиной возникновения безработицы в годы Великой депрессии 1929—1933 гг. В тот период уровень безработицы в США достиг рекордно высокой отметки — 25%.

Для сглаживания негативных последствий такого вида безработицы необходимы разработка и принятие специальных программ обеспечения занятости, финансируемых государством.

Скрытая безработица

Скрытая безработица включает занятых в течение неполной рабочей недели или части рабочего дня, а также лиц формально занятых, когда работник лишь числится в штате. В эту категорию входят и работники, находящиеся в вынужденных отпусках без сохранения заработной платы.

К особенностям скрытой формы безработицы можно отнести следующее:

1. Этот вид безработицы в любой момент может превратиться в открытую форму.
2. Масштабы скрытой безработицы определить очень сложно. Скрытая безработица порождается различными причинами.

Во-первых, глубокое нарушение функционирования рыночных механизмов порождает скрытую безработицу, достигающую колоссального размаха. В командной экономике формальная ликвидация безработицы была куплена высокой ценой — поддержанием на предприятиях избыточной занятости (в СССР последняя биржа труда была закрыта в 1930 г.). Скрытая форма безработицы имеет все признаки вынужденной, поскольку работник не виноват в том, что ему приходится работать в экономической среде, где отсутствуют полноценные стимулы к труду, порождающие низкую эффективность самого труда. Если, например, на предприятии два сотрудника используют половину своих реальных возможностей, то одно рабочее место является лишним. Порой уровень скрытой безработицы достигает 50%.

Во-вторых, трансформационные процессы в обществе, предполагающие переход от одного типа экономической системы к другому типу, также являются причинами возникновения скрытой формы безработицы. В странах, осуществляющих поворот в сторону современного рыночного хозяйства, такая безработица ощущается особенно сильно. Высокий уровень скрытой безработицы в переходных экономиках есть следствие неумения работать в новых условиях. В плановой экономике каждое предприятие имело гарантированный сбыт, ему определяли ассортимент и объемы производимой продукции, называли поставщиков и покупателей. Выход в новое экономическое пространство, наличие конкуренции потребовали совершенно иных форм и методов работы.

Пик скрытой безработицы в современной России приходится на самое начало проведения реформ, период, когда принципиально изменились условия работы сферы бизнеса. Предприятиям понадобилось время для адаптации. Сокращение производственных мощностей в стране в этот период составило 40—60%. Многие фирмы вынуждены были часть работников отправить в отпуска без сохранения содержания и перейти на сокращенный режим работы: 3 дня в неделю или 4-часовой рабочий день вместо 8-часового.

В-третьих, скрытую форму безработицы могут породить и чисто экономические причины, то есть сами механизмы рынка. В результате конкуренции наибольшие трудности испытывают неэффективные предприятия. Конкуренция выдавливает нежизнеспособные фирмы с рынка. Банкротство предприятия может быть следствием неправильной оценки рыночного сегмента, производства некачественной продукции или переключения спроса покупателей на товар-заменитель. В итоге возникает безработица особого рода, не имеющая отношения к структурным сдвигам в экономике, НТП и иным обстоятельствам.

Особенности определения безработицы в России

В Российской Федерации подсчет безработных осуществляется двумя способами:

- 1) по методологии МОТ;
- 2) на основании Закона «О занятости населения в Российской Федерации» 1991 г.

Согласно методике МОТ сведения о безработных фиксируют в результате периодических выборочных обследований и опросов населения, осуществляемых Государственным комитетом по статистике. Как правило, выборка охватывает порядка 500 тысяч человек в возрасте от 15 до 72 лет.

Иначе определяется количество безработных в соответствии с законодательными нормами. По Закону «О занятости...» безработный обязательно должен зарегистрироваться в органах службы занятости. Таким образом подсчитывается численность официальных безработных.

Почему по данным выборочных опросов безработным себя считает почти каждый десятый россиянин из числа экономически активного населения, тогда как зарегистрированных в качестве безработных в 5—7 раз меньше?

Причины имеющихся расхождений заключаются в следующем.

Во-первых, в России в общественном сознании имеет место психологическое неприятие безработицы и самих безработных. Это связано с тем, что на протяжении 70 лет безработица рассматривалась как незаконное явление. В годы советской власти наряду с правом на труд была

законодательно закреплена обязанность каждого трудоспособного гражданина трудиться. Люди, длительное время не работающие без уважительных причин (кроме инвалидов 1—2 групп), считались ведущими «паразитический образ жизни», тунеядцами, преследовались по закону и подлежали уголовному наказанию.

Во-вторых, многие безработные не регистрируются в центрах занятости потому, что не надеются найти работу с приемлемыми для них условиями труда через государственную службу занятости. Вероятность получения пособия по безработице для обратившегося в центр занятости невелика, а размер выплачиваемого пособия, как правило, минимальный.

В-третьих, считается, что результаты опросов населения (по методике МОТ) завышают количество безработных. Часть респондентов, считающих себя безработными, работают, но без договора и трудовой книжки, то есть имеет место «теневая» занятость.

Безработные вместе с занятыми людьми формируют рабочую силу страны. Следовательно, рабочая сила представлена двумя группами населения: одна принимает участие в создании благ, а другая не работает.

Рабочая сила = Занятые + Безработные

Рабочую силу страны еще принято называть экономически активным населением.

В Российской Федерации создана основательная правовая база по вопросам регулирования труда и занятости населения. Эти вопросы находят свое отражение в Конституции РФ, в Трудовом кодексе РФ и в Законе РФ «О занятости населения в РФ». В статье 37 Конституции РФ установлены основы занятости населения о свободе труда, запрещении принудительного труда, о вознаграждении за труд без какой-либо дискриминации, о праве свободно распоряжаться способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию.

Направления политики государства в сфере содействия следуют также из международно-правовых актов. Так, указание на необходимость создания государством условий для наиболее полного существования права на труд содержится также в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах (ст. 6). Всеобщая декларация прав человека 1948 г. в ст. 23 провозглашает право каждого на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы, в то время как ст. 25 этого документа указывает на право каждого рассчитывать на такой жизненный уровень, который позволял бы формировать и проявлять себя как личность, принимать непосредственное участие в производстве материальных и духовных благ.

Ряд конвенций и рекомендаций МОТ посвящен отдельным аспектам политики государств в сфере содействия занятости. В частности, Конвенция № 122 «О политике в области занятости» (1964 г.), Конвенция № 159 «О профессиональной реабилитации и занятости инвалидов» (1983г.), Конвенция № 168 «О содействии занятости и защите от безработицы»-не ратифицирована (1988 г.) и др. Примечательно, что на своей первой сессии в 1919 г. МОТ принял Конвенцию «О безработице», в которой отражены основные подходы к регулированию деятельности бесплатных государственных бюро занятости. При определении правового статуса негосударственных агентств по трудоустройству целесообразно учитывать положения Конвенции МОТ № 181 (1997 г.) «О частных агентствах занятости», согласно которой указанные агентства могут способствовать более эффективному функционированию рынка труда, одновременно указывая на необходимость создания гарантий социальной защиты граждан, ищущих работу при посредничестве данных агентств.

В современных условиях особую актуальность приобретает анализ документов, принятых на уровне Совета Европы, в которых аспекты содействия занятости также остаются без внимания. В частности, Конвенция о защите прав человека и основных свобод запрещает принудительный труд (ст.4). Европейская социальная хартия содержит указание на обязательства государств

«обеспечить эффективную защиту права трудящихся зарабатывать себе на жизнь свободно избранным трудом».

Основные направления политики российского государства по содействию реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость закреплены в ст. 5 Закона о занятости среди которых, частности, следующие:

- развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защита национального рынка труда;
- обеспечение равных возможностей всем гражданам РФ независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;
- создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;
- поддержка трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности, содействие развитию их способностей к производительному, творческому труду;
- осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы;
- предупреждение массовой и сокращение длительной (более одного года) безработицы;
- поощрение работодателей, сохраняющих действующие и создающих новые рабочие места прежде всего для граждан, испытывающих трудности в поиске работы;
- объединение усилий участников рынка труда и согласованность их действий при реализации мероприятий по содействию занятости населения;
- координация деятельности государственных органов, профессиональных союзов, иных представительных органов работников и работодателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения;
- международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая вопросы, связанные с трудовой деятельностью граждан Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации и иностранных граждан на территории Российской Федерации, соблюдение международных трудовых норм.

Приведенные выше направления государственной политики, как правило, получают свое развитие в иных нормативных правовых актах (прежде всего - федеральных и территориальных программах содействия занятости), а также в коллективных соглашениях с участием органов государства.

30. Экономическая роль государства: цели, направления и инструменты регулирования.

Для развития рыночной экономики характерна такая закономерность как тенденция к постоянному ее усложнению. В национальной экономике во взаимодействие вступает все большее число объектов и субъектов экономических отношений. Этот процесс затрагивает все исторические этапы формирования и развития товарного производства: от периода зарождения простых форм рыночного обмена, становления рыночной экономики в национально-

государственных рамках вплоть до современной эпохи вызревания сложнейших международных кооперационных форм.

Результатом взаимодействия рыночных сил и научно-технического переворота явился подъем рыночной системы на совершенно новый качественный уровень.

Первый этап усложнения рыночной системы был связан с промышленным переворотом конца XVIII — начала XIX в. На данном этапе в истории человечества произошло глубинное изменение характера социально-экономического развития. Основой для резкого взлета рыночных форм проявления экономики явилось внедрение методов массового производства товаров. Это было обусловлено, в свою очередь, переходом на машинное производство. Увеличение серийности выпуска позволило резко снизить затраты на единицу изделия. Удешевление продукции и повышение индивидуальных доходов (в том числе вследствие роста численности вовлекаемых в промышленное производство работников) привели к резкому расширению рыночного оборота.

Технический подъем произошел не случайно. Объяснить его лишь процессом накопления человечеством знаний нельзя. Научно-технические открытия в значительной мере всегда обусловлены быстро меняющейся экономической обстановкой. В период наращивания товарных сделок быстро повышается конкуренция, соперничество между производителями. Дополнительным фактором, усложняющим экономический процесс, стал прирост населения на сравнительно ограниченной и плотно заселенной территории Европы в XVIII—XIX вв. Экономическое пространство уплотнилось. Соперничество, стремление к более быстрому достижению лучших экономических результатов, сохранению своей производственной ниши подталкивали многих представителей делового мира к активному поиску новых технических и технологических решений.

Второй этап, начавшийся в конце XIX в. и продолжающийся до сего времени, основан на другой взаимосвязи социально-экономических процессов: между рыночным и государственным механизмами. Развитие хозяйственной системы на определенном этапе стало нуждаться в усилении поддерживающих и корректирующих мер государства. Задача последнего была в том, чтобы помогать рыночному механизму обеспечением его инфраструктуры системой правовых норм, условиями внешней и внутренней безопасности, устойчивой национальной валютой, системой общественных благ. Такая инфраструктура нужна рыночному механизму для более эффективной его самореализации.

Государство начало выступать в новой экономической роли, обозначились контуры такого явления, как экономическая политика.

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход экономических процессов, оказать на них влияние или непосредственно предопределить их результаты.

Определяя экономическую политику, надо иметь в виду несколько принципиальных положений.

1. Экономическая политика испытывает влияние двух факторов: изменения хозяйственной ситуации, с одной стороны, и перемены в экономическом мышлении — с другой. Оба момента взаимосвязаны, но в то же время обладают относительной самостоятельностью. По мере развития общества экономическое мышление неизбежно меняется, поскольку другими становятся представления людей об истинных и ложных ценностях. В связи с этим даже традиционные задачи нередко целесообразно решать с новых позиций.

2. Сложившаяся в развитых странах практика показывает: эффект экономической политики выше в том случае, когда сильнее осуществляется ориентация на имеющиеся в данной стране реалии (политических сил, уровень развития страны, ее производственно-технический потенциал, состояние социальной структуры, институциональный порядок общегосударственного и местного управления).

3. Экономическая политика является решающим средством поддержки политического курса власти.

Принцип вмешательства государства в рыночную экономику в общем плане ограничивается тем пределом, за которым начинается подрыв рыночного механизма. Этой проблемой интересовались многие экономисты. Нам наиболее известны те, кто выступал за всестороннее государственное регулирование экономики. Но следует знать, что имеются и другие школы, которые стоят на позициях экономического либерализма, считая, что государство следует ограничивать в его действиях. Рынок должен иметь несомненный приоритет.

В рамках экономической теории постепенно сложился самостоятельный раздел, посвященный

роли государства и его взаимодействию с другими субъектами экономики. Практическое значение представляет собой совокупность конкретных мер по реализации государственного регулирования.

Задача научного исследования — систематическое и объективное изучение мотивов, действий, мер, нацеленных на формирование наиболее эффективного развития национальной экономики. Научный подход включает, например, разработку экономических моделей и прогнозов. Важной научной задачей экономической политики является также формирование экономического мышления в стране, в частности понимания того, что задача государства — лишь создание «рамочных условий», в пределах которых хозяйственные субъекты должны сами уметь находить наиболее рациональные решения.

В экономической политике можно выделить еще общеэкономическую и прикладную сторону. Общеэкономический подход к регулированию (поддержание макроэкономического равновесия) служит основой для прикладных разработок. К ним относится, например, создание конкретных проектов по оплате труда государственных служащих, строительству школ, вузов и т.д.

При использовании институционального и отраслевого критериев классификации принято также выделять такие направления деятельности государства, как аграрное, промышленное, внешнеэкономическое, транспортное и социальное.

В зависимости от функциональной ориентации можно обозначить конъюнктурный, структурный, ценовой, валютный, кредитный и финансовый варианты экономической политики. Подытоживая сказанное, отметим, что экономическая политика — многоплановое явление, охватывающее целый ряд параметров. Чтобы достаточно полно усвоить эту категорию, необходимо четко и наглядно представлять себе совокупность всех взаимосвязанных компонентов: субъектов (осуществляющих проведение данной политики), ее целей, механизмов их реализации и, наконец, направлений регулирующих мер государства (рис. 7.1)



Рис. 7.1. Структурные элементы понятия «экономическая политика»

31. Деньги: сущность, эволюция и функции. Денежная система РФ и механизм ее функционирования.

Сущность д. заключается в том, что они служат необходимым активным элементом и составной частью экономической деятельности общества, отношений м/у различными участниками и звеньями воспроизвод-го процесса.

Сущность д. характеризуется их участием в:

- осуществлении разл. видов обществ. отношений;
- распределении ВВП, в приобретении недвижим., земли;
- определении цен, выражающих стоимость товаров.

Функциям денег присуща стабильность, они мало подвержены изменениям, в то время как, например, роль денег в различных условиях может меняться.

Особенности функций состоят в том, что они в большинстве случаев осуществляются лишь деньгами.

Деньги выступают в качестве:

- меры стоимости;
- средства обращения;
- средства платежа;
- средства накопления.
- мировые деньги

Функции денег рассматриваются как проявление их сущности. Вместе с тем они могут выполняться только при участии людей.

Теории денег

Металлистическая, номиналистическая, количественная, кейнсианство и монетаризм.

МЕ-отождествляет Д с благ. металлами. Богатство страны зависит от наличия в ней золотых Д. Стояли за развитие торговли, отрывалась связь Д с пр-вом, ф-ий Д ограничивались обращением и накоплением. (Стеффард, Монкретьен).

НО-Д создаются пр-вом, их ст-ть определяется номиналом (опред. гос-вом). Отрицали стоимостную, товарную природу Д, Д-это технич. ср-во учета. Государственная теория Д. Гос-во наделило Д платежной силой. Против хождения золотых и серебрян монет, т.к. эта система неэластична, т.к. она не регулировалась гос-вом. Функции: ср-ва платежа и обращения. Недостатки: Д не юридич. категория, а соц-экономич; отрицание металлич. Д; ф-ции Д должны быть расширены; отрицание товарной природы Д; преувеличение роли гос-ва. (Беркли, Стюарт, Кнапп).

КО-Уровень цен и ст-ть Д определяется их кол-вом в обращ. Чем больше Д в обращ, тем меньше их ст-ть.

Сравнение кейнсианства и монетаризма как денежных теорий

Эти теории спорили о том, как воздействуют деньги на экономику. Цепочка воздействия у них различна. Оба направления признают важность значения Д и их воздействия на хоз. процессы. В соответствии с ними считается необходимым проведение мероприятий по поддержанию оптимального кол-ва Д в обращении. Подходы К. и М. различаются главным образом тем, что при К. меры направлены на усиление роли Д в стимулировании спроса, а при М – на стимулирование ограничения спроса по сравнению с предложением товаров.

К: рын. система неустойчива, гос-во должно активно регулировать экономику. Цепочка причинно-следств. связи м/у Д. и ВВП такова: изменение в Д предложении – причина изменения уравнения процентных ставок – изменение в инвестиц. спросе – изменение в ВВП. Гос-во должно активно осуществлять инвестиц., чтобы увеличивать ВВП. Воздействие Д на ВВП мало, т.к. много звеньев.

Надо целесообразно увеличивать кол-во Д в обращении для стимулирования занятости и деловой активности. При определенных условиях такие меры могут способствовать росту пр-ва, но также развитию инфляции.

М: 1. Рын. экономика внутренне устойчива и саморегулируема, но сдерживающее воздействие гос-ва на массу Д в обращении тоже имеет значение. Здесь важно, чтобы обоснованное уменьшение массы Д в обращении стимулировало увеличение заинтересованности в получении Д, а соответственно и рост предложения товаров.

2. Сущ-ет жесткая связь м/у ден. предложением и ВВП. Если ВВП не растет, то нельзя увеличивать кол-во Д. По их мнению в формулу $M = k \cdot \text{ВВП}$, где М-кол-во Д. в обращ., а $k = 1/V$ (V-скорость обращения), надо добавить k_1 (т.е. $M = k_1 + \text{ВВП} \cdot k$), где k_1 -темпы роста инфляции.

Денежная масса - это совокупность номиналов всех денежных средств, включая монеты, находящиеся в обращении. Различают M_1 , M_2 , M_3 . В России существует понятие M_0 - наличные деньги вне бухгалтерского учета на руках у населения (по рекомендации МВФ).

M_1 - банкноты и монеты на текущих счетах физических и юридических лиц;

$M_2 = M_1 +$ сберегательные и срочные вклады;

$M_3 = M_2 +$ вклады в специфические подразделения и специфические учреждения, а так же особые виды накопления.

32. Денежная масса. Пропорции товарной и денежной массы на рынке. Особая роль скорости обращения денег и факторы ее определяющие.

В настоящее время из-за множества разнообразных денежных средств трудно говорить о совокупности денег в силу того, что данное понятие не отражает всей полноты и многообразия имеющихся в стране платежных средств. Поэтому наиболее распространенным термином для такого обозначения выступает денежная масса. Денежная масса представляет собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству. В денежной массе различают активные деньги, обслуживающие наличный и безналичный оборот, и пассивные, которые потенциально МОГУТ быть использованы для расчетов. К числу активных денег относят деньги повышенной эффективности. К пассивным деньгам относят накопления, резервы, остатки на счетах, то есть денежные средства на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках и специализированных кредитных институтах, депозитные сертификаты и так называемые квазиденьги. Это лишь подобие денег, так как их нельзя непосредственно использовать как покупательное и платежное средство, тем не менее, квазиденьги являются основным и наиболее динамичным компонентом денежной массы.

Кроме деления денег на товарные, наличные, безналичные в финансовой макроэкономической практике принято структурировать денежную массу путем деления ее на части в зависимости от степени ликвидности. Под ликвидностью понимается возможность использования денежных средств (финансовых активов) в качестве платежного средства.

Если денежное средство можно непосредственно использовать для платежей и расчетов или легко обратить в средство платежа, то его считают высоколиквидным. Считается, что "абсолютной" ликвидностью обладают денежные средства, которые непосредственно, в своей первичной, исходной форме, без преобразования в иные виды средств способны быть средством платежа, расчетов. Более всего этому образу соответствуют наличные деньги, представляющие универсальное средство платежа, принимаемые в качестве такового без ограничений.

Если же применить данный вид денежного средства для платежей и расчетов затруднительно или, хуже того, его надо для этого трансформировать в другой вид средств, то данные денежные средства считаются низколиквидными, а порою и неликвидными. Так, к примеру, у вас могут не принять к оплате старую изношенную денежную купюру и порекомендовать обменять ее предварительно в банке или даже продать по цене ниже номинала.

Заметим, что понятие ликвидности распространяется не только на денежные средства, но и на другие финансовые активы, представляющие ценности, в том числе и материальные, которые можно обратить в деньги.

Отдельные виды денежных средств, образующие часть денежной массы, обращающейся в стране, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности объединяются в денежные агрегаты или денежные комплексы. В рамках такой структуризации агрегат с более высокой степенью ликвидности входит составной частью в комплекс с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система вкладывающихся друг в друга агрегатов, каждый из которых характеризуется определенными показателями состава и количества денежной массы. В разных странах эти показатели и, соответственно, число денежных агрегатов различны. Так, в США, Японии, Италии используются 4 агрегата, в ФРГ - 3, а во Франции - целых 10. Россия использует

в основном американскую систему деления денежной массы на агрегаты с разным уровнем ликвидности. Однако в российской практике финансового анализа и статистики разделение денежной массы на агрегаты стало применяться только с началом рыночных реформ.

Пусть в стране обращается ряд товаров, включая услуги. Предположим, что в течение года на всех рынках страны продается Q_i физических единиц некоторого "i" товара по цене P_i за единицу. Тогда объем продаж, а следовательно, и покупок этого товара в денежном выражении будет равен $Q_i P_i$, а общий объем годовых продаж (покупок) в том же денежном выражении исчисляется их суммой и равен:

где P - средняя цена, Q - совокупное количество проданного товара, а p - число реализуемых товаров.

Величина PQ представляет собой не что иное, как стоимость продукта, созданного в обществе за определенный период времени, то есть стоимость валового национального продукта (Y), его объем в денежном измерении. Таким образом, общее количество денег M , необходимых для приобретения годового объема товаров, выразится соотношением $M=PQ$. На первый взгляд представляется, что величина M , равная годовому товарообороту в денежном выражении, и есть количество денег, необходимых для обращения товаров. Если говорить об общей массе денег, циркулирующих в течение года, то такой вывод верен. Но надо иметь в виду, что одна и та же денежная единица способна в течение года быть использованной неоднократно, поэтому масса денег в обращении M может быть меньше годового денежного товарооборота. Действительно, если каждый рубль выручки от купли-продажи проделает за год V оборотов, то есть участвует в тактах купли-продажи товаров, то активная денежная масса увеличивается в V раз. Один и тот же рубль, участвующий, скажем, в 5 актах купли-продажи, эквивалентен 5 рублям. Отсюда совокупный годовой объем денежных средств, израсходованных покупателями и одновременно полученных в виде дохода продавцами, равняется количеству денег M в обращении, умноженному на число их оборотов в актах купли-продажи, то есть:

$$MV = PQ.$$

Это соотношение как математическая формулировка закона денежного обращения уже приводилось в главе 4. Мы обращаемся к нему вторично, чтобы понять, что же следует из этого закона.

Величина V , равная числу циклов, оборотов, в которых участвует денежная единица в течение года (числу актов купли-продажи), получила название скорости обращения денег. Соотношение $MV = PQ$, где M - денежное предложение на рынке, то есть средняя масса денег, находящихся в обращении; V - скорость обращения денег, PQ - номинальный валовой национальный продукт, именуется количественным уравнением обмена или просто уравнением обмена. Его связывают с именем американского ученого Ирвинга Фишера, которого считают одним из родоначальников монетаризма. Уравнение обмена относится к основополагающим макроэкономическим соотношениям монетаристской теории.

Будучи количественным соотношением, уравнение обмена связывает такие важнейшие макроэкономические показатели, как масса денег в обращении и скорость обращения денег, стоящие в левой части уравнения (которое по сути является тождеством), с величиной годового объема чистого национального продукта, стоящей в правой части. Одновременно оно связывает среднюю цену P продаваемых товаров с массой денег в обращении, скоростью обращения денег и количеством товаров. Уравнение обмена позволяет получить количественную зависимость для массы обращающихся денег в виде:

Эта формула допускает довольно четкую экономическую трактовку. Ясно, что чем больше созданный в стране национальный продукт, тем больше денег должно находиться в обращении, ибо деньги по своей сути должны быть отражением товара. С увеличением физического количества товаров, предметов купли-продажи и цен этих товаров поневоле приходится наращивать денежную массу, и, наоборот, по мере уменьшения количества товаров и цен на них надо сужать денежную массу.

В условиях инфляции масса денег в обращении оказывается чувствительной по отношению к уровню цен. Хотим мы того или нет, но для нормального товарообмена и денежного обращения приходится увеличивать денежную массу в соответствии с ростом цен. Несоблюдение этого правила ведет к сбоям в функционировании товарно-денежной системы, нехватке денег в обращении.

К примеру, в первой половине 1992 года, когда в России началась либерализация цен и за несколько месяцев и оптовые и розничные цены возросли примерно в 5 раз, а денежная масса за это время увеличилась только в 2-3 раза, возникла острая нехватка денег. Предприятиям

недоставало денег, чтобы выдать заработную плату, осуществить платежи за поставки материалов и продукции. Понадобилось срочно ввести в обращение денежные купюры более высокого достоинства, резко увеличить количество наличных денег, облегчить безналичные расчеты, допустить взаимозачеты задолженностей предприятий, чтобы нормализовать денежное обращение.

Напомним, что когда мы говорим о массе денег в обращении, то имеем в виду не только наличные, но и безналичные деньги. Так что увеличить или уменьшить массу денег в обращении можно как с помощью эмиссии, то есть выпуска в обращение дополнительного количества бумажных денег либо монет, так и посредством увеличения или уменьшения денег на счетах в банках.

Выданное предприятию разрешение банка на расходование дополнительных, отсутствующих у него денежных средств, увеличение денег на счетах предприятий не в результате роста их выручки, дохода, а путем предоставления кредитов, субсидий, дотаций в безналичной форме адекватно увеличению денежной массы в обращении.

Из уравнения обмена и следующего из него выражения для массы денег в обращении явно видно, что необходимая для обращения масса обратно пропорциональна скорости обращения. Иначе говоря, чем больше скорость обращения, чем "резвее бегают деньги", тем меньшим их количеством можно обойтись при осуществлении товарообменных операций, в процессе обращения товаров в деньги и денег в товары.

Показатель скорости обращения денег трудно поддается количественной оценке. поэтому приходится довольствоваться косвенными данными. Принято исчислять его двумя показателями: 1) по оборачиваемости денег в кругообороте доходов, то есть как отношение ВВП (иногда национального дохода) к средней величине денежной массы (M), за определенный период; 2) по оборачиваемости денег в платежном обороте, то есть путем деления суммы переведенных средств по банковским текущим счетам на среднюю величину денежной массы. Второй показатель отражает огромный объем спекулятивных сделок, не входящих в ВВП. Существуют разные способы ускорения денежного потока, увеличения скорости обращения. Один из них - сокращение продолжительности банковских операций по перечислению денег, увеличение оперативности работы банков. Перечисление денег со счета плательщика на счет получателя должно занимать не неделю, а 1-2 дня. Движение денежных средств граждан можно ускорить, выдавая им причитающиеся денежные средства чаще, скажем, не раз в месяц, а 2-3 раза соответствующим уменьшением порции выдачи. Более частое получение доходов приведет и к более быстрым расходам, ведь учить людей и, как быстро расходовать деньги, не приходится, этим искусством и желанием обладает большинство граждан.

Так что когда мы говорим о скорости обращения денег, то имеется в виду, прежде всего, скорость обращения доходов. Не следует поддаваться иллюзии, согласно которой, увеличивая только скорость расходования денег, мы приумножаем свое богатство, так как при этом растет масса денег в обращении. Надо, прежде всего, ускорять получение доходов, а это значит быстрее, оперативнее создавать реальные ценности, зарабатывать деньги и, естественно, получать денежные доходы.

В целом скорость обращения денег зависит от долговременных и конъюнктурных факторов, от размеров и числа оборотов, от темпов экономического роста, степени напряженности воспроизводственного процесса, ускоряющего "обмен веществ" в экономике. Экономические кризисы и спады обычно сопровождаются снижением скорости обращения денег, подъем экономической конъюнктуры - увеличением скорости обращения. При прочих равных условиях увеличение скорости обращения денег при постоянной их массе равнозначно увеличению количества денег в обращении. Если при этом количество продаваемых товаров не изменяется, то рост скорости обращения денег способен стать фактором инфляции.

Какова реальная скорость обращения денежной массы в разных странах, сколько оборотов успевает сделать денежная единица за один год? Примерный ответ на этот вопрос можно получить, разделив величину чистого национального продукта страны на объем денежной массы в стране. Так, в США середины 90-х годов скорость равна примерно 6-7 оборотам в год. В России этот показатель ниже и ориентировочно оценивается в 4-5 оборотов в год, однако в отдельные периоды он увеличивается.

Отметим, что приведенные выше рассуждения и оценки во многом опираются на монетаристские представления и поэтому справедливы в той мере, в которой монетаристская теория отражает реальные процессы в экономике той или иной страны. Кроме того, рассмотрение опиралось в своей основе на макроэкономический подход, поэтому автоматически

переносить его на микроэкономический уровень не следует, хотя общие закономерности денежного обращения так или иначе находят свое отражение в экономическом микромире, поскольку макроэкономика есть синтез микроэкономики.

33. Предложение денег и спрос на деньги. Общий спрос на деньги. График спроса и предложения денег и формирование уровня процента в стране.

Особенности спроса на деньги вызваны тем, что нет однозначного ответа на вопросы:

1. почему люди стремятся держать деньги в ликвидной форме;
2. как определить необходимое количество ликвидных средств.

В экономической науке существуют 3 подхода определяющие факторы влияющие на денежный спрос:

1. количественная теория денег (И. Фишер) $M = P_{ср} * Q / V$; Q – ВВП.

2. современная интерпретация 1-ой теории монетаризма (М. Фридман)

спрос на деньги отдельного лица определяется суммой имеющегося у него «портфеля ресурсов»

$Dm = P * f$ (% , доход, уровень инфляции, дивиденды и т.д.)

Т.е. чтобы определить спрос на деньги следует сравнить предельную выгоду от денежного запаса с доходами от других альтернативных активов.

3. кейнсианская (Дж. Кейнс). Спрос на деньги определяется мотивами вызывающими желание хранить часть своего богатства в денежной форме. Существуют 3 мотива:

1. транзакционный (текущий) – деньги как средство платежа;
2. предосторожность (на «черный день») – возможность осуществлять в будущем незапланированные расходы;
3. спекулятивный (страховка) – желание избежать потерь при изменении рыночной стоимости других активов.

Кейнс считал, что прямое воздействие на денежный спрос оказывают 1 и 2 мотивы, и обратное влияние – 3 мотив.

$Dm = f$ (% и доход)

Чем выше %, тем спрос меньше. Чем больше желание потратить деньги, тем ниже спрос на деньги.

Денежное обращение – непрерывное движение денег, обслуживающее кругооборот товаров и услуг.

Основы денежного обращения составляет денежная система.

Денежная система – форма организации денежного обращения в стране, исторически сложившаяся и законодательно закреплённая.

Структура денежной системы:

1. денежная единица – мера денег принятая в стране.

2. масштаб цен – весовое количество денежного металла, принятое в стране за денежную единицу;

3.эмиссионная система – учреждения выпускающие деньги, ц.б. и определяющие порядок выпуска;

4.формы денег – определенный тип всеобщего эквивалента способный обеспечить устойчивость товаров;

5.институты денежной системы – учреждения регулирующие денежное обращение.

основная функция денежной системы обеспечить движение товаров и услуг необходимым количеством денег

$D(\text{количество денег}) = T(\text{сумма товаров и услуг})$

Многообразие денежных средств в современной экономике создает проблему измерения денежной массы..

Структуру денежной массы составляют так называемые **денежные агрегаты**(рассчитываются по принципу нарастающего итога):

Mo – наличные деньги – абсолютно ликвидные);

M1 = Mo + средства на текущих счетах (т.е. до востребования) – высокая ликвидность;

M2 = M1 + средства на срочных счетах – низкая ликвидность;

M3 = M2 + средства на специальных счетах в специальных финансовых фондах – абсолютно не ликвидные.

Предложение денег формируется в 2 этапах:

1.формирование денежной базы (ДБ) ЦБ. Денежную базу образуют: наличные и безналичные деньги;

2.формирование денежной массы (ДМ): денежная база + средства на счетах

$2 > 1$ – всегда.

Превышение объема ДМ над ДБ происходит за счет действия КБ, которые ведут активные операции по размещению собственных и привлеченных средств в др. КБ. Смысл этого: получить прибыль от временного пользования заемными средствами.

Такие счета называются **депозитными**, а увеличение безналичных денежных средств связано с действием *депозитного мультипликатора (h)*:

$h = 1/r$;

r – норма банковского резерва, если $r=10\%$, то $h=1/0,1=10$.

Действие депозитного мультипликатора связано с размещением КБ средств на депозитных счетах в др. КБ до тех пор пока они предлагают %, доходность которого выше чем учетная ставка ЦБ (ставка рефинансирования).

Т.о., предложение денег определяется банковской политикой.

34.Финансовая система и ее элементы. Государственные доходы, расходы, бюджет. Сбалансированность бюджета. Государственный долг.

Сущность финансов

Финансы — одна из самых сложных экономических категории. В целом — это совокупность стоимостных потоков, связанных с мобилизацией, распределением и

использованием денежных ресурсов. В традиционном курсе отечественной экономической науки под финансами было принято понимать, с одной стороны, определенные производственные отношения, а с другой — движение средств.

Между какими субъектами осуществляются потоки денежных ресурсов? К ним относятся: государство (и его институты); предприятия (фирмы); население. Между этими тремя группами субъектов возникает, как известно, множество видов экономических связей. Значительная часть их обслуживается финансовыми потоками.

В современной мировой практике используют как расширенную, так и суженную трактовку понятия финансы.

В широком смысле финансы представляют собой движение всех видов стоимостных величин в хозяйственном процессе. Речь при этом идет обо всех формах, включая денежно-кредитные. Такой подход к термину особенно распространен в американской литературе. При анализе бюджетных проблем в основном используется узкое понимание термина «финансы».

Несколько отличается позиция по этому вопросу в немецкой экономической литературе. В Германии более четко различают узкий и широкий подход к понятию «финансы». Термины «финансы», «финансовая политика» здесь в большей степени приближаются к знакомому нам варианту, то есть к российской практике. Если в американской литературе доминирует широкий подход, то в Германии оба варианта имеют равную значимость.

В теории используют и другие понятия: «финансовое хозяйство» и «финансовая система».

Понятие финансового хозяйства

Финансовое хозяйство охватывает стоимостные потоки так называемых общественно-правовых корпораций, к которым относят административно-территориальные единицы: федерацию, земли, общины, кантоны и т.д. В современной отечественной экономической науке термин «финансовое хозяйство», к сожалению, почти не употребляется. Однако он удобен своей многоплановостью, глубоким макроэкономическим смыслом. До 1917 г. этот термин имел широкое распространение в отечественной науке. Поэтому целесообразно шире использовать его и в современных условиях, когда российская экономика вновь возвращается к рыночному варианту развития.

Характеристика финансового хозяйства связывается в теории с так называемым законом расширяющейся деятельности государства или с законом растущих государственных потребностей. Сформулированный А.Вагнером, этот закон, как уже известно читателю, отражает тенденцию к возрастанию роли государства в экономике и обществе. Поскольку потребности порождают расходы, названная тенденция конкретизируется, согласно А.Вагнеру, в законе растущих финансовых потребностей государства¹.

К существенным признакам финансового хозяйства относят:

а) создание доходов путем нормативного изъятия. В противоположность физическим и юридическим лицам, которые приобретают необходимые им блага путем обмена, общественно-правовые корпорации почти целиком ограничиваются принудительным созданием своих доходов;

б) финансовое хозяйство является частью экономики, нацеленной на покрытие потребностей, а не на производство. Оно не ориентировано также на прибыльную работу, то есть на превышение доходов над своими расходами. В этом смысле проявляется сходство с частным домашним хозяйством, поскольку цель заключается (аналогично) всего лишь в достижении равновесия между расходами и доходами. Успех функционирования финансового хозяйства определяется относительно просто: по степени выполнения финансового плана либо на основе материально-вещественного критерия — в результате определения того, достигнуты ли намеченные цели с помощью вложенных средств и сделано ли это наиболее рациональным способом.

Другой научный термин — «финансовая система» подразумевает более узкий аспект анализа. Он представляет собой совокупность всех взаимосвязанных структурных финансовых элементов. Их классификацию можно осуществлять по-разному.

Например, допустимо вычленение следующих элементов в финансовой системе:

—совокупность бюджетов всех уровней: федерации, административных единиц, местных органов власти. В развитых странах Запада доля федерального бюджета составляет примерно 40—60%, в России — 70%;

—внебюджетные фонды (социального, имущественного, личного страхования);

—валютные резервы государства;

—денежные фонды предприятий и организаций. Финансовую систему можно определить и как

взаимосвязь

других элементов:

- государственные финансы,
- финансы хозяйственных субъектов,
- финансы населения.

Процесс функционирования финансовой системы для выполнения определенных целей на уровне государства представляет собой финансовую политику. Ее понимание отражает два аспекта. Во-первых, речь идет о регулировании экономики с помощью доходов и расходов. Такое направление использования финансовых средств называется фискальной политикой. Во-вторых, подразумевается регулирование бюджетных процессов (достижение бюджетного равновесия). Данный вид мер называют бюджетной политикой («бюджетированием»).

Содержание понятия «финансовое хозяйство», его регулирующая функция хорошо корреспондируют с курсом «экономическая теория». Термин «финансовая система», предполагающий подробный анализ классификационных элементов, в большей степени является научным предметом курса «Финансы».

Государственный бюджет

Основная задача финансовой политики заключается в достижении макроэкономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. В этом регулирующем процессе участвуют все элементы финансовой системы. Прежде всего, речь идет о расходах и доходах государственного бюджета.

Государственный бюджет представляет собой ведущее звено финансовой системы, объединяющее такие категории, как налоги, государственные расходы, государственный кредит. Через бюджет осуществляется постоянная мобилизация ресурсов и их расходование.

Государственный бюджет — это основной финансовый план государства, который по материальному содержанию есть централизованный фонд денежных средств, а по социально-экономической сущности — инструмент перераспределения национального дохода.

Обычно государственный бюджет составляется на один год, однако в бюджетной практике известны квартальные, полугодовые, двух- и трехлетние бюджеты.

Бюджетный год совпадает с календарным, но может начинаться с 1 апреля, 1 июля, 1 октября.

Проект государственного бюджета обсуждается и принимается представительным органом власти (парламентом) страны, утверждается главой государства и публикуется в форме бюджетного закона. Наряду с гласностью бюджет должен отвечать принципам единства, полноты и реальности.

Государственный бюджет отражает два взаимосвязанных процесса — аккумуляцию доходов в руках государства и их использование для удовлетворения государственных нужд — и потому тесно взаимодействует с понятиями «государственные доходы» и «государственные расходы», основу которых составляют бюджетные доходы и расходы. Доходы и расходы бюджета — две стороны количественной характеристики централизованного фонда финансовых ресурсов государства.

Основные функции бюджета

Государственный бюджет выполняет следующие основные функции:

- перераспределение национального дохода;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- стимулирование научно-технического прогресса;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств.

Главным идеологом и основоположником теории и практики регулирования экономики путем использования государственного бюджета в XX столетии стал английский экономист Дж. Кейнс, сформулировавший теорию государственных финансов, представляющую собой важнейшую составную часть кейнсианской (нео-кейнсианской) экономической теории.

Свой вклад в разработку теоретической системы Дж. Кейнса внесли А. Хансен, П. Самуэльсон, А. Лернер, Р. Масгрейв, Г. Эк-кли, У. Хеллер, Дж. Пекман и др.

Теория Дж. Кейнса ознаменовала новый подход к вопросу о роли и месте государства в общественном воспроизводстве и означала разрыв с прежними представлениями, существовавшими в экономической теории, о значении государственных финансов. Она отвергала догмат о необходимости сбалансированности бюджета, легализуя бюджетные дефициты для стимулирования экономики. Так, в условиях кризиса или депрессии государство

должно сокращать налоги и увеличивать расходы государственного бюджета, допуская бюджетный дефицит и таким образом стимулируя дополнительный спрос в «вялой» экономике. При высокой экономической конъюнктуре финансовая политика государства должна была сдерживать спрос путем повышения налогов и ограничения расходов. Бюджетные дефициты могли сохраняться для стимулирования экономики и достижения наибольших темпов роста и при растущем производстве. В настоящее время расходы по вмешательству в экономику в развитых странах достигают 20—25% общей суммы расходов государственных бюджетов.

Расходы государственного бюджета

Расходы государственных бюджетов развитых стран можно разделить на группы отражающие национальные приоритеты и последовательность выделения бюджетных ассигнований:

- 1)военные и внешнеполитические расходы;
- 2)социально-экономические расходы;
- 3)расходы на государственное управление и охрану правопорядка;
- 4)проценты по государственному долгу.

С начала XX в. основная тенденция в области расходов государственного бюджета — постоянное их увеличение. Так, за 100 лет государственные федеральные расходы США выросли с 525 млн. долл. в 1901 г. до 1 835 033 млн. в 2001-м, или в 3495 раз. В 2005 году правительство США израсходовало более 2 трлн. долл.

Скачкообразный рост расходов происходит в периоды войн, когда они увеличиваются в несколько раз. После войны расходы незначительно снижаются, а затем начинается их дальнейший рост. В США, Великобритании, Германии, Франции рост государственных расходов во второй половине XX столетия во многом объяснялся милитаризацией экономики, «холодной войной», противостоянием двух систем.

В течение всего послевоенного периода ассигнования на национальную оборону занимали первое место среди расходных статей федерального бюджета США. При этом в 60-е годы в связи с войной во Вьетнаме был достигнут апогей: военные расходы составили более 50% всех правительственных ассигнований. Снижением удельного веса в федеральном бюджете и ВВП расходов на национальную оборону характеризуются 90-е годы. При этом впервые за всю послевоенную историю в 1993 г. расходы по программе «Национальная оборона» уступили первенство расходам по статье «Социальное обеспечение», составив соответственно 291,1 млрд. и 304,6 млрд. долл., или 20,7 и 21,6%.

Официальная американская статистика делит 18 программ расходной части федерального бюджета США на 6 групп:

- 1)национальная оборона (программа «Национальная оборона»);
- 2)людские ресурсы (программы «Образование, профессионально-техническое обучение, занятость и социальные услуги», «Здравоохранение», «Медикэр», «Страхование дохода», «Социальное обеспечение», «Пособия и услуги ветеранам»);
- 3)материальные ресурсы (программы «Энергетика», «Природные ресурсы и охрана окружающей среды», «Торговля и жилищный кредит», «Транспорт», «Местное и региональное развитие»);
- 4)процентные платежи по государственному долгу (программа «Процентные платежи по государственному долгу»);
- 5) прочие функции (программы «Международные отношения», «Общая наука, космос и технология», «Сельское хозяйство», «Охрана правопорядка», «Содержание органов государственного управления»);
- 6) нераспределенные компенсационные поступления.

Доходы госбюджета

Главная роль в мобилизации средств в государственный бюджет принадлежит налогам. Именно в результате поступления налогов создается финансовая база для выполнения государством его функций и задач. Под налогами следует понимать обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами.

Налоговая система может включать два звена — государственные налоги, местные налоги, либо три звена — налоги государственные (федеральные); налоги, закрепленные за бюджетами членов федерации; местные налоги.

Основные налоги, обеспечивающие наибольшие поступления в бюджет, закреплены за государственным бюджетом. К ним относятся:

- подоходный налог с населения;
- налог на прибыль корпораций;
- налог на добавленную стоимость;

- акцизы, таможенные пошлины.

Наибольшие поступления обеспечивает подоходный налог с населения — от 25 до 45% и более от общей суммы доходов государственного бюджета.

Среди других налогов в развитых странах наибольшее значение имеют налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы (на табак, спиртные напитки, пиво, бензин и др.). На долю этого налога приходится от 30 до 50% всех косвенных налогов. НДС не применяется в США и Японии.

Государственный долг

Государственный долг как финансовую категорию следует рассматривать в двух аспектах: активном, когда государство играет роль кредитора, и пассивном, когда оно выступает заемщиком. По аналогии с банковским кредитом в настоящее время в финансовой практике государственным кредитом называется кредит, предоставляемый государством. Что касается кредита, который государство получает, то он определяется как государственные займы, которые приводят к образованию государственного долга.

Мобилизация огромных финансовых ресурсов имеет следствием все ускоряющееся увеличение государственной задолженности. Под государственным долгом (или задолженностью) понимается вся сумма выпущенных, но неогашенных государственных займов с начисляемыми процентами, которые должны быть выплачены.

Историческое развитие государственного долга в капиталистических странах показывает, что рост государственного долга обусловлен главным образом увеличением военных расходов. В период после второй мировой войны государственный долг возник в связи с постоянным ростом расходов по вмешательству в экономику. Одной из причин этого является национализация отраслей промышленности и банков в ряде капиталистических стран, поскольку их владельцы в качестве компенсации получения облигаций государственных займов, приносящие фиксированный доход.

Кредитные отношения существуют не только внутри каждой страны, но и между государствами как одна из форм вывоза капитала. Отсюда международный кредит — это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Поэтому внешний долг как результат международных кредитных отношений включается в состав долга государств. В капиталистической финансовой практике применяются несколько понятий долга: общегосударственный долг, долг центрального правительства, часто называемый государственным долгом, долги местных органов власти и долги государственных предприятий. В общегосударственный долг включается долг центрального правительства (внутренний и внешний), задолженность местных органов власти, государственных корпораций, предприятий и прочие долги. Соотношение этих частей долга отражает особенности исторического развития капиталистических стран. Однако тенденция к централизации финансовых ресурсов, присущая государственно-монополистическому капитализму, проявляется и в сфере государственного долга.

Основным видом общегосударственного долга является долг центрального правительства

Управление государственным долгом является направлением государственного регулирования в условиях хронических бюджетных дефицитов огромного роста государственной задолженности, когда резко возрастает влияние государственного кредита на рынок ссудных капиталов. Для этого центральный банк использует различные методы обслуживания государственного долга:

- покупает или продает государственные обязательства;
- изменяет цену облигаций;
- варьирует условия их продажи;
- различными способами повышает привлекательность последних для частных инвесторов.

Регулирование объема кредитных операций и денежной эмиссии применяется прежде всего для воздействия на хозяйственную активность. Это направление денежно-кредитного регулирования тесно связано с первым и вторым. Так, регулирование банковской ликвидности оказывает влияние на структуру банковских ссуд и депозитов, величину денежной массы, уровень рыночной нормы процента. Управление государственным долгом воздействует на распределение ссудных капиталов между частным и государственным секторами, уровень процентных ставок и банковскую ликвидность. Размещение государственных долговых обязательств в банковской системе приводит к увеличению денежной эмиссии, а вне банковской — к ее сокращению.

Особенно важную роль играют займы в периоды войн, экономических кризисов, когда налоги в силу их недостаточной эластичности, неспособности быстро мобилизовать крупные финансовые

ресурсы, подверженности влиянию конъюнктуры теряют свое обычное значение. В эти периоды удельный вес займов приближаются, а иногда даже перекрывает налоги. В годы второй мировой войны, например, в таких странах, как Великобритания, США, Япония, за счет займов было профинансировано от 30 до 40% всех затрат, проходивших по государственным бюджетам. Остальная часть бюджетных расходов была покрыта налогами и эмиссией бумажных денег.

Выпуск займов образует государственный долг. Государственный долг, возникающий для финансирования расходов государственного бюджета, представляет собой долг центрального правительства. Характерной чертой нынешнего периода эволюции капитализма является стремительное возрастание государственного долга.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ по договору займа одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества. По договору государственного займа заемщиком выступает РФ, субъекты РФ, а заимодавцами - граждане или юридические лица. Государственные займы являются добровольными и изменение условий выпущенного в обращение займа не допускается.

Активность государства в качестве заемщика служит индикатором состояния его финансов. Чем больше объем позаимствований, тем хуже обстоит дело с государственным бюджетом. Чем выше доля государственного долга в ВВП, тем глубже кризис финансов государства. Огромный государственный долг России как внутренний, так и внешний свидетельствует о кризисе финансов страны.

В соответствии с Законом РФ "О государственном внутреннем долге Российской Федерации" под государственным внутренним долгом понимаются долговые обязательства Правительства РФ перед юридическими и физическими лицами. Таким образом, следует различать государственный долг и общегосударственный долг, который включает задолженность не только Правительства РФ, но и органов управления низовыми звеньями, входящими в состав государства.

Обеспечением государственного долга России служат все активы, находящиеся в распоряжении Правительства РФ. Долговые обязательства Российской Федерации могут выступать в форме кредитов, полученных правительством, государственных займов или других долговых обязательств, гарантированных Правительством.

Государственный внутренний долг состоит из задолженности прошлых лет и вновь возникшей задолженности. Российская Федерация не несет ответственности по долговым обязательствам национально-территориальных образований Российской Федерации, если они не были гарантированы Правительством РФ. Форма долговых обязательств национально-государственных и административно-территориальных образований РФ и условия их выпуска определяются самостоятельно на местах.

Как отмечалось, в зависимости от места размещения займы делятся на две группы: внутренние и внешние, отличающиеся видами заемных инструментов, условиями размещения, составом кредиторов, валютой займа.

Кредиторами по внутренним займам выступают юридические и физические лица, являющиеся резидентами данного государства. Займы обычно предоставляются в национальной валюте. Для привлечения средств выпускаются ценные бумаги, пользующиеся спросом на национальном фондовом рынке. Для дополнительного поощрения инвесторов используются различные налоговые льготы.

Внешние займы размещаются на иностранных фондовых рынках в валюте других государств. При размещении таких займов учитываются специфические интересы инвесторов страны размещения.

Кредитная деятельность РФ на мировой арене регулируется Федеральным Законом "О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации и государственных кредитах, предоставляемых Российской Федерацией иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям", принятым Государственной Думой 7 декабря 1994 г. и одобренным Советом Федерации 17 декабря 1994 г.

В настоящее время Российская Федерация является крупным заемщиком как внутри страны, так и на международной арене.

35.Налоги: сущность, виды, функции. Фискальная политика государства. Кривая Лаффера.

Налоги их сущность

Первая форма проявления сущности налогов — это денежные взносы граждан, необходимые для содержания публичной власти. Так что минимальный размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на выполнение его основных функций: управление, оборона, суд, охрана порядка. Чем больше функций возложено на государство, тем больше оно должно собирать налогов.

Сейчас налоги — важнейший источник средств государственного бюджета (90% всех поступлений). От того, насколько правильно построена налоговая система, организован сбор налогов, зависит эффективное функционирование национальной экономики.

Варьирование налогами и налоговыми льготами (скидками и освобождениями) позволяют воздействовать на динамику и структуру экономики, на капиталовложения и занятость, темпы развития НТП, осуществление социальной политики, обеспечение соответствующего распределения доходов и богатства. Налоговая политика может устранять и сглаживать присущие рынку дефекты, стихийно складывающиеся пропорции между сбережениями и инвестициями, доходностью различных сфер хозяйства.

Функции налогов

Социально-экономическая сущность налогов проявляется через их функции.

Выделяют три важнейшие функции:

- 1) фискальная — обеспечение финансирования государственных расходов;
- 2) регулирующая — предполагает государственное регулирование экономики, перераспределение в этих целях финансовых потоков;
- 3) социальная — поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

Элементы налога

Все налоги содержат следующие элементы:

- объект налога — имущество или доход, подлежащие обложению;
- субъект налога — налогоплательщик, то есть физическое или юридическое лицо;
- источник налога — то есть доход, из которого выплачивается налог;
- единица обложения — единица измерения объекта (денежная единица страны);
- ставка налога — величина налога с единицы объекта налога (%);
- налоговая льгота — полное или частичное освобождение плательщика от налога (необлагаемый min);
- налоговый оклад — сумма налога, уплачиваемая субъектом с одного объекта. Определяется в соответствии с налоговой ставкой и предоставленными льготами.

Виды налогов

Налоги бывают двух видов.

Первый вид — налоги на доходы и имущество: подоходный налог и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и другие. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют прямыми налогами.

Второй вид налогов — налоги на товары и услуги: налог с оборота — в большинстве развитых стран заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и другие. Это косвенные налоги. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Прямые налоги сложно перенести на потребителя. За исключением налогов на землю и на другую недвижимость, которые включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции.

Косвенные налоги переносятся на потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В

долгосрочном плане эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов.

В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности.

Также различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения, независимо от размера дохода.

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные ставки предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. Прогрессивные налоги — это те налоги, бремя которых сильнее давит на лиц с большими доходами.

Регрессивные ставки предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода. Чем беднее человек, тем выше его налоговое бремя.

Налоги — это один из экономических рычагов, с помощью которых государство воздействует на рыночную экономику. В условиях рыночной экономики любое государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка.

С помощью налогов определяются взаимоотношения предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется прибыль предприятия. Через налоги государство может проводить энергичную политику в развитии наукоемких производств и ликвидации убыточных предприятий. Вообще стратегию поведения органов государственной власти в области налогообложения, направленную на достижение социально-экономических и политических целей, можно определить как налоговую политику, которая требует соблюдения ряда условий.

Понятие фискальной политики

В условиях рыночной экономики государственное регулирование осуществляется как денежно-кредитной, так и фискальной политикой.

Фискальная политика государства представляет собой формирование государственного бюджета через систему налогообложения и манипулирование средствами государственного бюджета для достижения поставленных целей (рост производства, занятости, снижения темпов инфляции).

Понятие фискальной политики как реального инструмента государственного регулирования экономики связано с именем Дж. М. Кейнса и кейнсианцами (А. Пигу, Р. Харрод, Э. Хансен). С точки зрения кейнсианской теории, сущность фискальной политики состоит в управлении в определенных целях совокупным спросом посредством манипулирования налогами, трансфертами и правительственными закупками. Современные экономисты, далее подвергающие критике позиции кейнсианцев, в основном таким же образом подходят к сущности фискальной политики. Задачами современной фискальной политики являются создание и сохранение единого экономического пространства, сглаживание неравенства между регионами, а также стимулирование эффективности производства и социальной сферы.

Фискальная политика бывает дискреционной и недискреционной.

Кривая Лаффера

Сторонниками снижения налогов и стимулирования инвестирования являются представители школы предложения. Они считают, что нужно отказаться от системы прогрессивного налогообложения (именно получатели крупных доходов — лидеры в обновлении производства), снизить налоговые ставки на предпринимательство, на заработную плату и дивиденды. Требуется стимулировать инвестиционный процесс, желание иметь дополнительную работу и дополнительный заработок. В своих рассуждениях теоретики опираются на кривую Лаффера.

При сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается (больше продукции — больше налогов). Высокие налоги снижают базу налогообложения и доходы государственного бюджета.

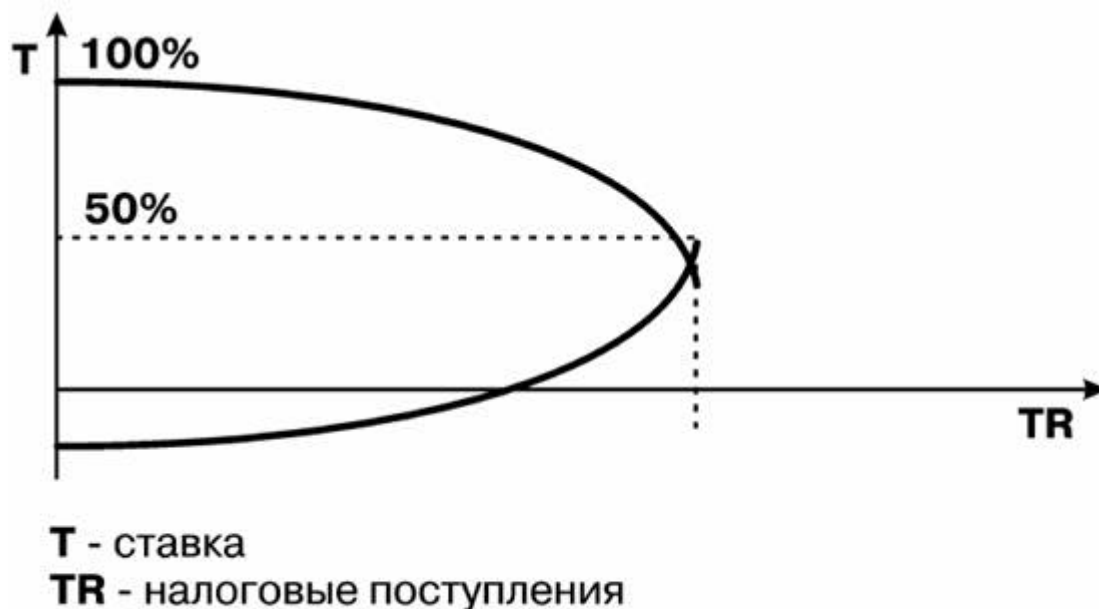


Рис. 8.1

Изъятие у налогоплательщика значительной суммы доходов (порядка 40—50%) является пределом, за которым ликвидируются стимулы к предпринимательской инициативе, расширению производства. Образуются целые группы налогоплательщиков, занятых поиском методов ухода от налогообложения и стремящихся концентрировать финансовые ресурсы в теневом секторе экономики. Однозначного ответа, какое значение эффективной ставки является критическим, не существует. Если исходить из концепции А.Лаффера, изъятие у производителей более 35—40% добавленной стоимости провоцирует невыгодность инвестиций в целях расширенного воспроизводства, что равносильно попаданию в порочный круг — так называемую «налоговую ловушку». Обычно считается, что отношение налогоплательщиков к системе налогообложения страны характеризует величину сосредоточенных в этом секторе средств по отношению к ВВП. Для налогоплательщиков привлекательной является низкая налоговая нагрузка (на уровне 15%). Однако государство при данном уровне нагрузки располагает минимальными возможностями управления развитием экономики. Поэтому высокоразвитые государства стремятся поднять уровень налоговых поступлений, одновременно увеличивая возврат в экономику, социально-культурную сферу части средств, поступивших в бюджет.

36. Финансовая политика государства. Ее содержание, значение и задачи.

Сущность и цели финансовой политики

В последние годы вопросам проведения государственной финансовой политики и проблемам финансового регулирования экономики переходного периода посвящается значительное количество публикаций. Однако единства мнений по теоретическим аспектам этого вопроса не достигнуто.

Так, крупные западные экономисты не дают четкого определения финансовой политики. Например, Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш и Ричард Шмалензи не выделяют финансовую политику как самостоятельное понятие. В то же время они подходят к исследованию данной темы, расширяя определение фискальной политики. Они пишут, что фискальная политика представляет собой решения, принимаемые государством относительно своих расходов и доходов. Аналогично рассматривают указанную проблему и некоторые другие представители зарубежных экономических школ. В частности Кэмпбелл Р. Макконнелл и Стэнли Л. Брю совмещают понятия финансово-бюджетной и фискальной политики, определяя их как изменения, вносимые правительством в порядок государственных расходов и налогообложения, направленные на обеспечение полной занятости и неинфляционного национального продукта.

Несомненно, такая трактовка вызывает ряд неопределенностей в осознании сущности финансовой политики.

Более структурированным выглядит определение данного вопроса у марксистов, видящих под финансовой политики в первую очередь совокупность государственных мероприятий по стабилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию для осуществления государством его функций, указывая, что социальная направленность и эффективность воздействия финансовой политики на развитие производительных сил и производственных отношений определяются объективными закономерностями экономического развития, общественно-политическим строем страны. Тем не менее стройность рассуждений, по моему мнению, нарушается, когда в марксистской школе фискальная политика трактуется как совокупность финансовых мероприятий буржуазного государства по регулированию правительственных расходов и доходов для достижения определенных социально-экономических целей. При этом подчеркивается, что в ней находит выражение финансовый аспект экономических функций буржуазного государства.

Таким образом, в марксистской трактовке финансовой политики также нет полной четкости, так как сфера действия фискальной политики практически совпадает с областью финансовой политики, в обоих случаях представляя собой, совокупность государственных мер по регулированию и распределению финансовых ресурсов. Совпадение понятий объясняется тем, что распределение подразумевает управление по доходам и расходам, то есть для того, чтобы распределить что-либо требуется изначально это получить (доход), а далее передать (расход).

Большой вклад в понимание сущности финансовой политики сделали работы отечественных экономистов.

Профессор В. В. Лавров, раскрывая суть финансовой политики, отмечал ее связь с учетом и контролем за производством, количеством труда и распределением продуктов. Эти вопросы были базовыми для определения очередных задач финансовой политики в области национальных банков, монополизации внешней торговли, государственного контроля за денежным обращением, введения налогов. Финансовая политика рассматривалась тогда как одна из основных в области государственного регулирования экономики и связывалась с обеспечением финансовой централизации, концентрации сил и средств для экономических преобразований.

Другой экономист И. В. Левчук, подчеркивая большую роль финансовой политики в повышении производства, отмечает что эта политика призвана создать правильное сочетание централизованного и демократического в управлении распределением и использованием финансовых ресурсов.

Интересна трактовка финансовой политики, данная В. С. Павловым. Он исходит из неразрывности финансов и кредита в деле государственного управления и связывает финансово-кредитную политику с условиями реального финансово-экономического положения страны, направлениями и методами перестройки финансово-кредитной системы, новыми подходами к решению проблем реформирования экономики.

Весьма полное исследование настоящего вопроса дает М. К. Шереметьев в своей работе “Финансы СССР”. Автор дает два определения ее содержания: как основные направления деятельности государства в области использования финансов и как концентрированное выражение финансов, то есть во втором случае финансовой политики является как бы результирующей финансовых процессов, происходящих внутри экономики страны.

Итак, советские экономисты определяли финансовую политику прежде всего как политику использования финансов в системе стоимостной, денежной формы реализации экономических законов товарного производства, концентрированного выражения через финансы системы денежных отношений в экономике. Финансовая политика трактовалась как искусство перераспределения через формирование и использование фондов финансовых ресурсов в интересах создания условий для увеличения натуральной и денежной базы народного хозяйства. Действительно, такие определения финансовой политики подтверждаются ее основными целями, к которым можно отнести следующие:

- 1) Повышение объема и эффективности использования финансовых ресурсов. Последнее очень важно для проверки воздействия финансовой политики на экономику. Отказ от учета повышения эффективности использования финансовых ресурсов при разработке и проведении финансовой политики может привести к распылению средств, сокращению источников удовлетворения постоянно растущих экономических и социальных потребностей общества.
- 2) Оздоровление и структурная перестройка экономики: повышение в общем объеме

производства доли отраслей второй группы, снижение затрат на ВПК, упорядочивание денежного обращения, и в перспективе восстановление конвертируемости рубля.

3) Достижение более высокого уровня жизни населения на основе развития отраслей промышленности и сельского хозяйства. Социальная направленность финансовой стратегии проявляется не только в изыскании возможностей увеличения финансовых ресурсов, направляемых на повышение благосостояния народа, но и в новом подходе к главной цели экономической политики. Уровень жизни выступает теперь величиной, определяющей развитие производства, направление и структуру использования финансовых ресурсов.

Некоторые экономисты выделяют также и другие цели проведения финансовой политики, такие как: снижение темпов инфляции (чему особенно много внимание уделяется в настоящее время, так как последняя сейчас представляет собой одно из тех зол, что наиболее угрожают благосостоянию граждан), сглаживание экономических циклов (при этом в первую очередь понимается использование финансовой политики в качестве инструмента для борьбы со спадами). Однако легко заметить, что указанные цели являются по своей сути производными от задачи финансовой политики обеспечить высокое благосостояние всего населения.

Итак, исходя из вышесказанного, мне представляется возможным определить финансовую политику как государственное регулирование финансовых ресурсов с целью повышения уровня жизни граждан.

Виды финансовой политики и механизм ее реализации

Потребность в разработке и систематическом проведении финансовой политики возникла с развитием капитализма. Непосредственный толчок к составлению и осуществлению программ финансовой политики дал экономический кризис 1929 — 1933, поставивший под сомнение способность рыночной системы к саморегулированию без активного вмешательства государства в экономическую жизнь. Свое теоретическое обоснование принципы финансовой политики получили в работах Джона Мейнарда Кейнса и его последователей. В 30 — 40-ые годы задачи финансовой политики преимущественно сводились к ослаблению влияния кризисов перепроизводства на экономику, поддержанию высокой хозяйственной активности и расширению платежного спроса. К 60-ым годам акцент сместился, и основной ее задачей становится достижение высокой занятости и стимулирование увеличения темпов экономического роста. С 70-ых же годов, включая также современную финансовую политику, приоритетным направлением стала борьба с инфляцией в совокупности с прежними задачами: обеспечением высокой занятости, стимулированием экономического роста, выравниванием платежного баланса и другими.

Итак, исходя из задач, поставленных перед финансовой политики ведущие экономисты разделяют последнюю на три вида: политика экономического роста, политика стабилизации и политика ограничения деловой активности.

Под первой, то есть политикой экономического роста понимают систему финансовых мер, направленных на увеличение фактических объемов валового национального продукта и повышение уровня занятости. Данная стимулирующая финансовая политика включает: — рост государственных расходов;

— снижение налогового бремени.

Другими словами, если в настоящее время имеется сбалансированный бюджет, финансовая политика должна двигаться в направлении бюджетного дефицита в период спада или депрессии. Если же правительство использует меры фискальной политики и политики государственных расходов, пытаясь удержать объем выпуска продукции на его типичном для рассматриваемой страны уровне и поддержать стабильность цен, то считается, что государством проводится политика стабилизации. При этом было бы неверно считать, что политика стабилизации подменяет стимулирующую и сдерживающую финансовую политику в их стремлении к выравниванию экономической ситуации в государстве, так как между данными понятиями существуют серьезные различия. Например, политика экономического роста может проводиться государством и в период, когда свойственный стране объем производства уже превышен и производство стремится к его потенциальному уровню, в то время как стабилизационная политика таких целей преследовать не имеет права.

В свою очередь политика ограничения деловой активности, напротив направлена на уменьшение реального объема ВВП по сравнению с его потенциальным уровнем и применяется правительством в период подъема или бума с целью избежания кризиса перепроизводства, и инфляции возникающей вместе с избыточным спросом.

Сдерживающая политика подразумевает: — уменьшение правительственных расходов;
— увеличение налогов.

Иначе говоря, финансовая политика должна ориентироваться на положительное сальдо правительственного бюджета, если перед экономикой стоит задача контроля над инфляцией.

Теперь, рассмотрев какие виды финансовой политики применяет правительство в той или иной ситуации, сложившейся в национальной экономике, следует подробнее остановиться на самом механизме воздействия финансовой политики на хозяйство страны.

Итак, реализация финансовой политики проводится в три этапа: 1. Выработка научно обоснованных концепций развития финансов, которая формируется на основе изучения требований экономических законов, всестороннего анализа перспектив совершенствования производства и состояния потребностей населения.

2. Определение основных направлений использования финансов на перспективу и текущий период, то есть выработка стратегии и тактики финансовой политики. Здесь, исходя из поставленных целей учитывают возможности роста и падения финансовых ресурсов, а также внешние и внутренние политико-экономические факторы.

3. Собственно осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей.

Естественно, что прямое влияние финансовой политики на экономику начинается лишь на третьем этапе, но определяется оно содержанием двух предыдущих ступеней. Однако такой механизм верен только частично, так как не учитывает все возможности финансового регулирования.

Известно, что существуют два типа финансовой политики: а) дискреционная политика или политика, проводимая непосредственно правительством;

б) недискреционная финансовая политика, то есть встроенные стабилизаторы.

Описанный выше способ реализации финансовой политики, несомненно, относится к первому ее типу. Для второго же он будет абсолютно неверен, что объясняется особенностями последнего. Под недискреционной финансовой политикой понимают ряд способностей налоговой системы к самостоятельной стабилизации, то есть некоторые ее особенности, позволяющие регулировать экономическую деятельность в стране без непосредственного вмешательства каких-либо управляющих органов.

Рассмотрим следующую ситуацию. Для ослабления производственного бума необходим бюджетный излишек, то есть превышение приходной части государственного бюджета над расходной. С другой стороны, чтобы побороть спад, желателен дефицитный бюджет. Существуют два пути для достижения поставленных целей, один из которых достигается при помощи регулирования налоговых поступлений. Так, в первом случае выход в увеличении налогов, во втором же, наоборот, в их снижении.

Итак, допустим, что в стране наблюдается незначительный спад производства, а правительство не успело еще принять ответные меры. Тогда сокращение доходов граждан, а также хозяйствующих субъектов неизменно приведет к снижению налоговых поступлений, однако это и требуется для стабилизации экономики. Таким образом, правильно функционирующая налоговая система в состоянии автоматически регулировать экономику. Действительно, ведь при подъеме с увеличением доходов граждан также возрастут и налоги.

Кроме налогового существует еще ряд важных встроенных стабилизаторов, которые в своей совокупности уравнивают экономическую систему страны. Среди них можно выделить следующие четыре, а именно:

1. Социальные выплаты, включая пособия по безработице. Действительно, налоги, за счет которых финансируются пособия по безработице резко возрастают, когда занятость высока. Поэтому резервный фонд растет в период бума и оказывает давление на слишком большие расходы, сдерживая инфляцию. Наоборот, в период слабой занятости резервный фонд используется для выплаты доходов, чем увеличивает платежеспособный спрос, поддерживая потребление, что ведет к снижению темпов падения производства, тем самым смягчая спад.

Другие типы пособий — такие, как благотворительные выплаты вне рамок системы социального страхования, — по характеру своего автоматического антициклического регулирования также относятся к стабилизирующему типу.

2. Актуальные для развитых капиталистических стран программы помощи фермерам: когда

платежеспособный спрос сокращается и цены на сельскохозяйственные продукты падают, федеральное правительство субсидирует фермеров, поглощая излишки продукции, когда же надвигается инфляция и цены растут, государство выбрасывает на рынок закупленную ранее продукцию, поглощая излишние денежные средства, что ослабляет любую тенденцию в экономике. К сожалению такой стабилизатор не характерен для отечественной экономики, так как российское сельское хозяйство не страдает кризисами перепроизводства.

3. Эффект надежности компаний. Практика показывает, что с целью создания иллюзии стабильного дохода корпорации, акционерные общества другие подобные юридические лица сохраняют прежний уровень выплачиваемых дивидендов, даже если их доходы меняются в течение короткого отрезка времени. Это ведет к ослаблению спроса на товары и услуги, который иначе был бы предъявлен вкладчиками, получившими, например повышенные прибыли с их ценных бумаг. В другом случае наблюдался бы обратный эффект, который также привел бы к стабилизации ситуации.

4. Инертность склонности к потреблению. Так, индивид, стремясь поддержать привычный жизненный уровень, медленно приспосабливается к повышению своего дохода.

Несмотря на безусловно полезные способности налоговой системы к стабилизации, без целенаправленного воздействия правительства на экономическую ситуацию все-таки нельзя обойтись. Этому есть две причины:

1) Саморегулирования недостаточно при сильном изменении экономической ситуации, так как, продолжая изымать часть каждого дополнительного дохода, налоги, однако, не смогут преодолеть влияние оставшихся денег, при этом не учитывается эффект мультипликации, который существенно ослабляет действие стабилизатора.

2) Политические и другие внеэкономические соображения, препятствующие пассивным действиям правительства.

Таким образом, регулирование экономики нельзя осуществлять исключительно при помощи встроенных стабилизаторов, поэтому проведение дискреционной политики, несмотря на возражения экономистов проповедующих невмешательство в экономику, представляется необходимым.

Под дискреционной политикой понимается сознательное манипулирование налогами и правительственными расходами с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.

Основными орудиями дискреционной финансовой политики являются:— общественные работы и другие программы, связанные с расходами;

— социальные программы;

— правительственные закупки;

— государственные инвестиции;

— изменение расходов трансфертного или перераспределительного типа;

— управление налоговым гнетом.

Таким образом, можно найти два главных элемента, составляющих финансовую политику: 1) Политика в области государственных расходов.

2) Фискальная политика.

Проанализируем первый элемент. К нему можно отнести все программы, связанные с государственными расходами.

Во-первых, это общественные работы, которые на заре финансовой политики широко применялись, если экономике угрожала депрессия и как ее следствие — безработица. Такие программы имели своей целью увеличить занятость и зачастую являлись весьма поспешными и расточительными. Правда, есть и положительные примеры: в послевоенной Германии крупные средства отводились на постройку новых дорог и автомобильных магистралей, что не только снизило уровень безработицы, но и положительно повлияло на развитие производства, а также освободило государство от обременительных расходов в будущем, обеспечив страну на тот момент одной из лучших в мире дорожной системой.

Однако теперь произошел отход от политики общественных работ, что объясняется фактором времени. Так, правительство обычно узнает, что экономика вступила в стадию спада только после того, как последний уже поразил хозяйство страны. Например, когда страны ОПЕК подняли цены на нефть только немногие экономисты предвидели всю полноту последствий, которые данное повышение повлечет за собой. Стабилизационная политика стала проводится

лишь через несколько месяцев после начала спада, когда снижение деловой активности было заметно уже невооруженным глазом.

Получив достоверную информацию о поразившем страну кризисе, государственные органы начинают вырабатывать общественные программы, но к тому времени, когда они будут представлены и начнут реализовываться потребность в них уже исчезнет, ибо время депрессии станет подходить к концу.

В общей сложности следует отметить, что общественные работы являются неэффективным инструментом дискреционной политики.

Вторым инструментом дискреционной финансовой политики являются государственные программы расходов на социальные нужды. Так, правительство может воздержаться от выработки дополнительных социальных пособий в периоды инфляции, чем достигнет снижения уровня потребительского спроса. Во время же депрессии оно повышает ассигнования на социальные нужды.

Однако недостатком материальной помощи для краткосрочных целей стабилизации является факт политического порядка, что такие чрезвычайные программы сложно сократить, когда положение снова улучшится.

Третий из основных рычагов, с помощью которых осуществляется управление финансами, — правительственные закупки и инвестиции. Увеличение государственных инвестиций, как и рост частных расходов, стимулирует развитие промышленности, получающей новые заказы. Данное положение подтверждается следующим макрорезонансным законом: $S + M = C + I_n + X_n + G$, то есть сбережения и импорт равняются сумме потребления, инвестиций, чистого экспорта и государственных закупок. Иначе говоря, рост G или I_n приведет к смещению кривой $C + I_n + X_n + G$ вверх относительно графика сбережений и импорта, что выразится в увеличении ЧНП.

Наконец перейдем к фискальной политике как второму элементу политики финансовой. Сущность ее заключается в искусном изменении налогового бремени в течение всего экономического цикла.

Под налогом, сбором, пошлиной и другими платежами понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Совокупность взимаемых в государстве налогов и других платежей, а также форм и методов их построения образует налоговую систему фискальной политики. При этом объекты налогообложения весьма различны: среди них и доходы, и стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имуществом юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ и услуг и прочие объекты, установленные законодательными актами.

Налоги как инструмент фискальной политики бывают двух видов. Первый вид — налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль фирм; на социальное страхование, на фонд заработной платы и на рабочую силу (социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость, налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют прямыми налогами.

Ко второму виду относятся налоги на товары и услуги; налог с оборота или налог на добавленную стоимость; акцизы (прямо включаются в цену товаров и услуг); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и другие. Это косвенные налоги, так как они частично или полностью переносятся на цену товаров или услуг.

Итак, основными налогами в Российской Федерации являются: 1. Индивидуальный подоходный налог, представляющий собой вычет из годовых доходов налогоплательщика.

2. Налог на прибыль фирм и предприятий. Взымается с чистой прибыли юридических лиц (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков).

3. Социальные взносы, то есть выплаты, осуществляемые частично самими рабочими и частично их работодателями, направляемые в различные внебюджетные фонды: по безработице, пенсионный и так далее.

4. Поимущественные налоги, то есть налоги на имущество, дарение и наследство.

5. Налоги на товары и услуги, прежде всего таможенные пошлины и акцизы, а также НДС.

Исходя из описанной системы налогообложения представляется возможным выделить такие главные принципы фискальной политики: а) Уровень налоговой ставки должен устанавливаться

с учетом возможностей налогоплательщика, то есть его уровня доходов. Поскольку возможности разных физических и юридических лиц неодинаковы, для них должны быть установлены дифференцированные налоговые ставки, поэтому налог с дохода должен быть прогрессивным.

б) Налогообложение должно носить однократный характер, иначе цена товара, доходящего до потребителя будет неоправданно завышена, что сделает его неконкурентноспособным, с другой стороны постоянный налоговый гнет лишит предпринимателя стимулов к проявлению деловой активности. Здесь примечательна замена налога с оборота подоходным налогом, в результате чего производитель платит налог только на добавленную им стоимость, а не со всей выручки от продажи. Однако данные проблемы еще не полностью устранены из российского законодательства, что подчас приводит к облаганию товара налогом несколько раз подряд на каждом этапе его производства.

в) Обязательная уплата налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа. Система штрафов и санкций должна быть такой, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами.

г) Процедура выплаты налогов должна быть простой, понятной и удобной для налогоплательщиков и экономичной для учреждений, собирающих налоги.

д) Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям.

е) Налоговая система должна обеспечивать эффективное перераспределение создаваемого ВВП.

Таким образом, фискальная политика, проводимая правительством, обязана отвечать основным принципам построения налоговой системы российского государства и регулировать экономические взаимоотношения внутри федерации. Кроме того, реализация фискальной политики должна учитывать три важнейшие функции государственного управления налогообложением: 1. Обеспечение финансирования государственных расходов, то есть прямая функция налогов;

2. Поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных групп с целью сглаживания неравенства между ними, недопущения резкого расслоения общества (социальная функция);

3. Государственное антициклическое и противoinфляционное, секторальное, отраслевое и региональное регулирование экономики (собственно регулирующая функция).

Раскрывая содержание социальной функции, хотелось бы отметить, что большинство граждан считают, что они платят слишком высокие налоги, тогда как другие социальные группы платят слишком низкие, и что государство расходует недостаточно средств для обеспечения их материального благосостояния и чересчур много отдает другим.

В связи с этим интересен принцип взимания налогов в зависимости от способности налогоплательщика, породивший систему прогрессивного налогообложения: чем выше доход (налоговая база), тем непропорционально большая часть его изымается в виде налога. Принцип же пропорционального налогообложения предусматривает одинаковую долю налога в доходах, независимо от их величины. Регрессивные ставки налога означают ее уменьшение по мере возрастания налоговой базы (дохода).

Анализируя налоги как средство государственного управления деловой активностью, важно остановиться на регулирующих их функциях: — установление и изменение системы налогообложения;

— определение налоговых ставок, их дифференциация;

— предоставление налоговых льгот — освобождение от налогов части прибылей и капитала с условиями их целевого использования в соответствии с задачами общей экономической политики правительства.

Важную регулирующую роль играют глобальные изменения ставок налогов. Так, глобальное понижение налогов ведет к увеличению чистых прибылей, усилению стимула хозяйственной деятельности, росту капиталовложений, спроса, занятости, и оживлению хозяйственной конъюнктуры. Увеличение налогов — обычный способ борьбы с повышенной деловой активностью.

Изменяя налоги на прибыль (прямые налоги), государство может создать или уменьшить

дополнительные стимулы для капиталовложений, а маневрируя уровнем косвенных налогов — воздействовать на фонд потребления в целом, на цены товаров и услуг.

Избрав либеральную или протекционистскую внешнеторговую политику, государство изменяет таможенные пошлины, получая от торговых партнеров либо встречные уступки, либо ужесточение условий национального экспорта. Таможенные пошлины — вид косвенных налогов, повышение которых ведет к удорожанию импорта, а вслед за этим и отечественных товаров, к снижению внешнеторгового оборота. Понижение или отмена пошлин влекут за собой обострение конкуренции на внутреннем рынке, замедление роста цен, активизацию внешней торговли.

Однако дискреционная фискальная политика, как и политика, основанная на использовании встроенных стабилизаторов, также имеет ряд своих недостатков. Помимо очевидных политических трудностей, связанных с длительным обсуждением в Государственной Думе относительно принятия закона об изменении ставок налогов, существует еще один недостаток: возражение против временного снижения налогов для борьбы со спадом проистекает из того политического факта, что в демократическом обществе может быть трудно снова повысить налоги после преодоления спада.

Подводя итог, хотелось бы особенно отметить, что в любом случае государство, имея возможность применять все элементы финансовой политики, обладает мощнейшим инструментом, позволяющим весьма эффективно бороться с любыми трудностями, которые бы не постигли переходную российскую экономику. Важно лишь со знанием дела использовать имеющиеся средства, последовательно и правильно продвигаться по пути укрепления экономики и возрождения России.

37. Инфляция: виды, причины, социально-экономические последствия.

Антиинфляционная политика.

Инфляция – расстройство денежной национальной системы, которое проявляется в:

- нарушении пропорции между количеством товаров и количеством денег (рост цен, либо дефицит);
- отказе банков от долгосрочного кредитования;
- нарушении системы денежных расчетов в предпринимательском секторе, взаимные неплатежи, переход к бартеру;
- снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным (твердым или резервным)

Факторы инфляции:

Внутренние – рост расходов на ВПК, рост инвестиций долгосрочного характера («нулевой цикл» и долгострой), кредитование банками предпринимательского сектора сверх общественных потребностей (рост безналичной денежной массы), эмиссия наличных денег.

Внешние – резкий скачек мировых цен на сырье и энергоресурсы, привязка национальной валюты к иностранной.

Измерение инфляции:

1. Дефлятор ВВП = $\frac{\text{ВВП реал}}{\text{ВВП б}} \cdot 100$

2. индекс потребительских цен = $\frac{\text{ст-ть потребит корзины в текущ ценах}}{\text{ст-ть потребит корзины в баз ценах}} \cdot 100$

Виды инфляции:

Экономическая теория рассматривает 2 подхода к определению видов инфляции:

1.монетаристский. Инфляция определяется как инфляция спроса (покупателя). *Суть:* они считают, что уровень цен зависит от количества денег находящихся в обращении. В свою очередь:

$$M \cdot V = P_{cp} \cdot Q, M = (P_{cp} \cdot Q) / V; P_{cp} = Q / M$$

M – количество денег в обращении

P – уровень цен

Q – произведенный ВВП, в денежном выражении

V – скорость оборота денежной единицы

Инфляция возникает потому, что на руках у населения находится количество денег большее чем производственные возможности экономического роста. Цены растут, но инфляции нет, т.к. одновременно растет объем производства. Это будет продолжаться вплоть до достижения потенциального ВВП, затем рост (AD_2 и AD_3) будет вызывать только рост цен, т.е. инфляцию. Отсюда меры борьбы: ограничение AD и ограничение количества денег находящихся в обращении.

2. кейнсианская (инфляция предложения, издержек). Суть:

$$P_{cp} = K \cdot W / A$$

Уровень цен в экономике прямо пропорционально связан с размером з/п (W), доли з/п в структуре затрат на производство (K) и обратно связан с производительностью труда (A). *Темпы роста A должны расти быстрее чем W .* Такой подход означает, что виновником роста цен являются фирмы, вынужденные сростом затрат на рабсилу (растут все издержки), чтобы не потерять прибыль повышать цены на свою продукцию.

Причины инфляции издержек:

1. лидерство в ценах в условиях несовершенной конкуренции (олигополия: 1 увеличивает цену, другой тоже, т.к. иначе будет ценовая война, в которой выиграет лидер);
2. монополизация сырьевых и ресурсных отраслей (энерго-, водо-, газо- и т.д.);
3. денежно-кредитная и фискальная политика государства (высокие %-е ставки за кредит и высокие нормы налогообложения).

Методы регулирования инфляции издержек:

1. **антимонопольная политика** (защита или поддержка конкуренции);
2. **снижение налоговых ставок** (чтобы увеличить AD);
3. **снижение % за кредит.**

Целью такого регулирования является достижение опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом з/п.

Каждый из этих подходов может быть эффективен на различных стадиях экономического цикла.

1-й подход эффективен в период экономического бума. 2-й – в период экономического спада.

Инфляция также различается и по другим критериям:

1. по темпам:

- ползучая инфляция – до 10% в год
- галопирующая – от 10 до 100% в год;
- гиперинфляция – выше 100% в год;

2. по способу проявления:

- явная (открытая) – рост цен;
- скрытая (подавленная) – дефицит и очереди;

3. по степени сбалансированности:

-сбалансированная - рост цен одновременно на все, на одинаковую величину;

-несбалансированная – рост цен на разные товары в разное время, на разную величину.

Последствия инфляции:

Плюсы: при небольших темпах инфляция оказывает стимулирующее действие на экономическую активность до тех пор пока находит под контролем государства, пока рост цен сопровождается ростом доходов и ростом ВВП.

Минусы: во всех остальных случаях инфляция ведет к:

1. нарушению равновесия между товарными и денежными потоками;
2. снижению реальных доходов населения (падение покупательной способности ден. единицы);
3. сокращению объемов производства и росту безработицы;
4. росту госдолга (для покрытия дефицита бюджета);
5. хроническая инфляция сопровождающаяся ростом безработицы и снижением ВВП приводит в *стагфляции*.

Вместе с тем, что для большинства экономических субъектов инфляция является отрицательным явлением есть отдельные категории, которые от нее выигрывают:

1. фирмы, занимающиеся добычей, переработкой и продажей золота и драг камней;
2. заемщики капитала;
3. правительство, продавая ц.б.

Способы борьбы с инфляцией:

1. борьба с последствиями (самый неэффективный);
2. адаптация к инфляции (США, Италия, Япония и др.);
3. предотвращение, профилактика.

38. Кредитно-денежная система государства: теоретические модели и практика кредитно-денежной политики.

Денежно-кредитная политика – мероприятия государства направленные на стабилизацию денежного обращения и укрепления национальной денежной единицы.

Основные **задачи** денежно-кредитной системы:

1. обеспечение устойчивости национальной валюты (активы ЦБ);
2. выработка правил денежного обращения, их регулирование и контроль;
3. воздействие на экономику путем изменения количества денег в обращении.

Инструменты кредитно-денежной политики:

1. денежная эмиссия (или рост наличных денег в обращении) – спад – эмиссия, подъем – уменьшение;
2. резервная политика – обязательные отчисления части средств депозитных счетов КБ для страхования вкладов (спад – больше, подъем – меньше);

3. валютная политика – влияние на предложение денег (чем больше валюты покупают, тем лучше) – спад – продажа, подъем – покупка;
4. политика открытого рынка, т.е. купля-продажа ц.б. государства на фондовой бирже (в современных условиях основной инструмент кредитно-денежной политики) – спад – покупать, подъем – продавать;
5. учетная политика – ЦБ устанавливает % (ставка рефинансирования), т.е. сумма % за время с момента выставления векселя ЦБ до его погашения – спад – понижение, подъем – повышение;
6. политика ЦБ зависит от фазы экономического цикла (в период спада проводится политика «дешевых» денег (стимулирующая), в период подъема – «дорогих» денег (сдерживающая)).

Денежно-кредитная политика бывает 2 видов:

1. политика дешевых денег (% ставка падает, снижение налогов и т.д.);
2. политика дорогих денег (все наоборот)

39. Кредит и его формы. Принципы кредита. Значение коммерческого кредита в России.

Сущность, принципы и функции кредита

Кредит - предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, готовые вступить в экономические отношения.

Возможность возникновения и развития кредита связаны с кругооборотом и оборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов. Средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий. Вместе с тем на другом полюсе возникает потребность в замене изношенных средств труда и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала. Более того, здесь колебания в кругообороте и обороте проявляют себя более разнообразно. Так, в силу сезонности производства, неравномерных поставок и другого происходит несовпадение времени создания и обращения продукции. У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других - их недостаток. Это создаёт возможность возникновения кредитных отношений, то есть кредит разрешает относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью их использования в хозяйстве.

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов.

Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательствах:

1. Возвратность кредита

Этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности.

2. Срочность кредита

Он отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке-- предъявления финансовых требований в судебном порядке. Частичным исключением из этого правила являются так называемые онкольные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не определяется.

3. Платность кредита. Ссудный процент.

Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Практическое выражение рассматриваемый принцип находит в процессе установления величины банковского процента, выполняющего три основные функции:

- перераспределение части прибыли юридических и дохода физических лиц;
- регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях;
- на кризисных этапах развития экономики -- антиинфляционную защиту денежных накоплений клиентов банка.

Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Принципиально отличаясь от традиционного механизма ценообразования на другие виды товаров, определяющим элементом которого выступают общественно необходимые затраты труда на их производство, цена кредита отражает общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от целого ряда факторов, в том числе чисто конъюнктурного характера:

- цикличности развития рыночной экономики (на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, на стадии быстрого подъема-- снижается);
- темпов инфляционного процесса (которые на практике даже несколько отстают от темпов повышения ссудного процента);
- эффективности государственного кредитного регулирования, осуществляемого через учетную политику центрального банка в процессе кредитования им коммерческих банков;
- ситуации на международном кредитном рынке (например, проводившаяся США в 80-х гг. политика удорожания кредита обусловила привлечение зарубежного капитала в американские банки, что отразилось на состоянии соответствующих национальных рынков);
- динамики денежных накоплений физических и юридических лиц (при тенденции к их сокращению ссудный процент, как правило, увеличивается);
- динамики производства и обращения, определяющей потребности в кредитных ресурсах соответствующих категорий потенциальных заемщиков;
- сезонности производства (например, в России ставка ссудного процента традиционно повышается в августе--сентябре, что связано с необходимостью предоставления аграрных кредитов и кредитов для завоза товаров на Крайний Север);
- соотношения между размерами кредитов, предоставляемых государством, и его задолженностью (ссудный процент стабильно возрастает при увеличении внутреннего государственного долга).

4. Обеспеченность кредита

Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Особенно актуален в период общей экономической нестабильности, например, в отечественных условиях.

5. Целевой характер кредита

Распространяется на большинство видов кредитных операций, выражая необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. Находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдением этого условия

заемщиком. Нарушение данного обязательства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

6. Дифференцированный характер кредита

Этот принцип определяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщиков. Практическая реализация его может зависеть как от индивидуальных интересов конкретного банка, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности (например, малого бизнеса и пр.)

Место и роль кредита в экономической системе общества определяются также, прежде всего выполняемыми им функциями как общего, так и селективного характера.

1. Перераспределительная функция

2. Экономия издержек обращения

3. Ускорение концентрации капитала

4. Обслуживание товарооборота

Основными принципами кредита являются возмездность, срочность и возвратность.

Формы кредита

Кредит, по определению, это денежные средства или иные вещи, объединенные родовыми признаками, переданные в долг одной стороной другой стороне. Следовательно, под кредитными правоотношениями понимаются все правоотношения, возникающие вследствие предоставления (передачи), использования и при условии возврата денежных средств или иных вещей. На практике кредит может существовать как в чистом виде (займы, банковские ссуды), так и служить составной частью самых различных гражданско-правовых обязательств.

Банковский кредит, требования, которые предъявляются к его оформлению, обладают определенными особенностями, отличными от иных видов кредита. Прежде всего следует отметить, что кредитные отношения банка с клиентом строятся на принципах срочности, возвратности, платности и обеспеченности кредита и оформляются договором.

Предоставление коммерческими банками кредита предприятиям осуществляется на основе кредитного договора, который иначе называют договором банковской ссуды. Правила предоставления кредита, порядок, этапы и условия заключения кредитных договоров коммерческие банки разрабатывают самостоятельно с учетом рекомендаций и указаний ЦБ РФ. Классификацию кредита традиционно принято осуществлять по нескольким базовым признакам, к важнейшим из которых следует отнести категории кредитора и заемщика, а также форму, в которой предоставляется конкретная ссуда.

Исходя из этого можно выделить следующие шесть достаточно самостоятельных форм кредита, каждая из которых в свою очередь распадается на несколько разновидностей по более детализированным классификационным параметрам.

1. Банковский кредит.

Одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств. Предоставляется исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от центрального банка. В роли заемщика могут выступать только юридические лица, инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение. Доход по этой форме кредита поступает в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования.

2. Коммерческий кредит

Одна из первых форм кредитных отношений в экономике, породившая вексельное обращение и тем самым активно способствовавшая развитию безналичного денежного оборота, находя практическое выражение в финансово-хозяйственных отношениях между юридическими лицами в форме реализации продукции или услуг с отсрочкой платежа. Основная цель этой формы кредита -- ускорение процесса реализации товаров, а следовательно, извлечения заложенной в них прибыли.

Инструментом коммерческого кредита традиционно является вексель, выражающий финансовые обязательства заемщика по отношению к кредитору. Наибольшее распространение получили две формы векселя -- простой вексель, содержащий прямое обязательство заемщика на выплату

установленной суммы непосредственно кредитору, и переводный (тратта), представляющий письменный приказ заемщику со стороны кредитора о выплате установленной суммы третьему лицу либо предъявителю векселя. В современных условиях функции векселя часто принимает на себя стандартный договор между поставщиком и потребителем, регламентирующий порядок оплаты реализуемой продукции на условиях коммерческого кредита.

Коммерческий кредит принципиально отличается от банковского:

- в роли кредитора выступают не специализированные кредитно-финансовые организации, а любые юридические лица, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг; предоставляется исключительно в товарной форме; ссудный капитал интегрирован с промышленным или торговым, что в современных условиях нашло практическое выражение в создании финансовых компаний, холдингов и других аналогичных структур, включающий в себя предприятия различной специализации и направлений деятельности;
- средняя стоимость коммерческого кредита всегда ниже средней ставки банковского процента на данный период времени;
- при юридическом оформлении сделки между кредитором и заемщиком плата за этот кредит включается в цену товара, а не определяется специально, например, через фиксированный процент от базовой суммы.

В современных условиях на практике применяются в основном три разновидности коммерческого кредита:

кредит с фиксированным сроком погашения;

кредит с возвратом лишь после фактической реализации заемщиком поставленных в рассрочку товаров;

кредитование по открытому счету, когда поставка следующей партии товаров на условиях коммерческого кредита осуществляется до момента погашения задолженности по предыдущей поставке.

3. Потребительский кредит

Главный отличительный его признак -- целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора могут выступать как специализированные кредитные организации, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг. В денежной форме предоставляется как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты дорогостоящего лечения и т.п., в товарной -- в процессе розничной продажи товаров с отсрочкой платежа. В России только получает распространение, ограниченно используется при кредитовании под залог недвижимости (чаще всего -- жилья). В зарубежной же практике потребительский кредит охватывает все слои трудоспособного населения, в основном через различные системы кредитных карточек.

4. Государственный кредит.

Основной признак этой формы кредита -- непереносимое участие государства в лице органов исполнительной власти различных уровней. Осуществляя функции кредитора, государство через центральный банк производит кредитование:

- конкретных отраслей или регионов, испытывающих особую потребность в финансовых ресурсах, если возможности бюджетного финансирования уже исчерпаны, а ссуды коммерческих банков не могут быть привлечены в силу действия факторов конъюнктурного характера;

- коммерческих банков в процессе аукционной или прямой продажи кредитных ресурсов на рынке межбанковских кредитов.

В роли заемщика государство выступает в процессе размещения государственных займов или при осуществлении операций на рынке государственных краткосрочных ценных бумаг.

Основной формой кредитных отношений при государственном кредите являются такие отношения, при которых государство выступает заемщиком средств.

Следует отметить, что в условиях переходного периода он должен использоваться не только в качестве источника привлечения финансовых ресурсов, но и эффективного инструмента централизованного кредитного регулирования экономики.

5. Международный кредит

Международный кредит рассматривается как совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, непосредственными участниками которых могут выступать межнациональные финансово-кредитные институты (МВФ, МБРР и др.), правительства соответствующих государств и отдельные юридические лица, включая кредитные организации. В отношениях с участием государств в целом и международных институтов всегда

выступает в денежной форме, во внешнеэкономической деятельности -- и в товарной (как разновидность коммерческого кредита импортеру). Классифицируется по нескольким базовым признакам:

- по характеру кредитов -- межгосударственный, частный;
- по форме -- государственный, банковский, коммерческий;
- по месту в системе внешней торговли -- кредитование экспорта, кредитование импорта.

Характерным признаком международного кредита выступает его дополнительная правовая или экономическая защищенность в форме частного страхования и государственных гарантий.

6. Ростовщический кредит

Специфическая форма кредита. В зарубежных источниках рассматривается лишь в историческом плане, но в современных российских условиях получил определенное распространение. Как совокупность кредитных отношений для большинства стран в настоящее время имеет однозначно нелегальный характер, т.е. прямо запрещенных действующим законодательством. На практике ростовщический кредит реализуется путем выдачи ссуд физическими лицами, а также хозяйствующими субъектами, не имеющими соответствующей лицензии от центрального банка. Характеризуется сверхвысокими ставками ссудного процента (до 120--180% по ссудам, выдаваемым в конвертируемой валюте) и зачастую криминальными методами взыскания с неплательщика. По мере развития инфраструктуры национальной кредитной системы и обеспечения доступности кредитных ресурсов для всех категорий потенциальных заемщиков ростовщический кредит исчезает с рынка ссудных капиталов

40. Банковская система России. Виды банков и их функции. Уровни банковской системы. Значение в экономике.

Роль банковской системы в современной рыночной экономике огромна. И все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю экономику. Правильная организация банковской системы необходима для нормального функционирования хозяйства страны.

Стабильность банковской системы имеет чрезвычайное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики. Банковский сектор является тем каналом, через который передаются импульсы денежно-кредитного регулирования всей экономике. Именно необходимостью изучения такого важного компонента рыночной экономики и определяется актуальность данной темы.

Банковская система — это такое целостное образование, которое обеспечивает ее устойчивое развитие. Как совокупность элементов ее можно представить в виде следующих блоков и их элементов:

I. Фундаментальный блок

- Банк как денежно-кредитный институт
- Правила банковской деятельности

II. Организационный блок

- Виды банков и небанковских кредитных организаций
- Основы банковской деятельности
- Организационная основа банковской деятельности
- Банковская инфраструктура

III. Регулирующий блок

- Государственное регулирование банковской деятельности
- Банковское законодательство
- Нормативные положения Центрального банка Российской Федерации
- Инструктивные материалы, разработанные коммерческими банками в целях регулирования их деятельности.

Представленные блоки и элементы банковской системы образуют единство, отражая специфику целого, и выступают носителями его свойств. Банковская система обладает рядом признаков:

- включает элементы, подчиненные определенному единству, отвечающие единым целям;
- имеет специфические свойства;
- действует как единое целое;

- является динамичной;
- выступает как система «закрытого» типа;
- обладает характером саморегулирующейся системы;
- является управляемой системой.

1. Банковская система, прежде всего не является случайным многообразием, случайной совокупностью элементов. В нее нельзя механически включать

- субъекты, также действующие на рынке, но подчиненные другим целям. К при
- меру, на рынке функционируют торговая система, система транспорта и связи,
- исполнительной и законодательной власти, правоохранительных органов. Каждая из этих и других систем имеет свое особое назначение. Они соприкасаются
- друг с другом, но имеют разные задачи. В банковскую систему нельзя включать
- производственные, сельскохозяйственные единицы, имеющие другой род деятельности.

2. Банковская система специфична, она выражает свойства, характерные для нее самой в отличие от других систем, функционирующих в народном хозяйстве. Специфика банковской системы определяется ее элементами и отношениями, складывающимися между ними.

Когда рассматривается банковская система, то, прежде всего, имеется в виду, что она в качестве элемента включает банки, которые как денежно-кредитные институты дают «окраску» банковской системе.

Вместе с тем это не следует понимать так, что сущность банковской системы есть сложение сущности ее элементов. Сущность банковской системы — это не арифметическое действие, а проникновение в новую более широкую сущность, охватывающую сущность не только отдельных элементов, но и их взаимосвязь.

Сущность банковской системы обращена не только к сущности частного, составляющих элементов, но и к их взаимодействию.

Из этого следует, что сущность банковской системы влияет на состав и сущность ее элементов.

Практика знает несколько типов банковской системы:

- распределительная централизованная банковская система;
- рыночная банковская система;
- система переходного периода.

В противоположность распределительной системе банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банки. Каждый субъект воспроизводства самой разнообразной формы собственности (не только государственной) может образовать банк. В рыночном хозяйстве существует множественность банков с децентрализованной системой управления. Эмиссионные и кредитные функции разделены ими между собой. Эмиссия сосредоточена в центральном банке, кредитование предприятий и населения осуществляют различные деловые банки: коммерческие, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные и др. Деловые банки не отвечают по обязательствам государства, как государство не отвечает по обязательствам деловых банков; деловые банки подчиняются своему совету, решению акционеров, а не административному органу государства. Современная банковская система России представляет собой систему переходного периода. Она выступает, как рыночная модель и разделена на два яруса. Первый ярус охватывает учреждения Центрального банка Российской Федерации, осуществляющего выпуск денег в обращение (эмиссию); его задачей является обеспечение стабильности рубля, надзор и контроль за деятельностью коммерческих банков. Второй ярус состоит из деловых банков, задача которых — обслуживание клиентов (организаций и населения), предоставление им разнообразных услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

Банковская система находится в переходной стадии: она содержит компоненты рыночной банковской системы, однако их взаимодействие еще недостаточно развито. Известно, что та или иная система, так или иначе, происходит от предшествующей, поэтому имеет «родимые пятна» прошлого. Рыночная система, возникшая из централизованной системы, проходя становление в условиях переходного периода, должна быть в России еще «наполнена» рыночной идеологией. В составе элементов банковской системы и их взаимодействии должны полнее учитываться особенности и условия рыночной экономики.

3. Банковскую систему можно представить как целое, как многообразие частей, подчиненных единому целому. Это означает, что отдельные части банковской системы (различные банки) связаны таким образом, что могут при необходимости заменить одна другую. В случае если

ликвидируется один банк, вся система не становится недееспособной — появляется другой банк, который может выполнять банковские операции и оказывать банковские услуги. В банковскую систему при этом могут влиться новые элементы, восполняющие специфику целого.

Теоретически можно предположить, что даже в том случае, если из банковской системы исчезает первый ярус — центральный банк, то вся система не разрушится, какое-то время другие банки способны в пределах выпущенной массы платежных средств совершать расчеты, выдавать кредиты, проводить другие банковские и небанковские операции. В истории некоторых стран были примеры, когда эмиссионные операции поручались не только центральному банку, но и деловым, коммерческим банкам.

4. Банковская система не находится в статичном состоянии, напротив, она пребывает в динамике.

5. Банковская система является системой «закрытого» типа. В полном смысле ее нельзя назвать закрытой, поскольку она взаимодействует с внешней средой, с другими системами. Кроме того, система пополняется новыми элементами, соответствующими ее свойствам. Тем не менее, она «закрыта», так как, несмотря на обмен информацией между банками и издание центральными банками специальных статистических сборников, информационных справочников, бюллетеней, существует банковская тайна. По закону банки не имеют права давать информацию об остатках денежных средств на счетах, об их движении.

6. Банковская система — самоорганизующаяся, т.е. саморегулируемая, поскольку изменение экономической конъюнктуры, политической ситуации неизбежно приводит к «автоматическому» изменению политики банка.

7. Банковская система выступает как управляемая система. Центральный банк, проводя независимую денежно-кредитную политику, в различных формах подотчетен лишь парламенту либо органу исполнительной власти. Деловые банки, будучи юридическими лицами, работают в соответствии с общим и специальным банковским законодательством, их деятельность регулируется экономическими нормативами, устанавливаемыми центральным банком, который контролирует деятельность кредитных институтов (в ряде стран функции надзора за деятельностью коммерческих банков возложены на другие специальные государственные органы).

Все эти признаки свойственны и российской банковской системе, которая, находясь в переходном периоде, тем не менее является развивающейся системой. Взаимодействие между звеньями банковской системы приобретает более разносторонний характер, улучшается нормативная база ее деятельности.

Банковская система не изолирована от окружающей среды, напротив, она тесно взаимодействует с ней, представляет собой подсистему экономической системы. Будучи частью общего, банковская система функционирует в рамках общих и специфических банковских законов, подчинена общим юридическим нормам общества; ее акты, хотя и выражают особенности банковского сектора, могут входить в общую систему, как и сама банковская система, только в том случае, если не противоречат общим устоям и принципам и позволяют строить общую систему как единое целое.

В условиях рынка банки являются ключевым звеном, питающим народное хозяйство дополнительными денежными ресурсами. Современные банки не только торгуют деньгами, одновременно они являются аналитиками рынка. По своему местоположению банки оказываются ближе всего к бизнесу, его потребностям, меняющейся конъюнктуре. Таким образом, рынок неизбежно выдвигает банк в число основополагающих элементов экономического регулирования. На практике функционирует многообразие банков. Их классификация по различным критериям приведена в Таблице 1.2.

В банках государственного типа признак государственности с позиции собственности на банковский капитал является основополагающим. Исходным в деятельности таких банков является ее подчиненность государственным национальным интересам (например, поддержание стабильности денежного обращения через систему эмиссионных банков, финансирование программ развития тех или иных отраслей через госсистему коммерческих банков). Самая распространенная форма собственности в современном банковском деле - акционерная.

Типы банков

Критерий	Тип банка
По форме собственности	Государственные Акционерные Кооперативные Частные Смешанные
По правовой форме организации	Общество открытого типа Общество закрытого типа
По функциональному назначению	Эмиссионные Депозитные Коммерческие
По характеру выполняемых операций	Универсальные Специализированные
По сфере обслуживания	Отраслевые Многоотраслевые Региональные Муниципальные Межрегиональные Национальные Международные
По числу филиалов	Бесфилиальные Многофилиальные
По масштабам деятельности	Малые Средние Крупные Банковские консорциумы Межбанковские объединения.
По хозяйственному признаку	Промышленные Внешторговые Сельскохозяйственные Торговые

Центральный банк РФ как субъект денежно-кредитной политики

ЦБ России — основной проводник денежно-кредитной политики. К числу его основных задач отнесены обеспечение стабильности национальной денежной единицы, регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных организаций, бесперебойное осуществление расчетов. Сам Банк России по закону независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти, подотчетен законодательной власти. Он в своей деятельности руководствуется лишь законами Российской Федерации и своим уставом. Этот банк является юридическим лицом, осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, и не отвечает по обязательствам правительства, как и правительство по обязательствам Банка России.

В отличие от Госбанка СССР он является не структурным подразделением правительства Российской Федерации, а банковской организацией, наделенной специальной компетенцией, поскольку осуществляемое Банком России управление банковской системой представляет собой по существу форму выражения самоуправления, саморегуляции этой системы.

Важнейшей задачей Центрального банка РФ является разработка и осуществление совместно с правительством России единой государственной денежно-кредитной политики, направленной на защиту и обеспечение устойчивости рубля. Для управления денежным обращением ЦБ РФ публикует и использует в процессе денежного регулирования различные показатели — денежные агрегаты, принятые в международной практике. Например, агрегат М0 показывает

сумму наличных денег в обращении; агрегат М1 включает агрегат М0 и остатки денег, находящихся на счетах в банках. Агрегат М2 отличается от агрегата М1 на сумму срочных вкладов. Для исчисления агрегата М3 к агрегату М2 добавляются депозитные сертификаты и облигации государственных займов. Анализ различных показателей, характеризующих денежную массу, позволяет ЦБ РФ принимать оптимальные решения в процессе регулирования денежного обращения.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы в РФ может быть успешным лишь в том случае, если государство через Центральный банк способно воздействовать и на масштабы и характер операций коммерческих банков. По действующему законодательству существует лишь один специализированный орган по управлению кредитно-банковской системой. Этим органом является Банк России, к числу основных задач которого отнесены регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных организаций. Согласно Закону «О Центральном банке РФ (Банке России)» именно он выдает и отзывает лицензии на совершение банковских операций, устанавливает обязательные экономические нормативы для банков и других кредитных организаций, осуществляет надзор за соблюдением ими этих нормативов, а также контролирует правильное применение банковского законодательства, устанавливает для банков объемы и сроки предоставления отчетности, необходимой для надзора, определяет правила работы в банках и других кредитных организациях, включая правила совершения банковских операций. В порядке надзора Центральный банк вправе давать банкам и другим кредитным организациям обязательные для исполнения предписания об устранении замеченных нарушений и в случае неисполнения его предписаний имеет право применять к ним различные санкции вплоть до отзыва лицензии и их ликвидации.

Таким образом, в банковской системе РФ Центральный банк, как и центральные банки в двухуровневых банковских системах других стран, — тот элемент, который контролирует и регулирует деятельность остальных элементов — кредитных организаций (коммерческих банков и небанковских кредитных организаций).

Коммерческие банки

Коммерческие банки - это кредитные организации, которые имеют право в комплексе осуществлять первые три операции. Проведение этих групп операций, прежде всего первых двух, означает уменьшение или увеличение денежной массы в обращении, сжатие или эмиссию денег (кредитных).

Коммерческий банк — это коммерческое предприятие, которое в условиях рынка строит свои взаимоотношения с партнерами как обычные рыночные, то есть на основе прибыльности и риска. Однако банк должен всегда соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказывающийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным.

Это связано с тем, что основополагающим принципом успешного функционирования любого коммерческого банка является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов, то есть в пределах остатка средств на счетах.

Однако важны не только количественное равенство ресурсов банка и его кредитных вложений, но и их совпадение по качественным характеристикам. Например, если в структуре вкладов преобладают краткосрочные депозиты до востребования, а банк осуществляет долгосрочное размещение средств, то ликвидность данного банка оказывается под угрозой. С точки зрения поддержания определенного уровня ликвидности банка важно также при выдаче ссуд с высоким уровнем риска одновременно увеличивать долю собственных средств в общем объеме ресурсов и т.п.

Логично предположить, что банки не могут отдавать займы все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои деньги в любой момент. Однако банковский опыт показывает, что банки не только могут предоставить в кредит почти все средства на депозитах, но и удовлетворить требования своих вкладчиков. Тем не менее для

обеспечения собственной безопасности и безопасности клиентов банк должен оставлять определенную фиксированную часть депозитов «незадействованной». Эти фонды именуются банковскими резервами. Соотношение между размером резервов, и выданными обязательствами по вкладам называется нормой обязательных резервов. Эта норма устанавливается центральным банком страны или банковской структурой, выполняющей функции центрального банка.

В условиях рынка коммерческий банк выполняет и важную роль финансового посредника в следующих областях:

во-первых, в области перераспределения временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на основе срочности, платности и возвратности;

во-вторых, при осуществлении платежей между хозяйствующими субъектами, особенно важна ответственность банков за своевременное и полное выполнение платежных поручений клиентов;

в-третьих, при совершении операций с ценными бумагами банк выступает в качестве инвестиционного брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционной компании или фонда.

Небанковская кредитная организация

Небанковская кредитная организация - кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом РФ «О банках и банковской деятельности». Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России.

Таким образом, можно выделить следующие группы операций (сделок), связанных с деятельностью банковской системы:

— операции, которые могут осуществлять только банки;

— операции, которые могут выполнять только банки и иные кредитные организации;

— операции, которые банки и кредитные учреждения могут проводить наравне с прочими хозяйствующими организациями. Эти операции не требуют лицензии Банка России.

В настоящее время банковская система Российской Федерации имеет двухуровневое построение:

- верхний уровень — Центральный банк Российской Федерации;
- нижний уровень — все остальные участники банковской системы (российские банки и небанковские кредитные организации, филиалы и представительства в РФ иностранных кредитных организаций, союзы и ассоциации кредитных организаций).

При этом общепризнанным является тезис о том, что дальнейшее качественное развитие российской банковской системы не должно затрагивать двухуровневый характер ее организационного построения.

Отношения между участниками банковской системы развиваются по двум векторам:

- между ЦБ РФ и иными участниками (в первую очередь кредитными организациями);
- между кредитными организациями.

3. К основным принципам построения и функционирования банковской системы Российской Федерации относят, в частности:

- единство банковской системы;
- двухуровневую структуру;
- рациональное сочетание государственного регулирования банковской системой и саморегулирования;
- независимость ЦБ РФ от других органов власти;
- ответственность ЦБ РФ за развитие и эффективное функционирование банковской системы;
- монопольное положение ЦБ РФ в осуществлении денежной эмиссии;
- невмешательство государства в оперативную деятельность кредитных организаций;
- лицензируемый порядок осуществления банковской деятельности;

- сохранение банковской тайны;
- стабильность банковской системы и др.

41.Международная экономика и ее структура. Международная экономическая интеграция. Международное разделение труда.

Экономические отношения между странами возникли очень давно, однако долгое время они носили нерегулярный и ограниченный характер. Лишь в XVI-XIX вв. с развитием машинной индустрии, новых производств, транспорта эти отношения значительно расширились и возросли, создав предпосылки для развития мирового хозяйства.

Мировое хозяйство – это глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему международным разделением труда.

Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции. Основные факторы МРТ отражены в таблице 32.

Таблица 32.

Факторы международного разделения труда

Факторы МРТ	Характеристика
Социально-географические	Географическое положение, территория, численность и структура населения, хозяйственный опыт и традиции
Природно-климатические	Климатические условия, наличие природных ресурсов
Технико-экономические	Уровень экономического и научно-технического развития, степень включения в НТР

За последние 25-30 лет МРТ полностью преобразилось. Его важными характеристиками становятся такие процессы, как интеграция, транснационализация, интернационализация и глобализация.

Интеграция – объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров.

Транснационализация - процесс взаимопереплетения экономик разных стран, благодаря деятельности корпораций по приобретению предприятий в других странах, учреждения иностранных филиалов, работающих на ТНК в рамках специализации и кооперации.

Интернационализация – развитие устойчивых экономических связей между странами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ. Интернационализация лежит в основе усиления взаимозависимости экономик стран, которая выражается в международном обобществлении самого процесса производства и расширении рынка.

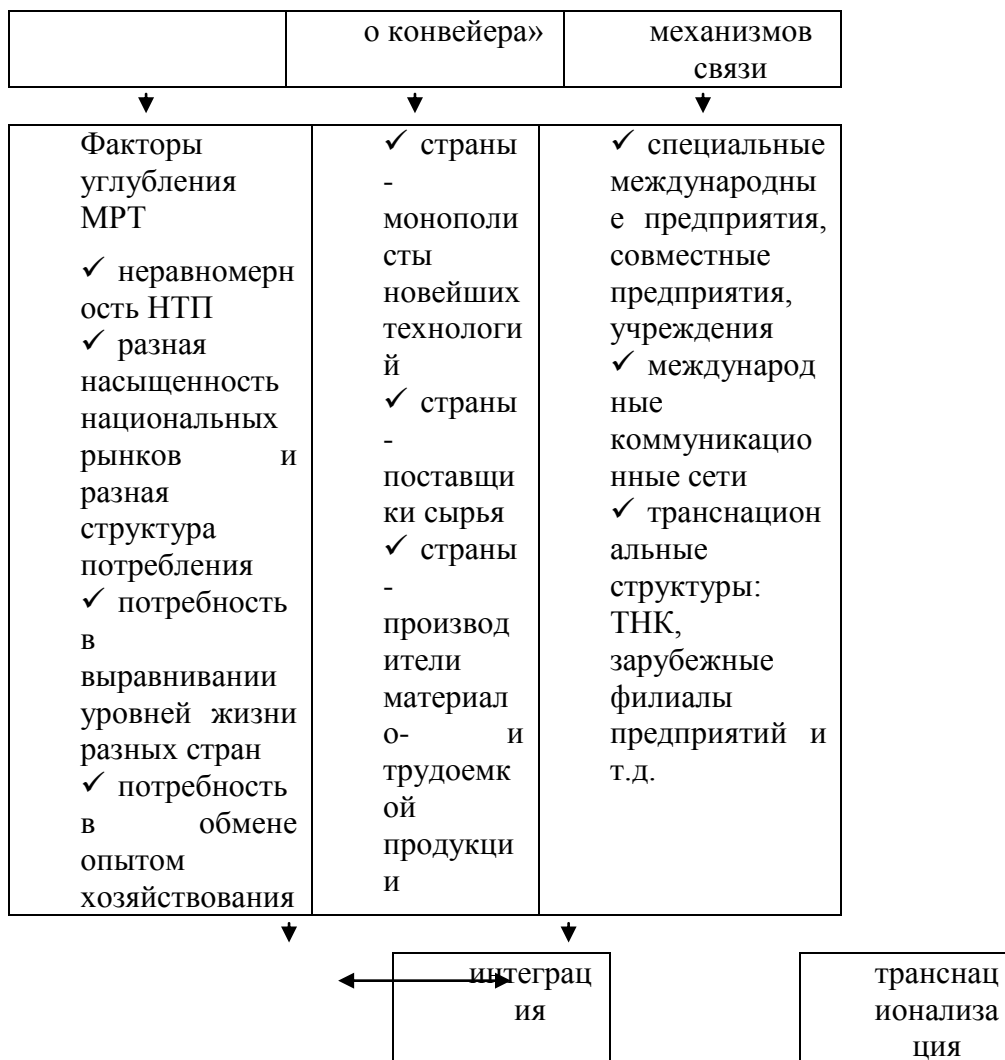
Глобализация – процесс коренных изменений в национальных экономиках, в результате которых система международных отношений становится все более однородной, т. е. Приобретает «глобальный» характер.

Особенности и причины современного международного разделения труда показаны на схеме 73.

Схема 73.

Современный этап МРТ

Рост интернализации производства	Создание системы «единого национального	Формирование межнациональных
----------------------------------	---	------------------------------



В результате интернационализации всех экономических процессов сформировалась структура современного мирового хозяйства, включающая совокупность форм международных экономических отношений, показанных на схеме 74.

Схема 74.

Структура мирового хозяйства

Международная торговля	Международное движение капиталов	Миграция рабочей силы	Международные научно-технические связи
Международные валютно-финансовые отношения			

Международная торговля - это форма международных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта товаров и услуг. В современный период темпы роста торговли услугами выше, чем товарами.

Международное движение капитала – вывоз капитала через национальные границы. Капитал существует в ссудной и предпринимательской форме. Он может быть частным, государственным и капиталом международных организаций. Важную роль в данной сфере играют ТНК и ТНБ.

Международная миграция рабочей силы – перемещение, переселение трудоспособного населения по причинам экономического характера. Основные потоки миграции включают движение, во-первых, малоквалифицированных рабочих из развивающихся стран и, во-вторых, высококвалифицированных специалистов («утечка мозгов») из государств с переходной экономикой и некоторых развивающихся стран.

Международные научно-технические связи представляет взаимовыгодный обмен научно-технической продукцией в разных формах: куплю-продажу лицензий, патентов, ноу-хау; обмен учеными и специалистами; подготовку национальных кадров за рубежом; научно-производственную кооперацию между странами; международный инжиниринг –

предоставление одним государством другому проектно-конструкторских, консультационных, инженерно-строительных услуг в процессе проектирования или строительства.

В современной экономической теории важнейшими показателями международного разделения труда являются коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота.

$$КОЭС = \frac{\Theta_0}{\Theta_m},$$

где Θ_0 – удельный вес товара в экспорте страны; Θ_m – удельный вес товара-аналога в мировом экспорте.

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{стоимость экспорта}}{\text{стоимость ВВП}}$$

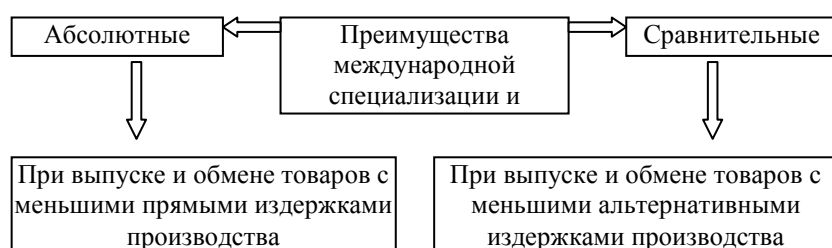
С помощью КОЭС можно приближенно определить круг отраслей и, соответственно, круг товаров и услуг, являющихся для данной страны международно специализированными. Экспортная квота является ориентиром, характеризующим уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка.

Преимущества специализированного производства и обмена его продукцией можно оценивать с точки зрения абсолютных и сравнительных преимуществ. Двоякая оценка международного разделения труда при таком подходе показана на схеме 75.

Схема 75.

Абсолютные и сравнительные

преимущества МРТ и торговли



Быстрый рост и устойчивость экономических связей между странами ведет к активному развитию **мирового рынка** как развитой сферы товарного обмена. Хотя мировой рынок отличается от рынков отдельных стран и не может рассматриваться как их совокупность, но между мировым и внутренними рынками, как и между ценами на этих рынках, существует тесная взаимосвязь, осуществляемая прежде всего через каналы международной торговли. Последняя, позволяет преодолевать ограниченность национальной ресурсной базы, увеличивать емкость внутреннего рынка, обеспечивать получение дополнительного дохода за счет разницы издержек производства, а также расширять масштабы производства за счет привлечения иностранных ресурсов.

Выгодность международной торговли в разных странах оценивали по-разному, что нашло отражение в различных теориях (таблица 33).

Таблица 33.

Теории международной торговли

Экономические школы	Теории торговли
Меркантилизм	Теория активного денежного и активного торгового баланса

Классическая политэкономия	Теория абсолютных преимуществ А. Смита
	Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо
Шведская школа	Теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина
Неоклассический синтез	Теорема выравнивания цен на факторы производства (П. Самуэльсон)
	Парадокс В. Леонтьева
	Стандартная и альтернативные модели международной торговли

Теории мировой торговли позволяют выработать на научной основе торговую стратегию, соответствующую индивидуальным (порой уникальным) условиям и целям конкретной страны и оказывающую значительное воздействие на международный бизнес; развивают интуитивную способность выявления альтернативных рынков, а также конкурентоспособность продукции; помогают разобраться в типах государственной торговой политики, которые используются на практике и влияют на конкурентоспособность.

42. Понятие валютного курса. Плавающий и фиксированный валютный курс. Факторы, определяющие его величину. Паритет покупательной способности.

Обмен результатами хозяйственной деятельности во внешнеэкономических связях в абсолютном большинстве происходит в денежной форме, которая по-прежнему превалирует в международных расчетах. Поэтому международные торговые и финансовые отношения базируются на использовании национальных валют.

Национальная валютная система представляет собой форму организации валютных отношений страны, определенную национальным законодательством. В основе национальной валютной системы лежит денежная единица страны. В более широком смысле, к категории валюты относятся: различные средства обращения – монеты, банкноты, казначейские билеты; платежные документы – чеки, векселя, аккредитивы; ценные бумаги – акции, облигации и другие; драгоценные металлы и некоторые другие ценности. В зависимости от степени интегрированности страны в мировое хозяйство и других условий, могут быть установлены различные режимы обратимости валют. При этом важно понимать, что обмен национальных валют – не техническая проблема, а необходимое условие международной торговли. Правда, международные торговые сделки возможны и на основе бартера, т. е. Обмена товара на товар, но эта форма применяется обычно при отсутствии валютных запасов, от безысходности, ибо крайне неэффективна.

Валютная обратимость называется **конвертируемостью**. Степень конвертируемости валюты определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами.

Режимы, условия и способы достижения конвертируемости показаны на схеме 77.

Конвертируемость валюты



Важной характеристикой финансовой системы страны является валютный курс ее национальной денежной единицы.

Валютный курс – стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. В современной экономике выделяют две основные системы валютных курсов:

1. Система жестко фиксированных валютных курсов, которая предполагает вмешательство государства в их изменения;
2. Система гибких (плавающих) валютных курсов, при которой курс обмена национальной валюты определяется спросом и предложением.

Валютный (или обменный) курс связывает экономику страны с внешним миром, позволяет определять эффективность внешнеэкономических операций и осуществлять международные операции и расчеты. В мировой торговле нашел подтверждение традиционный постулат экономической теории – для экспортера низкий курс национальной валюты лучше, чем высокий, а для импортера – наоборот.

Колебания валютных курсов не только оказывают влияние на состояние внешней торговли, но отражаются на эффективности деятельности предприятий и фирм, совокупном спросе и совокупном предложении, объеме национального производства, занятости и ценах. Поэтому валютные отношения являются зоной высокой активности государства. В зависимости от стоящей цели и от того, установлен в той или иной стране режим фиксированных или плавающих курсов, для их регулирования будет применяться различный набор экономических рычагов. Среди них особое значение имеет девальвация и ревальвация национальных валют.

Девальвация – целенаправленные действия правительства по снижению обменного курса валюты своей страны.

Ревальвация – действия правительства, направленные на повышение обменного курса национальной валюты.

Девальвация и ревальвация в принципе являются атрибутами системы фиксированных курсов, поскольку предполагают одномоментный, резкий скачок с одного валютного соотношения на

другое и фиксацию его на новом уровне. Однако в современных условиях часто говорят о девальвации или ревальвации и в отсутствии фиксированных курсов, имея в виду любое понижение или повышение курсов.

Корректировку национального курса можно осуществлять также с помощью **валютной интервенции**, т. е. воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Девальвация, ревальвация, валютная интервенция, а также дисконтная политика и введение валютных ограничений являются мерами прямого валютного регулирования. К косвенным методам регулирования валютного курса относят практически все мероприятия фискальной и монетарной политики.

На основе национальных валютных систем образуется мировая валютная система.

Мировая валютная система – это исторически сложившийся на базе развития товарного производства, денежного обращения и международных экономических отношений порядок расчетов между участниками платежного оборота с присущей ему системой валютно-финансовых учреждений, регламентируемый межправительственными соглашениями и уставами международных организаций.

Мировая валютная система прошла в своем развитии несколько этапов, общая характеристика которых отражена в таблице 37.

Особое значение в мировой экономике на современном этапе имеет **Европейская валютная система**. Это специфическая валютная система, которая эволюционировала от координации валютной политики стран ЕС через создание общей расчетной единицы – экю – и совместное установление валютных курсов к единой денежной политике и единой европейской валюте евро.

Таблица 37.

Мировая валютная система

Этапы развития	Содержание
Система «золотого стандарта»	<p>Золотомонетный (с 1867 до начала XX в.)</p> <p>Золотослитковый (с начала XX в. до 1914 г.)</p> <p>Золотодевизный (золотовалютный) – (1922 – 1939 гг.)</p> <p><i>Достоинства:</i> стабильность курсов валют способствует торговле, снижает риск; саморегулируется на основе жесткого механизма</p> <p><i>Недостатки:</i> отказ от самостоятельной денежной политики странами, зависимость от добычи золота</p>
Бреттон-Вудская система	<p>Создана в 1944 г.</p> <p><i>Основные принципы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Установлены твердые обменные курсы валют 44 стран-участниц к курсу доллара; • Курс доллара фиксирован к золоту, цена золота – 35 долларов за тройскую унцию; • Центральные банки поддерживают стабильный курс своей валюты по

	отношению к золоту; • Организующим звеном является МВФ и МБРР
Ямайская валютная система	Создана в 1976 г. Основные принципы: • Система основана на нескольких валютах; • Отменен монетный паритет золота; • Основным средством является свободно конвертируемая валюта, а также международные кредитные деньги – СДР и резервные позиции МВФ; • Валюты могут находиться в «свободном плавании» – курс определяется спросом и предложением; • ЦБ не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты; • Страна сама выбирает режим валютного курса (фиксированный, плавающий или смешанный)

Россия, являясь неотъемлемой частью мировой валютно-финансовой системы, тем не менее испытывает серьезные проблемы, связанные с попытками укрепления своего положения как равноправного партнера во внешнеэкономических связях.

Факторы, влияющие на нестабильность финансового положения России:

- ✓ Высокие темпы инфляции и подрыв покупательной способности рубля
- ✓ Сокращение экспорта и снижение валютных резервов
- ✓ Огромный государственный долг
- ✓ Долларизация экономики и «бегство капитала»
- ✓ Неэффективная структура экономики, экспорта и импорта
- ✓ Признание значительной части валютного долга бывшего СССР
- ✓ Нестабильность экономического и политического положения
- ✓ Последствия финансового кризиса 1998 г.

Долларизация экономики – широкое использование долларов во внутреннем денежном обращении.

«Бегство капитала» - устойчивый отток в больших масштабах экономических и финансовых активов в легальной и нелегальной формах, сокращающий финансово-инвестиционные ресурсы страны.

С учетом современной ситуации основными задачами валютной политики России являются:

- поддержание стабильности национальной валюты, использование обменного курса в качестве инструмента сдерживания инфляционных ожиданий;
- сглаживание резких краткосрочных колебаний соотношения спроса и предложения на валютном рынке, повышение предсказуемости динамики валютного курса;

- стимулирование процесса «дедолларизации» экономики путем снижения доходности операций «рубль-доллар» с целью повышения привлекательности вложений в рублевые финансовые активы;
- развитие внутреннего валютного рынка РФ, расширение спектра осуществляемых операций;
- создание условий перехода к полной конвертируемости рубля по текущим операциям;
- управление золотовалютными резервами РФ с целью обеспечения высокого уровня надежности их размещения и ликвидности.

2. Вопросы по специальным дисциплинам

1. Бюджетная система страны: понятие и принципы формирования.

Законодательной базой функционирования бюджетной системы РФ является Бюджетный кодекс (БК) РФ, который вступил в силу с 1.01.00г.

В БК приведены:

- состав бюджетной системы РФ;
- бюджетная классификация доходов и расходов;
- состав доходов и расходов бюджетов всех уровней;
- принципы построения бюджетов;
- понятие и принципы организации межбюджетных отношений;
- этапы бюджетного процесса и их подробная характеристика;
- понятие и сущность финансового контроля в реализации бюджетного процесса и т.д.

В соответствии с БК бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и ОМС.

Бюджет – главный финансовый план страны, субъектов федерации или муниципального образования на один (финансовый) год. Это план по доходам и расходам. Он имеет силу закона, на любом уровне.

В РФ финансовый год длится с 1.01. до 31.12., т.е. соответствует календарному году. В других странах он может отличаться от сроков календарного года. Например, в США с 1.04.

Бюджет любого уровня должен приниматься законодательным органом власти этого уровня. Кроме того, ответственность за его исполнение несет исполнительная власть этого уровня.

Функции бюджета:

- перераспределение национального дохода и ВВП;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- контроль за образованием и использованием доходов бюджетов;
- обслуживание государственного долга;
- обеспечение обороноспособности страны и др.

Бюджетная система РФ – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

В соответствии с БК бюджетная система РФ представлена 3 уровнями:

- федеральный бюджет РФ и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты.

В РФ 88 субъектов, в т.ч. области, автономные республики, еврейская автономная область и 2 города С-Петербург и Москва.

Доходы бюджетов в соответствии с БК делятся на налоговые, неналоговые, безвозмездные перечисления.

К неналоговым относятся:

- доходы от использования имущества находящегося в государственной собственности. Например, сдача в аренду;
- доходы от продажи имущества находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- доходы от платных услуг оказываемых органами государственной власти и ОМС;
- штрафы, конфискации и т.д.;
- доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, получаемых от бюджетов разных уровней бюджетной системы (федеральный фонд финансовой поддержки регионов (ФФФПР));
- иные неналоговые поступления.

%-е соотношение при распределении устанавливается или в законе о налоге и тогда действует длительное время, или в законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и действует в течение одного года. Чем чаще меняются %% распределения, тем не стабильнее, неустойчивее межбюджетные отношения.

В соответствии с БК гл.4 ст.9 предусмотрена бюджетная классификация расходов являющиеся единой для бюджетов всех уровней, в соответствии с которыми существует 3 классификации расходов:

- функциональная – группировка расходов всех уровней, которая отражает направления расходования бюджетных средств на выполнение основных функций государства, субъектов федерации или местного управления. Она включает разделы, подразделы, целевые статьи и виды расходов;
- экономическая – группировка расходов по экономическому содержанию.

В соответствии с этой классификацией существует 2 группы расходов:

1) текущие расходы, которые обеспечивают текущее функционирование органов власти, в т.ч. государственного и ОМС, бюджетных учреждений, расходы на текущее содержание и ремонт ЖКХ, объектов охраны окружающей среды, образовательных учреждений, учреждений здравоохранения и социального обеспечения, науки и культуры и т.д. важнейшим видом текущих расходов является также оказание государственной поддержки др. бюджетов и отраслей в виде дотаций, субсидий и субвенций на текущее финансирование.

Дотации – бюджетные средства, которые предоставляются бюджету др. уровня бюджетной системы на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов.

Субвенции – бюджетные средства, которые предоставляются бюджету др. уровня бюджетной системы или юр. лицу на безвозмездной и безвозвратной основе на осуществление определенных целевых расходов.

Субсидии – бюджетные средств, которые предоставляются бюджету др. уровня, а также физ. и юр. лицам на осуществление долевого финансирования целевых расходов.

Все текущие расходы объединяются в бюджет текущих расходов.

2) капитальные – расходы бюджетов, которые обеспечивают инновационную и инвестиционную деятельности, в т.ч. капитальные вложения в социально-экономическое развитие на собственные экологические программы и мероприятия по охране окружающей среды, иные расходы на расширенное воспроизводство.

На федеральном уровне за счет средств федерального бюджета, а также др. источников (средств др. вкладчиков) создан Банк развития целью которого, в основном, является активизация инвестиционных и инновационных процессов на федеральном уровне.

Зведомственная – группировка расходов, которая отражает распределение бюджетных средств по главным распорядителям средств бюджета.

Перечень главных распорядителей федерального бюджета утверждается законодательными актами федерального уровня. Субъектов и ОМС – законодательными актами соответствующих уровней.

Дефицит бюджета – превышение расходов над доходами.

В развитых странах принято считать, что запланированный дефицит бюджета в размере не более 3% ВВП может оказать позитивное влияние на экономические процессы, если соблюдаются следующие условия:

- привлечение источников финансирования дефицита бюджета д/б эффективным;
- д/б обоснована целесообразность привлечения дополнительных источников финансирования дефицита.

Существует 2 пути финансирования дефицита бюджета:

-инфляционный – состоит в эмиссии денежных знаков;

-неинфляционный – привлечение заемных средств.

Профицит – превышение доходов над расходами. Если принимают бюджет с профицитом, то:

-свидетельство о наметившихся темпах экономического роста или ужесточение налогового бремени;

-обязательно д/б запланированы направления расходования дополнительных доходов.

Секвестр – процедура урезания расходов бюджета по всем статьям. Механизм секвестра расходов вводится тогда, когда в процессе исполнения бюджета происходит превышение предельного уровня дефицита или значительное снижение поступлений доходных источников бюджета.

Направление профицита бюджета:

- стабилизационный фонд;
- возврат госдолга.

2. Бюджетный процесс в РФ, его задачи и особенности.

Бюджетный процесс – это регламентируемая нормами права деятельность органов государственной и местной власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению соответствующих бюджетов, а также составлению и утверждению отчета об его исполнении.

Срок действия утвержденного бюджета называется бюджетным годом; в нашей стране он определен в двенадцать месяцев и совпадает с календарным годом (с первого января по тридцать первое декабря).

В основе бюджетного процесса лежат принципы, характерные для бюджетного устройства Российской Федерации: единства, полноты, реальности, гласности, достоверности, адресности, самостоятельности всех бюджетов...

Вместе с тем для бюджетного процесса характерны и некоторые другие принципы.

Так, распределение полномочий в бюджетном процессе основано на принципе разграничения компетенции между органами представительной и исполнительной властей. В соответствии с этим принципом составление и исполнение бюджетов относится к функциям органов исполнительной власти, а рассмотрение, утверждение и контроль за исполнением бюджетов к функциям органов представительной власти.

Всем без исключения стадиям бюджетного процесса свойственен принцип специализации бюджетных показателей. Он выражается в конкретизации доходов бюджетной системы по источникам, а расходов – по целевому их направлению. Принцип специализации бюджетных показателей реализуется через бюджетную классификацию, систематизированную группировку доходов и расходов бюджетов по однородным признакам. Бюджетная классификация оформляется специальным юридическим актом.

Для бюджетного процесса характерен и принцип ежегодности, выражающийся в ежегодном повторении его стадий. Разработка и принятие бюджетов на больший или меньший период времени не нарушает принципа ежегодности бюджета и бюджетного процесса, так как годовые бюджеты принимаются в любом случае.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетный процесс представляет собой регламентируемую нормами права деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов, утверждению и

исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением.

Участниками бюджетного процесса являются:

- Президент страны;
- органы законодательной (представительной) власти;
- органы исполнительной власти;
- органы денежно – кредитного регулирования;
- органы государственного и муниципального финансового контроля;
- государственные внебюджетные фонды;
- главные распорядители и распорядители бюджетных средств;
- иные органы, на которые возложены бюджетные, налоговые и иные полномочия;
- бюджетные учреждения;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия, другие получатели бюджетных средств;
- кредитные организации, осуществляющие отдельные операции со средствами бюджетов.

Участниками бюджетного процесса, обладающими бюджетными полномочиями на федеральном уровне, являются:

- Президент Российской Федерации;
- Государственная Дума и Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации;
- Правительство Российской Федерации,
- Министерство финансов Российской Федерации;
- Федеральное казначейство;
- органы, осуществляющие сбор доходов бюджета;
- Банк России;
- Счетная палата Российской Федерации;
- государственные внебюджетные фонды;
- главные распорядители и распорядители бюджетных средств;
- иные органы.

Первой стадией бюджетного процесса является составление проекта бюджета, чему предшествует разработка прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и отраслей экономики, а также подготовка сводных финансовых балансов, на основании которых органы исполнительной власти осуществляют разработку проектов бюджетов.

Бюджетная политика государства на очередной финансовый год содержится в Бюджетном послании Президента Российской Федерации, которое должно быть направлено Федеральному Собранию РФ не позднее марта года, предшествующего очередному финансовому году.

Составление проектов бюджетов – исключительная прерогатива Правительства Российской Федерации и органов местного самоуправления. Непосредственно составление проектов бюджетов осуществляют Министерство финансов Российской Федерации, финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Составление проекта федерального бюджета начинается не позднее, чем за 10 месяцев до начала очередного финансового года.

Названная стадия состоит из некоторых этапов.

Первый этап формирования федерального бюджета – разработка федеральными органами исполнительной власти и выбор Правительством Российской Федерации плана-прогноза функционирования экономики Российской Федерации на очередной финансовый год.

Второй этап формирования федерального бюджета – распределение федеральными органами исполнительной власти предельных объемов бюджетного финансирования на очередной финансовый год в соответствии с функциональной и экономической классификациями расходов бюджетов Российской Федерации по получателям бюджетных средств, а также ряд других полномочий.

Завершается данная стадия тем, что с 15 июля по 15 августа года, предшествующего очередному финансовому году, Правительство Российской Федерации рассматривает проект бюджета и иные сопутствующие ему документы и материалы, предоставленные Министерством финансов Российской Федерации, Министерством экономики Российской Федерации, другими федеральными органами исполнительной власти, и утверждает проект федерального закона о федеральном бюджете для внесения его в Государственную Думу.

В целях своевременного и качественного составления проектов бюджетов финансовые органы имеют право получать необходимые сведения от финансовых органов другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, а также иных государственных органов, органов местного самоуправления и юридических лиц.

Второй стадией бюджетного процесса является рассмотрение и утверждение бюджета.

Одновременно с проектом федерального закона о федеральном бюджете Правительство Российской Федерации вносит в Государственную Думу проекты федеральных законов:

- о внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах;
- о бюджетах государственных внебюджетных фондов Российской Федерации;
- о тарифах страховых взносов в государственные внебюджетные фонды на очередной финансовый год до 1 августа.

Проект федерального закона о федеральном бюджете в течении трех дней направляется в Совет Федерации, комитеты Государственной Думы, другим субъектам права законодательной инициативы для внесения замечаний и предложений, а также в Счетную палату Российской Федерации на заключение.

Государственная Дума рассматривает проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год в четырех чтениях.

Проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый считается внесенным в срок, если он доставлен в Государственную Думу до 24 часов 15 августа текущего года. Одновременно указанный законопроект представляется Президенту Российской Федерации.

Для обеспечения необходимой степени конфиденциальности рассмотрения отдельных разделов и подразделов расходов федерального бюджета и источников финансирования дефицита федерального бюджета Государственная Дума утверждает персональный состав рабочих групп, члены которых несут ответственность за сохранение государственной тайны в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В первом чтении проект рассматривается в течении 30 дней со дня его внесения в Государственную Думу Правительством Российской Федерации. В случае отклонения в первом чтении проекта федерального закона о федеральном бюджете Государственная Дума может:

- передать указанный проект в согласительную комиссию, включающая представителей Государственной Думы, Совета Федерации и Правительства РФ;
- вернуть указанный законопроект в Правительство Российской Федерации на доработку на срок до 10 дней;
- поставить вопрос о доверии Правительству Российской Федерации.

Предметом рассмотрения первого чтения закона о бюджете является:

- концепция и прогноз социально - экономического развития Российской Федерации на очередной финансовый год;
- основные направления бюджетной и налоговой политики на очередной финансовый год;
- основные принципы и расчеты по взаимоотношениям федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации;
- проект программы государственных внешних заимствований Российской Федерации в части источников внешнего финансирования дефицита федерального бюджета, а также основные характеристики федерального бюджета, к которым относятся:
 - доходы федерального бюджета по группам, подгруппам и статьям классификации доходов бюджетов Российской Федерации;
 - распределение доходов от федеральных налогов и сборов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации;
 - дефицит федерального бюджета в абсолютных цифрах и в процентах к расходам федерального бюджета на очередной финансовый год и источники покрытия дефицита федерального бюджета;
 - общий объем расходов федерального бюджета на очередной финансовый год.

Государственная Дума рассматривает законопроект во втором чтении в течении 15 дней со дня его принятия в первом чтении. Во втором чтении утверждаются расходы федерального бюджета по разделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации в пределах общего объема расходов федерального бюджета, утвержденного в первом чтении, и размер Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

Субъекты права законодательной инициативы направляют в Комитет по бюджету поправки по расходам федерального бюджета по разделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации, в соответствии с указанными поправками Комитет по бюджету

разрабатывает и вносит на рассмотрение Государственной Думы проект постановления Государственной Думы о принятии во втором чтении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и о распределении расходов федерального бюджета на очередной финансовый год по разделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации. Если Государственная Дума при рассмотрении во втором чтении указанного законопроекта не поддерживает предложения Комитета по бюджету, она может рассмотреть альтернативные варианты сбалансированного распределения расходов федерального бюджета по разделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации. Если Государственная Дума отклоняет во втором чтении проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год, она передает указанный законопроект в согласительную комиссию.

При рассмотрении Государственной Думой проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год в третьем чтении утверждаются расходы федерального бюджета по подразделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации и главным распорядителям средств федерального бюджета по всем четырем уровням функциональной классификации, а также расходы по иным программам.

В третьем чтении законопроект рассматривается в течении 15 дней со дня принятия его во втором чтении.

В течении 10 дней Комитет по бюджету проводит экспертизу представленных поправок, готовит сводные таблицы поправок по разделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации и главным распорядителем средств федерального бюджета по всем четырем уровням функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации, рассматриваемым в третьем чтении, и направляет указанные таблицы в соответствующие профильные комитеты. Дальнейшему рассмотрению подлежат исключительно поправки, прошедшие экспертизу в комитете по бюджету и Правительстве Российской Федерации. Рассмотрение поправок по предмету третьего чтения параллельно проводится в Комитете по бюджету и соответствующем профильном комитете. При этом голосование поправок проводится Комитетом по бюджету и соответствующим профильным комитетом отдельно. Решение считается принятым, если результаты голосования указанных комитетов совпадают.

Государственная Дума рассматривает в четвертом чтении проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год в течении 15 дней со дня принятия указанного законопроекта в третьем чтении.

При рассмотрении в четвертом чтении указанный законопроект голосуется в целом. Внесение в него поправок не допускается. Федеральный закон должен быть принят Государственной Думой до 1 декабря текущего года.

Принятый федеральный закон о федеральном бюджете в течении пяти дней со дня принятия передается на обязательное рассмотрение в Совет Федерации, которое длится до 14 дней.

В случае отклонения федерального закона о федеральном бюджете Советом Федерации закон передается для преодоления возникших разногласий в согласительную комиссию. Согласительная комиссия в течении 10 дней выносит на повторное рассмотрение Государственной Думы согласованный закон о бюджете на очередной финансовый год. Этот закон рассматривается в одном чтении. А затем снова передается на рассмотрение в Совет Федерации.

В случае несогласия Государственной Думы с решением Совета Федерации федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год считается принятым, если при повторном голосовании за него проголосовало не менее двух третей общего числа депутатов Государственной Думы.

В течении пяти дней со дня одобрения Советом Федерации федеральный закон направляется Президенту Российской Федерации для подписания и обнародования.

В случае отклонения Президентом закона о бюджете указанный закон передается для преодоления возникших разногласий в согласительную комиссию. При этом в состав согласительной комиссии включается представитель Президента Российской Федерации.

Третьей стадией бюджетного процесса является исполнение бюджета.

В настоящее время устанавливается казначейское исполнение бюджетов. На органы исполнительной власти возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами. Указанные органы являются кассирами всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи за счет бюджетных средств от имени и по поручению бюджетных учреждений.

Бюджеты исполняются по доходам и расходам. В частности, Федеральное казначейство регистрирует все операции, связанные с поступлением в федеральный бюджет доходов и поступающих из источников финансирования дефицита федерального бюджета, а также с санкционированием и финансированием расходов федерального бюджета, в Главной книге Федерального казначейства. Федеральное казначейство ведет сводный реестр получателей средств федерального бюджета. Данные Главной книги казначейства являются основой формирования отчетов об исполнении федерального бюджета.

Исполнение федерального бюджета и иных бюджетов завершается 31 декабря.

Четвертой завершающей стадией бюджетного процесса является подготовка, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета.

В конце каждого финансового года министр финансов издает распоряжение о закрытии года и подготовке отчета об исполнении федерального бюджета в целом и бюджета каждого внебюджетного фонда в отдельности. На основании данного распоряжения все получатели бюджетных средств готовят годовые отчеты по доходам и расходам. Главные распорядители бюджетных средств сводят и обобщают отчеты подведомственных учреждений.

В отличие от действующего бюджетного законодательства, Бюджетный Кодекс Российской Федерации закрепил положение о том, что ежегодно не позднее 1 июля текущего года Правительство Российской Федерации представляет в Государственную Думу и Счетную палату Российской Федерации отчет об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год в форме федерального закона. Счетная палата Российской Федерации проводит проверку отчета об исполнении федерального бюджета и составляет заключение, которое направляется в Государственную Думу. Государственная Дума рассматривает представленный Правительством отчет в течение 1,5 месяцев после получения заключения Счетной палаты Российской Федерации. При рассмотрении отчета Дума заслушивает доклады об исполнении федерального бюджета руководителей Федерального казначейства и министра финансов, а также доклад Генерального прокурора РФ о соблюдении законности в области бюджетного законодательства и заключение Председателя Счетной палаты РФ.

Наряду с указанными лицами на заседании Государственной Думы могут выступить либо представить доклады с анализом рассмотренных в течение года дел, связанных с бюджетными спорами и нарушениями бюджетного законодательства, Председатель Конституционного Суда РФ, Председатель Высшего Арбитражного Суда РФ, Председатель Верховного Суда РФ.

По итогам рассмотрения отчета и заключения Счетной палаты РФ Государственная Дума принимает одно из следующих решений:

- об утверждении отчета об исполнении федерального бюджета или об отклонении отчета об исполнении федерального бюджета.

3. Бюджетная классификация в РФ и ее виды.

Бюджетная классификация - законодательно устанавливаемая по однородным признакам группировка доходов и расходов бюджета, а также источников финансирования его дефицита, используемая для составления и исполнения бюджетов и обеспечивающая сопоставимость показателей бюджетов всех уровней.

Построение Б.к. в России регламентируется Федер. законом «О бюджетной классификации Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 5 авг. 2000 №115-ФЗ).

Б.к. ориентирована на решение таких задач, как; контроль за составом и структурой расходов и доходов федер. бюджета и бюджетной системы в целом; формирование механизма реализации принципа единства бюджетной системы страны; получение сводной бюджетной информации, сопоставимой по всем уровням бюджетной системы; формирование инструментов законодательного контроля бюджетного процесса.

Б.к. включает: классификацию доходов бюджетов РФ; функциональную, ведомственную и экономическую классификации расходов бюджетов РФ; классификации внутренних и внешних источников финансирования дефицита федерального бюджета; классификацию видов государственных внутренних долгов РФ и субъектов РФ; классификацию видов государственного внешнего долга и внешних активов РФ.

Законодательные (представительные) органы субъектов РФ и органы местного самоуправления утверждают Б.к. для соответств. бюджетов, основываясь на единой структуре Б.к. РФ. При этом они вправе производить дальнейшую детализацию объектов классификации, не нарушая общих принципов построения и единства Б.к. РФ.

Использование в Российской Федерации единой системы классификации позволяет обеспечить единую систему учета совокупных бюджетных расходов гос-ва, сгруппир. по функциональной, экономической или ведомственной направленности.

При этом в каждом из нижестоящих бюджетов отражаются особенности и структура бюджетной группировки с учетом приоритетных направлений деятельности. Минфин России имеет право вносить изменения в Б.к. РФ, не приводящие к ее структурным изменениям. Федер. законы, регулирующие отношения, не связ. непосредственно с определением состава и структуры Б.к. РФ, не должны содержать положений, ее изменяющих.

Классификация доходов бюджетов РФ основывается на законодат. актах РФ, определяющих источники формирования доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы России. Статьи, объединяющие конкретные виды доходов по источникам и способам их получения, собраны в группы.

Все доходы бюджета делятся на: налоговые доходы (прямые налоги на прибыль, доход, прирост капитала; налоги, взимаемые в зависимости от фонда оплаты труда; налоги на товары и услуги, на имущество; платежи за пользование природными ресурсами; налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции, пр. налоги, сборы и пошлины); неналоговые доходы (доходы от гос. собственности или от деятельности по продаже принадлежащего гос-ву имущества, реализации гос. запасов, продажи земли и нематериальных активов, внешнеэкономич. деятельности; поступления от капитальных трансфертов из негосударственных источников; административные платежи; штрафные санкции; сборы на специальные услуги, пр. неналоговые доходы); безвозмездные перечисления (от нерезидентов, от др. уровней власти, от гос. внебюджетных фондов, от гос. пр-тий и учр-ний, от наднациональных орг-ций).

Поскольку Б.к. охватывает бюджетную систему страны, в ней нет подразделения на источники бюджетных доходов различных уровней. Такое разделение устанавливается законом о федеральном бюджете на соотв. год.

Функциональная классификация расходов бюджетов РФ представляет собой четырехступенчатую группировку расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ по отраслям деятельности и звеньям управления, отражает направление бюджетных средств на выполнение осн. функций гос-ва, в т.ч. на финансирование реализации нормативных правовых актов, принятых органами гос. власти РФ и органами гос. власти субъектов РФ, на финансирование осуществления отд. гос. полномочий, передаваемых на иные уровни власти. Функциональная классификация позволяет характеризовать гл. цель финансируемых мероприятий, направленных на удовлетворение постоянно существующих национальных потребностей.

Являясь важным инструментом принятия гос. решений, Б.к. позволяет выделить направления гос. приоритетов через функциональную структуру бюджета РФ, обоснованно определять объемы их финансирования, что в итоге должно способствовать эффективному гос. управлению. Кроме того, отраслевая группировка расходов бюджета позволяет выявлять пропорции распределения бюджетных средств и путем их корректировки добиваться нужных сдвигов в отраслевой структуре. Первый уровень функциональной классификации расходов бюджетов РФ составляют 20 разделов, отражающие расходование бюджетных средств на выполнение функций гос-ва.

Далее - второй уровень - в 92 подразделах конкретизируются направления бюджетных средств на выполнение функций гос-ва в рамках разделов. Целевые статьи расходов федер. бюджета образуют третий уровень функцион. классификации и отражают финансирование расходов по конкретным направлениям деятельности главных распорядителей бюджетных средств в рамках подразделов. На четвертом уровне направления финансирования расходов бюджета детализируются по целевым

статьям и видам затрат, отражающим непосредственно отраслевую специфику расходов и осн. направления деятельности министерств.

Так, напр., в разделах и подразделах отражено финансирование: гос. управления (расходы на функционирование системы законодат. и исполнит, гос. власти; на деятельность финанс. и фискальных органов и т.д.); международной деятельности (междунар. сотрудничество и реализация междунар. договоров); национальной обороны (строительство и содержание Вооруженных Сил; пенсии военнослужащим; участие в военных программах и т.д.); фундаментальных исследований и содействия научно-техническому прогрессу; хозяйственной деятельности (базовые отрасли промышленности; воспроизводство минерально-сырьевой базы; машиностроительный комплекс; энергетика; строительство и т.д.).

Функциональная классификация расходов позволяет в процессе исполнения бюджета проводить группировку приоритетных направлений в самостоятельные подразделы, обеспечивающие в совокупности решение общих проблем. Отд. узко ориентированные, функциональные разделы могут быть временными и в дальнейшем трансформироваться.

Ведомственная классификация расходов не является единой по стране и утверждается для каждого уровня бюджетной системы в разрезе главных получателей бюджетных средств: классификация расходов субфедеральных бюджетов утверждается законодательными (представительными) органами субъектов РФ и решениями соотв. органов местного самоуправления. Федер. программы, а также программы, финансируемые из средств бюджетов субъектов РФ, утверждаются в спец. приложении к бюджету как виды расходов. Перечень главных распорядителей средств федер. бюджета утверждается федер. законом; перечень главных распорядителей средств бюджета субъекта РФ, распорядителей средств местного бюджета - соответственно органом исполнит, власти субъекта РФ, органом местного самоуправления.

В бюджетах более низких уровней расходы федер. ведомства распределяются по управлениям и др. структурным подразделениям. Напр., в федер. бюджете средства, выделяемые на здравоохранение, распределяются между Министерством здравоохранения РФ и Госкомсанэпиднадзором РФ. В бюджетах др. звеньев эти средства распределяются с большей дифференциацией.

Ведомственная классификация позволяет осуществлять адресное выделение финанс. ресурсов, отражающее распределение средств по их конкретным распорядителям (исполнителям). При этом ден. средства расписываются по министерствам и ведомствам в общей сумме с привязкой к отд. функциональным разделам с нужной степенью детализации.

Это позволяет органам законодательной и исполнительной власти принимать обоснов. решения о приоритетности определ. видов деятельности, размерах финансирования, а также обеспечивать контроль за их выполнением и установить меру ответственности в расходовании средств соотв. ведомств. Экономическая классификация предполагает дифференциацию расходов всех уровней бюджетной системы РФ по их хоз. признакам или производств, элементам.

Напр., в бюджетах всех уровней предусматриваются: текущие расходы; закупки товаров и услуг; оплата труда гос. служащих; оплата транспортных услуг; оплата услуг связи; выплаты процентов по займам; субсидии и текущие трансферты; капитальные расходы; капитальное строительство; создание гос. запасов и резервов; приобретение земли и нематериальных активов; предоставление внешних кредитов, возврат кредитов и т.д. Экономич. классификация составлена на основе классификации расходов, рекомендуемой Международным валютным фондом, поэтому показатели бюджета можно также использовать для сопоставления с др. странами.

Б.к. расходов по функциональному, ведомственному, экономическому признакам позволяет переходить от одной группировки расходов к другой. В каждом разделе объединены расходы на соотв. цели всех задействованных министерств и ведомств, включая либо целиком бюджет того или иного органа, либо его часть, ориентир, на данный раздел.

Поскольку министерства и ведомства могут принимать участие одновременно в выполнении задач, сгруппированных в нескольких разделах, бюджет конкретного федер. органа в условиях

действующей Б.к. представляет собой сумму всех его затрат по соотв. разделам и в случае необходимости с разбивкой по подразделам. Ведомств, и экономич. группировки связаны также по видам расходов, достаточно детализированным, чтобы их можно было привязать с учетом установл. требований к одной из экономич. статей.

В итоге экономич. статьи представляют собой сумму соотв. видов расходов по статьям всех федер. министерств и ведомств. Классификация источников финансирования дефицитов бюджетов РФ представляет собой группировку заемных средств, привлекаемых РФ, субъектами РФ и органами местного самоуправления для покрытия дефицитов соотв. бюджетов (в т.ч. за счет кредита Центрального банка РФ и изменения остатков средств бюджета, гос. ценных бумаг, бюджетных ссуд, получ. от гос. внебюджетных фондов и от бюджетов др. уровней, кредитов международных финансовых орг-ций, правительств иностр. гос-в и иностр. коммерч. банков и фирм, изменения остатков средств федер. бюджета на счетах в банках в иностр. валюте, изменения золотого запаса в Государственном фонде драгоценных металлов и драгоценных камней РФ).

Здесь различают группировки внутренних источников финансирования дефицитов бюджетов РФ и внешних источников финансирования дефицита федерального бюджета.

В классификации государственных долгов отражаются совокупные долговые обязательства гос-ва, к-рые делятся на внутренние и внешние. Классификация видов гос. внутренних долгов РФ и субъектов РФ включает разл. виды займов, в т.ч. целевых, не возмещенную в предыдущие годы задолженность по централизов. кредитам и переоформленную в казначейские векселя.

Классификация видов государственного внешнего долга и внешних активов РФ представляет собой группировку гос. внешних долговых обязательств, осуществляемых Правительством РФ в соответствии с законодательством РФ, в т.ч. и внешнего долга бывш. СССР, принятого РФ.

4. Бюджетный федерализм: понятие, модели. Межбюджетные отношения: понятие, принципы.

Бюджетный федерализм — это система налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней на всех стадиях бюджетного процесса. Он является сложным механизмом регулирования федеративных отношений на базе специально организованных бюджетно-налоговых связей.

Базовыми принципами бюджетного федерализма являются:

- единство общегосударственных интересов и интересов населения как основа сбалансированности интересов всех трех уровней власти по бюджетным вопросам;
- сочетание централизма и децентрализации в разграничении бюджетно-налоговых полномочий, расходов и доходов по вертикали бюджетной системы, распределение и перераспределение их между бюджетами различных уровней на объективной основе;
- высокая степень самостоятельности бюджетов и ответственность органов власти каждого уровня за его сбалансированность, бюджетную обеспеченность исходя из налогового потенциала соответствующих территорий при наделении властных структур необходимой для этого налоговой инициативой;
- активное участие членов Федерации в формировании и реализации бюджетно-налоговой политики государства, включая межбюджетные отношения.

Когда говорят о бюджетном федерализме, то речь, в первую очередь, идет о распределении и перераспределении расходов и доходов на основе сочетания централизма и децентрализации. В идеале такая модель предполагает самостоятельность региональных и местных бюджетов и одновременно сохранение за федеральным центром доминирующего положения в решении узловых вопросов финансового обеспечения деятельности государства.

Бюджетный федерализм может эффективно претворяться только при законодательном распределении бюджетных полномочий, которое должно включать три аспекта:

- 1) разграничение доходных (налоговых) полномочий;
- 2) разграничение расходных полномочий;
- 3) выравнивание бюджетов.

Идеальная модель бюджетного федерализма предполагает, что объем доходных полномочий членов Федерации должен полностью соответствовать объему расходных полномочий, закрепленному за данным уровнем государственной власти. Однако это возможно только теоретически, а на практике между расходными полномочиями и доходными возможностями существует разрыв. В результате возникает “вертикальный дисбаланс”, или “вертикальный финансовый разрыв”. Существует также и “горизонтальный финансовый дисбаланс”, обусловленный неравномерным распределением доходной базы по различным регионам. Поэтому бюджетный федерализм предполагает вертикальное и горизонтальное выравнивание бюджетных систем.

Бюджетная система считается вертикально сбалансированной, если объем поступлений в совокупных бюджетах на каждом уровне власти в целом достаточен для осуществления их функций. Таким образом, существует равенство расходных и доходных полномочий. Важным моментом для вертикального выравнивания является четкое разграничение обязанностей между всеми уровнями власти и наделение их доходами, достаточными для выполнения этих обязанностей.

Под горизонтальной сбалансированностью понимается общее соответствие доходов расходам бюджетов разных уровней.

Более важной и сложной задачей является обеспечение вертикального выравнивания. Даже при равенстве совокупных доходов и расходов бюджетов разных уровней, как правило, сохраняются существенные различия в бюджетном положении отдельных территорий и регионов. Чаще всего это обусловлено не зависящими от местных властей факторами: уровнем экономического развития территории; хозяйственной специализацией; численностью и плотностью населения; природно-климатическими особенностями и др.

Вертикальное выравнивание происходит за счет дотаций, субсидий, субвенций, бюджетной ссуды, бюджетного кредита.

Дотации — бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы на безвозмездной и безвозвратной основах на покрытие расчетных минимально необходимых текущих расходов без определения конкретных направлений расходов по их видам, при недостаточности у них собственных доходов и отчислений от регулирующих налогов.

Субсидии — бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня на условиях долевого финансирования целевых расходов. По сравнению с дотациями субсидии являются более гибкой формой и могут использоваться в регулировании инвестиционной бюджетной деятельности местных органов власти. Вместе с тем, поскольку субсидии предусматривают встречное финансирование из региональных и местных бюджетов, то в условиях роста дефицита бюджетов разных уровней они применимы не во всех случаях.

Субвенции — бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня на безвозмездной и безвозвратной основах с указанием конкретной цели и на определенный срок. В случае неизрасходования ее в установленный срок или расходования не по назначению соответствующие средства субвенции подлежат возврату в бюджет, из которого они были получены. Если же субвенция выделяется с указанием и других условий, то она называется обусловленной субвенцией. Различают текущие и инвестиционные субвенции в зависимости от их целевого характера и условий предоставления.

К текущим относят субвенции, направленные на финансирование текущих расходов (расходы на социально-культурные мероприятия, содержание бюджетных организаций и социальную защиту населения, подлежащие первоочередному бюджетному финансированию). К инвестиционным относятся субвенции, связанные с расширенным воспроизводством, финансированием инвестиционной и инновационной деятельности (капитальные вложения на развитие социальной инфраструктуры, охрану окружающей среды, комплексное развитие территории и т.п.).

Бюджетная ссуда — сумма, выделяемая из бюджетов одного уровня в другой на возвратной основе. Она может выделяться на покрытие кассовых разрывов в связи с сезонным характером осуществления расходов либо поступления доходов. Ссуда предоставляется на срок до шести месяцев на безвозмездных или возмездных условиях с погашением не позднее чем до конца текущего года и оформляется соглашением. Если данная ссуда не погашается до конца года, то остаток ее рассматривается как средства, участвовавшие в бюджетном регулировании истекшего года.

Бюджетный кредит — это сумма денежных средств, выделяемых бюджету другого уровня на возвратной и возмездной основах. Бюджетный кредит как форма выравнивания используется значительно реже, чем другие формы.

Выравнивание может осуществляться также за счет предоставления отдельным регионам особого экономического режима. В мировой практике существуют три основных подхода центра к требованиям регионов о предоставлении особого экономического режима.

Первый — индивидуально-договорной подход, когда центр договаривается с каждым регионом в отдельности о распределении налоговых поступлений или других условиях. Этот подход распространен в некоторых странах, например в Китае.

Второй подход — это создание специальных бюджетных режимов, в рамках которых отдельным регионам предоставляются особые права в вопросах налогов и расходов. Официально такие режимы для отдельных территорий существуют лишь в нескольких странах — на Филиппинах, в Австралии, Малайзии.

И третий подход — применение нормативно-расчетной формулы субсидий с целью частичного выравнивания бюджетных условий регионов. Его использует большинство стран для решения проблем вертикального и горизонтального выравнивания между регионами.

Существуют две основные модели бюджетного федерализма: децентрализованная и кооперативная. Особенности децентрализованной модели (Канада, США, Великобритания, Япония) являются следующие:

- 1) региональные власти получают высокую степень финансовой самостоятельности;
- 2) финансовым обеспечением независимости и самостоятельности является право регионов (штатов и т.п.) устанавливать собственные налоги или определять порядок налогообложения;
- 3) четкое разделение и закрепление соответствующих налогов и доходов за каждым уровнем бюджетной системы. Как правило, налоговыми источниками центрального бюджета являются подоходные налоги физических и юридических лиц, таможенное налогообложение. Налоговыми источниками региональных и местных бюджетов выступают налоги на товары и услуги, имущество, земельные участки (второстепенные налоги);
- 4) центральное правительство не контролирует бюджетную деятельность региональных органов и безразлично относится к проблеме горизонтальных дисбалансов;
- 5) система бюджетного выравнивания развита слабо. Как правило, федеральные средства предоставляются в виде целевых перечислений на финансирование конкретных программ;
- 6) центральное правительство снимает с себя ответственность по долгам региональных правительств и не отвечает за дефицит их бюджетов. Региональные правительства самостоятельно изыскивают средства для погашения дефицита бюджета.

Кооперативная модель бюджетного федерализма получила в настоящее время более широкое распространение в мировой практике. Она существует в большинстве европейских стран и характеризуется следующими основными чертами:

- 1) широким участием региональных властей в перераспределении национального дохода;
- 2) наличием собственных и регулирующих налогов и доходов для каждого уровня бюджетной системы;
- 3) введением местных ставок к федеральным и территориальным налогам;
- 4) повышенной ответственностью центра за состояние региональных финансов (дефицит бюджета, наличие долга);
- 5) ограничение самостоятельности региональных властей в вопросах внешних заимствований. Как правило, внешними заимствованиями могут заниматься только органы федеральной власти, тогда как региональные власти — внутренними заимствованиями;
- 6) наличие развитого механизма перераспределения денежных средств между уровнями бюджетной системы через субсидии, дотации, субвенции и т.п.

Кооперативная модель, как правило, используется там, где существуют весьма значительные различия в уровнях бюджетной обеспеченности разных регионов. Поэтому именно для кооперативной модели большое значение приобретает вертикальное выравнивание за счет дотаций, субсидий, субвенций. Широко используется при этом деление всех доходов на собственные и регулирующие.

Собственные доходы — это налоги или доходы, закрепленные за соответствующим бюджетом полностью или частично (в определенной доле или по разделенной налоговой ставке) на постоянной (долговременной без указания срока) основе в соответствии с действующим законодательством. При этом необходимо иметь в виду, что финансовая помощь не является собственным доходом соответствующего бюджета.

Регулирующие доходы — это доходы или налоги, по которым законодательными (представительными) органами власти вышестоящего территориального уровня при утверждении бюджета на очередной финансовый год устанавливаются на временной (не менее чем на год) и на

долговременной, с указанием срока (не менее трех лет) основе нормативы отчислений (в %) в бюджеты нижестоящего уровня.

Межбюджетные отношения — это отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления по поводу:

- 1) разграничения видов расходов и доходов полностью или частично на постоянной основе между уровнями бюджетной системы;
- 2) распределения между бюджетами разных уровней регулирующих налогов по временным нормативам, утверждаемым на каждый год;
- 3) перераспределения средств из бюджетов одного уровня в другой, а также между бюджетами того же уровня в разных формах.

Цель межбюджетных отношений — создание исходных условий для сбалансированности бюджетов на каждом уровне с учетом возлагаемых на них задач и функций при соблюдении минимальных государственных социальных стандартов на всей территории страны исходя из имеющегося на соответствующих территориях налогового потенциала.

Межбюджетные отношения основываются на следующих принципах:

- распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ;
- разграничения (закрепления) на постоянной основе и распределения по временным нормативам регулирующих доходов по уровням бюджетной системы РФ;
- равенства бюджетных прав субъектов РФ, равенства бюджетных прав муниципальных образований;
- выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований;
- равенства всех бюджетов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ.

5. Сущность и функции финансов, их роль в рыночном хозяйстве.

Финансы — экономические денежные отношения по поводу формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства на уровне п/п-ий.

Финансовые ресурсы — денежные средства, которые могут образовывать централизованные и децентрализованные фонды денежных средств.

Централизованные фонды денср-ва — фонды образуемые государством для решения гос задач (например: федеральный бюджет, ПФ).

Децентрализованные фонды денср-в — фонды образуемые на п/п-ях различных форм собственности (страховые фонды).

Деньги — всеобщий эквивалент, с помощью которого соизмеряются ст-ти отдельных товаров.

Т.о., финансы отличаются от денег и финансовых ресурсов как по содержанию, так и по функциям.

Функции финансов:

1 аккумулярующая, проявляется в формировании фондов денежных средств, которые в последующем должны сыграть позитивную роль в экономических и социальных процессах страны. Эта функция проявляется в политике доходов (на гос уровне и п/п-ий);

2 распределительная, состоит в распределении и перераспределении фондов денежных средств. Особенно проявляется в распределении и перераспределении национального дохода.

Распределение — формирование основных и первичных доходов, в т.ч.:

- з/п работников занятых в материальном производстве;
- прибыль п/п-ий в сфере материального производства.

Перераспределение связано с функционированием нематериальной сферы, в т.ч.: сфера образования, здравоохранения и т.д., а также с перераспределением доходов в интересах различных социальных групп. Например: пенсионеров, больных.

1регулирующая, связана с вмешательством государства в процесс воспроизводства. Это вмешательство может усилить или ослабить те или иные отрасли п/п. С ее помощью государство, например, через налоговую политику, может способствовать более быстрому формированию определенных направлений деятельности п/п-ий, может ужесточить налоговую политику если п/п получает высокую прибыль. Регулирующая функция проявляется также через государственное регулирование рынка ц.б.;

2контрольная проявляется в контроле за распределением ВВП, в соблюдении налогового и др. законодательства, через контроль за взаимными обязательствами п/п-ий др. перед др. и т.д.

Роль финансов в экономике страны зависит от того, какая роль и внимание уделяется формированию денежных отношений. В общем понимании роль финансов проявляется в расширенном воспроизводстве.

Расширенное воспроизводство – постоянно повторяющийся процесс производства во все увеличивающихся масштабах при этом растут производственный фонды, ВВП и национальный доход, растет рабочая сила (количественно и качественно) и т.д.

В расширенном воспроизводстве важная роль отводится финансам предприятий и гос финансам.

В условиях рынка изменяется воздействие государства на расширенное воспроизводство. Это проявляется в том, что произошел переход от изъятия дохода высокорентабельных п/п-ий в пользу убыточных к тому, что государство с помощью налоговой системы целевого финансирования определенных отраслей способствует нормальному функционированию п/п-ий, приоритетному развитию определенных отраслей.

Ранее финансовые права п/п-ий были ограничены. В условиях рынка приобрели самостоятельность.

Расширенное воспроизводство основывается на инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования и инвесторов.

Инвесторы – физ. и юр. лица, государство и т.д., которые имеют временно-свободные денежные средства и стремятся их вложить с целью получения дополнительного дохода.

Инвестиционная активность, т.е. уровень стремления инвесторов осуществить эти вложения зависят от различных факторов. Например: стремление вложить средства в п/п зависит от экономической ситуации в стране, ее стабильности, от надежности конкретного п/п с точки зрения возврата денежных средств, а так же от того работают ли законы защищающие права инвесторов.

Последние годы эта активности низка. Преодоление экономического кризиса и обеспечение расширенного воспроизводства возможно лишь в условиях роста инвестиционной активности.

6. Финансовый рынок: понятие и его структура.

Финансовый рынок представляет собой организованную или неформальную систему торговли финансовыми инструментами. На этом рынке происходит обмен деньгами, предоставление кредита и мобилизация капитала. Основную роль здесь играют финансовые институты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам. Товаром выступают собственно деньги и ценные бумаги. Финансовый рынок, таким образом, предназначен для установления непосредственных контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов.

Финансовый рынок разделяется на денежный рынок и рынок капиталов. На денежном рынке осуществляются операции по предоставлению и заимствованию свободных денежных средств предприятий и населения на короткий срок. На рынке капиталов производится заимствование средств на длительные сроки. Различия определяются назначением заемных средств. Денежный

рынок обслуживает сферу обращения, капитал функционирует на нем как средство обращения и платежа, что определяет типы финансовых инструментов на этом рынке. Рынок капиталов обслуживает процесс расширенного воспроизводства: капитал функционирует как самовозрастающая стоимость.

Процессу накопления денежного капитала предшествует этап его производства. Когда денежный капитал создан и еще находится в сфере производства, он представляет собой чистый денежный капитал. Его передача в другие сферы хозяйства означает принятие им формы ссудного капитала. Рынок ссудных капиталов (как часть рынка капиталов) способен объединить мелкие разрозненные денежные средства, которые сами по себе не могут действовать как денежный капитал. Объединение их в крупные суммы позволяет рынку играть большую роль в процессах концентрации и централизации производства и капитала.

Роль рынка ссудных капиталов в экономике проявляется в трех основных направлениях:

- 1) предоставление ссудного капитала частному сектору, государству и населению, а также иностранным заемщикам;
- 2) аккумуляция свободного денежного капитала и денежных сбережений населения;
- 3) аккумуляция и сосредоточение фиктивного капитала.

Под фиктивным капиталом понимается накопление и мобилизация денежного капитала в виде различных ценных бумаг (вторая часть рынка капиталов), который в отличие от реального капитала (в форме денег, оборудования) представляет собой не стоимость, а лишь право на получение дохода. Ценные бумаги - это денежные документы, удостоверяющие права собственности или займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему такой документ (эмитенту) и несущему по нему обязательства. Самостоятельное движение фиктивного капитала на рынке приводит к резкому отрыву рыночной стоимости ценных бумаг от балансовой, что еще более усугубляет разрыв между реальными материальными ценностями и их относительной финансируемой стоимостью, представленной в ценных бумагах.

Таким образом, национальный финансовый рынок складывается из трех сегментов:

- денежного рынка (обращающихся наличных денег и других краткосрочных платежных средств - векселей, чеков и др.);
- рынка ссудного капитала в виде краткосрочных и долгосрочных кредитов, предоставляемых заемщикам финансово-кредитными учреждениями;
- рынка ценных бумаг, который делится на внебиржевой (первичный) и биржевой секторы, а также "уличный" сектор.

Рынок ценных бумаг обслуживает как денежный рынок, так и рынок капиталов, причем ценные бумаги охватывают лишь часть движения финансовых ресурсов. Основной функцией рынка ценных бумаг является распределение денежных средств, перелив капитала из одной отрасли в другую через инструменты рынка (ценные бумаги). Посредством механизма эмитирования, размещения, купли-продажи ценных бумаг формируются необходимые инвестиционные источники для модернизации и расширения всех сфер общественного воспроизводства. Ценные бумаги и выпускаются прежде всего с целью мобилизации и более рационального использования финансовых ресурсов предприятий и сбережений населения.

При длительном нарушении сбалансированности спроса и предложения на капитал в результате колебаний экономической конъюнктуры ссудный капитал начинает вкладываться туда, где можно получить доход в виде процента, дивиденда. Обезличенность рынка ссудного капитала проявляется в том, что его развитие и движение осуществляется через рынок ценных бумаг (чтобы получить доход не ниже средней нормы ссудного процента).

Следовательно, держатель ценных бумаг обладает возможностью превратить фиктивный капитал (ценные бумаги) в реальный, денежный. Поэтому рынок ценных бумаг входит составной частью в национальный рынок капиталов.

Функционирование рынка ценных бумаг носит в большой степени спекулятивный характер. Государство участвует в перераспределении капитала, выступая через свои кредитные учреждения и как продавец, и как покупатель ценных бумаг. Банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, осуществляя операции с ценными бумагами, накапливают уже реальный капитал, субсидируя государство, предприятия и население.

Так как не все ценные бумаги ведут свое происхождение от денежных капиталов, то рынок ценных бумаг не может быть в полном объеме отнесен к финансовому рынку. В той части, в какой рынок ценных бумаг основывается на деньгах как на капитале, он называется фондовым рынком (как составная часть финансового рынка). Фондовый рынок образует большую часть рынка ценных бумаг. В России, однако, правовое пространство и инфраструктура фондового рынка пока не завершены.

Часто понятия рынка ценных бумаг и фондового рынка считаются синонимами. К ценным бумагам фондового рынка относятся товарные и валютные фьючерсы, биржевые опционы и др. Рынок ценных бумаг имеет ряд функций, которые можно разделить на общерыночные (присущие каждому рынку) и специфические (отличающие данный рынок от других).

К общерыночным функциям рынка ценных бумаг относятся:

- 1) коммерческая (получение прибыли);
- 2) ценовая (формирование рыночных цен);
- 3) информационная (доведение до участников необходимой информации);
- 4) регулирующая (создание правил торговли и участия в ней).

К специфическим функциям рынка ценных бумаг относятся:

- 1) перераспределительная функция, которая может быть разбита на три подфункции:
 - * перераспределение денежных средств между отраслями и сферами рыночной деятельности;
 - * перевод сбережений (населения) из непроизводительной в производительную форму;
 - * финансирование дефицита государственного бюджета на неинфляционной основе, т. е. без выпуска в обращение дополнительных денежных средств;
- 2) функция страхования ценовых и финансовых рисков (хеджирование).

Учитывая масштабы экономических преобразований, которые предстоит сделать в России в процессе структурной перестройки, необходимы колоссальные финансовые средства, которые не в состоянии предоставить ни бюджетная система, ни внутренние источники финансирования, существующие на предприятиях. В этой связи роль и значение финансового рынка в развитии экономики трудно переоценить.

7. Управление финансами. Финансовое планирование и прогнозирование на макроуровне.

Управление финансами в РФ прежде всего осуществляют высшие законодательные органы власти.

· Федеральное Собрание и его две палаты - Государственная Дума и Совет Федерации.

Основные задачи:

1. Рассмотрение и утверждение федерального бюджета России.
2. Утверждение отчета о его исполнении.
3. Рассмотрение законов о налогах, сборах и обязательных платежах.
4. Установление предельного размера внутреннего и внешнего государственного долга.

· Министерство финансов и его органы на местах.

Основные задачи:

1. Разработка и реализация стратегических направлений единой государственной финансовой политики.
2. Составление проекта и исполнение федерального бюджета.
3. Обеспечение устойчивости государственных финансов и их активного воздействия на социально-экономическое развитие страны, на осуществление мер по развитию финансового рынка.
4. Концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития РФ.
5. Разработка предложений по привлечению в экономику страны иностранных кредитов.
6. Совершенствование методов бюджетного планирования, финансирования и отчетности.

7. Осуществление финансового контроля за рациональным и целевым расходованием бюджетных средств и средств государственных (федеральных) внебюджетных фондов.

Функции Министерства Финансов:

1. Участвует в работе по составлению долговременных и краткосрочных прогнозов функционирования экономики, совместно с федеральными органами исполнительной власти определяет потребность в государственных централизованных ресурсах, подготавливает предложения о распределении их между федеральным бюджетом и государственными федеральными вне-бюджетными фондами;
2. Организует работу по составлению проекта федерального бюджета, прогноза консолидированного бюджета РФ, разрабатывает проекты нормативов отчислений от федеральных налогов, сборов, размеров и дотаций и субвенций из федерального бюджета в бюджеты субъектов Федерации;
3. Обеспечивает исполнение федерального бюджета, а также государственных федеральных внебюджетных фондов;
4. Разрабатывает с участием Государственной налоговой службы, Федеральной службы налоговой полиции РФ предложения по совершенствованию налоговой политики и налоговой системы; принимает участие в определении ценовой политики; принимает участие в работе по совершенствованию страховой деятельности в стране;
5. Разрабатывает предложения по выпуску и размещению, а также осуществляет выпуск государственных внутренних займов РФ;
6. Разрабатывает предложения по формированию и развитию финансового рынка;
7. Осуществляет по поручению Правительства РФ сотрудничество с международными финансовыми организациями; разрабатывает проекты программ внешних заимствований РФ.

Важнейшие департаменты Министерства финансов:

- бюджетный департамент;
- отраслевые департаменты финансирования промышленности;
- строительства и строительной индустрии; транспортных систем и связи;
- сельского хозяйства пищевой промышленности и охраны природы;
- оборонного комплекса и др;
- иностранных кредитов и внешнего долга;
- налоговых реформ;
- государственных ценных бумаг и финансового рынка и др.

Важным подразделением Министерства финансов выступает Главное управление федерального казначейства, отвечающее за кассовое исполнение бюджета.

- Государственная налоговая служба РФ.

Призвана осуществлять контроль за правильным исчислением, полнотой и своевременностью взносов в бюджет всех обязательных платежей.

Налоговые инспекции - органы Государственной налоговой службы РФ на местах.

Налоговые инспекции обязаны:

1. Действовать в строгом соответствии с законодательством; осуществлять контроль за соблюдением налогового законодательства по вопросам правильного исчисления, полноты и своевременности внесения налогов в бюджет и во внебюджетные фонды;
2. Вести в установленном порядке учет налогоплательщиков; проводить проверки налогоплательщиков; ежемесячно представлять финансовым органам и органам федерального Казначейства сведения о фактически поступивших суммах налогов и других платежей в бюджет;
3. Информировать Министерство финансов обо всех случаях неуплаты предприятиями налогов;
4. Осуществлять возврат излишне уплаченных налоговых сумм и неправильно изъятых с налогоплательщиков штрафов и пеней.

С деятельностью Государственной налоговой службы была тесно связана работа Департамента налоговой полиции РФ, созданного в Июле 1993 года. Права и обязанности которой были определены Законом о федеральных органах налоговой полиции.

В конце декабря 1995 года Департамент был переименован в Федеральную службу налоговой полиции, которая получила новые более расширенные полномочия. Эта мера была направлена на уменьшение числа правонарушений и преступлений в области налогообложения, с целью повышения собираемости налогов.

- Государственный таможенный комитет РФ.

Призван осуществлять контроль за соблюдением налогового законодательства при пересечении товарами границы РФ, правильностью исчисления и уплатой таможенных пошлин.

Чтобы эффективно управлять народным хозяйством или любым его структурным звеном, необходимо четко знать, какими должны быть воздействие на экономику и его последствия.

В странах с развитой рыночной моделью экономики прогнозирование и планирование являются важнейшим инструментом государственного регулирования экономики. Нацелено применяя такой инструмент, эти страны, как известно, добились большого успеха в техническом прогрессе, повышении уровня жизни населения и других социально-экономических областях.

В настоящее время следует отметить непрерывно растущую потребность в прогнозах.

Теория прогнозирования и планирования экономики базируется на экономической теории. Если последняя изучает глубинные процессы экономического развития, устанавливает их суть, движущие силы для любых общественно-экономических формаций, то прогнозирование и планирование являются рабочим инструментом определения величин экономических показателей, позволяют выявить наиболее эффективные методы регулирования социально-экономических процессов в обществе и одновременно выступают в качестве методологической основы при рассмотрении вопросов прогнозирования и планирования отраслевых экономик, таких, как экономика промышленности, экономика транспорта, экономика строительства и др. Таким образом, место теории прогнозирования и планирования в системе экономических дисциплин определяется тем, что она является как бы связующим звеном экономической теории, с одной стороны, и отраслевыми экономиками – с другой. Данная наука имеет тесную связь со статистикой, от которой она заимствует методы анализа и необходимые сведения для расчетов. Прогнозирование и планирование использует достижения естественных, биологических и других наук, особенно математики.

Методы прогнозирования и планирования

Прогнозирование и планирование экономики представляет собой сложный многоступенчатый и итеративный процесс, в ходе которого должен решаться обширный круг различных социально-экономических и научно-технических проблем, для чего необходимо использовать в сочетании самые разнообразные методы. В теории и практике плановой деятельности за прошедшие годы накоплен значительный набор различных методов разработки прогнозов и планов. По оценкам ученых, насчитывается свыше 150 различных методов прогнозирования; на практике же в качестве основных используется лишь 15—20. Развитие информатики и средств вычислительной техники создает возможность расширения круга используемых методов прогнозирования и планирования и их совершенствования.

По степени формализации методы экономического прогнозирования можно подразделить на интуитивные и формализованные.

Интуитивные методы базируются на интуитивно-логическом мышлении. Они используются в тех случаях, когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта прогнозирования или объект слишком прост и не требует проведения трудоемких расчетов. Такие методы целесообразно использовать и в других случаях в сочетании с формализованными методами для повышения точности прогнозов.

Среди интуитивных методов широкое распространение получили методы экспертных оценок. Они используются как в нашей стране, так и за рубежом для получения прогнозных оценок развития производства, научно-технического прогресса, эффективности использования ресурсов и т.п. Применяются также методы исторических аналогий и прогнозирования по образцу. Здесь имеет место своеобразная экстраполяция. Техника прогнозирования состоит в анализе высокоразвитой системы (страны, региона, отрасли) одного и того же приближенного уровня, который теперь имеется в менее развитой аналогичной системе, и на основании истории развития изучаемого процесса в высокоразвитой системе строится прогноз для менее развитой системы. Практика свидетельствует, что такие аналогии можно использовать при определении путей развития новых отраслей и видов техники (производство ЭВМ, телевизоров и т.п.), структуры производства, потребления и т.д. Естественно, что полученный таким образом “образец” — лишь начальный пункт прогнозирования. К окончательному выводу можно прийти, лишь исследуя внутренние условия и закономерности развития.

К формализованным методам относятся методы экстраполяции и методы моделирования. Они базируются на математической теории.

Среди методов экстраполяции широкое распространение получил метод подбора функций, основанный на методе наименьших квадратов (МНК). В современных условиях все большее значение стали придавать модификациям МНК: методу экспоненциального сглаживания с регулируемым трендом и методу адаптивного сглаживания.

Методы моделирования предполагают использование в процессе прогнозирования и планирования различного рода экономико-математических моделей, представляющих собой формализованное описание исследуемого экономического процесса (объекта) в виде математических зависимостей и отношений. Различают следующие модели: матричные, оптимального планирования, экономико-статистические (трендовые, факторные, эконометрические), имитационные, принятия решений. Для реализации экономико-математических моделей применяются экономико-математические методы. В практике прогнозирования и планирования широко используются -также метод экономического (системного) анализа, нормативный и балансовый методы. Для разработки целевых комплексных программ используется программно-целевой метод (ПЦМ) в сочетании с другими методами. Следует отметить, что представленный перечень методов и их групп не является исчерпывающим. Основным планом на уровне государства является государственный бюджет.

8. Государственные и муниципальные финансы: сущность, содержание, механизм функционирования и их роль в условиях рынка.

Государственные и Муниципальные финансы – совокупность экономических отношений возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования распределения и использования централизованных фондов финансовых ресурсов.

Государственные и Муниципальные финансы – выражают экономические отношения, связанные с обеспечением централизованными источниками финансирования государственного муниципального секторов экономики. Наиболее значимых программ развития производства и общественного сектора организаций и учреждений бюджетной сферы и т.п.

Финансы на макроуровне и прежде всего государственные и муниципальные бюджеты основываются на финансовом потенциале предприятий.

Гос и мун финансы опираются на информационные потоки, информация содержится в оперативной и статистической отчетности, договорах и соглашениях, расчетных документов и т.д.

Гос и мун финансы имеют четкую целевую ориентацию. Они затрагивают определенные социально-политические интересы отдельных слое общества, но во всех своих аспектах, они ориентированы на решение гос и мун задач.

Состояние гос и мун финансов – один из основных показателей устойчивости экономики и совершенства социальной сферы.

Гос и мун финансы, риентированы на следующие принципы:

Единство законодательной и нормативной базы;

Открытости и прозрачности;

Разграничения полномочий и предметов ведения;

Целевой ориентированности;

Научного подхода к реализации намеченных целей;

Экономичности и рациональности;

Управляемости финансовыми потоками на централизованной основе.

Роль финансов в реформировании экономики.

Может быть сведена к следующим 3-м факторам:

- 1) экономической стабилизации;
- 2) адаптации к рыночным преобразованиям;
- 3) стимулированию инвестиционной активности.

1. Экономическая стабилизация на макроуровне неотделима от общей финансовой стабилизации в экономике. Поэтому мониторинг макроэкономических показателей позволяет выявить реальную ситуацию в финансовой сфере. Из макроэкономических показателей решающее значение имеют уровень бюджетного дефицита, ход исполнения бюджета, уровень задолженности предприятий перед бюджетом и контрагентами, уровень инфляции, ставка рефинансирования Центрального банка РФ, изменение валютного курса и др. Финансовая стабильность означает наличие устойчивых источников финансирования, возможность привлечения средств на рынке капиталов, накопление ресурсов для расширения производства и развития общественного сектора экономики.

2. Финансовая адаптация к рыночным преобразованиям выражается в том, что государство и предприятия являются полноправными участниками рынка капиталов, выступая в роли кредиторов или заемщиков. Организация финансов позволяет быстро реагировать на изменение ситуации на рынке, приспосабливаться к новым условиям, использовать альтернативные финансовые инструменты, выполнять налоговые и другие денежные обязательства.

Реформирование экономики с целью финансовой адаптации включает:

- либерализацию цен;
- приватизацию;
- социальную трансформацию;
- интеграцию в мировую систему.

Трансформация экономических отношений означает переход к новому типу экономического роста, основанному на низком уровне инфляции и безработицы, внешнеэкономической сбалансированности, благоприятной экологической среде и достаточно высоком жизненном уровне. Цель трансформации — создание социально-ориентированной рыночной экономики.

3. Инвестиционная активность государства и каждого предприятия является результатом и индикатором экономического роста. Финансы играют решающую роль в привлечении инвестиций, создании благоприятных условий для функционирования рынка капиталов. В отношении инвестиционной активности принцип стратегической направленности является определяющим и задача финансов заключается в необходимости его реализации.

9. Внебюджетные фонды, цель их создания, экономическая сущность и источники формирования

В БК отражены 4 социальных внебюджетных фонда. В настоящее время (с 1.01.01г.) гос внебюджетный фонд занятости ликвидирован. Являясь частью финансовой системы внебюджетные государственные фонды имеют следующие особенности:

- 1 имеют строгую целевую направленность;
- 2 их денежные средства используются для финансирования расходов не включаемых в ФБ;
- 3 взносы во внебюджетные фонды и взаимоотношения связанные с их уплатой имеют налоговый характер (тарифы взносов устанавливаются гос-ом и являются обязательными);
- 4 денежные ресурсы этих фондов находятся в государственной собственности не входят в состав бюджета, не подлежат изъятию на какие-либо цели прямо не предусмотренные законами.

Внебюджетные фонды – форма перераспределения и использования финансов привлекаемых гос-м для финансирования не включаемых в бюджет некоторых общественных потребностей и расходующиеся на основе целевого назначения.

В РФ имеет право на существование экономические и социальные внебюджетные фонды. Цель социальным – решение социальных проблем особенно по защите социально-уязвимых слоев населения. Цель экономических – финансовая поддержка отраслей. В зависимости от уровня управления внебюджетных фонды делятся на: гос-е и региональные.

Основными гос-ми внебюджетными фондами в настоящее время являются: ПФ РФ, ФФСС РФ, ФФОМС и ТФОМС.

ПФ РФ образован в декабре 1990г. в соответствии с постановлением Верховного совета РСФСР и введен в действие с 1.01.92г. Он создан в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в РФ и является самостоятельным финансово-кредитным учреждением.

Направление расходования ПФ:

- 1 выплата пенсий по возрасту;
- 2 выплаты пенсий по инвалидности;
- 3 выплаты пенсий при потере кормильца и т.д.

Задача ПФ – обеспечить финансовую стабильность пенсионной системой, создание условий для регулярных выплат пенсий.

С 1.01.02г. в стране началась пенсионная реформа. Был принят ряд законов, в соответствии с которыми пенсия состоит из 3 частей:

1 базовая (выплачивается всем проработавшим не менее 5 лет). Для ее формирования работодатели перечисляют в федеральный бюджет суммы в размере 14% от фонда з/п;

2 страховая – цель – дифференциация в уровнях пенсии в зависимости от з/п. Средства на ее выплату аккумулируются в ПФ в размере от 8 до 14% от фонда з/п в зависимости от возраста работника;

3 накопительная часть – ее цель – инвестирование пенсионных накоплений для последующего роста уровня пенсий. Средства для ее выплат аккумулируются в негосударственных ПФ-х, инвестиционных компаниях, получивших на это государственное разрешение (55 шт) или в государственной организации Внешэкономбанка в сумме от 0 до 6% фонда з/п в зависимости от возраста.

Сумма страхо + сумма накопит части = 14% от фонда з/п.

В целом в пенсионную систему работодатель направляет 28% от фонда з/п.

ФСС источники формирования – взносы работодателей в размере 4% от фонда з/п. Направления расходования:

- 1 выплаты пособий по временной нетрудоспособности;
- 2 по беременности и родам;
- 3 при рождении ребенка и др.

ФОМС включает:

1 ФФОМС подотчетен Правительству. Его задачи:

- финансовое выравнивание ТФОМС;
- финансирование медицинских федеральных программ;

2 ТФОМС оказывает медуслуги населению на региональном уровне.

В ФФОМС отчисляется – 0,2% от фонда з/п;

В ТФОМС – 3,4%.

10. Налоговая система РФ. Основные финансовообразующие налоги и их характеристика.

Налоговая система – совокупность налогов взимаемых государством в федеральный, региональный и местный бюджеты, а также принципов, форм и методов их установления порядка изменения и отмены.

Понятие «налоговая система» включает также формы и методы налогового контроля и системы ответственности за нарушение налогового законодательства. Законодательной основой налоговой системы в РФ является НК. 1 часть которого была введена с 1.01.99, а также закон РФ «о основах налоговой системы в РФ».

Под налогом понимается обязательный, индивидуальный, безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физ. лиц в форме отчуждения принадлежащих или на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях денежного обеспечения деятельности государства и муниципального образования (НК).

Налоги – обязательные платежи юр. и физ. лиц поступающей государству или муниципальному образованию в заранее установленным законом в размерах и в определенные сроки.

Под налоговой политикой государства понимается проводимые государством мероприятия по использованию налоговых рычагов стимулирующих инвестиционную деятельность и способствует росту производительности труда.

Основные элементы налога:

1 субъект налога – плательщик;

2 объект налога – предмет, наличие которого дает основание для обложения его владельца налогом;

3 источник налога – доход, за счет которого уплачивается налог;

4 налоговая ставка – размер налога на единицу обложения.

Ставки бывают: регрессивные, пропорциональные, прогрессивные.

При прогрессивных налогах ставка повышается при повышении дохода. Пропорциональные – ставки, не изменяющиеся при изменении размера дохода. Регрессивные – обратные прогрессивным.

1 налоговая льгота – полное или частичное освобождение от уплаты налогов;

2 налогооблагаемая база – доход, по отношению к которому применяется налоговая ставка.

В соответствии с НК РФ все налоги делятся на 3 группы: 1. федеральные налоги и сборы; 2. региональные, 3. местные.

Федеральный налог – налог, который устанавливается законом РФ и взимается на территории всей страны, при этом он м/б полностью направлен в ФБ (например, таможенные пошлины) и будет являться закрепленным доходом, а также может распределяться между бюджетами различных уровней (например, НДС, налог на прибыль) в этом случае он является регулирующим доходом.

К федеральным и сборам относятся:

1 НДС;

2 налог на прибыль организаций;

3 акцизы;

4 налог на доходы физ. лиц;

5 налог на доходы от капитала;

6 взносы в государственные внебюджетные фонды (ЕСН);

7 гос пошлины и сборы;

8 налог на пользование недрами (рентные платежи);

9 налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;

- 10налог на дополнительный доход от добычи углеводорода;
- 11налог на пользование объектами животного мира;
- 12лесной и водный налоги;
- 13экологический налог;
- 14федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги – утверждаются законом субъекта РФ, но при этом их число и перечень ограничен НК РФ.

К региональным налогам относятся:

- 1налог на имущество организаций;
- 2дорожный налог;
- 3транспортный налог;
- 4налог на игорный бизнес;
- 5налог на недвижимость;
- 6региональные лицензионные сборы.

Местные налоги действуют на территории соответствующего муниципального образования и поступают в местный бюджет. К ним относятся:

- 1земельный налог;
- 2налог на имущество физ. лиц;
- 3налог на рекламу;
- 4налог на наследование и дарение;
- 5местные лицензионные сборы.

В законах об этих налогах указываются все элементы налога, в т.ч. приводится методика расчета налогооблагаемой базы, а также ставка налога.

Государство устанавливает максимальную ставку, а местные власти и власти субъекта могут применять уменьшенную.

В соответствии с другой классификацией налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые – взимаются с дохода. Например, налог на прибыль – 24% от налогооблагаемой базы (от прибыли): налог на доходы физ. лиц – 13% от доходов.

Косвенные включаются в цену изделия. Например, НДС включаются в цену: без НДС – 1000, НДС – 180, цена с НДС – 1180.

Налоги выполняют ряд функций:

- 1контрольная – проявляется в контроле со стороны налоговых органов за правильностью и своевременностью уплаты налогов;
- 2регулирующая – проявляется в том, что с помощью налогов, их ставок, налоговых льгот и т.д. государство воздействует на темпы прироста ВВП в целом по стране, а также дифференцирует налоговую нагрузку по отраслям и конкретным п/п-ям;
- 3фискальная – основная – заключается в мобилизации финансовых ресурсов в звеньях бюджетной системы, а также во внебюджетных государственных фондах, для выполнения функций и задач органов власти различных уровней.

Каждый налог в большей или меньшей степени выполняет эти функции. Например, акцизы в большей степени выполняют фискальную функцию.

С 1.01.02г. вступила в силу 25 глава, которая называется «налог на прибыль организаций». Ее содержание резко отличается от прежнего закона по налогообложению прибыли:

1 обязательным для п/п является ведение налогового учета (по налогу на прибыль) наряду с бухгалтерским. При этом п/п должно утверждать налоговую политику по налоговому учету наряду с учетной политикой по бухгалтерскому учету.

2 по новому исчисляется налогооблагаемая база, особенно это касается включения в себестоимость амортизации основных средств;

3 с 1.01.02 введена новая налоговая ставка налога на прибыль – 24%, вместо – 35%. При этом отменен ряд льгот по этому налогу.

В НК сформулированы основные принципы налоговой системы:

1 каждое лицо обязано уплачивать установленные налоговым законодательством налоги, в отношении которых это лицо является налогоплательщиком;

2 налоги устанавливаются в целях финансового обеспечения, функционирования и развития общества и государства;

3 налоги не могут применяться исходя из политических, идеологических, национальных и иных критериев;

4 не допускается установление налогов, нарушающих налоговую систему РФ (нельзя устанавливать налоги, кроме перечисленных в НК);

5 не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов, налоговые льготы или другие налоги в зависимости от форм собственности, гражданства физ. лица и т.д.

Состав налоговой системы:

1 налоговые органы – федеральная налоговая служба в составе Минфина;

2 налоговые механизмы, как совокупность процедур и методов управления налогообложением;

3 налоговое законодательство.

11. Финансовый контроль: цели, функции и задачи, виды и формы финансового контроля.

Сущность финансового контроля

Финансовый контроль — контроль законодательных и исполнительных органов власти всех уровней, а также специально созданных учреждений за финансовой деятельностью всех экономических субъектов (государства, предприятий, учреждений, организаций) с применением особых методов.

Он включает:

· контроль за соблюдением финансово-хозяйственного законодательства в процессе формирования и использования фондов денежных средств;

· оценку экономической эффективности финансово-хозяйственных операций и целесообразности произведенных расходов.

Финансовый контроль — стоимостный контроль, поэтому в отличие от других видов контроля (экологического, санитарного, административного и др.) он имеет место во всех сферах общественного воспроизводства и сопровождает весь процесс движения денежных фондов, включая и стадию осмысления финансовых результатов.

Поскольку финансовая система государства охватывает все виды денежных фондов (как на федеральном и региональном уровнях, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов), финансовый контроль является многоуровневым и всесторонним.

Финансовый контроль призван обеспечивать интересы и права как государства и его учреждений, так и всех других экономических субъектов; финансовые нарушения влекут санкции и штрафы.

Государственный финансовый контроль предназначен для реализации финансовой политики государства, создания условий для финансовой стабилизации.

Это прежде всего разработка, утверждение и исполнение бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, а также контроль за финансовой деятельностью государственных предприятий и учреждений, государственных банков и финансовых корпораций. Финансовый контроль со стороны государства негосударственной сферы экономики затрагивает лишь сферу выполнения денежных обязательств перед государством, включая налоги и другие обязательные платежи, соблюдение законности и целесообразности при расходовании выделенных им бюджетных субсидий и кредитов, а также соблюдение установленных правительством правил организации денежных расчетов, ведения учета и отчетности.

Финансовый контроль за деятельностью предприятий включает также контроль со стороны кредитных учреждений, акционеров и внутренний контроль, проверку эффективности и целесообразности использования денежных ресурсов — собственных, заемных и привлеченных; анализ и сопоставление фактических финансовых результатов с прогнозируемыми; финансовую оценку результатов инвестиционных проектов; правильность и достоверность финансовой отчетности; контроль за финансовым состоянием и ликвидностью.

Финансовый менеджер в крупной коммерческой структуре контролирует весь процесс инвестирования капитала. Это так называемый "постаудит", который включает сравнение фактических финансовых результатов на каждой стадии производственно-инвестиционной деятельности с прогнозируемыми в финансовом разделе бизнес-плана; анализ и устранение причин их несоответствия; поиск путей снижения издержек и улучшения методов финансового прогнозирования.

Виды, формы и методы проведения финансового контроля

Финансовый контроль можно классифицировать по следующим критериям:

1. Времени проведения;
2. Субъектам контроля;
3. Сфере финансовой деятельности;
4. Форме проведения;
5. Методам проведения.

Виды, формы и методы проведения финансового контроля приведены на рис.2.

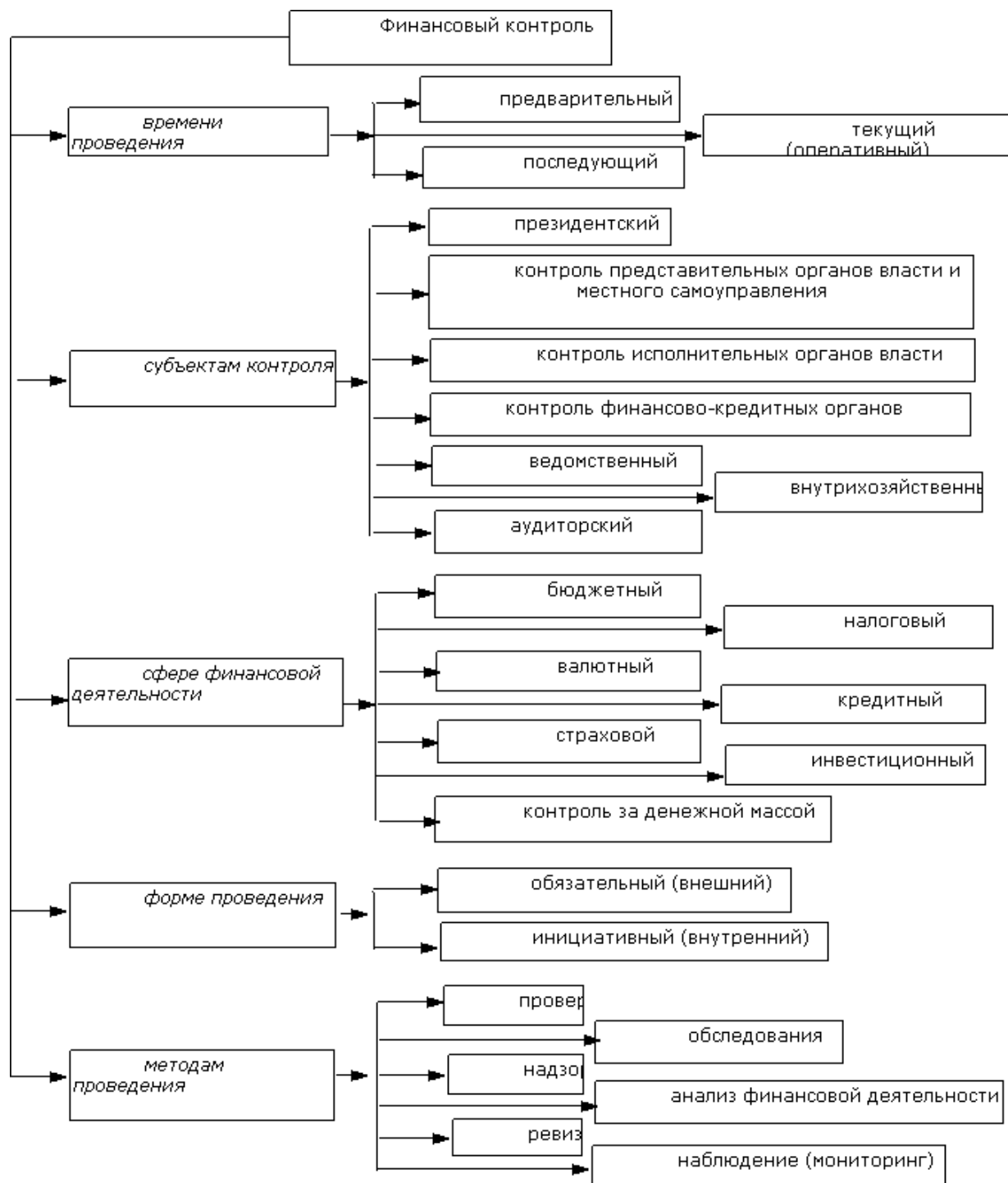


Рис.2

- Предварительный финансовый контроль проводится до совершения финансовых операций и имеет важное значение для предупреждения финансовых нарушений. Он предусматривает оценку обоснованности финансовых программ и прогнозов для предотвращения неэкономного и неэффективного расходования средств. Примером такого контроля на макроуровне является процесс составления и утверждения бюджетов всех уровней и финансовых планов внебюджетных фондов на основе оценки обоснованности распределения ВВП и разработки макроэкономических показателей развития экономики страны. На микроуровне — это процесс разработки финансовых планов и смет, кредитных и кассовых заявок; финансовых разделов бизнес-планов, составление прогнозных балансов, а также учредительных договоров, договоров о совместной деятельности и т. д.
- Текущий (оперативный) финансовый контроль производится в момент совершения денежных сделок, финансовых операций, выдачи ссуд и субсидий и т. д. Он предупреждает возможные злоупотребления при получении и расходовании средств, способствует соблюдению финансовой

дисциплины и своевременности осуществления финансово-денежных расчетов. Большую роль в этом играют бухгалтерские службы.

- Последующий финансовый контроль, проводимый путем анализа и ревизии отчетной финансовой и бухгалтерской документации, предназначен для оценки результатов финансовой деятельности экономических субъектов, сопоставления финансовых планов и прогнозов с результатами оценки эффективности осуществления предложенной финансовой стратегии, сравнения финансовых издержек с прогнозируемыми и т.д.
- В процессе проведения проверок на основе отчетной документации и расходных документов рассматриваются отдельные вопросы финансовой деятельности и намечаются меры для устранения выявленных нарушений.
- Обследование в отличие от проверки охватывает более широкий спектр финансово-экономических показателей обследуемого экономического субъекта для определения его финансового состояния и возможных перспектив развития.
- Надзор производится контролирующими органами за экономическими субъектами, получившими лицензию на тот или иной вид финансовой деятельности, и предполагает соблюдение ими установленных правил и нормативов. Например, осуществляется надзор со стороны ЦБ России за деятельностью коммерческих банков; со стороны Росстрахнадзора — за страховыми фирмами. Несоблюдение нормативов, приводящее к риску банкротства и ущемлению интересов клиентов, влечет за собой отзыв лицензии.
- Анализ финансовой деятельности как разновидность финансового контроля предполагает детальное изучение периодической или годовой финансово-бухгалтерской отчетности с целью общей оценки результатов финансовой деятельности, оценки финансового состояния и обеспеченности собственным капиталом и эффективности его использования.
- Наблюдение (мониторинг) — постоянный контроль со стороны кредитных организаций за использованием выданной ссуды и финансовым состоянием предприятия-клиента; неэффективное использование полученной ссуды и снижение платежеспособности может привести к ужесточению условий кредитования, требованию долгосрочного возврата ссуды.
- Ревизия — наиболее глубокий и всеобъемлющий метод финансового контроля. Это полное обследование финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта с целью проверки ее законности, правильности, целесообразности, эффективности.

Ревизии могут быть полные и частичные; комплексные и тематические; плановые и внеплановые; документальные и фактические (т.е. проверка не только документов, но и наличия денег и товарно-материальных ценностей). Ревизии проводятся органами управления в отношении подведомственных предприятий и учреждений, а также различными государственными и негосударственными органами контроля (КРУ Минфина РФ, Казначейство, Центробанк, аудиторские службы). Результаты ревизии оформляются актом, на основании которого принимаются меры по устранению нарушений, возмещению материального ущерба и привлечению виновных к ответственности.

Основные виды государственного финансового контроля и органы, его осуществляющие. Принцип разделения власти, закрепленный в Конституции РФ и в Конституциях (Уставах) субъектов Федерации, предусматривает контроль за финансовой деятельностью органов исполнительной власти со стороны Президента и органов представительной власти. Такой контроль осуществляется прежде всего при рассмотрении и утверждении проектов федерального и нижестоящих бюджетов, государственных и местных внебюджетных фондов, а также при утверждении отчетов об их исполнении.

Для проведения финансового контроля со стороны представительных органов созданы специальные структуры: комитеты и комиссии Совета Федерации и Государственной Думы, Счетная палата РФ.

Начало такому контролю было положено созданием в 1992 г. Контрольно-бюджетного комитета при Верховном Совете РФ как органа, не зависящего в своих действиях ни от Правительства РФ, ни от администрации Президента. В настоящее время основная часть его функций передана Комитету Государственной Думы по бюджету, налогам, банкам и финансам, соответствующие подкомитеты которого проводят экспертно-аналитическую работу по всем финансовым вопросам.

Особое место в системе финансового контроля со стороны представительных органов принадлежит Счетной палате РФ, деятельность которой определяется Федеральным Законом РФ от 11 января 1995 г. Это не зависящий от Правительства РФ, постоянно действующий орган

государственного финансового контроля, наделенный широкими полномочиями и подотчетный Федеральному Собранию РФ.

Перед должностными лицами Счетной палаты поставлены следующие задачи:

- организация контроля за исполнением федерального бюджета и внебюджетных фондов;
- подготовка предложений по устранению обнаруженных нарушений и улучшению бюджетного процесса;
- оценка эффективности и целесообразности расходования государственных средств, в том числе предоставленных на возвратной основе, и использования федеральной собственности; определение степени обоснованности статей проектов федерального бюджета и внебюджетных фондов;
- финансовая экспертиза, т.е. оценка финансовых последствий принятия федеральных законов для бюджета; контроль за поступлением и движением бюджетных средств на счетах банков;
- регулярное представление Совету Федерации и Государственной Думе информации о ходе исполнения федерального бюджета;
- контроль за поступлением в федеральный бюджет денежных средств от приватизации государственной собственности, продажи и управления ею.

Счетная палата обязана также контролировать состояние государственного внутреннего и внешнего долга РФ, а также деятельность Центрального Банка России по обслуживанию государственного долга; эффективность использования иностранных кредитов и займов, получаемых Правительством РФ, а также предоставление Россией средств в форме займов и на безвозмездной основе иностранным государствам и международным организациям.

Основные формы контроля, проводимого Счетной палатой, — тематические проверки и ревизии. Для принятия мер по устранению выявленных нарушений, возмещению причиненного государству ущерба и привлечению виновных к ответственности, в том числе уголовной, должностных лиц, виновных в нарушении законодательства и бесхозяйственности, Счетная палата направляет представление руководителю проверяемого предприятия, учреждения или организации, которое должно быть рассмотрено в указанный в нем срок. При выявлении фактов грубых нарушений законности и финансовой дисциплины, наносящих государству прямой ущерб или при несоблюдении порядка и сроков рассмотрения представлений Счетной палаты, она имеет право давать предписания, обязательные для исполнения. В том случае, если предписания не исполняются, Коллегия Счетной палаты по согласованию с Государственной Думой может принять решение о приостановлении финансовых, платежных и расчетных операций по счетам проверяемого юридического лица. Предписание может быть обжаловано в судебном порядке.

Деятельность Счетной палаты по закону является гласной: результаты должны освещаться в средствах массовой информации.

Президентский контроль за финансами осуществляется в соответствии с Конституцией РФ путем издания указов по финансовым вопросам, подписания федеральных законов; назначения и освобождения от должности министра финансов РФ; представления Государственной Думе кандидатуры для назначения на должность председателя Центрального Банка.

Определенные функции финансового контроля выполняет Контрольное управление Президента РФ, созданное Указом Президента от 24 мая 1994 г. Как структурное подразделение Администрации Президента оно подчиняется непосредственно Президенту, но взаимодействует со всеми органами исполнительной власти. Среди его функций — контроль за деятельностью органов контроля и надзора при федеральных органах исполнительной власти, подразделений Администрации Президента, органов исполнительной власти субъектов Федерации; рассмотрение жалоб и обращений граждан и юридических лиц.

Органы исполнительной власти всех уровней осуществляют финансовый контроль непосредственно в пределах своих полномочий, а также направляют и контролируют деятельность подведомственных им управленческих структур, в том числе финансовых. На основании Конституции РФ и Закона "О Совете Министров — Правительстве РФ" Правительство РФ контролирует процесс разработки и исполнения федерального бюджета, осуществление единой политики в области финансов, денег и кредита. Правительством РФ утверждено новое Положение о Министерстве финансов (на основании Постановления от 19

августа 1994 г.), Положение о Федеральном казначействе (на основании Постановления от 27 августа 1993 г.). При Правительстве РФ действует Контрольно-наблюдательный совет, выполняющий ряд контрольных функций в области финансов.

Важнейшее место в системе финансового контроля со стороны исполнительных органов занимает Министерство финансов РФ (Минфин), которое не только разрабатывает финансовую политику страны, но и непосредственно контролирует ее осуществление. Все структурные подразделения Минфина в той или иной форме контролируют финансовые отношения. Прежде всего Минфин осуществляет финансовый контроль в процессе разработки федерального бюджета; контролирует поступление и расходование бюджетных средств и средств федеральных внебюджетных фондов; участвует в проведении валютного контроля; контролирует направление и использование государственных инвестиций, выделяемых на основе решений Правительства РФ.

Большую роль в проведении финансового контроля играет осуществляемое Минфином методическое руководство организацией бухгалтерского учета в стране, а также проведение аттестации по аудиту и лицензированию аудиторской деятельности.

Оперативный финансовый контроль в рамках Министерства финансов РФ осуществляют Контрольно-ревизионное управление (КРУ) и органы Федерального казначейства, созданного в соответствии с Указом Президента РФ от 8 декабря 1992 г.

Контрольно-ревизионное управление Минфина и его органы на местах осуществляют контроль за бюджетными средствами на государственных предприятиях и в коммерческих структурах, получающих средства из бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов; проверяют финансовую деятельность предприятий, находящихся в муниципальной собственности, а также исполнение смет и соблюдение финансовой дисциплины местными администрациями. Кроме того, органы КРУ проводят проверки по заданиям правоохранительных органов.

Органы Казначейства призваны осуществлять государственную бюджетную политику; управлять процессом исполнения федерального бюджета, осуществляя при этом жесткий контроль за поступлением, целевым и экономным использованием государственных средств. На Казначейство возложены следующие задачи:

- контроль за доходной и расходной частью федерального бюджета в процессе его исполнения;
- контроль за состоянием государственных финансов в целом и представление высшим органам законодательной и исполнительной власти отчетов о финансовых операциях Правительства РФ и состоянии бюджетной системы;
- контроль совместно с Банком России за состоянием государственного внутреннего и внешнего долга РФ;
- контроль за государственными федеральными внебюджетными фондами и финансовыми отношениями между ними и федеральным бюджетом.

Для усиления контроля за эффективностью государственных инвестиций в 1993 г. была создана специальная государственная структура — Российская финансовая корпорация, одной из основных задач которой является проведение конкурсного отбора и экспертизы инвестиционных проектов, осуществляемых за счет централизованных финансовых и кредитных ресурсов, и организация контроля за эффективным использованием инвестируемых средств.

Следует отметить, что в настоящее время проводится работа по разграничению компетенции и сфер деятельности различных органов контроля за финансами со стороны государства, чему будет способствовать принятие федерального закона о финансовом контроле, находящегося пока в стадии разработки.

Помимо рассмотренных выше органов финансового контроля "широкого профиля", в России существует ряд специализированных органов финансового контроля, сферой деятельности которых является конкретная область финансов, например, налогообложение или страхование. Главная задача Государственной налоговой службы — обеспечение единой системы контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и других обязательных платежей.

Система органов Государственной налоговой службы, подчиняющейся Президенту РФ, включает Федеральную налоговую службу, а также государственные налоговые инспекции в субъектах РФ и органах местного самоуправления.

Органы Государственной налоговой службы имеют право в соответствии с налоговым законодательством проверять любые денежные документы у юридических и физических лиц,

включая совместные предприятия, иностранных граждан и лиц без гражданства; получать от них необходимые справки и сведения (за исключением составляющих коммерческую тайну); контролировать соблюдение хозяйствующими субъектами налогового законодательства и правильность исчисления налогов; обследовать любые используемые для извлечения доходов производственные, складские и торговые помещения; применять меры принудительного воздействия в отношении должностных лиц и граждан, включая изъятие соответствующих документов и приостановление операций по счетам в банках. Налоговые инспекции также имеют право наложения административных штрафов и принудительного взыскания недоимок по налогам в бюджет.

Для обеспечения экономической безопасности РФ и укрепления государственной дисциплины в области налогообложения созданы федеральные органы налоговой полиции, которые включают Федеральную службу налоговой полиции, территориальные и местные органы ее.

Для осуществления финансового контроля в сфере страхования в соответствии с Указом Президента РФ от 18 февраля 1992 г. "О государственном страховом надзоре РФ" была образована служба государственного надзора за страховой деятельностью. Основные задачи и функции этой службы были определены Законом РФ "О страховании" от 27 ноября 1992 г. Федеральная служба по надзору за страховой деятельностью, помимо лицензирования страховой деятельности и регулирования единого страхового рынка, осуществляет контроль за обоснованностью страховых тарифов и обеспечением платежеспособности страховщиков. С этой целью устанавливаются правила формирования и размещения страховых резервов, методика расчета соотношений между активами и обязательствами страховой фирмы, а также порядок учета страховых операций и формы отчетности по страховой деятельности, включая соблюдение установленных Росстрахнадзором нормативов. В случае неоднократного выявления нарушений законодательства и нормативных документов органы Росстрахнадзора имеют право ограничивать действие лицензий страховых фирм либо обратиться в арбитражный суд с иском о их ликвидации.

Особая роль в осуществлении финансового контроля принадлежит Центральному Банку России (ЦБР). Как орган государственного управления, наделенный властными полномочиями, он организует и контролирует денежно-кредитные отношения в стране. ЦБР осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков. С этой целью создано специальное подразделение — Департамент банковского надзора, который проверяет соблюдение коммерческими банками банковского законодательства и установленных ЦБР нормативов банковской деятельности. При установлении фактов нарушений или при предоставлении банками неполной или недостоверной информации ЦБ в зависимости от вида нарушения вправе прибегнуть к определенным методам воздействия: штраф в размере от 0,1 до 1% от минимальной величины уставного капитала; выполнение требований ЦБР по финансовому оздоровлению, реорганизации, замене руководства коммерческого банка; применение более жестких нормативов; запрет на проведение отдельных операций и на открытие филиалов на срок до одного года; назначение ЦБР временной администрации банка на срок до полутора лет и, наконец, как крайняя мера — отзыв лицензии и ликвидация банка.

Ведомственный финансовый контроль осуществляется структурными подразделениями министерств, ведомств, государственных комитетов и других органов государственного управления за финансово-хозяйственной деятельностью подведомственных им предприятий, учреждений, организаций. Сфера ведомственного финансового контроля — сохранность и использование материальных и финансовых ресурсов; пресечение фактов расточительства, бесхозяйственности, приписок; состояние бухгалтерского учета и отчетности.

Негосударственный финансовый контроль

Отказ от административно-командных методов управления экономикой повышает роль тех видов финансового контроля, которые проводятся без непосредственного участия государственных контрольных органов, но в соответствии с государственными законами и нормативными актами. К негосударственным видам финансового контроля относятся внутрихозяйственный и аудиторский контроль

Внутрихозяйственный финансовый контроль проводится самим предприятием, его экономическими службами — бухгалтерией, финансовым отделом, службой финансового менеджмента — за финансово-хозяйственной деятельностью своего предприятия, его филиалов и дочерних предприятий.

Внутрихозяйственный контроль можно разделить на оперативный (текущий) и стратегический.

- Оперативный производится главным бухгалтером в процессе повседневной хозяйственно-финансовой деятельности с помощью четкой организации бухгалтерского учета и контроля за движением денежных средств. Главный бухгалтер отвечает за соблюдение государственной финансовой дисциплины и финансового законодательства.
- Стратегический финансовый контроль предполагает разработку оптимальных решений по использованию финансовых ресурсов и вложению капитала, обеспечивающих экономическую эффективность и максимизацию прибыли. Внутрихозяйственный контроль может быть произведен и при участии привлеченных со стороны специалистов — по инициативе руководства предприятия или его собственников — учредителей и акционеров.

Новый вид финансового контроля, возникший в Российской Федерации с конца 80-х гг., — аудиторский.

Основные задачи аудиторского контроля — установление достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности и соответствия произведенных финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации; проверка платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований проверяемых экономических субъектов. Аудиторские службы могут оказывать и другие услуги: постановку и ведение бухгалтерского учета; составление бухгалтерской отчетности и деклараций о доходах; анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности; обучение работников бухгалтерских служб и консультирование в вопросах финансово-хозяйственного законодательства; проработка рекомендаций, полученных в результате аудиторских проверок. Аудиторская проверка может быть обязательной и инициативной. Если инициативная проверка осуществляется по решению самого экономического субъекта, то обязательная проводится в установленном порядке во всех случаях, предусмотренных Постановлением Правительства РФ от 7 декабря 1994 г.

Аудиторский контроль — независимый вневедомственный финансовый контроль.

В соответствии с Временными правилами аудиторской деятельности в РФ, утвержденными Указом Президента РФ от 23 декабря 1993 г., результат аудиторской проверки оформляется в виде заключения аудитора (аудиторской фирмы). Этот документ имеет юридическую силу для всех юридических и физических лиц, государственных и судебных органов.

Новые тенденции в развитии финансового контроля в России:

1. Сужается сфера государственного финансового контроля. Он все более концентрируется на сфере макроэкономических процессов, включая контроль за стоимостными пропорциями движения ВВП, денежной массой, формированием и использованием фондов денежных средств, поступающих в распоряжение государства. Одновременно расширяется сфера действия негосударственного финансового контроля со стороны аудиторских и страховых фирм, кредитных организаций и т.д. и меняется его содержание.
2. Происходит определенный сдвиг от последующего контроля в сторону предварительного. Развитие демократии и парламентаризма в России, повышение профессионального уровня депутатов обеих палат приводят к более тщательному контролю за финансовой деятельностью исполнительной власти и углубленному анализу целесообразности и экономической эффективности расходования средств при утверждении проектов государственного бюджета и внебюджетных фондов. На уровне отдельных хозяйствующих субъектов происходит усиление внимания к финансовому обследованию инвестиционных проектов с привлечением специализированных консультационных фирм, инвестиционных банков и финансовых корпораций.

Важную роль в осуществлении финансового контроля играет уровень организации учета в стране — бухгалтерского, бюджетного, налогового. Отчетная документация — главный объект финансового контроля.

И Дальнейшее развитие финансового контроля и его эффективность во многом зависят от создания новой концептуальной и законодательной базы, обеспечивающей его проведение на качественно новом уровне, присущем демократическому государству.

12. Классификация долговых обязательств. Государственный и муниципальный долг. Управление государственным долгом.

Долги бюджетов разных уровней в силу особенностей заимствований, отличаются.

Государственным долгом Российской Федерации являются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией.

Государственный долг РФ полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в федеральной собственности имуществом.

Государственный долг РФ в соответствии с бюджетной классификацией подразделяется на внешний долг и внутренний долг.

Внешний долг – это долговые обязательства Правительства РФ по займам, полученным от других государств, международных финансовых организаций, например от международного валютного фонда или Всемирного банка, от иностранных финансовых организаций.

Внутренний долг – долговые обязательства Правительства РФ, выраженные в валюте РФ, которые включают:

- долговые обязательства по кредитам, полученным Правительством РФ в российских финансовых организациях;
- долговые обязательства по государственным займам, осуществленным путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- обязательства по предоставленным Правительством РФ государственным гарантиям.

Сущность государственного займа заключается в том, что кредиторами государства выступают собственники ссудного капитала, добровольно дающие средства государству в ссуду.

Источником погашения государственных займов и уплаты процентов по ним являются средства, мобилизуемые государством в виде налогов. Кредиторы получают доход в виде процентов.

Государственный долг субъекта Российской Федерации – совокупность долговых обязательств субъекта РФ. Данный государственный долг полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в собственности субъекта РФ имуществом.

В объем государственного долга субъекта включаются: основная номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам субъектов РФ, объем основного долга по кредитам, полученным субъектом РФ, объем обязательств по государственным гарантиям, предоставленным субъектом РФ.

Муниципальный долг – совокупность долговых обязательств муниципального образования. Структура долговых обязательств, включаемых в муниципальный долг, а также его обеспечение муниципальным имуществом аналогичны обязательствам субъекта РФ.

Информация о долговых обязательствах вносится соответствующими уполномоченными органами в Государственную долговую книгу, государственную долговую книгу субъекта РФ или муниципальную долговую книгу.

В долговую книгу каждого уровня бюджетной системы вносятся сведения об объеме долговых обязательств по всем заимствованиям, о дате осуществления заимствований, формах обеспечения обязательств, об исполнении обязательств полностью или частично, а также другая информация, определяемая исполнительным органом соответствующего уровня.

Информация, внесенная в долговую книгу муниципального образования, передается органу, ведущему долговую книгу субъекта РФ. Информация, внесенная в долговую книгу субъекта РФ, направляется органу, ведущему долговую книгу Российской Федерации. Таким образом, федеральное правительство располагает информацией как о состоянии долга на отдельных территориях, так и в целом в Российской Федерации.

Управление гос. долгом - 1) совокупность мероприятий государства, направленных на погашение долга; 2) механизм формирования и реализации одного из направлений финансовой политики государства, связанного с его деятельностью на внешних и внутренних финансовых рынках в качестве заемщика или гаранта. К мероприятиям, способствующим погашению долга государственного, относятся: выплаты кредиторам; погашение внешних и внутренних займов; предоставление гарантий; изменение условий выпущенных займов; определение условий выпуска и размещения новых государственных долговых обязательств и др. Выполнение мероприятий зависит от принятия обоснованных решений в процессе управления государственным долгом, что базируется на анализе объема и структуры долга, объективной оценке его текущего состояния. При

этом используются абсолютные и относительные показатели. Абсолютные показатели отражают объем государственной внутренней и внешней задолженности в денежном выражении, величину расходов, связанных с ее погашением и обслуживанием. Основные относительные показатели, существенно влияющие на принятие административных решений и выбор методов управления государственным долгом, включают: процентное соотношение суммы долга и ВВП; долю расходов на погашение и обслуживание государственного долга в общей сумме расходов бюджета. Для оценки государственного внешнего долга также применяются показатели процентного соотношения суммы внешнего долга и объема экспорта в денежном выражении, доли расходов на погашение и обслуживание государственного внешнего долга в экспортной выручке, характеризующие уровень долгового бремени для национальной экономики. Управление государственным долгом представляет собой непрерывный процесс, включающий 3 этапа; привлечение финансовых ресурсов путем размещения ценных бумаг, погашение и обслуживание долговых обязательств. На 1-м этапе определяются предельные размеры государственных заимствований и гарантий на очередной бюджетный год, выбираются инструменты привлечения ресурсов и повышения эффективности их использования. На 2-м этапе привлекаются ресурсы на внешних или внутренних финансовых рынках путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг, получения кредита или предоставления государственных гарантий, а затем эти средства направляются на финансирование текущих бюджетных расходов или инвестиционных проектов. 3-й этап заключается в поисках источников финансовых ресурсов для погашения и обслуживания государственного долга, снижении общих издержек, своевременном выполнении долговых обязательств. Государственные долговые обязательства погашаются за счет бюджетных доходов, золотовалютных резервов страны, денежных средств, полученных от продажи государственной собственности, а также новых заимствований. Методы управления государственным долгом можно подразделить на административные и финансовые. Административные методы основаны на быстром и четком выполнении отдельных распоряжений органов государственной власти и управления; они не предусматривают оценку экономической эффективности и результатов действий по управлению государственным долгом. Финансовые методы состоят в выборе способов и форм обеспечения погашения государственного долга с помощью анализа финансовых показателей и нацелены на максимизацию эффекта от привлекаемых займов при минимальных издержках, связанных с их погашением и обслуживанием. Наиболее оптимальное сочетание административных и финансовых методов обусловлено внутренним и внешними экономическими и политическими факторами. В условиях долгового кризиса, когда государство испытывает трудности с выполнением ранее взятых обязательств по погашению и обслуживанию государственной задолженности, используются: рефинансирование, реструктуризация, конверсия займов, консолидация займов, аннулирование и списание государственных долгов. Управление государственным долгом непосредственно влияет на экономический рост, уровень инфляции, ссудного процента, занятости, объема инвестиций в экономику страны в целом и в реальный сектор экономики.

13. Финансовая глобализация: сущность, субъекты, особенности.

К концу 90-х годов в мировой экономике проявился ряд устойчивых тенденций. К ним относятся глобализация финансовых рынков и усиление взаимозависимости национальных экономик. Термин "финансовая глобализация" понимает мир как связанный, взаимозависимый и продолжающий интегрироваться безграничный рынок. В финансовой сфере такие участники рынка, как банки, финансовые институты, биржи, правительства, центральные банки, СМИ, заемщики, инвесторы и производители информационных технологий оказывают влияние на важнейшие факторы финансовой глобализации. К взаимодействующим между собой и с участниками факторам можно отнести: институциональные/международные потоки капиталов, современные теории управления портфелями активов, профессионализм участников, финансовые инновации, либерализацию и дерегулирование рынков, конкуренцию, поиск новых более выгодных возможностей приложения капитала, свободное движение капитала, конкуренцию за доступ к капиталу, волатильность рынков, информационные технологии, секьюритизацию, стандартизацию финансовых продуктов, рынки развивающихся стран, демографическую ситуацию, объем сбережений. Так называемые участники являются двигателем глобализации. Находясь в постоянном обоюдном сцеплении, они воздействуют на будущее развитие факторов глобализации, которые, в свою очередь, влияют друг на друга. Другими важными предпосылками и движущей силой глобализации в финансовой сфере являются: свободное движение капитала, конкуренция как экономическая философия,

институциональные и частные потоки капитала, ориентация на более выгодные возможности приложения капитала в сравнении с уже имеющимися, поиск выгодных альтернатив использованию все большего количества различных финансовых продуктов. Глобализация финансовых рынков означает также сближение, сходимост и идентичность цен и качества в определенный период времени на конкретный финансовый продукт во всем мире. При этом не учитываются местные затраты или другие местные условия. Глобализация финансовых рынков связана с устранением барьеров между внутренними и международными финансовыми рынками и развитием множественных связей между отдельными секторами. В идеале на глобальном уровне капитал должен свободно перемещаться с внутренних на мировой финансовый рынок и наоборот. Он должен стремиться туда, где доходы и производительность выше, чем на местном уровне. Исходя из этого, следует ожидать, что мобильность международных капиталов будет возрастать до тех пор, пока мировая экономика не станет характеризоваться относительной равномерностью развития (что в ближайшие десятилетия маловероятно). Приведем основные предпосылки финансовой глобализации: Либерализация торговли товарами и услугами, рынков капитала и другие формы экономической либерализации, вызвавшие ограничение политики протекционизма и сделавшие мировую торговлю более свободной; Небывалая концентрация и централизация капитала, взрывообразный рост производственных финансово-экономических инструментов, резкое сокращение времени осуществления межвалютных сделок; Внедрение международными экономическими организациями единых критериев макроэкономической политики, универсализация требований к налоговой, региональной, аграрной, антимонопольной политике, к политике в области занятости; Усиление тенденции в универсализации и стандартизации. Наиболее широко применяются единые для всех стран стандарты на технологию, экологию, деятельность финансовых организаций, бухгалтерскую отчетность. Также стандарты распространяются на образование и культурные ценности.

14. Финансовая безопасность государства: сущность, структурообразующие факторы, критерии, показатели и пороговые значения.

Финансовая безопасность - понятие, включающее комплекс мер, методов и средств по защите экономических интересов государства на макроуровне, корпоративных структур, финансовой деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне. На макроуровне финансовая безопасность - способность государства в мирное время и при чрезвычайных ситуациях адекватно реагировать на внутренние и внешние отрицательные финансовые воздействия. Финансовая безопасность отражает состояние и готовность финансовой системы государства к своевременному и надежному финансовому обеспечению экономических потребностей в размерах, достаточных для поддержания необходимого уровня экономической и военной безопасности страны. Финансовая безопасность достигается деятельностью в финансовой сфере и в сопряженных с ней сферах: денежно-кредитной, экономической, социальной, международно-финансовой и т.д. Поэтому концепция и стратегия финансовой безопасности должны находить отражение в концепции и государственной стратегии экономической безопасности, в экономической, бюджетной и денежно-кредитной политике и т.п. Стратегия финансовой безопасности должна также обеспечивать достижение основных целей национальной безопасности. Основные цели и задачи обеспечения финансовой безопасности как государства, так и компании: определение факторов, влияющих на финансовую и производственную деятельность, их формализация; построение системы ограничений, ликвидирующих неумышленное и предумышленное воздействие. Создание системы финансовой безопасности - эвристический процесс, заключающийся в решении многокритериальных задач, требующих участия высокопрофессиональных специалистов в различных областях. Для компаний разработка стратегии финансовой безопасности - часть стратегии развития, посредством которой ее руководители решают две наиболее важные задачи, составляющие коммерческую тайну: 1) развитие новых и(или) модернизация существующих методов продвижения продукции и услуг на товарных и финансовых рынках, позволяющие ей оптимизировать поступление и распределение денежных и приравненных к ним средств с учетом сбалансированного распределения различного рода рисков и способов их покрытия, поиск оптимальной корпоративной структуры капитала; 2) построение финансового менеджмента в рыночной среде, характеризующейся высокой степенью неопределенности и повышенным риском. Наиболее важный аспект в решении задачи обеспечения финансовой

безопасности компании - построение оптимальной структуры ее капитала на базе общепринятых коэффициентов, что позволяет оптимизировать управление задолженностью компании и методы привлечения дополнительных денежных ресурсов на финансовом рынке. Основная проблема в реализации концепции финансовой безопасности компании - отсутствие апробированных и стандартизированных способов покрытия различного рода рисков, а также формализация и описание структуры самих рисков. Как система финансовой безопасности включает также комплекс задач по устранению конфликта интересов между субъектами инфраструктуры финансового рынка на уровне государства и подразделениями компании на уровне корпорации. Среди апробированных методов и средств ликвидации конфликта интересов - четкое построение документооборота и контроль за его соблюдением; жесткое распределение прав доступа различных субъектов и подразделений к информации; иерархия полномочий, а также установление условных барьеров, т.н. «китайских стен», с помощью которых служащие различных хозяйствующих субъектов и их подразделений с потенциальной возможностью конфликта интересов разделяются во времени и пространстве. Отдельно решается задача безопасности при передаче данных по локальным, распределенным или глобальным сетям от случайного либо умышленного изменения, уничтожения, разглашения, а также несанкционированного использования. Система принимаемых мер должна быть прозрачна - введение механизмов безопасности не должно нарушать нормальную работу всей системы; задержки в процессе передачи данных, вносимые программными и техническими средствами безопасности, должны быть минимальными; не должна также уменьшаться надежность передачи. При этом сами средства безопасности должны быть защищены от несанкционированного доступа. Разработаны средства и технология защиты вычислительных сетей (защитные экраны, эшелонированная оборона и др.). В целях защищенности БД применяют: резервное копирование, которое защищает данные и программы от появления ошибок, порчи и удаления во время отказов и различного рода сбоев, возникающих в системе или сети; обеспечение конфиденциальности путем использования различных технических и математических методов, в частности, криптографии, обеспечивающей секретность программ и данных, которые хранятся в системах или передаются по сети; регистрацию абонентов (пользователей), имеющих право доступа к определ. программам и данным, что дает возможность проводить их аутентификацию. Процесс обеспечения сохранности, целостности и надежности обработки и хранения данных понимается как единый процесс защиты данных. В ряде высокоразвитых стран разрабатываются специализированные стандарты, предназначенные для защиты данных. Например, в США утвержден стандарт «частной усовершенствованной почты», используемой для шифрования информации как в коммерческих, так и некоммерческих задачах и позволяющей придавать документам нераспознаваемый вид. Для обеспечения юридической базы в ряде стран приняты соответствующие законы. Так, в США с 1974 действует Закон о секретности, определяющий правила хранения данных. Впоследствии в дополнение к нему приняты: Закон о тайне финансовых операций (1978), ограничивающий доступ к банковским операциям, в т.ч. и для государственных организаций; Закон о хранении информации (1978), требующий уведомления пользователей о получении третьей стороной доступа к их записям; Закон об электронной связи (1986), запрещающий перехват данных, передаваемых через коммуникационную сеть. Разработками концепции безопасности данных занимается National Computer Security Center, NCSC (Национальный центр компьютерной безопасности), где сосредоточены основные работы по стандартам в этой области. Разработка подобных стандартов в РФ возложена на Федеральное агентство правительственной связи и информации при Президенте РФ (ФАПСИ) и др. уполномоченные органы. Гостехкомиссией России выпущен руководящий документ «Защита от несанкционированного доступа к информации».

В качестве одной из целей мониторинга финансовой безопасности предприятия является диагностика его состояния по системе показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности, наиболее характерных для данного предприятия и имеющих для последнего важное стратегическое значение.

Если использовать подобную методику для построения системы количественных и качественных показателей финансовой безопасности на уровне предприятия, то в нее необходимо включить следующие главные, на наш взгляд, индикаторы (естественно, данный перечень требует его конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные):

□ **объем “портфеля” заказов (общий объем предполагаемых продаж);**

- ☐ фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
- ☐ уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- ☐ уровень рентабельности производства;
- ☐ фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- ☐ просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- ☐ доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства.

15. Роль Федерального Казначейства в управлении финансами и его задачи.

Оперативный финансовый контроль в рамках Министерства финансов РФ осуществляют Контрольно-ревизионное управление (КРУ) и органы Федерального казначейства, созданного в соответствии с Указом Президента РФ от 8 декабря 1992 г .

Органы Казначейства призваны осуществлять государственную бюджетную политику; управлять процессом исполнения федерального бюджета, осуществляя при этом жесткий контроль за поступлением, целевым и экономным использованием государственных средств. На Казначейство возложены следующие задачи:

- контроль за доходной и расходной частью федерального бюджета в процессе его исполнения;
- контроль за состоянием государственных финансов в целом и представление высшим органам законодательной и исполнительной власти отчетов о финансовых операциях Правительства РФ и состоянии бюджетной системы;
- контроль совместно с Банком России за состоянием государственного внутреннего и внешнего долга РФ;
- контроль за государственными федеральными внебюджетными фондами и финансовыми отношениями между ними и федеральным бюджетом.

16. Структура мировых финансов, их роль в развитии международного сотрудничества.

Мировые финансы являются частью мировой экономики и представляют собой совокупность финансовых ресурсов мира: финансовых ресурсов стран с их финансовыми организациями, международных организаций и международных финансовых центров мира, всего населения Земли, т. е. более чем 6 млрд. человек.

Мировые финансы - ресурсы, используемые в международных экономических отношениях, т. е. в отношениях между резидентами и нерезидентами.

Финансовые ресурсы мира находятся в обращении и образуют мировой финансовый рынок (МФР).

Функции мирового финансового рынка

К функциям мирового финансового рынка относятся следующие особенности:

Аккумуляция свободных денежных средств и их перераспределение между отдельными отраслями, странами и регионами во всемирном масштабе.

Ускорение и рост эффективности производства.

Типы мирового финансового рынка

Мировой финансовый рынок подразделяется на первичный и вторичный. Они тесно связаны между собой, так как первичный рынок насыщает вторичный ценными бумагами. Первичный рынок служит для перераспределения капитала между кредиторами и заёмщиками (инвесторами и реципиентами). На вторичном рынке меняются только контрагенты, а именно:

происходит смена владельцев долговых обязательств;

величина ресурсов первоначальных заёмщиков не меняется.

Вторичный рынок создает механизм перепродажи долговых обязательств, что приводит к росту ликвидности рынка в целом, а, следовательно, возрастает и степень доверия к нему кредиторов-

инвесторов. Он обеспечивает, таким образом, бесперебойное функционирование всего рынка ссудных капиталов.

Структура мирового финансового рынка

В рамках мирового финансового рынка выделяют:

национальный финансовый рынок;

международный финансовый рынок.

В основе этого деления лежит признак подконтрольности национальным системам денежно-кредитного регулирования.

Под национальным финансовым рынком понимается (основной критерий — подчинение национальному законодательству):

совокупность ссудно-заемных операций резидентов, подчиненных национальному законодательству, в национальной валюте на территории страны ее происхождения (например, кредит, полученный в банке-резиденте в национальной валюте);

заимствование резидентов в иностранной валюте;

заимствование нерезидентов в национальной или иностранной валюте в рамках национальной системы регулирования.

Во всех трех пунктах речь идет об операциях с участием банка-резидента.

Мировой финансовый рынок не существует в форме единого рынка, это лишь совокупность взаимосвязанных национальных рынков. Под международным финансовым рынком понимают ссудно-заемные операции в валютах вне стран их происхождения и, следовательно, не подлежащих прямому государственному регулированию со стороны этих стран.

Классификация мирового финансового рынка

По признаку функциональных различий (или в зависимости от экономического содержания операции) мировой финансовый рынок, как национальный, так и международный, можно разделить на два основных сектора:

мировой денежный рынок;

мировой рынок капитала.

Денежный рынок делится на:

межбанковский рынок (то есть рынок межбанковских депозитов), который представляет собой совокупность операций между банковскими учреждениями по предоставлению взаимных краткосрочных необеспеченных ссуд на сумму до 1 млн долларов США;

учетный рынок — учет векселей частного и государственного сектора (казначейские) хозяйствования, а также иных краткосрочных обязательств (иных коммерческих бумаг).

Рынок капитала делится на:

кредитный рынок (учитывает механизм кредитования);

фондовый рынок (делится на рынок акций и рынок облигаций).

На рынке акций происходит обращение денежных документов (акций), удостоверяющих имущественное право владельцев этих документов по отношению к лицу, выдавшему эти документы. Акции — это долевые ценные бумаги. На рынке облигаций обращаются долговые ценные бумаги, дающие их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход.

В структуре евторынка выделяют (критерий — срок заимствования):

денежный сегмент;

кредитный сегмент;

фондовый сегмент.

Специфика денежного сегмента — заимствования на небольшой срок (1-3 месячные депозиты).

Кредитный сегмент — большой удельный вес приходится на среднесрочные под плавающую ставку процента, такая ставка зависит от ставки, сложившейся на рынке. Среднесрочные синдицированные ролloverные кредиты являются главным инструментом кредитного сегмента, они породили множество проблем на этом сегменте. Проблема состоит в большом риске невозврата кредита.

Процентная ставка, используемая в кредитном сегменте, формируется из двух составляющих:

плавающей ставки;

постоянной ставки (маржа, которая может иметь как положительное, так и отрицательное значение).

Среднесрочная ставка зависит от статуса заемщика, в соответствии с которым и определяется маржа.

Субъекты и институциональная структура мирового финансового рынка

Базовые субъекты хозяйствования, представленные на мировом финансовом рынке:

предприятия;

население;

правительства;
профессиональные субъекты.

Все указанные субъекты выступают как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Любой из них является либо чистым кредитором, либо чистым заемщиком. Средняя величина потенциальных финансовых ресурсов составляет примерно 60-65 %, а реально на практике значительная часть прибыли перенаправляется на расширенное воспроизводство. Таким образом, предприятия являются чистым нетто-заёмщиком. Для того чтобы правительство (государство) могло выступать кредитором, для начала необходимо иметь хотя бы профицит государственного бюджета. Население инвестирует в ценные бумаги, приобретает облигации, то есть выступает чистым кредитором.

Профессиональные субъекты финансового рынка (финансовые посредники):

1) Институты, которые обслуживают функционирование рынка (в том числе, инвестиционно-дилерские компании).

2) Промежуточные заёмщики (обеспечивающие и связанные с непосредственным перетоком капитала).

3) Международные организации (МВФ, МБРР и т.д., они работают по иным условиям, нежели все остальные участники мирового финансового рынка).

4) Трастовые компании, которые оказывают услуги по управлению определенными активами клиентов (управление пакетами ценных бумаг, управление по доверенности, агентские фонды). Фонды таких компаний составляют:

акционерный капитал самих трастовых компаний;

гарантийные фонды, принятые к управлению по доверенности;

наследственные фонды (фонды, управляемые по завещанию собственника в интересах наследника).

5) Страховые компании (занимаются медицинским, гражданским и другими видами страхования).

6) Национальные банки.

7) Пенсионные фонды привлекают ресурсы путем привлечения государственных и частных пенсионных выплат. Им предоставлены определенные льготы, в частности, в сфере налогообложения.

8) Инвестиционные фонды – компании, которые продают свои акции публике, а затем инвестирует вырученные средства в самые различные ценные бумаги. Цель – сформировать доходный пакет ценных бумаг, посредством их диверсификации. В основе прибыли – колебания рыночной стоимости ценных бумаг, входящих в состав портфеля компании. Выделяют две разновидности инвестиционных фондов:

открытые фонды (создаются на неопределенный срок, осуществляют дополнительную эмиссию акций по решению участников фонда или акционеров);

закрытые фонды (выпускают акции только в момент своего образования, то есть не происходит дополнительной эмиссии акций, вкладывают полученные средства в ценные бумаги с целью получения дохода от роста капитала).

Первый инвестиционный фонд был создан в 1924 году в США.

9) Взаимные фонды (предоставляют определенные удобства своим участникам, в частности, доступ к котировкам ценных бумаг на вторичном рынке).

10) Коммерческие банки – основные посредники в части небанковского сектора, покупают ценные бумаги, государственные краткосрочные облигации и держат их в своем портфеле. Они относятся к институтам как первичного, так и вторичного рынков.

11) Инвестиционные банки – посредники на рынке ценных бумаг между корпорациями, желающими продать (разместить) свои ценные бумаги, и потенциальными инвесторами, как индивидуальными, так и институциональными. Работают как на национальном рынке, так и на евросегменте.

12) Инвестиционно-дилерские конторы обслуживают своих клиентов, покупая у них ценные бумаги либо продавая их.

17. Безналичный денежный оборот и система безналичных расчетов.

Безналичное обращение – это движение стоимости без участия наличных денег.

В структуре денежного оборота различают платежный, безналичный и наличный обороты. Безналичный оборот представляет собой часть совокупного денежного оборота с использованием безналичных расчетов путем записей на счетах в банках или зачетов взаимных требований.

Весь безналичный денежный оборот – платежный, ибо предполагает разрыв во времени движения товара и денежных средств. Безналичный оборот, являясь преобладающим в странах с развитой рыночной экономикой, составляет около 90% совокупного денежного оборота.

Основные принципы безналичных расчетов:

Правовой режим осуществления расчетов и платежей (обусловлен ролью платежной системы как основного элемента любого современного общества).

Осуществление расчетов по банковским счетам.

Поддержание ликвидности на уровне, обеспечивающем бесперебойное осуществление платежей.

Наличие акцепта (согласия) плательщика на платеж.

Срочность платежа.

Контроль всех участников за правильностью совершения расчетов, соблюдением установленных положений о порядке их проведения.

Имущественная ответственность за несоблюдение договорных условий.

Установлено несколько форм расчетов и видов платежей, которые предприятия и физические лица могут выбрать по своему усмотрению:

- платежное поручение
- платежное требование
- инкассовое поручение
- чек
- аккредитив
- банковский перевод
- пластиковая карта

Безналичные расчеты проводятся на основании расчетных документов установленной формы и соблюдением соответствующего документооборота и регулируются «Положением ЦБ РФ о безналичных расчетах в РФ»

Платежное поручение представляет поручение предприятия обслуживающему банку о перечислении определенной суммы своего счета.

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента по договору, по которому банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), может произвести поставщику платеж или предоставить полномочия другому банку производить такие платежи при условии предоставления им документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива.

В России могут открываться следующие виды аккредитивов: покрытие (депонированные) или непокрытые (гарантированные); отзывные или безотзывные.

При расчетах чеками владелец счета (чекодатель) дает письменное распоряжение банку, выдавшему расчетные чеки, уплатить определенную сумму денег, указанную в чеке, получателю средств (чекодержателю). Чеки используются физическими и юридическими лицами, выступают платежным средством и могут применяться при расчетах во всех случаях. Чеки бывают денежные и расчетные.

Платежное требование - требование поставщика к покупателю оплатить на основании направленных в банк плательщика расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленной по договору продукции (работ, услуг) и поручение плательщика списать средства с его счета. Перечисление денег банку поставщика происходит после того как приходят акцептованные расчетные документы от покупателя в банк покупателя.

Инкассовое поручение - это поручение банку взыскать деньги с плательщика в бесспорном порядке. Выставляются судебными и налоговыми органами.

Банковский перевод - экспресс перевод денежных средств в любую точку планеты по телекоммуникационным сетям.

Пластиковые карты получают все большее распространение. Они бывают: личные или корпоративные, кредитовые или дебетовые, с магнитной полосой, смарт-карты и лазерные карты.

18. Бумажные и кредитные деньги, закономерности их обращения.

Выпуск денег в хозяйственный оборот.

Бумажные деньги (БД) - представители действительных денег. Исторически они появились как заменители золотых монет. Объективная возможность этих денег обусловлена особенностями функции денег как средства обращения. Впервые БД появились в России в 1769г. (ассигнации). Право выпуска

БД присваивает себе государство. Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска (расходы на бумагу, печатание) образует эмиссионный доход казны, является существенным элементом государственных поступлений.

БД выполняют 2 функции: средство обращения и средства платежа. Отсутствие золотого обмена не дает возможность им уйти из обращения. Государство, постоянно испытывающее недостаток средств, увеличивает выпуск БД без учета товарного и платежного оборота. БД, застрявшие в обращении независимо от товарооборота, переполняют каналы обращения и обесцениваются. Причины обесценения: избыточный выпуск БД государством, упадок доверия к эмитенту и неблагоприятное соотношение экспорта и импорта страны. БД выполняют 2 функции: средство обращения и средства платежа. Отсутствие золотого обмена не дает возможность им уйти из обращения. Государство, постоянно испытывающее недостаток средств, увеличивает выпуск БД без учета товарного и платежного оборота. БД, застрявшие в обращении независимо от товарооборота, переполняют каналы обращения и обесцениваются. Причины обесценения: избыточный выпуск БД государством, упадок доверия к эмитенту и неблагоприятное соотношение экспорта и импорта страны.

Сущность БД заключается в том, что они выступают знаками стоимости, выпускаемыми гос-вом для покрытия бюдж. дефицита, обычно они не разменны на золото и наделены государством принудительным курсом.

Кредитные деньги (КД) возникают с развитием тов. производства, когда купля-продажа осущ-ся с рассрочкой платежа (в кредит). Их появление связано с функцией денег как средства платежа, где деньги выступают обязательством, кот. д.б. погашено через заранее установленный срок действительными деньгами. Изначально экон. значение этих денег - сделать ден. оборот эластичным, способным отражать потребности товарооборота в нал. деньгах; экономить действительные деньги; способствовать развитию безнал. оборота.

В условиях господства капитала КД выражают не взаимосвязь между товарами на рынке как было раньше (Т-Д-Т), а отношение денежного капитала (Д-Т-Д), поэтому денежный капитал выступает в форме КД.

КД прошли следующий путь развития: вексель, акцептованный вексель, банкнота, чек, электронные деньги, кредитные карточки.

Вексель - письм. безуслов. обязательство должника уплатить опред. сумму в заранее огов. срок в установленном месте. Различают простой вексель, выданный должником и переводной (тратту), выписанный кредитором и направленный должнику для подписи с возвратом кредитору. В России в разных сферах действуют коммерческий, банковский, казначейский векселя и др. его виды. Комм. В выдается под залог товара. Банк-й В выдается банком-эмитентом при наличии опред. суммы клиента на депозите. В отличие от комм. В банк-й В имеет депозитную форму. Это по существу простой В, так как выписывается клиентом банка своему поставщику в оплату за товары, но м.б. индоссирован третьему лицу. Банк-й В дает предпр-ю новое плат. средство, гарантированное банком, кроме получения дохода по депозиту, предприятие получает возможность расчета со своими партнерами. Банкнота - КД, выпускаемые ЦБ (эмиссионным) страны. Б поступает в обращ. путем банковского кредитования государства, хозяйства через КБ, обмена иностранной валюты на банкноты данной страны. ЦБ стран вып-ют Б строго опред.-го достоинства. По сущ. они явл. нац. деньгами на всей терр. гос-ва. Мат. обесп.-е в виде товаров или золота отсутствует. Изгот-ся из особой бумаги и применяются меры, затрудн-е их подделку. В РФ эмитентом банкнот является ЦБР (Банк России), осуществляющий свою деятельность в соответствии с Фед. з-ном о ЦБ РФ от 26.04.95г. Обращаются банкноты достоинством 5, 10, 50, 100, 500, 1000 рублей, на новых 500 и 1000 рублей указано "Билет Банка России".

Чек - ден. докум. устан. формы, содержащий безуслов. приказ владельца счета в кред-м учр. о выплате держателю чека указанной суммы. В чековом обращении участвуют: чекодатель (владелец счета), чекополучатель (кредитор чекодателя) и плательщик по чеку (кредитное учреждение). Различают 3 вида чеков: -именной- на определенное лицо без права передачи; -предъявительский- без указания получателя; -ордерный- на определенное лицо, но с правом передачи посредством индоссамента на обороте документа.

Во внутр. обороте Ч исп-ся для получ. нал. денег, в кред-м учр., как ср-во платежа и обращения, а т.ж. в кач. инструм. безнал. расчетов. В междунар. расч. т.ж. исп-ся банковские чеки для осущ. коммерч. платежей, в осн. при платежах неторгового характера. С 1.03.92г. постановлением ВС России принято "Положение о чеках", которое определило порядок чекового обращения в стране. В России создан "Чековый синдикат", объединяющий КБ. Клиент заключает соглаш. с КБ, входящим в

синдикат, вносит вклад, на сумму которого открывается счет, и получает чековую книжку. В пределах депозита выписываются чеки.

Быстрое расш. чекового обращ. потребовало измен. форм платежей. НТП и развитие ЭВМ обеспечили создание автоматизир-х электронных установок для обработки чеков и ведения текущих счетов. Эл-нные устройства и система связи для осущ. кредитных и платежных операций посредством передачи электронных сигналов без участия бумажных носителей способствовали возникновению электронных денег. Внедрение ЭВМ в кредитных учреждениях создало условия для замены чеков кредитными карточками. Выпускаются они кредитными учреждениями в форме пластиковой карточки с нанесенной на ней встроенной микросхемой. За рубежом они применяются в розничной торговле и сфере услуг.

Деньги в хозяйственном обороте в условиях рынка существовали и существуют всегда. Новые деньги в оборот поступают из банков, создающих их в результате кредитных операций. Вот почему кредитный характер денежной эмиссии является одним из основополагающих принципов организации денежной системы государства.

Понятия «выпуск денег» и «эмиссия денег» - неравнозначны. Выпуск денег в оборот происходит постоянно. Безналичные деньги выпускаются в оборот, когда коммерческие банки предоставляют ссуду своим клиентам. Наличные деньги выпускаются в оборот, когда банки в процессе осуществления кассовых операций выдают их клиентам из своих операционных касс. Однако одновременно клиенты погашают банковские ссуды и сдают наличные деньги в операционные кассы банков. При этом количество денег в обороте может и не увеличиваться.

Под эмиссией же понимается такой выпуск денег в оборот, который приводит к общему увеличению денежной массы, находящейся в обороте. Существует эмиссия безналичных и наличных денег (последняя и называется эмиссией денег в обращение).

В условиях административно-распределительной экономики (по типу бывшего СССР) и ту, и другую эмиссию, как правило, осуществлял Государственный банк. В условиях рыночной экономики эмиссионная функция разделяется: эмиссия безналичных денег производится системой коммерческих банков, эмиссия наличных денег - государственным центральным банком. При этом первична эмиссия безналичных денег. Прежде чем наличные деньги появятся в обороте, они должны отражаться в виде записей на депозитных счетах коммерческих банков.

Главная цель эмиссии безналичных денег в оборот - удовлетворение дополнительной потребности предприятий в оборотных средствах. Коммерческие банки удовлетворяют эту потребность, предоставляя предприятиям кредиты. Однако кредиты банки могут выдавать только в пределах имеющихся у них ресурсов, т.е. тех средств, которые они мобилизовали в виде собственного капитала и средств, находящихся на депозитных счетах. С помощью же этих ресурсов можно удовлетворить лишь обычную, а не дополнительную потребность хозяйства в оборотных средствах. Между тем либо в связи с ростом производства, либо в связи с ростом цен на товары постоянно возникает дополнительная потребность хозяйства и населения в деньгах. Поэтому должен существовать механизм эмиссии безналичных денег, удовлетворяющий эту дополнительную потребность.

В условиях стран с административно-распределительной системой хозяйства эмиссия безналичных денег осуществлялась на основе кредитных планов, путем расширения предоставляемых в соответствии с ними кредитов.

В странах с рыночной моделью экономики, когда монополия на эмиссии разрушена, действие подобного механизма становится невозможным.

19. Валютные отношения и валютная система.

Валютная система – это форма организации валютных отношений, закреплённая национальным законодательством (национальная система) или межгосударственным соглашением (мировая и региональная системы).

Валютные отношения представляют собой разновидность денежных отношений, возникающих при функционировании денег в международном обороте. Деньги, обслуживающие международные отношения, называются валютой.

Различают национальную валюту, мировую и региональную валютные системы.

Национальная валютная система сформировалась в рамках национальной денежной системы, которая регламентировала порядок денежных расчетов данной страны с другими государствами.

Постепенно она обособилась от денежной системы.

Основные элементы национальной валютной системы:

- национальная валюта;
- национальное регулирование международной валютной ликвидности;
- режим курса национальной валюты;
- национальное регулирование валютных ограничений и условий конвертируемости национальной валюты;
- режим национальных рынков валюты и золота;
- национальные органы, осуществляющие валютное регулирование (законодательные органы, центральный банк, минфин, минэкономики, таможенный комитет и др.).

По мере интернационализации хозяйственных связей на основе национальных валютных систем формируются механизмы межгосударственного регулирования международных и валютных отношений – мировая и региональная валютные системы. Их основные принципы юридически закреплёны межгосударственными соглашениями.

Основные элементы мировой и региональной валютных систем:

- виды денег, выполняющих функции международного платёжного и резервного средства;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- межгосударственная регламентация режимов валютного курса;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений и условий валютной конвертируемости;
- режим мировых рынков валюты и золота;
- международные валютно-кредитные организации, осуществляющие межгосударственное регулирование валютных отношений (Международный валютный фонд (МВФ), Европейский валютный институт).

Национальная валютная система базируется на национальной валюте. Национальная валюта – денежная единица страны. Она существует в наличной форме (банкноты, монеты) и в безналичной (остатки на банковских счетах). Ее эмитентами являются национальные коммерческие и центральные банки.

В послевоенный период главными формами мировых денег стали резервные валюты и международные денежные единицы – СПЗ и ЭКЮ.

Первоначально единственным видом мировых денег было золото, причем в форме слитков. Золотые монеты для использования в международных расчетах нужно было отлить в слитки, а затем перечековать в монеты другой страны. Постепенно с целью снижения издержек обращения в международных расчетах стали использоваться национальные золотые монеты и кредитные орудия обращения.

Международные денежные единицы являются национальными коллективными валютами, особым видом мировых кредитных денег. Они отличаются от национальных валют, во-первых, по эмитенту (выпускаются не национальными банками, а международными валютно-кредитными организациями); а во-вторых, по форме (выпускаются только в безналичной форме записей на счетах).

Золото выполняет функцию международного резервного средства.

Важный элемент валютной системы – регулирование международной валютной ликвидности на национальном и межгосударственном уровне. Под международной валютной ликвидностью понимается способность отдельной страны или всех стран своевременно погашать свои международные обязательства.

Компоненты международной валютной ликвидности:

- официальные золотовалютные резервы (запасы золота и резервных валют, принадлежащих государству);
- счета в СПЗ и ЭКЮ;
- резервная позиция в МВФ.

Резервная позиция в МВФ означает право страны – члена МВФ на автоматическое получение у него безусловных кредитов в иностранной валюте (в пределах 25 % от квоты страны в МВФ).

Следующий элемент валютной системы характеризует порядок установления курсовых соотношений между валютами, т. е. режим валютного курса. Различают фиксированный, «плавающий» курсы валют и их варианты, объединяющие в различных комбинациях отдельные элементы фиксированного и «плавающего» курсов. Такая классификация курсовых режимов в целом соответствует принятому МВФ делению валют на три группы.

- валюты с привязкой (к одной валюте, «валютной корзине»[1] или международной единице);
- валюты с большой гибкостью;
- валюты с ограниченной гибкостью.

При режиме фиксированного валютного курса центральный банк устанавливает курс национальной валюты на определенном уровне по отношению к валюте какой-либо страны, к которой «привязана» валюта данной страны, к «валютной корзине» (обычно в нее входят валюты основных торгово-экономических партнеров) или к международной денежной единице. Особенность фиксированного курса состоит в том, что он остается неизменным в течение более или менее продолжительного времени (нескольких лет или нескольких месяцев), т. е. не зависит от изменения спроса и предложения на валюту. Изменение фиксированного курса происходит в результате его официального пересмотра (девальвации – понижения или ревальвации – повышения).

При фиксированном курсе центральный банк нередко устанавливает различные курсы по отдельным операциям – режим множественности валютных курсов. Например, такой режим действовал в России с ноября 1989 года по июль 1992 г. Режим фиксированного валютного курса обычно устанавливается в странах с жесткими валютными ограничениями и неконвертируемой валютой. На современном этапе его применяют в основном развивающиеся страны.

Для стран, где валютные ограничения отсутствуют или незначительны, характерным является режим «плавающих», или колеблющихся, курсов. При таком режиме валютный курс относительно свободно меняется под влиянием спроса и предложения на валюту. Режим «плавающего» курса не исключает проведение центральным банком тех или иных мероприятий, направленных на регулирование валютного курса.

К промежуточным между фиксированным и «плавающим» вариантами режима валютного курса можно отнести:

- режим «скользящей фиксации» – центральный банк ежедневно устанавливает валютный курс исходя из определенных показателей: уровня инфляции, состояния платежного баланса, изменения величины официальных золотовалютных резервов и др.;
- режим «валютного коридора» – центральный банк устанавливает верхний и нижний пределы колебания валютного курса. Режим «валютного коридора» называют как режимом «мягкой фиксации» (если установлены узкие пределы колебания), так и режимом «управляемого плавления» (если коридор достаточно широк). Чем шире «коридор», тем в большей степени движение валютного курса соответствует реальному соотношению рыночного спроса и предложения на валюту;
- режим «совместного», или «коллективного плавления», валют – курсы валют стран – членов валютной группировки поддерживаются по отношению друг к другу в пределах «валютного коридора» и «совместно плавают» вокруг валют, не входящих в группировку.

Объектом национального и межгосударственного регулирования являются валютные ограничения и режим конвертируемости валют.

Валютные ограничения – это введенные в законодательном или административном порядке ограничения операций с национальной и иностранной валютой, золотом и другими валютными ценностями.

Различают ограничения платежей и переводов по текущим операциям платежного баланса и по финансовым операциям (т. е. операциям, связанным с движением капиталов и кредитов), по операциям резидентов и нерезидентов.

На межгосударственном уровне осуществляется регулирование валютных ограничений по текущим операциям. Страны – члены МВФ могут взять на себя обязательство по ст. VIII Устава МВФ не вводить ограничения по текущим международным операциям, либо присоединиться к ст. XIV, допускающей сохранение таких ограничений на «переходный период», т. е. на период до

подписания ст. VIII. На начало 1997 г. 116 государств из более чем 180 стран – членов МВФ присоединились к ст. VIII. Ограничения по финансовым операциям сохраняются в большинстве стран.

От количества и вида практикуемых в стране валютных ограничений зависит режим конвертируемости валюты. Валютная конвертируемость (обратимость) – это возможность конверсии (обмена) валюты данной страны на валюты других стран. Различают свободно, или полностью, конвертируемые (обратимые) валюты, частично конвертируемые и неконвертируемые (необратимые).

Полностью конвертируемыми «свободно используемыми» согласно терминологии МВФ являются валюты стран, в которых практически отсутствуют валютные ограничения по всем видам операций для всех держателей валюты (резидентов и нерезидентов). Таких стран на современном этапе примерно 20, к ним относятся, в частности, США, ФРГ, Япония, Великобритания, Канада, Дания, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия, Сингапур, Малайзия, Гонконг, арабские нефтедобывающие страны.

При частичной конвертируемости в стране сохраняются ограничения по отдельным видам операций и/или для отдельных держателей валюты. Если ограничены возможности конверсии для резидентов, то конвертируемость называется внешней, если нерезидентов – внутренней. Наибольшее значение, с точки зрения связи внутреннего рынка с мировым, имеет конвертируемость по текущим операциям платежного баланса, т. е. возможность без ограничений осуществлять импорт и экспорт товаров. Большинство промышленно развитых стран перешли к данному типу частичной конвертируемости в середине 60-х гг.

Валюта называется неконвертируемой, если в стране действуют практически все виды ограничений и прежде всего запрет на покупку-продажу иностранной валюты, ее хранение, вывоз и ввоз. Неконвертируемая валюта характерна для многих развивающихся стран.

20. Коммерческие банки и система денежных расчетов.

Все хозяйственные сделки обязательно завершаются денежными расчетами, которые могут принимать как наличную, так и безналичную формы. Безналичные расчеты – это денежные расчеты путем записей по счетам в банках, при которых деньги списываются со счета плательщика, и зачисляется на счет получателя. Безналичные расчеты организованы на основе совокупности принципов их организации, форм и способов расчетов и связанного с ними документооборота.

Безналичный денежный оборот (расчет) охватывает расчеты между:
предприятиями, учреждениями, организациями разных форм собственности, имеющими счета в кредитных организациях;
юридическими лицами и кредитными учреждениями по получению и возврату кредита;
юридическими лицами и населением по выплате заработной платы, доходов по ценным бумагам;
физическими лицами и юридическими лицами с казной государства по оплате налогов, сборов и других обязательных платежей, а также по получению бюджетных средств.

Система безналичных расчетов состоит из взаимосвязанных элементов рис.6.1.

Основу ее составляют банковские счета предприятий (клиентов), а также расчетно-денежная документация.

Ускорение процесса реализации продукции и оборачиваемости оборотных средств во многом зависит от рациональной организации расчетов.

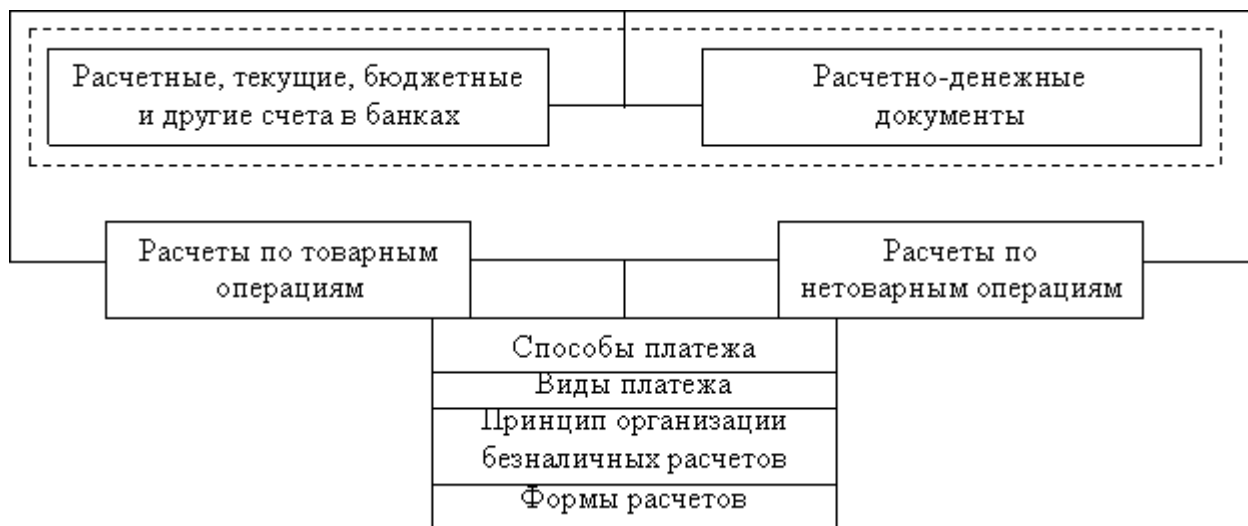


Рис 6.1. Система безналичных расчетов

Безналичные расчеты осуществляются по товарным и нетоварным операциям. Расчеты по товарным операциям, т.е. расчеты за отгружаемую предприятиями продукцию, что сопровождается движением платежных документов и денег.

Расчеты по нетоварным операциям – это расчеты с финансовой системой – по уплате процентов за кредит и комиссионных; с вышестоящими и прочими организациями.

Расчетные операции отличаются по способу платежа, в котором отражаются характер его источника и форма движения. Применяются следующие способы платежа:

перечисление денежных средств с расчетных (других) счетов плательщиков на счета получателей; зачет взаимных требований плательщиков и получателей (клиринг) с перечислением на соответствующие счета участников зачета лишь незачетной суммы;

гарантированный платеж получателю, который может осуществляться банком из средств специально созданного депозита плательщика, а также без создания такового.

Виды платежа следующие: полной суммой, частями, а также по сальдо взаимных требований.

Принципы организации расчетов:

1-й принцип: Безналичные расчеты осуществляются по банковским счетам, которые открываются клиентам как физическим, так и юридическим лицам для хранения и перевода средств.

2-й принцип: Платежи со счетов должны осуществляться банками по распоряжению их владельцев в порядке установленной ими очередности платежей и в пределах остатка средств на счете.

3-й принцип: Свобода выбора субъектами рынка форм безналичных расчетов и закрепления их в хозяйственных договорах при невмешательстве банков.

4-й принцип: Принцип срочности платежа. Срочный платеж может осуществляться: до начала торговой операции, немедленно или через определенный срок после совершения торговой операции, Досрочный платеж-выполнение денежных обязательств до истечения оговоренного срока. Отсроченный платеж – при невозможности погасить денежное обязательство в намеченный срок осуществляется продление первоначального срока. Просроченные платежи – при отсутствии средств у плательщика и невозможности получения кредита при наступлении срока платежа.

5-й принцип: Принцип обеспеченности платежа предполагает наличие у плательщика или у его гаранта ликвидных средств для погашения обязательств перед получателем денежных средств.

Действующими нормативными актами дано предприятиям право без ограничений открывать в банках счета различных видов, которые предусмотрены действующим законодательством.

Счет является инструментом, позволяющим фиксировать движение денежных средств при ведении бухгалтерского учета и отчетности.

Счета различаются по их назначению, по валюте учета, по субъектному составу их владельцев, по объему осуществляемых операций и другим признакам.

В соответствии с характером деятельности клиента, его правовым статусом и правоспособностью банки вправе открывать расчетные, текущие, бюджетные, депозитные, аккредитивные, ссудные, валютные и иные счета.

Для расчетных операций используются разнообразные типы счетов. Среди них для обслуживания основной деятельности выделяется расчетный счет.

Расчетный счет является основным счетом предприятия и открывается в порядке, установленном законодательством РФ, для ведения расчетно-денежных операций по его деятельности.

Операции по расчетному счету предприятия показывают изменения его долговых требований и обязательств. Расчетные счета предназначаются и используются для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), учета своих доходов от внереализационных операций, сумм полученных кредитов и иных поступлений. С расчетных счетов осуществляются расчеты с поставщиками, с бюджетами по налогам и приравненным к ним платежам, с рабочими и служащими по оплате труда, с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также платежи по решениям судов и других органов, имеющих право принимать решение о взыскании средств со счетов предприятий в бесспорном порядке и др.).

Остаток расчетного счета показывает свободные денежные средства, которыми располагает его владелец. Банк выдает клиенту выписки по счету по мере совершения операций.

Предприятиям, имеющим отдельные нехозрасчетные подразделения (магазины, склады, филиалы и представительства коммерческих организаций), расположенные отдельно и осуществляющие все или часть функций предприятия (что должно быть указано в учредительных документах создавшего их юридического лица или в решении о создании филиалов юридическим лицам), по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты субрасчетные счета. Субрасчетные счета могут быть открыты как по ходатайству владельца основного счета, так и на имя самого юридического лица. Субрасчетные счета открываются по месту нахождения филиалов (отделений) и представительств в таком же порядке, как открывается расчетный счет.

Операции по таким счетам ограничены и осуществляются, как правило, по разрешению головной организации в соответствии с конкретным перечнем операций, устанавливаемым головной организацией в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Субрасчетные счета предназначаются для расчетов с поставщиками и покупателями за товарно-материальные ценности и оказанные услуги, а также для зачисления платежей покупателей, поступающих за отгруженные (отпущенные) товарно-материальные ценности и оказанные услуги. Основное назначение этих счетов – аккумуляция поступающей выручки филиалов (отделений) и представительств юридического лица для последующего перечисления на расчетный счет юридического лица и производства расчетов. Выдача наличных денег с этих счетов, в том числе и на заработную плату, как правило, не предусматривается.

Обособленному структурному подразделению, состоящему на отдельном балансе, по ходатайству коммерческой организации может быть открыт самостоятельный расчетный счет в обслуживающем ее банке.

Субрасчетный счет учитывается на тех же балансовых счетах, что и расчетные – в зависимости от организационно-правовой формы предприятия.

В соответствии со ст.90 ГК РФ и ст.34 Закона «Об акционерных обществах» на момент регистрации общества с ограниченной ответственностью либо акционерного общества их уставный капитал должен быть оплачен учредителями в размере не менее 75%. Согласно п.1.1 Положения о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденного Указом Президента от 8 июля 1994 г. N 1482, в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, должен быть представлен документ, подтверждающий соответствующую оплату. Для зачисления учредителями денежных средств в уставный фонд на имя создаваемого юридического лица открывается временный (накопительный) счет в кредитной организации по месту государственной регистрации юридического лица.

Временные расчетные счета учитываются, в зависимости от организационно-правовой формы юридического лица. Данный счет открывается на том же балансовом счете, что и по основной деятельности.

Текущие счета открываются юридическим лицам – резидентам по законодательству РФ, являющимся некоммерческими организациями. Традиционно такие счета открываются общественным организациям, учреждениям и организациям, состоящим на федеральном, республиканском или местном бюджете.

Текущие счета предназначены для осуществления расчетных операций в соответствии с целями деятельности, предусмотренными учредительными документами юридического лица, а также в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Текущие счета предназначаются для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), осуществления расчетов с поставщиками, бюджетами по налогам и приравненным к ним платежам, учета сумм, полученных кредитов и иных поступлений, расчетов с рабочими и служащими по заработной плате и другим выплатам, включаемым в фонд потребления, а также для платежей по

решениям судов и других органов, имеющих право принимать решение о взыскании средств со счетов юридических лиц в бесспорном порядке и др.

Текущие счета могут открываться филиалам (отделениям) и представительствам юридических лиц, а также филиалам (отделениям) и представительствам при предоставлении ходатайства юридического лица. По текущим счетам могут проводиться расчетные операции, связанные с оплатой труда, административно-хозяйственными расходами и т.д.

Указом Президента РФ от 18 августа 1996 г. N 1212 «О мерах по повышению собираемости налогов и других обязательных платежей и упорядочению наличного и безналичного денежного обращения» в банковскую практику фактически введена новая разновидность счета – «счет недоимщика». Предназначение данного счета состоит в осуществлении расчетов только по целевому признаку – для расчетов по погашению субъектами налогообложения задолженности по платежам в бюджет любого уровня и государственные внебюджетные фонды (ПФ РФ, ФСС РФ, ГФЗН РФ, ФОМС РФ) юридическими лицами, их представительствами и филиалами, являющимися самостоятельными субъектами налогообложения, иностранными юридическими лицами, их представительствами и филиалами, ведущими хозяйственную деятельность на территории РФ. Открытие данного счета осуществляется в случае возникновения у налогоплательщика задолженности перед бюджетом. Причем вся поступающая в кассу предприятия-недоимщика денежная выручка сдается в кредитную организацию и зачисляется на его расчетный (текущий) счет. Предприятие-недоимщик не вправе расходовать поступающую в его кассу выручку. Ранее выданные разрешения на право расходования наличной денежной выручки у предприятий-недоимщиков аннулируются.

К счету предприятия-недоимщика допускается возможность предъявления в соответствии с законодательством Российской Федерации платежных документов с помещением их в картотеку при отсутствии средств на этом счете.

При отсутствии средств на рублевых счетах, предприятие-недоимщик вправе направлять кредитной организации, в которой открыты его валютные счета, указание о конвертации валютных средств в рубли (в пределах сумм, необходимых для погашения недоимки) и их зачислении на его зарегистрированный счет недоимщика.

Предприятие-недоимщик вправе заключить дополнительный договор или вносить изменения в имеющиеся договора банковского счета о ежедневном перечислении банком соответствующей суммы средств с других счетов предприятия-недоимщика на зарегистрированный счет недоимщика. Ответственность сторон и сроки, в течение которых осуществляются такие перечисления, может устанавливаться договором.

Порядок расчетов по счетам предприятий-недоимщиков действует до полного погашения ими задолженности по платежам в федеральный бюджет и в федеральные внебюджетные фонды. После полного погашения предприятием-недоимщиком задолженности налоговый орган выдает ему информационное письмо, подтверждающее этот факт, для предъявления в банки, в которых ему были открыты иные расчетные (текущие) счета.

При открытии счета недоимщика на карточке с образцами подписей и оттиска печати ф.0401026 делается отметка «Счет недоимщика».

Бюджетные счета открываются предприятиям, организациям и учреждениям, которым выделяются средства за счет бюджетов для целевого их использования.

Остатки неиспользованных средств на бюджетном счете распорядителя перечисляются платежным документом распорядителя бюджетных средств на счет органа федерального казначейства.

Бюджетные счета распорядителей бюджетных средств открываются предприятиям, организациям и учреждениям, которым выделяются средства за счет федерального и местного бюджетов для целевого их использования.

Текущие счета по внебюджетным средствам открываются предприятиям и организациям, состоящим на федеральном или местных бюджетах. Внебюджетными средствами являются средства, получаемые бюджетными учреждениями помимо ассигнований, выделяемых им из бюджета соответствующего уровня. В основном, это средства, получаемые от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг или осуществления иной деятельности.

Перечисление средств с одного бюджетного счета предприятия, учреждения или организации на другой его бюджетный, текущий или расчетный счет не допускается, за исключением случаев:

в связи с неправильно произведенными расходами;

перечисление средств с бюджетных счетов на текущие счета по внебюджетным средствам в случае возмещения расходов по переданным материальным ценностям или оказанным услугам;

возмещение расходов, произведенных с расчетных счетов, в тех случаях, когда мероприятия, финансирование которых должно производиться из средств бюджета, полностью или частично осуществлены за счет временно позаимствованных собственных средств.

Банки имеют право открывать клиентам на определенный срок накопительные счета для зачисления средств. Расходование средств с этих счетов не допускается.

Средства с накопительных счетов по истечении срока перечисляются на оформленные в установленном порядке расчетные (текущие) счета клиентов. Накопительные счета не должны использоваться для задержки расчетов и нарушения действующей очередности платежей.

На счетах учета операций по расчетным (текущим) счетам могут открываться, в установленном порядке, отдельные лицевые счета клиентам для учета операций по использованию средств на капитальные вложения и другие цели. Открытие этих счетов и совершение по ним операций производится на договорных условиях на том же балансовом счете, где учитываются операции по расчетным (текущим) счетам. При этом не должна нарушаться действующая очередность платежей. Средства на эти счета должны перечисляться с расчетных (текущих) счетов. Контрольные функции кредитные организации осуществляют в пределах, определенных договорами.

Если на капитальные вложения выделяются бюджетные средства, то эти операции совершаются в порядке, изложенном по ведению операций с бюджетными средствами.

Основным инструментом для совершения безналичных платежей в Российской Федерации является система валовых расчетов Банка России.

Согласно, на территории Российской Федерации расчеты между учреждениями коммерческих, кооперативных банков и другими кредитными учреждениями (далее учреждения банков) производятся расчетно-кассовыми центрами Центрального банка Российской Федерации (РКЦ), организованными в местах нахождения учреждений банков. В зависимости от условий связи и наличия учреждений банков могут организовываться межрайонные РКЦ.

Для осуществления расчетов каждому учреждению банка в РКЦ открывается корреспондентский счет на соответствующем балансовом счете N 30101 "Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России" – коммерческим, кооперативным и другим кредитным учреждениям; учреждениям Сберегательного банка; учреждениям Внешэкономбанка России. Для открытия корреспондентского счета в РКЦ заключается договор о корреспондентских отношениях и представляется заявление учреждения банка, образцы подписей и оттиска печати.

Порядок взаимоотношений по осуществлению расчетов регулируется данным Положением и договором о корреспондентских отношениях.

В настоящее время расчеты осуществляются по сеансовой технологии. Это значит, что в течение операционного дня банк может осуществить определенное количество сеансов связи с РКЦ. В московском регионе в настоящее время можно осуществить 4 сеанса. В ближайших планах Центрального Банка России стоит переход на систему расчетов в режиме реального времени.

Внутри банковские расчеты осуществляются, минуя корсчета. Расчеты между РКЦ осуществляются через систему межфилиальных оборотов. Операции друг у друга РКЦ осуществляет на основании "авизо", т.е. официального извещения о выполнении расчетной операции. Они могут быть почтовыми и телеграфными, а также дебетовыми или кредитовыми в зависимости от содержания операции.

Централизованный порядок расчетов является причиной невысокой скорости совершения расчетных операций, что побуждает коммерческие банки устанавливать прямые корреспондентские отношения между собой.

Важное место в системе межбанковских расчетов занимают клиринговые расчеты, которые проводятся ЦБР между однородными коммерческими банками. Клиринг представляет собой систему регулярных безналичных расчетов, основанную на зачете взаимных требований и обязательств юридических и физических лиц за товары (услуги), ценные бумаги. Концентрация платежей при клиринге позволяет значительно уменьшить баланс платежей и общую сумму обращающихся платежных средств, расширяет сферу безналичного оборота и облегчает управление ими. Посредством клиринга упрощаются, удешевляются и ускоряются расчеты, сохраняется имеющаяся денежная (кассовая) наличность и за счет этого повышается уровень прибыльности и ликвидности участников расчетов. Организацию клиринговых расчетов могут брать на себя специальные небанковские структуры – Клиринговые центры и расчетные палаты, которые в сферу своей деятельности могут включать и межрегиональные расчеты.

Примерно 3/4 платежного оборота – это расчеты по товарным операциям, остальная часть – это расчеты с бюджетом, государственными органами и кредитными учреждениями. По территориальному признаку расчеты бывают однородными (местными) и иногородними.

Форма расчетов включает в себя способ платежа и соответствующий ему документооборот, т.е. система оформления, использования и движения расчетных документов и денежных средств.

В соответствии с действующим законодательством допускается использование следующих форм безналичных расчетов:

1) платежные поручения – письменное распоряжение владельца счета банку о перечислении определенной суммы с его счета на счет получателя средств;

2) платежные требования-поручения – требование поставщика к покупателю оплатить стоимость выполненных работ на основании приложенных документов. Этот документ выписывается поставщиком на основании фактического исполнения услуги на стандартном бланке и направляется в банк покупателя. Возможен прием требований -поручений на инкассо. Платежные требования-поручения поставщика могут быть оплачены только после акцепта плательщика.

В банковской практике существуют следующие формы акцепта:

положительный – плательщик заявляет в письменной форме свое согласие;

отрицательный – плательщик заявляет в письменной форме только об отказе от оплаты;

предварительный – плательщик заявляет о своем согласии на оплату до списания денег с его счета.

Расчетный документ считается акцептованным, если плательщик не заявил о своем отказе в течение 3-х рабочих дней.

3) аккредитивы – это поручение банка покупателя банку поставщика об оплате поставщику товаров и услуг на условиях предусмотренных в аккредитивном заявлении. Аккредитивная форма расчетов используется только в иногородних расчетах и только с одним поставщиком.

Аккредитив может быть:

покрытый (депонированный), при котором плательщик предварительно депонирует средства для расчетов с поставщиками;

непокрытый (гарантированные), по которому платежи поставщику гарантирует банк.

Кроме того, аккредитив может быть: отзывный, т.е. он может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом, и безотзывный – не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика.

Кроме перечисленных существует еще вексельная форма расчетов, которая представляет собой расчеты между поставщиком и плательщиком за товары или услуги с отсрочкой платежа (коммерческий кредит) на основе специального документа – векселя.

Вексель – это безусловное письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, дающее его владельцу (векселедателю) беспорное право по наступлении срока требовать от должника уплаты обозначенной в векселе денежной суммы. Существует простой и переводной вексель. Простой вексель выписывает сам плательщик. Переводной вексель-тратта – это приказ векселедателя плательщику об уплате вексельной суммы третьему лицу. Участвуют: трассант (векселедатель) – трассат (плательщик) –ремитент (векселедержатель-получатель платежа). Вексель передается из рук в руки с помощью передаточной надписи – индоссамента. Срок платежа по векселю – это обязательный реквизит. Вексельная форма расчетов предполагает обязательное ее участие в банках, в частности инкассирование банками векселей, т.е. выполнение ими поручений векселедержателей по получению платежей по векселям в срок. Приняв вексель на инкассо, банк берет на себя ответственность по предъявлению векселя в срок плательщику и по получению причитающегося по нему платежа. В вексельной форме расчетов помимо банка векселедержателя, инкассирующего векселя, может участвовать и банк плательщика в качестве домицилянта, т.е. выполнять поручение своего клиента-плательщика по своевременному совершению платежа по векселю. К сроку платежа клиент-плательщик обязан обеспечить необходимую сумму на отдельном счете. В противном случае банк отказывает в платеже, и вексель протестуется против векселедателя. Банковский вексель – это односторонне обязательство банка – эмитента векселя об уплате обозначенному в нем лицу или по его приказу определенной денежной суммы в установленный срок.

Кассовые операции коммерческих банков обеспечивают налично-денежный оборот. Предприятия обязаны всю денежную наличность сверх установленных лимитов сдавать в банк. Для оприходования всех поступающих в банк наличных денег и выполнения расходных операций банк имеет оборотную кассу. Банк стремится осуществить выдачу наличных денег за счет поступления их от клиентов, не обращаясь в ЦБР за подкреплением. Для этого банк составляет оперативный кассовый прогноз, а клиенты – кассовые заявки. Чаще всего приходные кассы принимают деньги по объявлению на взнос наличными. Возможна сдача денег через инкассацию.

Деньги расходной кассой выдаются в основном по денежным чекам из чековых книжек или по расходным кассовым ордерам, выписываемым бухгалтерией.

Все виды операций с наличными деньгами обязательно сопровождаются определенным документооборотом, четко определенными документами ЦБР.

21. Ссудный процент и его роль. Основы формирования уровня ссудного процента.

Ссудный процент – объективная экономическая категория, представляющая собой своеобразную цену ссуженной во временное пользование стоимости.

Стоимость ссудного капитала – это способность к обмену между кредитором и заемщиком, а потребительная стоимость – это способность производить прибыль, часть которой заемщик отдает кредитору в виде ссудного процента.

Т.е. ссудный процент – это часть прибыли, добытая заемщиком.

Прибыль, которую добыл заемщик имеет две части: первая присваивается заемщиком в виде предпринимательской прибыли, вторая часть – передается кредитору в виде ссудного процента.

Т.е. ссудный процент – это часть прибавочной стоимости.

Норма ссудного процента определяется как отношение сумм годового дохода, полученного на ссудный капитал к общей величине ссудного капитала.

Посредством нормы процента уравнивается соотношение спроса и предложения кредита. Он содействует рациональному сочетанию собственных и заемных средств. В условиях рыночного формирования уровня ссудного процента привлечение в оборот заемных средств является выгодным только при покрытии кредитом временных и необходимых дополнительных потребностей. Всякое изменение использования кредита снижает общий уровень рентабельности вложений.

Уровень ссудного процента определяется макроэкономическими факторами: соотношением спроса и предложения средств, степенью доходности на других сегментах финансового рынка, регулирующей, направленности процентной политики Центрального банка РФ, а также зависит от конкретных условий сделок, как по привлечению, так и размещению средств.

Порядок начисления и взимания процентов определяется договором сторон.

Источник уплаты процента различается в зависимости от характера операции. Платежи по краткосрочным ссудам включаются в себестоимость продукции, расходы по долгосрочным и просроченным кредитам относятся на прибыль предприятия после ее налогообложения.

Так, посредством нормы процента уравнивается соотношение спроса и предложения кредита. Он содействует рациональному сочетанию собственных и заемных средств. В условиях рыночного формирования уровня ссудного процента привлечение в оборот заемных средств является выгодным только при покрытии кредитом временных и необходимых дополнительных потребностей. Всякое излишнее использование кредита снижает общий уровень рентабельности вложений.

Посредством процента осуществляется регулирование объема привлекаемых банком депозитов. Рост потребностей хозяйства в кредитах должен быть покрыт соответствующим приростом банковских депозитов как источников кредитования. Это ведет к повышению ставок депозитного процента до размера, уравнивающего предложение депозитов и спрос на них со стороны банка. Напротив, при сокращении потребностей хозяйства в кредитах снизятся доходы банка от предоставляемых ссуд. Увеличить прибыль он сможет при сокращении пассивных операций. Таким образом, уменьшение притока ресурсов в кредитную систему выступает реакцией на снижение потребностей хозяйства в заемных средствах.

Процентная политика коммерческого банка уже сегодня направлена на соответствующее управление ликвидностью его баланса.

Дифференциация уровня ссудного процента по активным операциям в зависимости от ликвидности вложений приводит к соответствию спроса на рискованный кредит со стороны заемщиков требованиям ликвидности баланса банков. Аналогично прослеживается роль процента по депозитным операциям как стимула привлечения наиболее устойчивых средств в оборот кредитного учреждения.

Устанавливаемая центральным банком ставка платы за ресурсы наряду с нормой обязательных резервов и условиями выпуска и обращения государственных ценных бумаг постепенно становится эффективным средством управления коммерческими банками. Не прибегая к прямому регулированию процентной политики последних, центральный банк определяет единство процентной политики в масштабах хозяйства, стимулируя повышение или понижение процентных ставок.

В целом усиление роли банковского процента в экономике и превращение его в действенный элемент экономического регулирования непосредственно связаны с состоянием экономической ситуации в стране и ходом реформ. Для современных экономических отношений характерно усиление роли банковского процента как результат проявления его регулирующей функции. Существуют различные формы ссудного процента, их классификация определяется рядом признаков, в том числе:

- формами кредита;
- видами кредитных учреждений;
- видами инвестиций с привлечением кредита;
- сроками кредитования;
- видами операций кредитного учреждения

Для ссудного процента во всех его формах характерен следующий **механизм использования**:

- Уровень ссудного процента определяется макроэкономическими факторами: соотношением спроса и предложения средств, степенью доходности на других сегментах финансового рынка, регулирующей направленности процентной политики Центрального банка РФ, а также зависит от конкретных условий сделок как по привлечению, так и размещению средств.
- Центральный банк РФ переходит от прямого административного управления нормой ссудного процента к экономическим методам регулирования уровня платы за кредит: посредством изменения платы за кредит на рефинансирование кредитных учреждений, путем маневрирования нормой обязательных резервов, депонируемых в Центральном банке РФ от суммы привлеченных вкладов, через изменение уровня доходности по операциям с государственными ценными бумагами.
- Порядок начисления и взимания процентов определяется договором сторон. Как правило, применяется ежемесячное либо ежеквартальное начисление процентов.
- Источник уплаты процента различается в зависимости от характера операции. Так, платежи по краткосрочным ссудам включаются в себестоимость продукции; расходы по долгосрочным и по просроченным кредитам относятся на прибыль предприятия после ее налогообложения.

Экономическая основа формирования уровня ссудного процента.

Существуют теории ссудного процента исходя из наличия неразрывной взаимосвязи между спросом и предложением средств, объемам сбережений и инвестиций, процентом и доходом как элементам единой системы. Причем ее макроэкономический анализ возможен только с учетом одновременного рассмотрения всех выделенных составляющих.

В развитие теории данной проблемы внесли весомый вклад К.Маркс, Е.Бем-Баверк, И.Фишер, Д.Хикс

Уровень ссудного процента в условиях свободных рыночных отношений складывается не только на основе соотношения между совокупным спросом и предложением денежных средств, но и является результатом сложного взаимодействия ряда факторов не только финансовой сферы, но и производственной. К их числу относятся цикличность производства, достигнутый в стране уровень накопления денежного капитала и сбережений, общий уровень развития денежных рынков и рынков ценных бумаг, международная миграция капиталов, состояние национальных валют, инфляционные процессы и т.д.

Большое значение для участников кредитных отношений имеет также сочетание двух начал формирования процентных ставок рыночных сил и государственного регулирования: поддержание развития отдельных отраслей экономики, проведение антиинфляционной политики, создание единообразных условий функционирования для элементов национальной кредитной системы.

Все большую роль в формировании цены кредита принимают рыночные цены.

В условиях развития рыночных начал в экономике России в сфере кредитных отношений уровень ссудного процента стремится к средней норме прибыли в хозяйстве.

При формировании рыночного уровня ссудного процента на отклонение его величины от средней нормы прибыли влияют как общие факторы, действующие на макроуровне, так и частные, лежащие в основе проведения отдельных кредитных сделок (срок кредита, размер, цель кредитования, вид обеспечения, тип заемщика и т.д.).

22. Сущность и механизм банковского (депозитного) мультипликатора.

Банковский (кредитный, кредитно-депозитный, депозитный) мультипликатор – это процесс многократного увеличения (мультипликации) остатков на депозитных счетах в коммерческих банках в результате их перевода из одного банка в другой. Благодаря действию банковского мультипликатора происходит расширение депозитов, путем многократного увеличения любых новых резервов, получаемых банковской системой. Т.е. банковский мультипликатор определяет зависимость между суммой резервов, которые банки обязаны хранить на счете в ЦБ (обязательные резервы), свободными резервами их кредитных операций и банковскими депозитами. Резервы бывают: свободные; обязательные (определенный процент от суммы ресурсов, привлеченных коммерческими банками) Свободные ресурсы - сумма фактических результатов за вычетом обязательных резервов. Увеличение банковских ссуд и увеличение депозитов и рост банковских резервов. Если банк не имеет возможности поддерживать требуемое соотношение между обязательными резервами и депозитами и отказ от выдачи новых кредитов или продажа из портфеля ценных бумаг. Если в банках возникают новые резервы, он может предоставлять новые ссуды и депозиты. Не смотря на то, что каждый отдельный банк не может предоставить ссуды в количестве, превышающем его свободные резервы, банковская система в целом предоставляет ссуды во много раз превышающие сумму, поступившую в систему свободного резерва. Процесс создания новых депозитов длится до тех пор, пока вся сумма первоначально поступившего резерва не уйдет в ЦБ. Степень кумулятивного (многократного) увеличения депозитов, в процессе кредитования измеряется банковским мультипликатором, исчисляемым по формул: Банковский мультипликатор = $1/\text{норма обязательных резервов}$ Б.М. = $1/10\% = 1 \cdot 100/10 = 10$ раз Б.М. = $1/20\% = 1 \cdot 100/20 = 5$ раз Из этой формулы следует - величина коэффициента банковского мультипликатора обратно пропорциональна норме обязательных резервов. Коэффициент мультипликатора показывает во сколько раз, образовавшаяся на депозитном счете денежная масса, превышает величину первоначального депозита. Процесс мультипликации непрерывен, а коэффициент мультипликации рассчитывается за определенный период времени.

23. Объекты и субъекты денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

24. Международные финансовые и кредитные институты. Кредит в международных экономических отношениях.

Международные финансовые институты

В целях развития сотрудничества и обеспечения целостности и стабизации всемирного хозяйства в основном после второй мировой войны созданы международные валютно-кредитные и финансовые организации. Среди них ведущее место занимают Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка (ВБ), организованные на основе Бреттонвудского соглашения стран-участниц международной конференции. СССР не ратифицировал этого соглашения в связи с «холодной войной» между Востоком и Западом. Однако в результате реформ, направленных на переход к рыночной экономике и интеграцию в мировую экономику, Россия вступила в эти организации в 1992 г., как и ряд бывших социалистических стран и республик распавшегося СССР.

МВФ и группа ВБ имеют общие черты. Они организованы по аналогии с акционерной компанией. Поэтому доля взноса в капитал определяет возможность влияния страны на их деятельность. Принцип «взвешенных» голосов определяет количество голосов каждой страны-члена. Развитые страны (их 24), составляя 14% количества членов МВФ, имеют почти 60% голосов, в том числе США - 17,7%, страны ЕС - 26,2%. В ВБ США располагают 17% всех голосов, т.е. столько, сколько 140 развивающихся стран в совокупности. Штаб-квартира МВФ и группы ВБ находится в Вашингтоне - столице страны, имеющей наибольшую квоту в их капиталах. Группа ВБ включает Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его фала.

Формирование ресурсов МВФ и МБРР различно. Квоты стран-членов МВФ и МБРР различаются. Квоты стран-членов МВФ оплачиваются полностью (около 25% - СДР и свободно конвертируемой валютой и 75% - национальной валютой). Вносы в капитал МБРР оплачиваются лишь в размере 7% подписного капитала, а 93% служат гарантийным фондом, который используется в качестве обеспечения эмиссии облигаций Банка на мировых рынках. Размер квот определяется с учетом доли страны в мировой экономике и торговле.

В дополнение к собственному капиталу международные финансовые институты прибегают к заемным средствам.

Основные задачи МВФ заключаются в следующем:

- содействие сбалансированному росту международной торговли;
- предоставление кредитов странам-членам (сроком от трех до пяти лет) для преодоления валютных трудностей, связанных с дефицитом их платежного баланса;
- отмена валютных ограничений;
- межгосударственное валютное регулирование путем контроля за соблюдением структурных принципов мировой валютной системы, зафиксированных в Уставе фонда.

Возможность получить кредит МВФ ограничена следующими условиями:

- лимитируется размер заимствования страны в зависимости от ее квоты;
- фонд предъявляет определенные требования, иногда жесткие, к стране-заемщице, которая должна выполнить макроэкономическую стабилизационную программу. Это позволяет Фонду воздействовать на экономику стран-должников.

Новым явлением с середины 80-х гг. стал отказ МВФ и МБРР от рекомендации развивающимся странам монетаристской политики, в условиях экономического спада еще более усваиваемой. Стабилизационные программы стали базироваться также и на концепции «экономики предложения» и направлены на развитие производства, проведение экономических реформ, нейтрализацию их негативных социальных последствий. Курс МВФ на ускорение приватизации, экономических реформ, либерализации цен и внешнеэкономической деятельности в России усл негативные последствия шокового перехода к рыночной экономике (экономический спад, инфляция, банкротства, неплатежи, коррупция и т.д.).

В отличие от МВФ большинство кредитов МБРР - долгосрочные (15-20 лет). Они обусловлены выполнением рекомендаций экономических миссий, которые предварительно обследуют экономику и финансы стран-заемщиц, нередко затрагивая их суверенитет.

МБРР, как и МВФ, предоставляют не только стабилизационные, но и структурные кредиты (на осуществление программ, направленных на структурные реформы в экономике). Их деятельность взаимно увязана, они дополняют друг друга. Причем членом МБРР может стать лишь член МВФ. Специфика МБРР заключается в наличии у него трех фалов:

Международная ассоциация развития (МАР создана в 1960 г.) предоставляет льготные беспроцентные кредиты на срок 35-40 лет наименее развитым странам-членам МБРР, взимает лишь комиссию в размере 3/4% на покрытие административных расходов. Цель этих кредитов - поощрение экспорта товаров из развитых стран в беднейшие страны. Специфика деятельности МАР заключается в координации деятельности с МБРР и совместном кредитовании проектов. Тем самым совмещаются потоки льготных государственных кредитов как формы экономической помощи и более дорогих частных ссудных капиталов.

Международная финансовая корпорация (МФК создана в 1956 г.) стимулирует направление частных инвестиций в промышленность развивающихся стран для роста частного сектора. Кредиты предоставляются наиболее рентабельным предприятиям на срок до пятнадцати лет (в среднем от трех до семи лет). Специфика кредитов МФК заключается в отсутствии требования правительственных гарантий в отличие от МБРР и МАР, так как частный капитал стремится избежать государственного контроля. Кроме того, МФК с 1961 г. имеет право непосредственно инвестировать средства в акционерный капитал предприятий с последующей перепродажей акций частным инвесторам. В этом проявляется присущая группе Всемирного банка тенденция сотрудничества, а не конкуренции с частными инвесторами.

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ создано в 1988 г.) осуществляет страхование (сроком от пятнадцати до двадцати лет) прямых инвестиций от некоммерческих рисков, консультирует правительственные органы по вопросам иностранных инвестиций. Членами МАГИ являются только члены МБРР.

Международные финансовые институты - МВФ и группа ВБ - играют важную роль в регулировании международных кредитных отношений. Даже их небольшие ссуды открывают стране доступ к

заимствованиям в частных банках на мировом рынке ссудных капиталов. Кредиты МВФ и МБРР как бы подтверждают платежеспособность страны.

МВФ, МБРР наряду с другими международными организациями активно участвуют в урегулировании внешнего долга развивающихся стран, России, других государств СНГ, стран Восточной Европы.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) создан в 1990 г., местонахождение - Лондон. Главная цель ЕБРР - способствовать переходу к рыночной экономике в государствах бывшего СССР, странах Центральной и Восточной Европы. ЕБРР кредитует проекты лишь в определенных пределах.

Ресурсы ЕБРР формируются по аналогии с МБРР. Однако доля оплаченного акционерного капитала ЕБРР выше (30 % по сравнению с 7%). Неоплаченные акции могут быть при необходимости востребованы, но обычно используются как гарантия при привлечении заемных средств на мировом кредитном рынке.

ЕБРР специализируется на кредитовании производства (включая проектное финансирование), оказании технического содействия реконструкции и развитию инфраструктуры (включая экологические программы), инвестициях в акционерный капитал, особенно приватизируемых предприятий. Преимущественные сферы деятельности ЕБРР, в том числе в России, - финансовый, банковский секторы, энергетика, телекоммуникационная инфраструктура, транспорт, сельское хозяйство. Большое внимание уделяется поддержке малого бизнеса. Как и другие международные финансовые институты, ЕБРР предоставляет консультативные услуги при разработке программ развития с целевыми инвестициями. Одна из стратегических задач ЕБРР - содействие приватизации, разгосударствлению предприятий, их структурной перестройке и модернизации, а также консультации по этим вопросам.

Региональные банки развития созданы в 60-х гг. в Азии, Африке, Латинской Америке для решения специфических проблем и расширения сотрудничества развивающихся стран этих регионов.

Межамериканский банк развития (МабР, Вашингтон, создан в 1959 г.). Африканский банк развития (АфБР, Абиджан, образован в 1963 г.) и Азиатский банк развития (АзБР, Манила, создан в 1965 г.) преследуют единые цели: долгосрочное кредитование проектов развития соответствующих регионов, кредитование региональных объединений. Общей чертой этих банков является существенное влияние на их деятельность развитых стран, которым принадлежит значительная часть капитала банков и они составляют примерно 1/3 их членов. В региональных банках развития установлен одинаковый принцип формирования ресурсов, привлечения заемных средств в социальные фонды, проводится кредитная политика во многом по образцу группы ВБ.

Вместе с тем существуют различия в деятельности региональных банков развития. Они определяются разным уровнем экономического, культурного развития стран трех континентов - Латинской Америки, Азии и Африки, особенностями их исторических традиций.

Региональные валютно-кредитные и финансовые организации западноевропейской интеграции представляют собой составную часть ее институциональной структуры. Они преследуют цель укрепления интеграции и создания экономического, валютного и политического союза (ЕС) в соответствии с Маастрихтским договором 1993 г., проведения согласованной политики по отношению к развивающимся странам, ассоциированным с ЕС.

К основным региональным организациям ЕС относятся:

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ, Люксембург) предоставляет кредиты на срок от семи до двадцати лет, а развивающимся странам - до сорока лет. Цель ЕИБ - развитие отсталых регионов стран ЕС, реконструкция предприятий, создание совместных хозяйственных объектов, развитие приоритетных отраслей;

Европейский фонд развития (ЕФР, 1958 г.) проводит коллективную политику ЕС по отношению к развивающимся странам, координирует двусторонние программы официальной помощи развитию этих стран;

Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (1969 г.) содействует созданию и развитию общего аграрного рынка («Зеленая Европа»);

Европейский фонд регионального развития (ЕФРР, 1975 г.) предоставляет кредиты за счет средств совместного бюджета ЕС с целью выравнивания региональных диспропорций в странах-членах, поскольку там насчитывается 25 беднейших районов, уровень жизни в которых в 2,5 раза ниже, чем в 25 наиболее процветающих;

Европейский валютный институт (ЕВИ, Франкфурт-на-Майне, 1994 г.) заменил Европейский фонд валютного сотрудничества, созданный в 1973 г., - это наднациональный орган в составе управляющих двенадцати центральных банков, осуществляющий координацию денежной и

кредитной политики этих банков, содействует созданию системы европейских центральных банков и переходу к единой валюте. К ЕВИ перешла функция эмиссии ЭКЮ и предоставления кредитов на покрытие дефицита баланса стран-членов. С июля 1998 г. ЕВИ заменен Евро-пейским центральным банком, который выпускает евро. С 1999 г. начала действовать Европейская система центральных банков, которая включает Европейский центральный банк и центральные банки стран ЕС, перешедших к евро.

Особое место среди международных валютно-кредитных организаций занимает Банк международных расчетов (БМР, Базель, 1930 г.). По существу, это банк центральных банков (34 страны, 1999 г., в том числе Россия с 1996 г.). БМР содействует их сотрудничеству, принимает их депозиты и предоставляет кредиты. Специфической чертой БМР является выполнение функций банка-агента при международных расчетах по валютному клирингу (ныне клирингу по операциям частных коммерческих банков в ЭКЮ, замененных евро) и другим расчетам стран-членов. БМР организует также коллективную валютную интервенцию центральных банков с целью поддержания курса ведущих валют, выступает попечителем по межправительственным кредитам, наблюдает за состоянием еврорынка.

БМР - ведущий информационно-исследовательский центр. Роль международных финансовых институтов повышается в условиях интер-национализации хозяйственных связей. В их деятельности переплетаются тенденции партнерства и противоречия, характерные для всемирного хозяйства.

Международный кредит: сущность и основные формы

Международный кредит - разновидность экономической категории «кредит». Это – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные финансовые институты.

Условия международного кредита отражают его связь с экономическими законами рынка и используются для решения задач экономических агентов рынка и государства.

Функции международного кредита. Они выражают особенности движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. В их числе:

1. Перераспределение ссудного капитала между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Тем самым кредит содействует выравниванию национальной прибыли в среднюю прибыль, увеличивая ее массу.
2. Экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств (тратт, векселей, чеков, переводов и др.), развития и ускорения безналичных платежей.
3. Ускорение концентрации и централизации капитала благодаря использованию иностранных кредитов.
4. Регулирование экономики.

Роль кредита. Выполняя эти взаимосвязанные функции, международный кредит играет двоякую роль в развитии производства: положительную и отрицательную. С одной стороны, кредит обеспечивает непрерывность воспроизводства и его расширение. Он способствует интернационализации производства и обмена, углублению международного разделения труда. С другой стороны, международный кредит усиливает диспропорции общественного воспроизводства, стимулируя скачкообразное расширение прибыльных отраслей, сдерживает развитие отраслей, в которые не привлекаются иностранные заемные средства. Международный кредит используется для укрепления позиций иностранных кредиторов в конкурентной борьбе.

Границы международного кредита зависят от источников и потребности стран в иностранных заемных средствах, возвратности кредита в срок. Нарушение этой объективной границы порождает проблему урегулирования внешней задолженности стран-заемщиц. В их числе - развивающиеся страны, Россия, другие государства СНГ, страны Восточной Европы и т.д.

Двоякая роль международного кредита в условиях рыночной экономики проявляется в его использовании как средства взаимовыгодного сотрудничества стран и конкурентной борьбы.

Формы международного кредита. Классификация форм кредита осуществляется по назначению:

- коммерческие кредиты, обслуживающие международную торговлю товарами и услугами;
 - финансовые кредиты, используемые для инвестиционных объектов, приобретения ценных бумаг, погашения внешнего долга, проведения валютной интервенции центральным банком;
 - промежуточные кредиты для обслуживания смешанных форм экспорта капиталов, товаров, услуг (например, инжиниринг);
- видам:

- товарные (при экспорте товаров с отсрочкой платежа);
- валютные (в денежной форме);

технике предоставления:

- наличные кредиты, зачисляемые на счет заемщика;
- акцептные в форме акцепта (согласия платить) тратты импортером банком;
- депозитные сертификаты;
- облигационные займы, консорциальные кредиты и др.;

валюте займа:

- международные кредиты в валюте либо страны-должника, либо страны-кредитора, либо третьей страны, либо в международных валютных единицах (СДР, чаще в ЭКЮ, замененных евро с 1999 г.);
- срокам:
- краткосрочные кредиты (от одного дня до одного года, иногда до восемнадцати месяцев);
- среднесрочные (от одного года до пяти лет);
- долгосрочные (свыше пяти лет).

Если краткосрочный кредит пролонгируется (продлевается), он становится средне- и иногда долгосрочным. В процессе трансформации краткосрочных международных кредитов в ссуды на более длительный срок участвует государство в качестве гаранта. Для удовлетворения потребностей экспортеров в ряде стран (Великобритании, Франции, Японии и др.) создана при поддержке государства специальная система средне- и долгосрочного кредитования экспорта машин и оборудования. Долгосрочный международный кредит (практически до десяти-пятнадцати лет) предоставляют прежде всего специализированные кредитно-финансовые институты - государственные и полугосударственные;

обеспечению:

- обеспеченные кредиты;
- бланковые кредиты.

В качестве обеспечения используются товары, коммерческие и финансовые документы, ценные бумаги, недвижимость, другие ценности, иногда золото. Например, Италия, Уругвай, Португалия (в середине 70-х гг.), некоторые развивающиеся страны (в 80-х гг.) использовали международные кредиты под залог части официальных золотых запасов, оценивающихся по среднерыночной цене. Бланковый кредит вы-дается под обязательство (вексель) должника погасить его в срок.

В зависимости от категории кредитора различаются международные кредиты:

- фирменные (частные);
- банковские;
- брокерские;
- правительственные;
- смешанные, с участием частных предприятий (в том числе банков) и государства;
- межгосударственные кредиты международных финансовых институтов.

Фирменный (частный) кредит предоставляется экспортером иностранному импортеру в виде отсрочки платежа (до семи лет) за товары. Он оформляется векселем открытым счетом. При вексельном кредите экспортер выставляет переводной вексель (тратту) на импортера, который акцептует его при получении коммерческих документов. Кредит по открытому счету основан на соглашении экспортера с импортером о записи на счет покупателя его задолженности по ввезенным товарам и его обязательстве погасить кредит в определенный срок (в середине конце месяца). Такой кредит применяется при регулярных поставках и доверительных отношениях между контрагентами. К фирменным кредитам относится также авансовый платеж импортера. Покупательский аванс (предварительная оплата) является не только формой кредитования иностранного экспортера, но и гарантией принятия импортером заказанного товара (например, ледокола, самолета, оборудования и др.), который трудно продать.

Банковские международные кредиты предоставляются банками экспортерам и импортерам, как правило, под залог товарно-материальных ценностей, реже предоставляется необеспеченный кредит крупным фирмам, с которыми банки тесно связаны. Общепринято создавать банковские консорциум, синдикаты, пулы для мобилизации крупных кредитных ресурсов и распределения риска. Банки экспортеров кредитуют не только национальных экспортеров, но и непосредственно иностранного импортера: кредит покупателю активно развивается с 60-х гг. Здесь выигрывает экспортер, так как своевременно получает инвалютную выручку за счет кредита, предоставленного банком экспортера покупателю, а импортер приобретает необходимые товары в кредит.

Крупные банки предоставляют акцептный кредит в форме акцепта тратты. При этом акцептант становится непосредственным плательщиком по векселю, но за счет средств должника (трассата). На акцептном рынке акцептованные переводные векселя в разных валютах свободно продаются.

Брокерский кредит - промежуточная форма между фирменным и банковским кредитами. Брокеры заимствуют средства у банков; роль последних уменьшается.

Межгосударственные кредиты предоставляются на основе межправительственных соглашений. Международные финансовые институты ограничиваются небольшими кредитами, которые открывают доступ заемщикам к кредитам частных иностранных банков на мировом рынке ссудных капиталов.

С 80-х гг. активно развивается проектное финансирование (кредитование) совместно с несколькими кредитными учреждениями (иногда до 200) без привлечения средств из государственного бюджета. Специфической формой кредитного обслуживания внешнеэкономических связей являются операции по лизингу, факторингу, форфетированию.

Лизинг - соглашение об аренде движимого и недвижимого имущества сроком от трех до пятнадцати лет. В отличие от традиционной аренды объект лизинговой сделки выбирается лизингополучателем, а лизингодатель приобретает оборудование за свой счет. Срок лизинга короче срока физического износа оборудования. По истечении срока лизинга клиент может продолжать аренду на льготных условиях купить имущество по остаточной стоимости. В мировой практике лизингодателем обычно является лизинговая компания, а не коммерческий банк.

Факторинг - покупка специализированной финансовой компанией всех денежных требований экспортера к иностранному импортеру в размере до 70-90% суммы контракта до наступления срока их оплаты; факторинговая компания кредитует экспортера на срок до 120 дней. Благодаря факторинговому обслуживанию экспортер имеет дело не с разрозненными иностранными импортерами, а с факторинговой компанией.

Форфетирование - покупка банком форфетором на полный срок на заранее оговоренных условиях векселей (тратт), других финансовых документов. Тем самым экспортер передает форфетору коммерческие риски, связанные с неплатежеспособностью импортера. В результате продажи портфеля долговых требований упрощается структура баланса фирмы-экспортера, сокращаются сроки инкассации требований, бухгалтерские и административные расходы.

25. Финансовое состояние предприятия и методы его оценки.

На современном этапе развития нашей экономики вопрос анализа финансового состояния предприятия является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания. Актуальность данного вопроса обусловила развитие методик оценки финансового состояния предприятий. Эти методики направлены на экспресс оценку финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия управленческих решений, разработку стратегии управления финансовым состоянием.

Т.к. существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. Базовые методы в составе комбинированных взаимодополняют друг друга.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

- Оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения.
- Оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения.
- Анализ абсолютных относительных показателей финансовой устойчивости предприятия оценка изменения ее уровня.
- Анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Оценка финансового состояния компании состоит из нескольких этапов:

1. Комплексная оценка нескольких направлений деятельности предприятия
2. Применение широкого набора показателей с целью всестороннего изучения финансового состояния предприятия
3. Использование экспертных методов для выявления количественных критериев.

Основная цель финансового анализа - получение ключевых, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

В зависимости от конкретных задач финансовый анализ может осуществляться в следующих видах:

- экспресс-анализ (предназначен для получения за 1-2 дня общего представления о финансовом положении компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности);
- комплексный финансовый анализ (предназначен для получения за 3-4 недели комплексной оценки финансового положения компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.);
- финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов компании (предназначен для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности компании - производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала и др.);
- ориентированный финансовый анализ (предназначен для решения приоритетной финансовой проблемы компании, например оптимизации дебиторской задолженности на базе как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой);
- регулярный финансовый анализ (предназначен для постановки эффективного управления финансами компании на базе представления в определенные сроки, ежеквартально или ежемесячно, специальным образом обработанных результатов комплексного финансового анализа).

В зависимости от заданных направлений финансовый анализ может проводиться в следующих формах:

- ретроспективный анализ (предназначен для анализа сложившихся тенденций и проблем финансового состояния компании; при этом мы считаем, что, как правило, бывает достаточно квартальной отчетности за последний отчетный год и отчетный период текущего года);
- план-фактный анализ (требуется для оценки и выявления причин отклонений отчетных показателей от плановых);
- перспективный анализ (необходим для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния и имеющегося потенциала).

Практика финансового анализа выработала основные методы чтения финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ.

Горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть, основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются

возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный (пространственный) анализ - это как внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), то есть заключающимся в раздроблении результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Основываясь на данных о прошлой деятельности предприятия, финансовый анализ направлен на снижение неопределенности относительно его будущего состояния.

Результаты анализа финансового состояния предприятия имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей, как внутренних, так и внешних по отношению к предприятию - менеджеров, партнеров, инвесторов и кредиторов.

Для внутренних пользователей, к которым в первую очередь относятся руководители предприятия, результаты финансового анализа необходимы для оценки деятельности предприятия и подготовки решений о корректировке финансовой политики предприятия.

Для внешних пользователей - партнеров, инвесторов и кредиторов - информация о предприятии необходима для принятия решений о реализации конкретных планов в отношении данного предприятия (приобретение, инвестирование, заключение длительных контрактов).

Между внутренним и внешним финансовым анализом существуют определенные отличия.

Внешний финансовый анализ ориентирован на открытую финансовую информацию предприятия и предполагает использование типовых (стандартизированных) методик. При этом, как правило, используется ограниченное количество базовых показателей. При выполнении анализа основной акцент делается на сравнительные методы, так как пользователи внешнего финансового анализа чаще всего находятся в состоянии выбора - с каким из исследуемых предприятий устанавливать или продолжать взаимоотношения и в какой форме это наиболее целесообразно делать.

Внутренний финансовый анализ отличается большей требовательностью к исходной информации. В большинстве случаев для него не достаточно информации, содержащейся в стандартных бухгалтерских отчетах, и возникает необходимость использовать данные внутреннего управленческого учета. В процессе анализа наибольший акцент делается на понимание причин происходящих изменений финансового состояния предприятия и поиск решений, направленных на улучшение этого состояния. При этом совершенно не важно, достигается ли поставленная цель путем использования стандартных или же оригинальных методик.

В отличие от внешнего, внутренний анализ не ограничивается рассмотрением предприятия в целом, а практически всегда спускается до анализа отдельных подразделений и направлений деятельности предприятия, а также видов продукции.

26. Финансовые ресурсы и собственный капитал организации.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ - денежные средства, формируемые в результате экономической и финансовой деятельности, в процессе создания и распределения валового национального продукта. Аккумулируются государством и хозяйствующими субъектами и используются в качестве источника поддержания и развития производства, удовлетворения социальных потребностей населения, обеспечения функционирования сферы обращения. В странах с централизованной управляемой экономикой преобладающую долю составляют финансовые ресурсы государства и муниципальных образований, тогда как в странах с рыночной экономикой существенная часть финансовых ресурсов представляет предпринимательский капитал, однако и централизуемые государственные и муниципальные финансовые ресурсы могут быть значительными. Источники финансовых ресурсов: вновь созданный за определенный период чистый доход; часть национального богатства (ранее накопленных средств); заимствование, привлечение средств из внешних источников. Каналы расходования финансовых ресурсов более разнообразны.

Государственные финансовые ресурсы образуются преименованием за счет: взимания налогов и сборов; поступлений от использования, а также продажи государственного имущества; средств от продажи золотого запаса страны; выпуска и продажи государственных облигаций и других ценных бумаг; прибыли от государственной предпринимательской деятельности; получения денежных средств путем внешнего и внутреннего заимствования; использования резервных и страховых фондов, добровольных взносов юридических и физических лиц. Важнейшие направления их расходования: государственные инвестиции; содержание государственного аппарата; оплата государственных заказов; финансирование бюджетных организаций и учреждений; расходы на социальные нужды, на обслуживание внутреннего и внешнего долгов, государственные дотации, субсидии, субвенции; взносы во всемирные организации, оказание помощи иностранным государствам; затраты на приобретение, выкуп объектов собственности и другие расходы, определяемые федеральными законами, законами субъектов федерации и правовыми актами представительных органов местного самоуправления о бюджете, о внебюджетных фондах на очередной финансовый год. В странах с федеративным государственным устройством государственные финансовые ресурсы разделяются на ресурсы федерации и ресурсы субъектов федерации; при этом выделяются источники поступления и каналы расходования каждого из этих видов ресурсов в абсолютных величинах или в долях денежных средств. Местные (муниципальные) ресурсы образуют отдельную, относительно самостоятельную часть финансовых ресурсов страны. Финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов (предприятий, коммерческих организаций) создаются главным образом в результате получения дохода от производственно-предпринимательской деятельности, формирования акционерного капитала, сбора паевых и уставных взносов, продажи и сдачи в аренду собственного имущества, получения заемных средств, финансовой поддержки со стороны государства, привлечения иностранных инвестиций, поступления страховых возмещений, средств от штрафных санкций. Они используются на: содержание и приобретение основных и оборотных средств; оплату труда; выплату налогов и сборов, амортизационных отчислений; проведение отчислений в страховые и другие целевые фонды; осуществление расходов на социально-культурные и благотворительные нужды; выполнение природоохранных мероприятий; осуществление расходов будущих периодов; возврат долгов и выплату процентов по ним; образование резервов. Финансовые ресурсы коммерческих, предпринимательских организаций поступают и расходуются на основе самофинансирования. В особом положении находятся некоммерческие организации, финансовые ресурсы которых формируются не только из доходов от собственной деятельности, но и в виде взносов, пожертвований, благотворительной помощи, государственной поддержки. В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты в рамках соблюдения законов свободны в выборе источников поступления и способов расходования собственных финансовых ресурсов. К финансовым ресурсам, понимаемым в широком смысле слова, правомерно относить также собственный капитал и привлеченные денежные средства коммерческих банков и других финансово-кредитных организаций, а также денежного сбережения домашних хозяйств. Таким образом, капитал - это часть финансовых ресурсов.

Капитал – одна из наиболее используемых в финансовом менеджменте экономических категорий. Он является базой создания и развития предприятия и в процессе функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала. Всякая организация, ведущая производственную или иную коммерческую деятельность должна обладать определенным капиталом, представляющим собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

Если рассматривать толкование капитала с точки зрения различных экономических дисциплин, то можно заметить некоторую неоднозначность. Так, например, в своей работе «Бухгалтерский учет» Н.П. Кондраков показывает, что капиталом организации является его имущество. В то же время, согласно предисловию к Международным бухгалтерским стандартам, опубликованному Комитетом по международным бухгалтерским стандартам в ноябре 1982 г., капитал представляет собой разницу между активами и пассивами.

Для своих целей, финансовый менеджмент отражает понятие капитала с двух сторон. С одной стороны капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. При этом характеризуется направление вложения средств. С другой стороны, если рассматривать источники финансирования,

можно отметить, что капитал – это возможность и совокупность форм мобилизации финансовых ресурсов для получения прибыли.

Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия, следует отметить такие его характеристики как:

Капитал предприятия является основным фактором производства. В системе факторов производства (капитал, земля, труд) капиталу принадлежит приоритетная роль, т.к. он объединяет все факторы в единый производственный комплекс.

Капитал характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход. В данном случае он может выступать изолированно от производственного фактора в форме инвестированного капитала. Капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников. Часть капитала в текущем периоде выходит из его состава и попадает в «карман» собственника, а накапливаемая часть капитала обеспечивает удовлетворение потребностей собственников в будущем.

Капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости. В этом качестве выступает прежде всего собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов. Наряду с этим, объем используемого собственного капитала на предприятии характеризует одновременно и потенциал привлечения им заемных финансовых средств, обеспечивающих получение дополнительной прибыли. В совокупности с другими факторами – формирует базу оценки рыночной стоимости предприятия.

Динамика капитала предприятия является важнейшим показателем уровня эффективности его хозяйственной деятельности. Способность собственного капитала к самовозрастанию высокими темпами характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время, снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия.

Капитал предприятия характеризуется многообразием видов и систематизируется по следующим категориям:

По принадлежности предприятию выделяют собственный и заемный капитал.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части активов. Эта часть актива, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы предприятия. Собственный капитал включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: уставный, добавочный, резервный капитал. Кроме того, в состав собственного капитала, которым может оперировать хозяйствующий субъект без оговорок при совершении сделок, входит нераспределенная прибыль; фонды специального назначения и прочие резервы. Также к собственным средствам относятся безвозмездные поступления и правительственные субсидии. Величина уставного капитала должна быть определена в уставе и других учредительных документах организации, зарегистрированных в органах исполнительной власти. Она может быть изменена только после внесения соответствующих изменений в учредительные документы.

Добавочный капитал включает стоимость имущества, внесенного учредителями (акционерами) сверх зарегистрированной величины уставного капитала; суммы, образующиеся в результате изменений стоимости имущества при его переоценке; другие поступления в собственный капитал предприятия.

Резервный капитал – это часть собственного капитала, выделяемого из прибыли организации для покрытия возможных убытков и потерь. Величина резервного капитала и порядок его образования определяются законодательством РФ и уставом организации.

Нераспределенная прибыль – основной источник накопления имущества предприятия или организации. Это часть валовой прибыли, оставшаяся после уплаты налога на прибыль в бюджет и отвлечения средств за счет прибыли на другие цели.

Фонды специального назначения характеризуют чистую прибыль, направленную на производственное развитие и расширение предприятия, а также на мероприятия социального характера.

К прочим резервам относятся резервы, которые создаются на предприятии в связи с предстоящими крупными расходами, включаемыми в себестоимость и издержки обращения. Субсидии и

поступления образуются в результате специальных ассигнований из бюджета, внебюджетных фондов, других организаций и физических лиц.

Все собственные средства в той или иной степени служат источниками формирования средств, используемых организацией для достижения поставленных целей.

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: инвестированный капитал, т.е. капитал, вложенный собственниками в предприятие; и накопленный капитал, т.е. капитал, созданный на предприятии сверх того, что первоначально авансировано собственниками.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. К данной группе обычно относят и безвозмездно полученные ценности. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе уставным капиталом, вторая – добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода), третья – добавочным капиталом (в части безвозмездно полученного имущества) или фондом социальной сферы.

Накопленный капитал находит свое отражение в виде статей, возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль, иные аналогичные статьи). Несмотря на то, что источник образования отдельных составляющих накопленного капитала один – нераспределенная прибыль, цели и порядок формирования, направления и возможности использования каждой его статьи существенно отличаются.

Все статьи собственного капитала формируются в соответствии с законодательством РФ, учредительными документами и учетной политикой. Действующее законодательство определяет обязанность акционерного общества создавать два фонда – уставный и резервный. Иного обязательного перечня фондов, которое должно создавать общество, а также нормативы отчислений в них, законодательство не содержит. Вопросы использования резервного и иных фондов общества относятся к исключительной компетенции совета директоров общества.

27. Экономическое содержание основного капитала. Источники формирования и воспроизводства.

Основные средства (ОС) – часть имущества используемого в качестве средств труда при производстве продукции (работ, услуг), либо для управления организацией в течение периода превышающего 12 мес.

Характеристика, состав, учет, амортизация ОС (фондов) приведена в ПБУ 6/01 «Учет ОС». У *основным фондам* относятся материальные ценности используются в качестве средств труда при производстве продукции (работ, услуг) в течение периода больше 12 мес и в дальнейшем способные приносить доход.

Основные фонды функционируют длительный период (более 1 года) и по частям переносят свою стоимость на стоимость изготорленной продукции (работ, услуг) при сохранении своей вещественной формы.

К ОС относятся:

- здания, сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы или устройства;
- вычислительная техника и др;

К ОС относятся также капитал, вложенный в коренное улучшение земель и в арендованные объекты ОС. В составе ОС учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки и объекты природопользования.

В зависимости от участия в производстве они делятся на производственные и непроизводственные. *Производственные* – участвуют в производстве материальных ценностей. *Непроизводственные* включают жилые дома, клубы, поликлиники и т.д. В производстве различают А и П ОФ. *А ОФ* – машины, оборудование и др непосредственно участвующие в производстве. *П ОФ* – здания,

сооружения и т.д. непосредственно не участвуют в процессе производства, но создают необходимые условия.

Эффективности использования ОС характеризуется натуральными и стоимостными показателями.

Стоимостные показатели отражают в денежном выражении производственную отдачу ОС п/п, отраслей экономики и являются обобщающими.

Степень использования ОС в денежном выражении определяют следующие показатели:

-фондоотдача – отражает сумму реализуемой продукции на рубль среднегодовой стоимости ОПФ;

-фондоемкость – выражается отношением стоимости ОПФ к стоимости продукции;

-фондовооруженность – характеризуется стоимостью ОПФ, приходящейся на одного работника п/п или отрасли в целом.

Фондоотдача – комплексный синтетический показатель. Он зависит, с одной стороны, от состава, структуры, качества, темпов изменения и эффективности использования ОС, с другой стороны, от темпов увеличения выпуска продукции. Практика показывает, чем ниже стоимость ОС, меньше износ и больше доля их активной части, тем выше фондоотдача.

В разных отраслях экономики показатели фондоотдачи и фондоемкости неодинаковы. На их величину оказывают влияние особенности экономики отрасли, технологии и организации, состав и структура ОС, темпы их развития, изменение стоимости воспроизводства единицы мощности. Так, в тяжелой промышленности фондоотдача намного ниже, чем в легкой.

Воспроизводство ОС на п/п-ях может осуществляться либо за счет прямых инвестиций, либо путем передачи объектов основного капитала (ОК) учредителями в счет взносов в уставный капитал, либо при безвозмездной передаче юр. или физ. лицами.

Основным методом *расширенного воспроизводства* ОК являются прямые инвестиции (капитальные вложения). Прямые (реальные) инвестиции представляют собой затраты на создание новых объектов ОК, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих.

Производственной структурой прямых инвестиций называют соотношение затрат на новое строительство, расширение, реконструкцию и технического перевооружение ОС.

К новому строительству относятся затраты по сооружению объектов на новых площадях.

Под расширением понимается строительство вторых и последующих очередей п/п, дополнительных производственных комплексов, а также сооружение новых или расширение существующих цехов основного назначения. Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство п/п с заменой оборудования, механизацией и автоматизацией производства. Реконструкция может осуществляться в целях изменения профиля п/п и организации производства новой продукции.

Техническое перевооружение включает мероприятия по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегата, установок путем внедрения новой техники и технологий, совершенствование организации и структуры производства.

Основные источники финансирования инвестиций в ОС:

1собственные финансовые ресурсы и внутрихоз-ые резервы инвесторов (чистая прибыль, амортизационные отчисления);

2заемные средства инвесторов (банковские кредиты и облигационные займы);

3привлеченные финансовые средства инвесторов (средства полученные от эмиссии акций, паевых и иных взносов юр. и физ. лиц в уставный капитал);

4денежные средства централизованные добровольными союзами п/п-й и финансово-промышленными группами;

5средства федерального бюджета и бюджетов субъектами федераций;

6средства внебюджетных фондов;

7средства предоставленные иностранными инвесторами в форме кредитов и займов.

28. Особенности финансов организаций различных организационно правовых форм и отраслей экономики.

Конституция РФ в ст. 8 закрепила положение о многообразии форм собственности, а именно собственность может быть частной, государственной, муниципальной и иной. Все формы собственности признаются и защищаются равным образом. Отнесение указанной статьи Конституции в раздел «Основы конституционного строя» подчеркивает особое значение проблем собственности.

Помимо права собственности к вещным правам на имущество относятся права хозяйственного ведения и оперативного управления. Такими правами обладают, в частности, государственные и муниципальные предприятия, а также учреждения в отношении закрепленного за ними имущества. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления позволяют унитарным предприятиям – не собственникам урегулировать имущественную базу для самостоятельного участия в гражданских правоотношениях.

Унитарным предприятием (УП) признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме УП могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество УП принадлежит на праве собственности РФ, субъекту РФ или муниципальному образованию. Права собственника осуществляют органы государственной власти РФ или субъекта РФ или органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

Имущество УП принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между его работниками. Имущество УП неделимо, поскольку оно принадлежит собственнику – государству. УП не вправе создавать в качестве юридического лица другое УП путем передачи ему части своего имущества (дочернее предприятие).

УП может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

УП должно иметь самостоятельный баланс.

Для правового статуса государственных предприятий характерны следующие признаки:

- государственные УП, включая казенные, создаются собственником – государством;
- устав является единственным учредительным документом УП обеих форм. В уставе, помимо сведений о размере и источниках формирования их уставного капитала, который не может быть менее 1000-кратного МРОТ и должен быть сформирован собственником полностью до регистрации, содержатся сведения о предмете и целях деятельности предприятий;
- УП любой формы является единственной коммерческой организацией, имеющей специальную (целевую), а не общую правоспособность.

Имущественный режим УП различен в зависимости от их видов. В РФ создаются и действуют следующие виды УП:

- 1) основанные на праве хозяйственного ведения – федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта РФ, муниципальное предприятие;
- 2) основанные на праве оперативного управления – федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта РФ, муниципальное казенное предприятие.

Создание УП на основе объединения имущества, находящегося в собственности РФ, субъектов РФ или муниципальных образований, не допускается.

С согласия собственника УП могут быть участниками (членами) коммерческих организаций, а также некоммерческих организаций, в которых в соответствии с федеральным законом допускается участие юридических лиц. Однако УП не вправе выступать участниками кредитных организаций. УП несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственность по обязательствам собственника. В свою очередь, РФ, субъект РФ, муниципальное образование не несут ответственность по обязательствам государственного или муниципального предприятия, за исключением случаев, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества. В указанных случаях на собственника при недостаточности имущества государственного или муниципального предприятия может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. РФ, субъекты РФ или муниципальные образования несут субсидиарную ответственность по обязательствам своих казенных предприятий при недостаточности их имущества.

Решение об учреждении федерального государственного предприятия принимается Правительством РФ или федеральными органами исполнительной власти. Решение об учреждении государственного предприятия субъекта РФ или муниципального предприятия принимается уполномоченным органом власти субъекта РФ или органом местного самоуправления.

Федеральное казенное предприятие учреждается решением Правительства РФ. Казенное предприятие субъекта РФ учреждается решением органа власти субъекта РФ. Муниципальное казенное предприятие учреждается решением органа местного самоуправления.

Государственное или муниципальное предприятие может быть создано в случае:

- необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, которое необходимо для обеспечения безопасности РФ;
- необходимости осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам), а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;
- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных УП;
- необходимости осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности РФ;
- необходимости разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов РФ и обеспечивающей безопасность РФ;
- необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Казенное предприятие может быть создано в случае:

- если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для федеральных государственных нужд, нужд субъекта РФ или муниципального образования;
- необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности РФ, функционирования воздушного, железнодорожного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов РФ;
- необходимости осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;
- необходимости разработки и производства отдельных видов продукции, обеспечивающей безопасность РФ;
- необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной;
- необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств;
- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для казенных предприятий.

Имущество УП формируется за счет:

- 1) имущества, закрепленного за ним на праве хозяйственного ведения или оперативного управления собственником;
- 2) доходов УП от его деятельности;
- 3) иных не противоречащих законодательству источников.

При переходе права собственности на государственное или муниципальное предприятие как имущественный комплекс к другому собственнику государственного или муниципального имущества такое предприятие сохраняет право хозяйственного ведения или право оперативного управления на принадлежащее ему имущество.

Уставным фондом государственного или муниципального предприятия определяется минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов такого предприятия. Уставный фонд может формироваться за счет денег, а также ценных бумаг, других вещей, имущественных прав и иных прав, имеющих денежную оценку. Федеральными законами или иными нормативными правовыми актами могут быть определены виды имущества, за счет которого не может формироваться уставный фонд.

В казенном предприятии уставный фонд не формируется.

Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее чем 5 тыс. МРОТ на дату государственной регистрации, муниципального предприятия – не менее чем 1 тыс. МРОТ.

Размер уставного фонда с учетом размера резервного фонда не может превышать стоимость чистых активов УП.

Собственник имущества государственного или муниципального предприятия вправе, а в предусмотренных случаях обязан уменьшить уставный фонд предприятия. Уставный фонд не может быть уменьшен, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше определенного законом минимального размера.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов УП окажется:

- меньше размера его уставного фонда, собственник обязан принять решение об уменьшении размера уставного фонда до размера, не превышающего стоимости его чистых активов;
- меньше установленного законом на дату регистрации УП минимального размера уставного фонда и в течение трех месяцев стоимость чистых активов не будет восстановлена до минимального размера уставного фонда, собственник должен принять решение о ликвидации или реорганизации предприятия.

Если собственник в течение шести календарных месяцев после окончания финансового года не принимает решение об уменьшении уставного фонда, о восстановлении размера чистых активов до минимального размера уставного фонда, о ликвидации или реорганизации УП, кредиторы вправе потребовать от предприятия прекращения или досрочного исполнения обязательств и возмещения причиненных им убытков.

В течение 30 дней с даты принятия решения об уменьшении своего уставного фонда предприятие обязано письменно уведомить всех известных ему кредиторов об уменьшении уставного фонда и о его новом размере, а также опубликовать в органе печати, в котором публикуются данные о регистрации юридических лиц, сообщение о принятом решении. При этом кредиторы предприятия вправе в течение 30 дней с даты направления им уведомления или в течение 30 дней с даты опубликования указанного сообщения потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств предприятия и возмещения им убытков.

УП за счет остающейся в его распоряжении чистой прибыли создает резервный фонд в порядке и в размерах, которые предусмотрены уставом. Средства фонда используются исключительно на покрытие убытков. УП за счет чистой прибыли создает также иные фонды в соответствии с их перечнем и в порядке, которые предусмотрены уставом. Средства фондов могут быть использованы только на цели, определенные федеральными законами, иными нормативными правовыми актами и уставом УП.

Собственник имущества УП имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия.

УП ежегодно перечисляет в соответствующий бюджет часть прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей, в порядке, в размерах и в сроки, которые определяются Правительством РФ, уполномоченными органами власти субъектов РФ или органами местного самоуправления.

Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется Правительством РФ, уполномоченными органами власти субъектов РФ или органами местного самоуправления.

УП не вправе продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал или иным способом распоряжаться таким имуществом без согласия собственника.

В отношении движимого имущества права УП значительно шире. УП распоряжается движимым имуществом, принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения, самостоятельно, за исключением установленных случаев. Во всяком случае законодательство исключает возможность произвольного вмешательства собственника в дела по распоряжению имуществом УП, осуществляющего свою деятельность на праве хозяйственного ведения, без законных к тому оснований.

Движимым и недвижимым имуществом УП распоряжается только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, цели, предмет, виды которой определены уставом.

УП не вправе без согласия собственника совершать сделки, связанные с предоставлением займов, поручительств, получением банковских гарантий, с иными обременениями, уступкой требований, переводом долга, а также заключать договоры простого товарищества. Уставом могут быть предусмотрены виды и (или) размер иных сделок, совершение которых не может осуществляться без согласия собственника.

Таким образом, УП на праве хозяйственного ведения самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, строит свои отношения с государственными органами, иными организациями на договорных началах. Оно самостоятельно определяет направления использования прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей, за исключением прибыли, подлежащей перечислению собственнику в установленном порядке.

Федеральное казенное предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться принадлежащим ему имуществом только с согласия Правительства РФ или уполномоченного им федерального органа исполнительной власти. Аналогичный порядок установлен и для казенного предприятия субъекта РФ, и муниципального казенного предприятия.

Уставом казенного предприятия могут быть предусмотрены виды и (или) размер иных сделок, совершение которых не может осуществляться без согласия собственника.

Казенное предприятие самостоятельно реализует произведенную им продукцию (работы, услуги), если иное не установлено федеральными законами или иными нормативными правовыми актами РФ.

Казенное предприятие вправе распоряжаться принадлежащим ему имуществом, в том числе с согласия собственника, только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, предмет и цели которой определены уставом. От УП на праве хозяйственного ведения казенное отличается тем, что оно не вправе без согласия собственника распоряжаться недвижимым и движимым имуществом (исключение составляет производимая предприятием готовая продукция). Деятельность предприятия осуществляется в соответствии со сметой доходов и расходов, утверждаемой собственником.

Собственник имущества УП в отношении предприятия:

- 1) принимает решение о создании УП;
- 2) определяет цели, предмет, виды деятельности УП, а также дает согласие на участие УП в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;
- 3) определяет порядок составления, утверждения и установления показателей планов (программы) финансово-хозяйственной деятельности УП;
- 4) утверждает устав УП, вносит в него изменения, в том числе утверждает устав в новой редакции;
- 5) принимает решение о реорганизации или ликвидации УП в порядке, установленном законодательством, назначает ликвидационную комиссию и утверждает ликвидационные балансы УП;
- 6) формирует уставный фонд УП;
- 7) назначает на должность руководителя УП, заключает с ним, изменяет и прекращает трудовой договор;
- 8) согласовывает прием на работу главного бухгалтера, заключение с ним, изменение и прекращение трудового договора;
- 9) утверждает бухгалтерскую отчетность и отчеты УП;
- 10) дает согласие на распоряжение недвижимым имуществом, а в случаях, установленных федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или уставом, на совершение иных сделок;
- 11) осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего УП имущества;
- 12) утверждает показатели экономической эффективности деятельности УП и контролирует их выполнение;
- 13) дает согласие на создание филиалов и открытие представительств;
- 14) дает согласие на участие УП в иных юридических лицах;
- 15) дает согласие в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», на совершение крупных сделок, сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, и иных сделок;
- 16) принимает решения о проведении аудиторских проверок, утверждает аудитора и определяет размер оплаты его услуг;
- 17) имеет другие права и несет другие обязанности, определенные законодательством РФ.

Собственник казенного предприятия, помимо указанных правомочий, вправе:

- изымать у предприятия излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество;
- доводить до предприятия обязательные для исполнения заказы на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд;
- утверждать смету доходов и расходов.

Следует обратить внимание на то, что в отличие от обычных УП собственник-государство вправе изъять имущество у казенных предприятий не только после его реорганизации и ликвидации, но и в процессе его деятельности при условии, если оно излишне, не используется или используется не по назначению.

Правомочия собственника УП, имущество которого находится в собственности РФ, не могут быть переданы Российской Федерацией субъекту РФ или муниципальному образованию. Аналогичные запреты существуют в отношении передачи правомочий собственника имущества регионального и муниципального УП.

Руководитель УП (директор, генеральный директор) является единоличным исполнительным органом предприятия. Он назначается собственником и подотчетен ему. Руководитель действует от имени УП без доверенности. Он аттестуется в порядке, установленном собственником.

Руководитель отчитывается о деятельности предприятия в порядке и в сроки, которые определяются собственником.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность руководителя УП, не может совершаться предприятием без согласия собственника.

Руководитель признается заинтересованным в совершении сделки в случаях, если он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством РФ:

- 1) являются стороной сделки или выступают в интересах третьих лиц в их отношениях с УП;
- 2) владеют (каждый в отдельности или в совокупности) 20% и более акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с УП;
- 3) занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с УП;
- 4) в иных определенных уставом унитарного предприятия случаях.

Руководитель УП должен доводить до сведения собственника информацию:

- о юридических лицах, в которых он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и их аффилированные лица владеют 20% и более акций (долей, паев) в совокупности;
- о юридических лицах, в которых он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и их аффилированные лица занимают должности в органах управления;
- об известных ему совершаемых или предполагаемых сделках, в совершении которых он может быть признан заинтересованным.

Крупной сделкой является сделка или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения предприятием прямо либо косвенно имущества, стоимость которого составляет более 10% его уставного фонда или более чем в 50 тыс. раз превышает МРОТ. Стоимость отчуждаемого предприятием в результате крупной сделки имущества определяется на основании данных его бухгалтерского учета, а стоимость приобретаемого имущества – на основании цены предложения такого имущества. Решение о совершении сделки принимается с согласия собственника.

Заемствования УП могут осуществляться в форме:

- кредитов по договорам с кредитными организациями;
- бюджетных кредитов, предоставленных на условиях и в пределах лимитов, предусмотренных бюджетным законодательством.

УП вправе размещать облигации и выдавать векселя.

УП вправе осуществлять заимствования только по согласованию с собственником объема и направлений использования привлекаемых средств.

Бухгалтерская отчетность УП в случаях, определенных собственником, подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке.

УП может быть реорганизовано по решению собственника.

В случаях, установленных федеральным законом, реорганизация УП в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких УП осуществляется на основании решения уполномоченного государственного органа или решения суда.

Реорганизация может быть осуществлена в форме:

- слияния двух или нескольких УП;
- присоединения к УП одного или нескольких УП;
- разделения УП на два или несколько УП;
- выделения из УП одного или нескольких УП;
- преобразования УП в юридическое лицо иной организационно-правовой формы.

УП могут быть реорганизованы в форме слияния или присоединения, если их имущество принадлежит одному и тому же собственнику.

Не является реорганизацией изменение вида УП, а также изменение правового положения УП вследствие перехода права соб

ственности на его имущество к другому собственнику государственного или муниципального имущества (РФ, субъекту РФ или муниципальному образованию). Передача имущества считается состоявшейся с момента государственной регистрации внесенных в устав УП изменений.

Если иное не предусмотрено законом, имущество УП, возникших в результате реорганизации в форме разделения или выделения, принадлежит тому же собственнику, что и имущество реорганизованного УП.

При преобразовании казенного предприятия в государственное или муниципальное предприятие собственник имущества казенного предприятия в течение шести месяцев несет субсидиарную ответственность по перешедшим обязательствам.

УП считается реорганизованным (за исключением случаев реорганизации в форме присоединения) с момента регистрации вновь возникших юридических лиц. При реорганизации УП в форме присоединения к нему другого УП первое из них считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении существования присоединенного УП.

УП не позднее 30 дней с даты принятия решения о реорганизации обязано письменно уведомить об этом всех известных ему кредиторов, а также поместить в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц, сообщение о таком решении. При этом кредиторы в течение 30 дней с даты направления им уведомления или в течение 30 дней с даты опубликования сообщения о таком решении вправе письменно потребовать прекращения или досрочного исполнения соответствующих обязательств УП и возмещения им убытков.

Если разделительный баланс не дает возможности определить правопреемника реорганизованного УП, вновь возникшие УП несут солидарную ответственность по обязательствам реорганизованного УП перед его кредиторами пропорционально доле перешедшего к ним имущества (прав) реорганизованного УП, определенной в стоимостном выражении.

Слиянием УП признается создание нового УП с переходом к нему прав и обязанностей двух или нескольких УП и прекращением последних.

Собственник принимает решения об утверждении передаточного акта, устава вновь возникшего УП и о назначении его руководителя. При слиянии УП права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему УП в соответствии с передаточным актом.

Присоединением к УП признается прекращение одного или нескольких УП с переходом их прав и обязанностей к УП, к которому осуществляется присоединение. При присоединении одного или нескольких УП к другому УП к последнему переходят права и обязанности присоединенных УП в соответствии с передаточным актом.

Разделением УП признается прекращение УП с переходом его прав и обязанностей к вновь созданным УП.

Выделением из УП признается создание одного или нескольких УП с переходом к каждому из них части прав и обязанностей реорганизованного УП без прекращения последнего.

УП может быть преобразовано по решению собственника в государственное или муниципальное учреждение. Преобразование УП в организации иной организационно-правовой формы осуществляется в соответствии с законодательством о приватизации.

УП может быть ликвидировано по решению собственника. УП может быть также ликвидировано по решению суда. Ликвидация влечет за собой прекращение существования УП без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

В случае принятия решения о ликвидации собственник назначает ликвидационную комиссию, к которой переходят полномочия по управлению делами УП.

Если при проведении ликвидации государственного или муниципального предприятия установлена его неспособность удовлетворить требования кредиторов в полном объеме, руководитель такого предприятия или ликвидационная комиссия должны обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании предприятия банкротом.

В процессе реформирования российской экономики сложились следующие организационно-хозяйственные конструкции функционирования государственной формы собственности:

- два вида государственных УП, основанные на праве либо хозяйственного ведения, либо оперативного управления;
- три вида акционерных обществ с участием государства:

- а) капитал на 100% принадлежит государству;
- б) государству принадлежит контрольный пакет акций либо «золотая акция»;
- в) акции, принадлежащие государству, не образуют контрольного пакета.

Законная предпринимательская деятельность может осуществляться юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица. Лица физические вправе вести предпринимательство лишь после их регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо характеризуется одновременным наличием обязательных признаков:

- 1) организационным единством – обеспечивает действия коллектива лиц как единого целого, формирование единой воли; выражается в уставе, договоре, законе, административном акте;
- 2) имущественной обособленностью – имущество юридического лица обособлено от имущества его членов, учредителей и других лиц. Имущество юридического лица может являться общей собственностью его членов, в РФ – принадлежать ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- 3) самостоятельной имущественной ответственностью – юридическое лицо отвечает самостоятельно по своим обязательствам своим имуществом. Иногда в силу устава, закона или договора ответственность могут нести и другие лица (члены юридического лица, поручитель и т.п.) – так называемая субсидиарная (дополнительная) ответственность;
- 4) выступление в гражданском обороте и в судебных органах от своего имени – юридическое лицо должно иметь средства своей индивидуализации (наименование) и индивидуализации производимой продукции (товарный знак, наименование места происхождения товаров).

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции. Данные государственной регистрации включаются в единый Государственный реестр юридических лиц. Последний содержит сведения обо всех созданных, реорганизованных и ликвидированных предприятиях независимо от их организационно-правовой формы, формы собственности и видов деятельности.

В процессе деятельности юридическое лицо может быть реорганизовано. Реорганизация проводится в соответствии с одной из пяти предусмотренных Гражданским кодексом РФ форм:

- слияние – два и более юридических лица превращаются в одно новое, к которому переходят все права и обязанности прежних юридических лиц, а последние, в свою очередь, прекращают существование;
- присоединение – одно или несколько юридических лиц присоединяются к другому. При этом прекращает существование присоединяемое юридическое лицо (или несколько лиц), а лицо, к которому присоединяются, приобретает в дополнение к своим правам и обязанностям права и обязанности присоединяемого лица (лиц);
- разделение – юридическое лицо делится на два или более юридических лиц. Разделение юридического лица влечет прекращение его существования и переход его прав и обязанностей к вновь возникшим юридическим лицам в объеме, определяемом в разделительном балансе;
- выделение – из состава юридического лица выделяются одно или несколько юридических лиц. В этом случае юридическое лицо, из которого произошло выделение, продолжает существовать. Объем прав и обязанностей оставшегося юридического лица и выделившихся лиц определяется в разделительном балансе;
- преобразование – юридическое лицо одного вида трансформируется в юридическое лицо другого вида (например, производственный кооператив преобразуется в акционерное общество). При преобразовании все права и обязанности юридического лица полностью переходят к преобразованному юридическому лицу. Суть преобразования в том, что реорганизуемое юридическое лицо прекращает свое существование, но при этом возникает новое юридическое лицо с тем же составом участников. Перераспределения имущества при этом не происходит. Реорганизация может быть осуществлена по решению его участников либо уполномоченного на то органа юридического лица.

В случаях, установленных законом, реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких юридических лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда. При необходимости реорганизация поручается решением суда внешнему управляющему.

В случаях, установленных законом, реорганизация юридических лиц в форме слияния, присоединения или преобразования может быть осуществлена лишь с согласия уполномоченных государственных органов.

Участники или орган юридического лица, принявшие решение о реорганизации, обязаны письменно уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица. В этом случае кредитор вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и возмещения убытков.

Если разделительный баланс не дает возможности определить правопреемника реорганизованного юридического лица, вновь возникшие юридические лица несут солидарную ответственность по обязательствам реорганизованного лица перед его кредиторами.

Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- по решению его участников либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано, или с признанием судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;
- по решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов, а также в иных случаях, предусмотренных законом.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, ликвидируется также вследствие признания его несостоятельным (банкротом).

Участники или орган юридического лица, принявшие решение о ликвидации юридического лица, обязаны незамедлительно письменно сообщить об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, который вносит в Государственный реестр сведения о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации.

Участники или орган юридического лица, принявшие решение о ликвидации юридического лица, назначают по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают порядок и сроки ликвидации. С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами юридического лица.

Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо – прекратившим существование после внесения об этом записи в единый Государственный реестр.

При ликвидации юридического лица требования его кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

- в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, а также компенсация морального вреда;
- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторским договорам;
- в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования по которым возникли до заключения соответствующего договора залога.

При ликвидации банков или других кредитных учреждений, привлекавших средства граждан, в первую очередь удовлетворяются требования граждан, являющихся кредиторами банков или других кредитных учреждений, привлекавших средства граждан.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди.

При недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом.

Ответственность юридического лица. Юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Участник юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам участника или собственника, за исключением случаев, предусмотренных законодательством либо учредительными документами.

Если несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвана участниками, собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Экономические отношения собственности реализуются в установленных законом организационно-правовых формах. Последние определяют отношение субъектов собственности (собственников) к объектам собственности. Правоотношения собственности включают в себя правовые нормы, определяющие права (правомочия) собственника, имущественную ответственность собственника и защищающие его права.

В российском праве исторически сложилась триада правомочий собственника, включающая его право по собственному усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно ни заключалось.

Владение – это фактическое обладание имуществом, без чего все остальные права собственности не могут быть реализованы.

Пользование означает процесс извлечения полезных свойств имущества (это то, что экономист обозначает категорией присвоения).

Распоряжение – действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, передача по наследству, сдача в аренду, залог и т.п.).

Указанные права могут перераспределяться между различными субъектами. Так, арендатор владеет и пользуется арендованным имуществом, но не может его отчуждать. При этом пользование, в свою очередь, может быть обусловлено определенной направленностью. Так, земля сдается в аренду исключительно для ведения сельского хозяйства; договор аренды может предусматривать право арендатора сдавать арендованное имущество в субаренду, что означает предоставление арендатору определенных прав распоряжения арендованным имуществом, и т.п. При исследовании финансов хозяйствующих субъектов особое внимание уделяют именно распределению прав собственности, регулирующих те или иные формы предпринимательской деятельности.

Наиболее распространенными видами юридических лиц являются хозяйственные общества и товарищества, которыми признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) участников уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на правах собственности. В некоторых случаях хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере, если иное не установлено законом.

Финансируемые собственниками учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах с разрешения собственника, если иное не установлено законом.

Законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в хозяйственных товариществах и обществах, за исключением открытых акционерных обществ.

Хозяйственные товарищества и общества могут быть участниками других хозяйственных товариществ и обществ, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не вправе выпускать акции.

Участники хозяйственного товарищества или общества вправе:

- участвовать в управлении делами товарищества или общества, за исключением предусмотренных законодательством случаев;
- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Участники хозяйственного товарищества или общества обязаны:

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества и общества.

При преобразовании товарищества в общество каждый полный товарищ, ставший участником (акционером) общества, в течение двух лет несет субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам, перешедшим к обществу от товарищества.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам 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 товариществом предпринимательской деятельности.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Хозяйственное общество признается:

- дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.
- зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Завершая рассмотрение обществ и товариществ, отметим, что основное их различие в том, что общества – это объединение капиталов, а товарищества – объединение лиц, т.е. участники товарищества обязаны не только объединить часть своего имущества, но и лично участвовать в деятельности товарищества, а участие в обществе подразумевает только внесение имущественного взноса и не предусматривает возложения на участников общества иных обязанностей. Кроме того, общества и товарищества имеют и иные отличия, представленные в следующей таблице:

Признак Товарищество Общество

1. Вид объединения Объединение лиц Объединение капиталов

2. Разновидности Полное товарищество Товарищество на вере (коммандитное товарищество) Общество с ограниченной ответственностью (ООО) Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) Акционерное общество (АО)
3. Количество участников Не менее двух лиц в полном Не менее трех лиц в коммандитном Может быть создано одним лицом
4. Субъектный состав участников Индивидуальные предприниматели Коммерческие организации Граждане Юридические лица
5. Размер ответственности участников Полная (неограниченная) ответственность всех или части участников Ограниченная ответственность участников
6. Учредительные документы Только учредительный договор Учредительный договор и устав в ООО и ОДО Только устав в АО
7. Нормативные акты, определяющие правовой статус организации Только ГК РФ Общие положения в ГК РФ Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» Закон «Об акционерных обществах»

8. Минимальный размер уставного (складочного) капитала Законодательно не установлен Установлен в законодательстве: ЗАО и ООО – 100 МРОТ ОАО – 1000 МРОТ

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. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

Унитарным предприятием (УП) признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Это имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. УП может быть основано на праве хозяйственного ведения (хозяйственной самостоятельности) и на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие). Имущество предприятия на праве хозяйственного ведения может принадлежать РФ, субъекту РФ или муниципальному образованию. Имущество казенного предприятия является федеральной собственностью.

Помимо коммерческих организаций предпринимательскую деятельность могут вести некоммерческие организации, однако лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. К таким организациям относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), фонды, финансируемые собственником учреждения.

Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных прав могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Если на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, то она (он) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе. Некоммерческие организации также могут объединяться на добровольной основе в ассоциации (союзы). Такие ассоциации (союзы) будут некоммерческими организациями.

Как следует из приведенного выше, юридические лица с различной организационно-правовой формой отличаются:

- порядком формирования финансовых ресурсов при своем создании. У акционерных обществ они формируются за счет реализации акций; у товариществ и кооперативов – от размещения паев; УП и государственных учреждений – за счет бюджетных средств; фондов, общественных организаций, некоммерческих партнерств, ассоциаций и союзов – за счет взносов учредителей. Хозяйственные общества вправе привлекать ресурсы путем эмиссии долговых ценных бумаг – облигаций;
- порядком распределения и использования прибыли. Акционерные общества распределяют ее между своими акционерами в форме дивидендов, УП отчисляют ее в соответствующий бюджет (если собственником не принято иное решение). Коммерческие организации производят обязательные отчисления из прибыли в резервные фонды. Акционерные общества обязаны формировать резервы размером не менее 5% от уставного капитала. Используется резервный фонд исключительно на покрытие убытков, погашение облигаций общества и выкуп акций при

отсутствии других источников. Кооперативы отчисляют часть предпринимательского дохода в неделимый фонд;

- имущественной ответственностью участников. Различные организационно-правовые формы юридических лиц либо вовсе не предусматривают такой ответственности, либо предполагают солидарную или субсидиарную ответственность.

29. Цена как экономическая категория, виды цен. Методы определения базовой цены.

Цена как экономическая категория выражает согласованный покупателем и продавцом денежный или иной имущественный эквивалент, который покупатель согласен уплатить за переданный ему товар (работы, услугу).

Цена формируется под влиянием спроса и предложения, а также цена выражает общественно-необходимые затраты на производство товара и колеблется около его стоимости.

Цена – денежное выражение стоимости товаров (оказание выполненных работ, услуг). Оптовые цены – цены, по которым реализуются крупная партия продукции предприятий. Розничные цены – цены, по которым товар реализуется в сети розничной торговли. Функции цены – это формы реализации в реальной действительности ее сущности как экономической категории и внешнего проявления содержания.

Цены выполняют следующие функции:

1. Учетно-измерительная функция цены заключается в объективном и точном отражении в ценах уровней и динамики общественно необходимых затрат труда на производство и реализацию с учетом сопоставления потребительных свойств различных видов продукции.
 2. Регулирующая (балансирование спроса и предложения) функция цены заключается в том, что цена проявляет себя как инструмент регулирования экономических процессов – уравнивает спрос и предложение, увязывает их с денежной – платежной способностью производителя и потребителя.
 3. Распределительная (перераспределительная) функция цены заключается в том, что по средствам цен осуществляется распределение и перераспределение национального дохода.
 4. Способствующая рациональному размещению производства функция цены заключается в том, что с помощью механизма формирования цен происходит перелив сектора экономики в другой.
 5. Стимулирующая функция цены заключается в том, что по средствам системы цен реализуются экономические интересы всех участников процесса воспроизводства и общества в целом.
 6. Социальная функция цены заключается в том, что с помощью цен регулируется объем потребления товаров и услуг, происходит перераспределение национального дохода между фондами накопления и потребления, различными социальными группами населения.
- По ряду признаков цены подразделяются на отдельные виды. Рассмотрим основные, широко распространенные виды цен.

Виды цен в зависимости от сфер торговли. На цены накладывает отпечаток вид торговли товарами и услугами, посредством которого реализуются товары, масштабы торговых операций и характер реализуемого товара. По этим признакам цены делятся на оптовые, розничные, закупочные и тарифы.

Оптовыми называются цены, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях так называемой оптовой торговли. Система оптовых цен применяется в торгово-сбытовых операциях между предприятиями, а также при реализации продукции через специализированные магазины и сбытовые конторы оптовой торговли, на торговых биржах и в любых других торговых организациях, продающих товары оптом, в значительном количестве.

В сложившейся российской торговой практике было принято различать цены применительно к продукции производственно-технического назначения и так называемые отпускные цены применительно к продукции потребительского назначения.

Обычно по оптовым ценам предприятия-производители реализуют продукцию либо друг другу, либо торговым посредникам. Чаще всего необходимость в оптовой продаже возникает, когда производство продукции локализовано в ограниченном количестве пунктов, а сфера потребления имеет обширный радиус.

Розничными принято называть цены, по которым товары продаются в так называемой розничной торговой сети, то есть в условиях их продажи индивидуальным покупателям, при относительно небольшом объеме каждой продажи. По розничным ценам обычно реализуются товары народного потребления населению и в меньшей мере - предприятиям, организациям, предпринимателям.

Посредством торговли по розничным ценам чаще всего обслуживаются конечные потребители, домашние хозяйства, граждане.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле и создается прибыль организаций и учреждений розничной торговли.

Закупочные цены - это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определенной степени продолжают быть распространенными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у ее производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов. Однако в принципе термин "закупочные цены" можно трактовать гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок.

Определенной спецификой обладают цены на услуги, представляющие виды деятельности, при которых не создается продукт в его материально-вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Чаще всего производство услуги совпадает с началом ее потребления. Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование цен на услуги, именуемых тарифами (расценками). При установлении тарифов на услуги учитывается не только объем работ, но и временной фактор, существенную роль играет качество. Типичными примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за телефон, за пользование радио и телевидением.

Для определения базовой цены на продукцию предприятия широко используют методы определения цены на базе сокращенных затрат — маржинальных издержек и прямых затрат. Эти методы основаны на разделении затрат предприятия на переменные и условно-постоянные. Суть метода маржинальных издержек состоит в том, что к переменным затратам на единицу продукции прибавляется сумма (процент) валовой маржи, покрывающая условно-постоянные затраты и обеспечивающая достаточную норму прибыли.

Метод прямых затрат основан на том, что рассчитывается производственная себестоимость продукции, включающая прямые и накладные расходы, связанные с производством данной продукции. Затем к производственной себестоимости прибавляется надбавка, которая должна обеспечить покрытие с бытовых и административных расходов и получение желаемой прибыли.

Метод рентабельности инвестиций характеризуется тем, что к суммарным затратам на единицу продукции прибавляется сумма процентов за кредит. Таким образом учитывается платность финансовых ресурсов и в цену закладывается норма прибыли не ниже стоимости заемных средств. Методы маркетинговых оценок (оценка реакции покупателя, установление сходной цены, проведение конкурса предложений покупателей, тендерный метод) ориентированы не на количественную оценку затрат предприятия и норму прибыли, а на произвольное установление цен, поэтому их используют в отдельных случаях.

Вариацией метода полных издержек является метод стоимости изготовления. Суть его состоит в том, что к полной сумме затрат (на единицу продукции) на покупные сырье, материалы, узлы, полуфабрикаты прибавляют сумму (процент), соответствующую добавленной предприятием стоимости. Этот метод позволяет учесть собственный вклад предприятия в формирование стоимости продукции.

30. Ценовая политика и политика ценообразования на предприятии: понятие, сущность, содержание и порядок формирования.

Информация о ценообразовании и ценах конкурирующих фирм представляет собой стратегический интерес. Многие компании изучают цены, сложившиеся на рынке, в целях информационного обеспечения конкурентной борьбы, реализации возможности повышения рентабельности, определения своей ценовой ниши. Даже в условиях слабо насыщенного рынка и недостаточно интенсивной конкуренции изучение цен - объективная необходимость, особенно с учетом низкого уровня жизни значительной части населения нашей страны (и вследствие этого его особого отношения к ценам).

Цена в условиях рыночной экономики — один из важнейших факторов, определяющих прибыльность предприятия. Следовательно, ценовая политика, т. е. общие цели, которых предприятие собирается достичь с помощью цен на свою продукцию, и система мер, направленных на это, должны быть хорошо продуманы и обоснованы.

В настоящее время ценовая политика приобретает для предприятия все большую значимость, поскольку потребители стали обращать все большее внимание на соотношение цены и полезности (ценности) продукции, что обусловило возрастание роли цены в маркетинговом комплексе. При этом надо иметь в виду, что улучшение этого соотношения далеко не всегда напрямую определяется снижением цены. В этом смысле повышение конкурентоспособности может быть достигнуто не за счет снижения издержек, а за счет продуманной системы мер, направленных на усиление ценовой чувствительности потенциальных покупателей.

Вместе с тем в отличие от прошлого, когда ценовая политика в основном была связана с горизонтальной конкуренцией и предприятия конкурировали с взаимозаменяемыми видами продукции, сейчас значительный вклад в выбор ценовой политики вносит жесткая вертикальная конкуренция. Последнее во многом определяет действия предприятий, участвующих в изготовлении конечной продукции, направленные на увеличение достигаемой им части стоимости, уплачиваемой конечным потребителем. Это приводит к усилению корпоративной ценовой политики и поиску путей эффективного ценообразования.

Одновременно усиливаются позиции кастомизированного ценообразования, т. е. происходит переход от маркетинговой ориентации на продукт к ориентации на клиентов. В ценообразовании все больше учитываются перспективы субъективного восприятия продукта потребителем, достижения его целевого эффекта. В связи с этим большое значение приобретает создание «ценового имиджа».

Процесс ценообразования должен опираться на исследования рынков и создание моделей как данного рынка, так и потребительских предпочтений, что приводит к увеличению количества инновационных ценовых концепций, особенно в сфере услуг.

И наконец, большое влияние на ценовую политику предприятия стали оказывать интернационализация рынков и появление электронных рынков. На электронных рынках возникает новая система продаж, предусматривающая высокую степень индивидуализации ценовой политики, масштаба дифференциации цен и ценовой дискриминации.

Для разработки обоснованной ценовой политики важно правильно определить систему факторов, воздействующих на нее. Эффективность ценообразования, или, иначе говоря, реализации ценовой политики, зависит от подхода к определению цены. При затратном подходе к определению цены предприятие опирается на свои внутренние условия. В этом случае содержанием ценовой политики

является учет затрат и формирование цены на их основе. И хотя в процессе реализации продукции могут применяться различные скидки для стимулирования продаж, принцип формирования цены остается неизменным.

Развитием этого подхода является поиск оптимальных соотношений цены и качества продукции. В этом случае ценовая политика учитывает не только внутренние, но и внешние условия, рассчитываются верхние (по спросу) и нижние (по затратам) границы цены. Такое ценообразование представляет собой элемент маркетинга.

Наиболее эффективна такая ценовая политика, которая не только служит инструментом общей рыночной политики предприятия, но и направлена на учет всех возможных требований потенциальных потребителей с точки зрения формирования и применения цены. На первое место в этом случае выходит оценка полезности продукта и условий его потребления.

В то же время меняются узловые пункты ценовой политики. Цена прейскуранта (каталога) перестает быть основным параметром для покупателя. Она периодически корректируется, и, что самое главное, дополнительно вводятся многочисленные новые параметры, учитываемые в процессе адаптации цены.

Например, при формировании цены на рынке легковых автомобилей это могут быть:

- зачет стоимости старого автомобиля;
- установление цены базовой модели и ее корректировка при установке дополнительного оборудования;
- фирменные скидки;
- условия платежа и лизинга;
- обеспечение бесплатной гарантии или пакета сервисных услуг.

Важнейшим условием разработки обоснованной ценовой политики является изучение конъюнктуры рынка или отдельного его сегмента. Это означает, что для принятия правильных решений надо изучить уровни и динамику цен, а также формы ценовой и неценовой конкуренции, применяемые на данном рынке.

Методы ценообразования

Выделяют следующие этапы ценообразовательного процесса на предприятии:

определение базовой цены, т.е. цены без скидок, наценок, транспортных, страховых, сервисных компонентов;

определение цены с учетом вышеуказанных компонентов, скидок, наценок.

Применяются следующие основные методы расчета базовой цены, которые можно использовать изолированно или в различных комбинациях друг с другом:

1. Метод полных издержек, или метод Издержки плюс (Full Cost Pricing, Target Pricing, Cost Plus Pricing). К полной сумме затрат (постоянных и переменных) добавляют определенную сумму, соответствующую норме прибыли. Если за основу берется производственная себестоимость, то надбавка должна покрыть затраты по реализации и обеспечить прибыль. В любом случае в надбавку включаются перекладываемые на покупателя косвенные налоги и таможенные пошлины. Применяется на предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией для расчета цен по традиционным товарам, а также для установления цен на совершенно новые товары, не имеющие ценовых прецедентов. Этот метод наиболее эффективен при расчете цен на товары пониженной конкурентоспособности.

Пример. Предприятие по производству предметов домашнего обихода желает установить цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства — 10000 единиц. Предположительно прямые затраты сырья и материалов на единицу изделия — 1000 руб. Прямые затраты труда на единицу изделия — 400 руб. Предприятие планирует сумму постоянных затрат 2000 тыс. руб. в год и надеется получить 4000 тыс. руб. прибыли. Рассчитать цену с использованием метода маржинальных издержек.

Планируемая выручка от продаж после возмещения переменных затрат составит: $2000 + 4000 = 6000$ тыс. руб.

Желательный результат от продаж после возмещения переменных затрат на единицу изделия: $6000000 / 10000 = 600$ руб.

Совокупные переменные затраты на единицу изделия: $400 + 1000 = 1400$ руб.

Цена (переменные затраты на единицу изделия + желательный результат от продаж после возмещения переменных затрат на единицу изделия): $600 + 1400 = 2000$ руб.

2. Метод стоимости изготовления (Conversion Cost Pricing). Полную сумму затрат на покупное сырье, материалы, полуфабрикаты увеличивают на процент, соответствующий собственному вкладу предприятия в наращивание стоимости товара. Метод не применим для ценовых решений на длительную перспективу; не заменяет, а дополняет метод полных издержек. Он применяется в специфических условиях и случаях принятия решений:

о наращивании массы прибыли за счет наращивания объема производства;

об отказе или продолжении конкурентной борьбы;

об изменении ассортиментной политики при определении наиболее и наименее рентабельных изделий;

по одноразовым (индивидуальным, немассовым) заказам.

3. Метод маржинальных издержек (Direct Costing System) предполагает увеличение переменных затрат в расчете на единицу продукции на процент, покрывающий затраты и обеспечивающий достаточную норму прибыли. Обеспечиваются более широкие возможности ценообразования: полное покрытие постоянных затрат и максимизация прибыли.

4. Метод рентабельности инвестиций (Return on Investment Pricing) основан на том, что проект должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу продукции добавляется сумма процентов за кредит. Единственный метод, учитывающий платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара. Подходит для предприятий с широким ассортиментом изделий, каждое из которых требует своих переменных затрат. Годится как для традиционно производимых товаров с устоявшейся рыночной ценой, так и для новых изделий. Применяется успешно при принятии решений о величине объема производства нового для предприятия товара.

Пример. Предприятие устанавливает цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства — 40000 ед., предполагаемые переменные затраты на единицу изделия — 35 руб. Общая сумма постоянных затрат — 700000 руб. Проект потребует дополнительного финансирования (кредита) в размере 1000000 руб. под 17% годовых. Рассчитать цену с применением метода рентабельности инвестиций.

Переменные затраты на единицу 35 руб. Постоянные затраты на единицу изделия: $700000 / 40000 = 17,5$ руб.

Суммарные затраты на единицу изделия $35 + 17,5 = 52,5$ руб.

Желательная прибыль составит: $(1000000 \times 0,17) / 40000 = 4,25$ руб./ед. (не ниже).

Минимально допустимая цена изделия: $35 + 17,5 + 4,25 = 56,75$ руб.

5. Методы маркетинговых оценок (Pricing based on Market Considerations). Предприятие старается выяснить цену, по которой покупатель определенно берет товар. Цены ориентированы на повышение конкурентоспособности товара, а не на удовлетворение потребности предприятия в финансовых ресурсах для покрытия затрат.

Пример. Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75.

1. Определить последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10000 изделий по цене 17,5 руб., а общие затраты были равны 100000 руб. (в том числе постоянные — 20 тыс. руб.) на весь объем производства.

Выручка от продаж до изменения цены: $17,5 \times 10000 = 175000$ руб.

Прибыль до изменения цены: $175000 - 100000 = 75000$ руб.

Объем реализации после снижения цены: $10000 \times (1,75 \times 1/17,5) + 10000 = 11000$ ед.

Выручка от продаж после снижения цены: $16,5 \times 11000 = 181500$ руб.

Общие издержки на производство и реализацию продукции после снижения цены:

постоянные издержки: 20000 руб.;

переменные издержки: $(100000 - 20000)/10000 \times 11000 = 88000$ руб.

общие издержки: $20000 + 88000 = 108\,000$ руб.

Прибыль после снижения цены: $181500 - 108000 = 73500$ руб.

Таким образом, снижение цены привело к потере прибыли на сумму 1500 руб.: $75000 - 73500 = 1500$ руб.

2. Определить, выгодно ли предприятию снижение цены на 1 руб./ед., если уровень постоянных издержек составлял 50% от общих расходов.

Издержки после снижения цены при новом уровне постоянных издержек в структуре себестоимости:

постоянные издержки: $100000 \times 0,50 = 50000$ руб.;

переменные издержки: $(100000 - 50000)/10000 \times 11000 = 55000$ руб.

общие издержки: $50000 + 55000 = 105000$ руб.

Прибыль после снижения цены: $181500 - 105000 = 76500$ руб.

Таким образом, снижение цены выгодно, поскольку приводит к получению дополнительной прибыли в сумме 1500 руб.: $76500 - 75000 = 1500$ руб.

31. Разработка ценовой стратегии и тактики предприятия. Управление ценами на предприятии.

Цена — единственный элемент традиционного маркетинга, обеспечивающий предприятию реальный доход. Рыночная цена не является независимой переменной, ее значение зависит от значения других элементов маркетинга, а также от уровня конкуренции на рынке и общего состояния экономики. Обычно другие элементы маркетинга также изменяются (например, при увеличении дифференциации продукции с целью максимально поднять цену или, как минимум, разницу между ценой и себестоимостью).

Основной задачей стратегии ценообразования в рыночной экономике становится получение максимальной прибыли при запланированном объеме продаж. Ценовая стратегия должна обеспечить долговременное удовлетворение нужд потребителей путем оптимального сочетания внутренней стратегии развития предприятия и параметров внешней среды в рамках долгосрочной маркетинговой стратегии.

Следовательно, при разработке ценовой стратегии каждое предприятие должно определить для себя ее главные цели, как, например, доведение до максимума выручки, цены, объемов реализации продукции или конкурентоспособности при обеспечении определенной рентабельности.

Структура ценовой стратегии состоит из стратегии ценообразования и стратегии управления ценами.

Стратегия ценообразования позволяет определить с позиций маркетинга уровень цен и предельные цены на отдельные группы продукции. Ценообразование всегда следует проводить с учетом номенклатуры и качества продукции, ее полезности, значимости и покупательной способности потребителей и цен конкурентов. В отдельных случаях следует учитывать и цены на продукцию-заменитель.

Стратегия управления ценами есть комплекс мер по поддержанию условных цен при фактическом их регулировании в соответствии с разнообразием и особенностями спроса, конкуренции на рынке.

Основные шаги разработки ценовой стратегии:

1. Анализ цен (включает получение ответов на следующие вопросы):

определены ли ценовые нормы;

учтена ли характеристика потребителя;

обоснована ли дифференциация цен;

учтена ли возможная тенденция изменения цен;

достаточно ли ценовые нормы увязаны с другими маркетинговыми средствами;

позволяют ли они участвовать в конкурентной борьбе;

учтена ли гибкость спроса при установлении цены;

учтена ли реакция конкурентов на цену данного вида продукции;

соответствует ли цена имиджу продукции;

учтен ли при установлении цены этап жизненного цикла продукции;

правильно ли определены нормы скидок;

предусматривается ли дифференциация цен (по регионам, категориям потребителей, временам года и др.);

определение задач ценовой стратегии.

2. Установление целей и направлений ценообразования:

цели ценообразования — прибыль, выручка, поддержание цен, противодействие конкуренции;

направления ценообразования — по уровню цен, регулированию цен, системе скидок.

3. Окончательное принятие решения по ценовой стратегии.

На каждом типе рынков с учетом задач, стоящих перед предприятием и складывающейся конъюнктуры, ценообразованием могут быть решены следующие задачи:

Обеспечение плановой нормы прибыли, гарантирующей конкурентоспособность и быструю реализацию продукции предприятия. Здесь надо быть достаточно осторожными, так как это может привести к тому, что цена перестанет играть положительную роль в маркетинге.

Создание денежного запаса: если у предприятия есть проблемы со сбытом продукции, приток денег может быть важнее прибыли. Такое положение характерно сегодня для многих предприятий в отношении «живых» денег. Иногда стоимость имеющихся запасов такова, что их лучше продать по цене, равной или ниже себестоимости, чем хранить на складе в ожидании изменения конъюнктуры рынка. В отдельных случаях удержанием низких цен, когда завоевано твердое положение на рынке, можно сдерживать появление новых конкурентов (цены недостаточно высоки для покрытия расходов по организации нового производства для новичков).

Обеспечение заданного объема продаж, когда ради удержания долговременной позиции на рынке и увеличения объемов реализации можно поступиться долей прибыли. Положительной считается ситуация, когда продукция одновременно имеет и качественные преимущества перед продукцией конкурентов. В этом случае после завоевания определенной доли рынка можно со временем и несколько увеличить цены. Крайней формой такой политики является «исключающее» ценообразование, когда цена на продукцию устанавливается настолько низкой, что приводит к уходу с рынка части конкурентов.

Завоевание престижа: наиболее эффективный способ в случаях, когда потребитель затрудняется в определении разницы в качестве продукции конкурентов. Престижная цена соответственно должна принадлежать продукции, которая соответствующим образом рекламируется и продвигается на рынок.

Полное использование производственных мощностей за счет «непикового» ценообразования. Эффективно там, где сложились высокие «установившиеся» и низкие «меняющиеся» цены, где спрос меняется с определенной периодичностью (например, природные ресурсы, транспорт и др.). Когда спрос низок, вместо того чтобы оставлять незагруженными производственные мощности, не окупая постоянной части стоимости, необходимо стимулировать спрос, оценивая продукцию более высоко, чем переменную составляющую спроса.

Проблема ценообразования занимает ключевое место в системе рыночных отношений. После проведения в России рыночных реформ предприятия в основном применяют свободные (рыночные) цены, величина которых определяется спросом и предложением. Они могут меняться на одну и ту же продукцию в зависимости от объема продаж или условий оплаты. Как правило, чем больше объем продаж приходится на одного потребителя, тем ниже отпускная цена единицы продукции.

Цены могут быть оптовыми (отпускными) и розничными. Рассмотрим их состав и структуру:

Оптовая цена предприятия включает полную себестоимость продукции и прибыль предприятия. По оптовым ценам предприятия продукция реализуется другим предприятиям или торгово-сбытовым организациям.

Оптовая цена промышленности включает оптовую цену предприятия, налог на добавленную стоимость и акцизы. По оптовой цене промышленности продукция реализуется за пределы данной отрасли. Если продукция реализуется через сбытовые организации и оптовые торговые базы, то в оптовую цену промышленности включается наценка для покрытия издержек и образования прибыли этих организаций.

Розничная цена включает оптовую цену промышленности и торговую наценку (скидку). Если оптовые цены применяются преимущественно во внутрихозяйственном обороте, то по розничным ценам товары реализуются конечному потребителю — населению.

Уровень цен является важнейшим фактором, влияющим на выручку от продаж продукции и, следовательно, на величину прибыли.

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 часто выглядит предпочтительнее, чем, например, отгрузка продукции по более высоким ценам, но на условиях отсрочки оплаты.

32. Расходы и доходы организаций, их классификация.

Доходы - увеличение экономических выгод, происходящее в форме поступления или увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами учредителей.

Расходы - уменьшение экономических выгод, происходящее в форме выбытия или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с распределением между учредителями.

Критерии признания в отчете о прибылях и убытках:

1. Существует вероятность того, что организация получит или потеряет будущие экономические выгоды, обусловленные соответствующим объектом признания.
2. Увеличение (уменьшение) активов и уменьшение (увеличение) обязательств может быть надежно оценено.
3. Признание доходов происходит одновременно с признанием увеличения активов или уменьшения обязательств (продажа товаров, отказ от выплаты долга).
4. Признание расходов происходит одновременно с признанием увеличения обязательств или уменьшения активов (задолженность по выплате зарплаты, амортизация оборудования).

Классификация доходов и расходов:

	Доходы	Расходы
По экономической сущности	<p>Выручка - валовое поступление экономических выгод в ходе основной деятельности, приводящее к увеличению капитала.</p> <p>Прочие доходы - поступления экономических выгод не от</p>	<p>Расходы по обычной деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Себестоимость продукции 2. Операционные расходы - расходы, связанные с непосредственной деятельностью, но

	основной деятельности, носящие, как правило, нерегулярный характер.	<p>отличные от затрат, относимых на себестоимость реализованной продукции.</p> <ul style="list-style-type: none"> • коммерческие расходы (связаны со сбытом продукции); • общехозяйственные расходы (связаны с организацией деятельности). <p>Убытки - расходы, которые могут возникать и не возникать в процессе основной деятельности.</p>
По признаку принадлежности к отчетным периодам	<p>Доходы текущего отчетного периода - доходы, возникновение которых обусловлено фактами хозяйственной деятельности и событиями текущего отчетного периода, признаваемые в текущем отчетном периоде: доходы, обусловленные понесенными в данном отчетном периоде расходами;</p> <p>доходы, не связанные с фактом возникновения текущих расходов.</p> <p>Доходы будущих отчетных периодов (отложенные доходы) - доходы, обусловленные фактами хозяйственной деятельности и событиями текущего отчетного периода, но признаваемые в отчете о прибылях и убытках в будущих периодах.</p>	<p>Расходы текущего отчетного периода - расходы, обусловленные фактами хозяйственной деятельности текущего отчетного периода и признаваемые в отчете о прибылях и убытках данного периода:</p> <ul style="list-style-type: none"> • расходы, обусловленные полученными в данном отчетном периоде доходами; • расходы, не связанные с получением текущих доходов. <p>Расходы будущих отчетных периодов (отложенные расходы) - условные расходы, не признанные в качестве расходов в текущем отчетном периоде в отчете о прибылях и убытках:</p> <ul style="list-style-type: none"> • инвестиции (капитальные вложения); • расходы будущих периодов.

33. Планирование себестоимости и выручки от реализации продукции.

Использование имеющихся резервов снижения издержек производства и увеличение внутрихозяйственных накоплений. Снижая издержки производства в результате сбережения прошлого и живого труда, промышленность добивается наряду с ростом накоплений увеличения объема выпуска продукции. Планы по себестоимости должны исходить из прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии с учетом

передового опыта других предприятий. Только при научно организованном нормировании затрат можно выявить и использовать резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции.

Плановая себестоимость определяется путем технико-экономических расчетов величины затрат на производство и реализацию всей товарной продукции и каждого вида изделий. В зависимости от характера производства применяется ряд показателей, характеризующих себестоимость продукции. При выпуске одного вида продукции себестоимость единицы этой продукции является показателем уровня и динамики затрат на ее производство. Для характеристики себестоимости разнородной продукции в планах и отчетах используются показатели снижения себестоимости сравнимой товарной продукции и затрат на 1 руб. товарной продукции. План предприятия содержит также сводную смету затрат на производство и плановые калькуляции себестоимости отдельных изделий. Показатель затрат на 1 руб. товарной продукции определяется исходя из уровня затрат на производство товарной продукции по отношению к стоимости продукции в оптовых ценах предприятия.

Допустим, что из государственного планового задания по объему реализованной продукции составляет 4,35 млрд. руб., а стоимость этой продукции в оптовых ценах - 5 млрд. руб.

Следовательно, задание по уровню затрат на 1 руб. товарной продукции составит 87 коп. ($4,35 / 5$). Показатель затрат на 1 руб. товарной продукции не только характеризует планируемый уровень снижения себестоимости, но и определяет также уровень рентабельности товарной продукции. Его величина зависит как от снижения себестоимости продукции, так и от изменения оптовых цен, ассортимента и качества продукции.

В плане затраты рассчитываются на плановый объем и ассортимент продукции, но фактический ее ассортимент может отличаться от планового. Поэтому плановое задание по затратам на 1 руб. продукции пересчитывается на фактический ассортимент и потом уже сопоставляется с данными о затратах на 1 руб. продукции.

План по себестоимости промышленной продукции составляется по единым для всех предприятий правилам, установленным в инструкциях по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции. В этих инструкциях содержится перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции, и определяются способы калькулирования себестоимости. Установление общих, единых для всех предприятий правил имеет важное значение для правильного планирования и учета себестоимости продукции. В частности, общим для всех отраслей промышленности является порядок включения в себестоимость продукции только тех затрат, которые прямо или косвенно связаны с производством продукции. Поэтому нельзя включать в плановую себестоимость продукции расходы, не относящиеся к производству продукции, например расходы, связанные с обслуживанием бытовых нужд предприятия (содержание жилищно-коммунальных хозяйств, расходы других непромышленных хозяйств и т.д.), по капитальному ремонту и строительно-монтажным работам, а также расходы культурно-бытового назначения. Некоторые расходы хотя и учитываются в фактических затратах на производство, однако в силу их особого характера также не могут включаться в плановую себестоимость продукции. К таким затратам относятся разного рода непроизводительные расходы и потери, например обусловленный отступлениями от установленного технологического процесса производственный брак (потери от брака планируются только лишь в литейных, термических, вакуумных, стекольных, оптических, керамических и консервных производствах, а также в особо сложных производствах новейшей техники в минимальных размерах по нормам, устанавливаемым вышестоящей организацией). Плановая себестоимость продукции определяется путем соответствующих расчетов технико-экономических факторов. Методическими указаниями по разработке 11-ого пятилетнего плана определен следующий типовой перечень технико-экономических факторов, обуславливающих снижение себестоимости продукции:

- 1) повышение технического уровня производства;
- 2) улучшение организации производства и труда;
- 3) изменение объема, структуры и размещения производства;
- 4) улучшение использования природных ресурсов;
- 5) развитие производства.

В плане по себестоимости продукции на предприятии наряду с затратами на 1 руб. товарной продукции имеются следующие показатели: себестоимость отдельных видов продукции, себестоимость товарной продукции, снижение себестоимости сравнимой продукции.

Определение плановой себестоимости отдельных видов продукции служит основой планирования затрат на производство. Плановая себестоимость всей товарной продукции рассчитывается на

основе данных об объеме выпуска товарной продукции и плановой себестоимости отдельных видов изделий.

Оценка выполнения плана по себестоимости всей товарной продукции осуществляется с учетом происшедших в течение отчетного года изменений цен на материалы и тарифов на перевозки и энергию.

Вся товарная продукция при планировании и учете себестоимости на предприятиях подразделяется на сравнимую и несравнимую. Сравнимой считается продукция, выпускавшаяся в предыдущем (по отношению к плановому) году, а также изделия с длительным циклом производства, которые выпускались в прошлом году в единичных экземплярах. В состав сравнимой продукции не включаются работы по заказам на сторону, услуги, оказанные своему капитальному строительству, работы по капитальному ремонту и продукция, изготовлявшаяся в опытно-промышленном порядке. К несравнимой относится продукция, освоенная производством в текущем году.

В плане предприятия определяется задание по снижению себестоимости сравнимой продукции. Оно выражается процентом снижения себестоимости продукции по отношению к прошлому году.

Наряду с этим может быть указана и сумма планируемой экономии в результате снижения себестоимости сравнимой продукции.

Для определения задания по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции составляется расчет себестоимости по всей номенклатуре изделий исходя из предусмотренного планом предприятия объема продукции и с учетом планового показателя по уровню затрат на 1 руб. товарной продукции в оптовых ценах.

Если, например, предприятие изготавливает только два типа сравнимой продукции, то этот расчет будет иметь следующий вид.

Себестоимость, млн. руб

Количество единицы изделия всего выпуска Процент сни-

Изделия по плану (штук) по отчету за прошлый год по плану по отчету за прошлый год по плану
жения себестоимости продукции

А 1085 1,8 1,6 1953 1736 11,1

Б 1000 1,5 1,47 1500 1470 2,0

Итого - - - 3453 3206 7,1

Из расчета видно, что планом предусмотрено получение экономии от снижения себестоимости продукции по сравнению с прошлым годом в сумме 247 млн. рублей (3453-3206). Отнеся эту плановую экономию к фактической среднегодовой себестоимости прошлого года, определим задание по снижению себестоимости сравнимой продукции, которое составит 7,1%:
 $(247/3453 * 100)$.

Выполнение плана по сравнимой продукции характеризуется суммой полученной экономии и процентом снижения себестоимости по отношению к прошлому году.

Механизм экономического обоснования объема и структуры выручки включает: определение приоритетных целей, обеспечение взаимосвязи между показателями, учет факторов и конъюнктуры развития рынка) эффективности коммерческой работы, действующих законов.

Планирование предполагает определение перспективных целей, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения. Основными стадиями целевого планирования являются:

- поиск целей;
- придание цели количественной определенности; анализ и упорядочение цели; проверка цели на реализуемость; принятие решения; осуществление целей; проверка и уточнение целей.

Масштабы планирования зависят от объекта планирования, организационного построения фирм, их характеристик, составных элементов и временного фактора.

Долгосрочное планирование в основном характерно для крупных фирм (предприятий) и насыщенного рынка.

Текущее оперативное планирование осуществляется на различных предприятиях.

Процесс внутрифирменного планирования. Его роль в условиях кризисного состояния экономики значительно выросла. Тщательная и детальная проработка поведения предприятия на рынке в краткосрочном периоде - основа успеха.

В условиях еще достаточно высокого уровня монополизма и отсутствия (или слабой) конкуренции в торговле, т. е. в условиях перехода к рынку, плановые решения принимаются в следующем порядке: идея, закладываемая в планы, пока еще во многих случаях задается высшими органами отраслевого и административного управления. Затем следуют: формулировка целей; выработка стратегии или нахождение путей достижения целей; выбор средств.

Стратегическое планирование в западных фирмах основано на предприимчивости большинства, т. е. на разработке самых разнообразных проектов развития предприятия и выборе такого варианта, который может принести Данной организации экономические выгоды.

Формулировка целей в процессе планирования связывается с созданием основ мотивации и пробуждением заинтересованности работников предприятия (фирмы) в их достижении. Между целями всегда существует жесткая взаимозависимость. Условно цели подразделяются на высшие (получение прибыли); конечные (победа в конкурентной борьбе); промежуточные (ускорение товарооборачиваемости и др.); подцели (увеличение реализации, например, мужской одежды); взаимодополняющие (получение прибыли и ускорение оборота); конкурирующие (увеличение объема реализации и уменьшение очередей и времени на обслуживание покупателей); нейтральные, или обособленные (в чистом виде редко встречаются).

По возможности измерения цели подразделяются на экономические, количественные, качественные, стратегические. Суть экономических целей в общем виде формулируется как повышение прибыли на вложенный капитал.

Количественные цели тесно связаны с экономическими. Если они не определены, то экономические цели могут быть не достигнуты вообще или достигнуты при больших нерациональных затратах. Качественные цели для предприятия - это качество продукции и культура торговли. Зарубежные компании широко используют обратную связь с потребителями для своевременной корректировки структуры закупок продукции, а затем и производства, что дает им возможность поддерживать таким образом свою конкурентоспособность. Цели развития (стратегические) тесно связаны с инвестициями. Под инвестициями подразумевается осуществление отдельных экономических проектов с целью получения прибыли от этих вложений в будущем (например, введение в действие дополнительной торговой площади, приобретение и установления торгового, холодильного или другого оборудования, обучение персонала новым и прогрессивным методом обслуживания, участие в производстве товара, переспециализация и т. д.).

Экономическая теория предъявляет к системе целей следующие требования:

- реальность (возможность достижения целей при заданных условиях);
- операционность (возможный и достаточный уровень точности целей по содержанию, размеру, времени и ответственности, чтобы избежать затруднений при их достижении);
- порядок (упорядоченность целей по иерархии с указанием высших, низших и равноправных целей и принятых приоритетов);
- состоятельность (взаимосопоставимость и непротиворечивость) ; актуальность;
- целостность (система целей должна включать как минимум все важные цели, чтобы исключить противоречия и конфликты);
- полезность (чувство ответственности у работников за достижение целей);
- взаимоувязку с организацией деятельности предприятия (все важные цели должны иметь своего исполнителя и не входить в противоречие с организационными);
- прозрачность и подконтрольность (единая структура, поддающаяся контролю).

Перед розничными торговыми предприятиями (фирмами) в условиях демонополизации торговли, разгосударствления и приватизации встают три важнейшие проблемы, которые могут стать целевыми (стратегическими) установками: а) получение прибыли; б) завоевание и расширение доли рынка, на котором работает предприятие; в) завоевание доверия клиентов.

От решения этих проблем зависит объем и темпы роста товарооборота.

При выборе цели, ее количественном определении необходимо учитывать факторы, обеспечивающие:

требуемый уровень рентабельности (для ненасыщенных рынков - высокий); возможность продажи продукции массовому потребителю; приемлемые условия заключения договоров поставки; невысокий уровень риска потери доходов, мобильность; поддержку со стороны авторитетных органов; выгодность и преемственность.

Исходя из сути розничного товарооборота, механизм экономического обоснования планового объема и структуры реализации включает анализ достигнутых результатов, рыночной ситуации и конъюнктурных колебаний, определение условий осуществления продаж, контроль за процессом реализации.

34. Классификация затрат на производство и реализацию продукции.

Затраты на производство и реализацию продукции представляют собой совокупность выраженных в денежной форме расходов предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Они обеспечивают непрерывность производства и создают условия для реализации продукции.

По экономическому содержанию они выражают затраты общества, поскольку производство ведется в интересах общества, а продукция производится как непосредственно общественный продукт. Затраты различны по составу и структуре в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий. Также они классифицируются по способу отнесения на себестоимость, связи с объемом производства, степени однородности.

В зависимости от способа отнесения на себестоимость продукции они делятся на:

- прямые - связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость (сырье, основные материалы, заработная плата производственных рабочих и др.);
- косвенные – связанные с производством разнообразных изделий, которые нельзя отнести на себестоимость определенного вида продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, ремонт зданий, заработную плату инженерно-технических работников и др.).

Они включаются в себестоимость с помощью специальных методов, определенных отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости.

В зависимости от связи затрат с объемом производства выделяют:

- условно-постоянные расходы – это расходы величина которых существенно не меняется при увеличении или уменьшении объема выпуска продукции, в результате чего изменяется их относительная величина на единицу продукции (затраты на отопление, освещение, заработную плату управленческого персонала, амортизационные отчисления, расходы на административно-хозяйственные нужды и др.);
- условно-переменные расходы величина, которых зависит от объема производства, они растут или уменьшаются в соответствии с изменением объема выпуска продукции (затраты на сырье, основные материалы, топливо, основную заработную плату производственному персоналу и др.).

По степени однородности затраты подразделяются на:

- элементарные;
- комплексные.

Элементы имеют единое экономическое содержание независимо от их назначения. Цель группировки по элементам – выявить затраты на производство продукции по их видам (материальные затраты, амортизационные отчисления и т.д.). Соотношение между отдельными элементами затрат представляет собой структуру затрат на производство продукции.

Комплексные затраты включают несколько элементов, а следовательно, разнородны по составу. Объединяются они по определенному экономическому назначению. Такими затратами являются общезаводские расходы, потери от брака, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и др.

Все затраты на производство и реализацию продукции составляют полную себестоимость.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) в настоящее время определяется постановлением правительства.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

По экономическому содержанию затраты, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) группируются по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты.

1. Материальные затраты включают в себя:

стоимость покупных сырья и материалов, топлива; основных вспомогательных материалов; комплектующие изделия и полуфабрикаты; тару; запчасти для ремонта; МБП и прочие затраты.

Стоимость материальных ресурсов складывается из цен их приобретения.

2. Затраты на оплату труда включают в себя: выплату заработной платы; выплату премий; вознаграждения по итогам работы за год; компенсирующие и стимулирующие выплаты; стоимость

бесплатного питания; единовременное вознаграждение за выслугу лет; оплату учебных отпусков; оплату труда внештатных сотрудников и другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда.

В затраты на оплату труда не включаются: расходы на оплату труда в виде премий выплачиваемых за счет специальных средств; целевые поступления; материальная помощь; беспроцентные ссуды на улучшение жилищных условий; оплата дополнительных отпусков женщинам воспитывающих детей; надбавки к пенсиям; дивиденды по акциям; подписки и приобретения товаров для личных нужд работников; оплата проезда к месту работы; оплата путевок, экскурсий, путешествий; другие затраты производимые за счет прибыли остающейся в распоряжении предприятия.

3. Отчисления на социальные нужды включают отчисления в: фонд обязательного социального страхования; Пенсионный фонд; Государственный фонд занятости населения (в настоящее время упразднен); Фонд обязательного медицинского страхования.

4. Амортизация основных фондов включает амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется на основе их балансовой стоимости и действующих норм амортизации. Если предприятие работает на условиях аренды, то в данном разделе приводятся амортизационные отчисления на полное восстановление по собственным и арендованным основным фондам.

Прочие затраты включают: некоторые виды налогов; отчисления в страховые фонды (резервы); вознаграждения за изобретения и рацпредложения; затраты на командировки; оплату услуг связи; плату за аренду; амортизацию по нематериальным активам, отчисления в ремонтный фонд и др.

35. Планирование затрат на производство и реализацию продукции.

Смета затрат.

Основой разработки сметы затрат служит классификация затрат по экономическим элементам.

Элементами сметы являются: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды, в том числе на социальное страхование, в Пенсионный фонд, на обязательное медицинское страхование; амортизация основных фондов; прочие затраты. Они определяются традиционным способом согласно соответствующим инструкциям, методикам и положениям. Совокупность этих затрат по элементам составляет общий объем затрат на производство продукции. Однако общая сумма затрат, отраженная в смете, включает не только расходы на производство производства (в том числе полуфабрикатов собственного производства), расходами будущих периодов и оказанием услуг, не включаемых в товарную продукцию.

Для определения производственной себестоимости товарной продукции необходимо:

а) из общей суммы затрат на производство исключить затраты, относимые на непроизводственные счета, — стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений, которые выполнялись для своего предприятия, транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям, непромышленным хозяйствам предприятия, стоимость научно-исследовательских работ, выполняемых для сторонних организаций, и т.п.;

б) учесть изменение остатков расходов будущих периодов; при их увеличении сумма прироста вычитается из сумм затрат на производство, а при уменьшении — прибавляется;

в) учесть изменение остатков незавершенного производства (в тех отраслях, где оно планируется): их прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, уменьшение — увеличивает.

Сумма, полученная после внесения изменений, предусмотренных пунктами а), б) и в), представляет производственную себестоимость товарной продукции.

Для определения полной себестоимости товарной продукции необходимо к ее производственной себестоимости прибавить внепроизводственные расходы, которые включают расходы на упаковку изделий на складе, транспортировку продукции, комиссионные сборы и другие расходы, связанные со сбытом продукции.

Полная себестоимость товарной продукции отличается от себестоимости реализуемой продукции, на базе которой определяется сумма прибыли, наличием остатков нереализованной продукции. Для определения себестоимости реализуемой продукции необходимо к полной себестоимости товарной продукции прибавить себестоимость остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и вычесть себестоимость остатков нереализованной продукции на конец планового периода.

Смета затрат на производство используется при разработке финансового плана предприятия, для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов и определении ряда других показателей финансовой деятельности предприятия.

36. Экономическое содержание, функции и виды прибыли.

Формирование, распределение и использование прибыли.

Прибыль - это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности, характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль - разница между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов как с положительным, так и отрицательным знаком.

Различают четыре основных источника получения прибыли:

1)прибыль от реализации товарной продукции. Исчисляется путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Она является основной частью валовой прибыли;

2)прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера - прибыль подсобных и сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе головного предприятия. У предприятий могут образовываться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих товаров в условиях инфляции может привести к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому от реализации ненужных товаров может образовываться не только прибыль, но и убытки. На долю этой прибыли приходится несколько процентов валовой прибыли. Результаты от прочей реализации могут быть как положительными, так и отрицательными;

прибыль от реализации основных фондов и прочего имущества предприятия. Она исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью фондов, которая увеличивается на соответствующий индекс, законодательно устанавливаемый в зависимости от темпов роста инфляции; **4) внереализационные доходы и расходы** - результаты внереализационных операций, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции. Важным элементом валовой прибыли являются внереализационные доходы за вычетом внереализационных расходов, т. е. такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции. В составе внереализационных доходов учитываются:

1)доходы от долевого участия в деятельности других предприятий;

2)доходы от сдачи имущества в аренду;

3)дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

4)суммы полученных и уплаченных экономических санкций (штрафы, пени, неустойки и др.);

5)курсовые разницы по валютным счетам;

6)прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции. **Основные функции прибыли:**

1)прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы, экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;

2)прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль является одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Прибыль используется для расширения деятельности предприятия, за счет прибыли осуществляется финансирование меро-

приятный по научно-техническому и социально-экономическому развитию и материального поощрения работников, увеличению фонда оплаты труда;

3) прибыль служит одним из источников формирования бюджетов всех уровней.

Прибыль предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. Поэтому важно определить состав прибыли. Общий объем прибыли предприятия представляет собой **валовая прибыль**.

Валовая прибыль - прибыль от реализации основных средств и другого имущества.

Валовая прибыль включает прибыль от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции - основная часть валовой прибыли.

В состав валовой прибыли включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т. е. прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

На долю этой прибыли приходится несколько процентов валовой прибыли. Результаты от прочей реализации могут быть как положительными, так и отрицательными.

Отдельной составной частью валовой прибыли выделена прибыль от реализации основных средств и другого имущества. У фирмы могут образоваться излишние материальные ценности. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому от реализации излишних товарно-материальных ценностей образуются не только прибыль, но и убытки.

Прибыль от этой реализации исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью фондов.

Налогооблагаемая прибыль - валовая прибыль, уменьшенная на сумму прибыли, по которой установлены налоговые льготы.

Чистая прибыль - налогооблагаемая прибыль, уменьшенная на сумму налога на прибыль.

Чистая прибыль остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государственные, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятием.

Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления использования собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, удовлетворения социальных и материальных потребностей коллектива.

В целях экономического анализа используется такой показатель, как **плановая прибыль**, которая предполагает своевременное и полное финансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты рабочим и т. д.

Права и возможности в распределении и использовании прибыли имеют большое значение для любого хозяйствующего субъекта, так как прибыль выступает основным источником финансового, производственного и социального развития, материального развития его работников.

Система распределения и использования прибыли должна стимулировать дальнейшее развитие данного вида деятельности и освоение новых, материально заинтересовывать в увеличении прибыли.

Порядок распределения и использования прибыли коммерческого предприятия определяется принятой в данном обществе на данном этапе его развития методологией присвоения прибыли.

Действующий порядок распределения прибыли соответствует нынешнему этапу становления рыночных отношений, т. е. предприятие должно участвовать своей прибылью в формировании государственного бюджета, а оставшаяся часть прибыли должна быть распределена между собственником предприятия и собственником заемного капитала и других финансовых ресурсов в соответствии с заключенными договорами.

В законе «О предприятиях в Российской Федерации» в статье 62 записано: «Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), поступает в полное его распоряжение. Предприятие самостоятельно определяет направления использования чистой прибыли если иное не предусмотрено Уставом».

Государственное воздействие на выбор направлений использования чистой прибыли осуществляется через налоги, налоговые льготы, а также экономические санкции.

Такая система распределения доходов в нашей стране начала вводиться в 1964 г. Она в своем развитии прошла три этапа. Суть реформы системы распределения доходов заключается в постоянной децентрализации изъятия доходов предприятия в пользу государства и сокращении финансирования расходов предприятия из бюджета. Нынешняя система распределения доходов отечественных предприятий начинает выполнять те же функции, что и принятая в развитых странах на Западе.

Таким образом, с переходом к рыночной экономике в России система присвоения прибыли сориентирована на действующую за рубежом.

Общим для всех предприятий независимо от форм собственности и видов деятельности является распределение прибыли в соответствии с уставом и коллективным договором на следующие цели :

- 1) платежи в бюджет;
- 2) отчисления во внебюджетные фонды, созданные по решению правительства или местных органов власти;
- 3) формирование фонда накопления;
- 4) создание фонда потребления;
- 5) благотворительные цели;
- 6) другие цели (накопление средств для выкупа имущества и т.п.).

Парламентом внесены изменения и дополнения в законы России по вопросу налогообложения. С учетом этих изменений определены следующие виды общегосударственных и местных налогов и сборов :

- а) налог на добавленную стоимость;
- б) акцизы;
- в) налог на прибыль и доходы;
- г) налог за пользование природными ресурсами (экологический налог);
- д) налог на недвижимость;
- е) земельный налог (плата за землю);
- ж) налог на топливо;
- з) транзитный налог;
- и) государственная пошлина и сборы;
- к) подоходный налог с граждан;
- л) отчисления во внебюджетные фонды на содержание жилого фонда.
- м) сбор в государственный фонд поддержки экспортеров.

Перечень и методика исчисления налогов может изменяться по решению законодательных органов, Чистый доход предприятия после уплаты налогов и отчислений (предпринимательский доход) используется для формирования:

- фонда развития (фонда накопления), что соответствует приросту основных и оборотных фондов предприятия (прирост капитала);
- фонда потребления (для повышения материальной заинтересованности работников предприятия в повышении эффективности и рентабельности предприятия);
- резервного фонда, предназначенного для финансирования непредвиденных затрат, связанных с риском хозяйственной деятельности, других фондов, если они предусмотрены учредительными документами, законами, требованиями практики.

Размер фондов жестко не регламентируется, за исключением отдельных направлений их использования.

Фонд накопления и фонд потребления - это фонды специального назначения. Они образуются, если это предусмотрено учредительными документами. Фонд накопления создается для финансирования производственного развития предприятия: на финансирование капитальных вложений, расширение и реконструкцию предприятия, на финансирование новых разработок, на погашение ссуд и процентов по ним, на содержание объектов, предназначенных для культурно-просветительных работ, на пополнения собственных оборотных средств и др. Таким образом, фонд накопления представляет собой источник средств хозяйствующих субъектов, аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения основных фондов, оборотных средств и т. п. Фонд накопления свидетельствует о росте имущественного состояния предприятия, увеличения собственных его средств.

Фонд потребления - источник средств, зарезервированных хозяйственным субъектом для осуществления мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений) и материальному поощрению коллектива. Фонд потребления направляется на следующие цели:

- на выплату единовременных вознаграждений по итогам работы за год;
- на выплату пособий;
- на оплату проезда;
- на выдачу беспроцентных ссуд;
- на установление надбавок к пенсиям работающим пенсионерам;
- единовременные поощрения работников;
- установление трудовых и социальных льгот;
- на выплату дивидендов по ценным бумагам.

Резервный фонд создается хозяйствующим субъектом на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Он является обязательным для акционерного общества, кооператива, товарищества, предприятия с иностранными инвестициями. Акционерное общество в резервный фонд дополнительно зачисляет эмиссионный доход, т. е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит использованию и распределению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости.

Резервный фонд акционерного общества используется на выплату процентов по облигациям, дивидендов по привилегированным акциям, в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей.

В некоторых государствах, и в частности в России, резервный фонд не должен превышать 50 % облагаемой налогом прибыли, а размер фонда от 10 до 25% уставного капитала.

Отдельные предприятия, добровольные объединения могут иметь несколько отличный от общего порядок распределения прибыли. Такое отличие обусловлено спецификой создания уставного капитала, целевой стратегией и тактикой, формами собственности.

Планирование распределения прибыли осуществляется в два этапа:

на первом определяется потребность в прибыли по следующим направлениям ее использования:

- а) для финансирования развития материально-технической базы предприятия - авансирования основного капитала. Потребность в прибыли по этому направлению определяется на основе экспертной оценки потребности в модернизации оборудования с учетом других источников финансирования, но не менее 10 % чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (по действующему порядку распределения прибыли);
- б) для финансирования прироста собственных оборотных фондов - авансирование собственного оборотного капитала. Расчет потребности в дополнительных оборотных средствах можно произвести методом технико-экономических расчетов или методом прямого счета на основании данных о наличии оборотных средств на начало планового периода, прогнозных темпов роста объема товарооборота, с учетом изменения участия собственных средств в оплате товаров и доли кредитуемого товарооборота в его общей величине. По действующему порядку на пополнение собственных оборотных средств должно быть направлено не менее 40 % чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- в) для создания финансовых резервов. Потребность в финансовых резервах определяется двумя способами: или как определенный процент от чистой прибыли, оговоренный в учредительных документах, или исходя из потребности в финансах в связи с ростом и расширением деятельности предприятия.
- г) для погашения долгосрочных и среднесрочных кредитов банка и уплаты процентов по ним. Потребность в этих ресурсах определяется договором и условиями получения и погашения этих кредитов;
- д) для погашения прочих видов кредитных обязательств предприятия (облигации) и уплата процентов по ним;
- е) использование прибыли для приобретения кредитных обязательств, акций других предприятий определяется в основном экспертным путем с учетом выбранных целевых установок в развитии предприятия (перелив капитала в другие виды экономики, расширение рынка сбыта и др.);
- ж) для финансирования деятельности объединений, ассоциаций, концернов и других горизонтальных структур, членом которых является данное предприятие. Потребность в прибыли для этих целей определяется договором и уставом всех этих структур, либо в процентах от полученной прибыли или объема товарооборота, либо в абсолютной сумме;
- з) для обеспечения социального развития предприятия и повышения материальной заинтересованности работников с учетом потребности в социальных, культурных, жилищных мероприятиях и их стоимости. Повышение материальной заинтересованности работников возможно путем внедрения принципа «участия» в прибыли;

и) для обеспечения выполнения налоговых обязательств перед государством;
к) для выплаты дивидендов (если такие расходы предусмотрены учредительными документами).
Экономической основой выплаты дивидендов по акциям и облигациям, кроме акций акционерного общества, по мнению многих специалистов, является то, что их владельцы выступают кредиторами предприятия и должны получить определенную часть прибыли в виде дивидендов, которая соответствует цене заемного капитала на рынке факторов производства (нижний предел) или равна дополнительной прибыли, полученной предприятием-заемщиком от использования дополнительного капитала в планируемом периоде пропорционально доле акционерного капитала в общем объеме используемых средств (верхний предел).

Исходя из этих экономических посылок, максимальный размер фонда дивидендов будет равен:

$$\text{МФД} = \text{ДПЗК} = \text{МЧПЕК} (K_1 - K_0),$$

где МФД - максимальный размер фонда дивидендов; ДПЗК - прирост прибыли за счет увеличения заемного капитала; МЧПЕК - масса чистой прибыли предприятия (после уплаты налогов, расчета с кредиторами) на единицу имеющегося в его распоряжении имущества и средств (капитала) в базовом периоде, р.; K_1 , K_0 - соответственно стоимостная оценка имущества и средств (капитала), имеющегося в планируемом и базовом периоде, тыс. р.

В акционерных обществах сумма средств, резервируемая для выплаты дивидендов, определяется умножением нормы дивиденда на стоимость акции.

Большинство компаний (акционерных обществ) в виде дивидендов выплачивает относительно постоянную сумму прибыли. Она увеличивается только тогда, когда компания абсолютно уверена, что она в планируемом году значительно увеличит прибыль. Так же неохотно компания идет и на уменьшение суммы выплат дивидендов при краткосрочном снижении прибыли.

На формирование политики в области дивидендов влияют следующие факторы:

- правовые ограничения (дивиденды можно выплачивать только из полученной прибыли в отчетном или прошлом периодах, дивиденды нельзя выплачивать, если компания неплатежеспособна и т. п.);
- налоговые ограничения (в течение срока, когда компания направляет средства на пополнение основного капитала, акционеры не облагаются налогом до тех пор, пока они не продадут акции и не получат доход в виде разницы между номинальной и реальной стоимостью акций). Налоговым законодательством запрещается накапливать большие суммы прибыли для этих целей, что часто связано с желанием уберечь акционеров от налогов;
- обязательства, вытекающие из договора (различного рода ограничения, лимиты, например, в учредительных документах может быть записано, что дивиденды не будут выплачиваться до тех пор, пока прибыль компании не достигнет определенного размера, и т. п.);
- ликвидные активы (наличные средства, необходимые для выплаты дивидендов не только за отчетный, но и за прошлый периоды; вложение средств в развитие производства и т. п.);
- возможность получения займов;
- перспективы роста предприятия, общества, компании;
- темпы инфляции и др.

На втором этапе сравнивается сумма потребности в прибыли по всем направлениям ее использования с возможностями предприятия по ее получению.

Общая сумма потребности в прибыли по основным вышеперечисленным направлениям ее использования представляет собой один из вариантов величины целевой прибыли предприятия.

Окончательные решения по планируемым направлениям использования прибыли принимаются после утверждения плана прибыли с учетом возможностей ее получения. Если план прибыли меньше или больше прогнозируемой прибыли исходя из потребности в ней, то это дает основание для уточнения величины прибыли, направляемой в соответствующие каналы ее использования.

Каждое предприятие ежегодно составляет плановые сметы и сметы фактического использования фонда накопления и фонда потребления. В каждой из этих смет показывается находящийся остаток средств, поступление средств в отчетном году, расходы по конкретным направлениям, остаток средств на начало будущего периода. Фактическое исполнение смет анализируется на прямое соответствие плановым разработкам и оценивается целесообразность произведенных расходов.

37. Система контроллинга прибыли.

К форме внутреннего контроля в некоторой степени приближено понятие контроллинга. Но именно приближено, так как непосредственно к форме внутреннего контроля контроллинг отнести нельзя. Если сравнивать контроллинг и контроль, то в принципе контроллинг ближе к предварительному контролю.

Контроллинг – совокупность методов оперативного и стратегического менеджмента, учёта, планирования, анализа и контроля на качественно новом этапе развития рынка.

В систему контроллинга входит:

- формирование системы планирования, в частности помощь в определении плановой программы развития предприятия и его целей; руководство и координация работами по планированию и составлению бюджета; объединение частных целей и отдельных планов в едином целостном плане предприятия;
- участие в составлении отчётности, особенно за счёт внедрения системы информационного её обеспечения;
- удовлетворение потребностей руководства предприятия в информации и необходимой отчётности; своевременное предоставление систематической информации об отклонениях фактических показателей от плановых, прежде всего по расходам, накоплениям, состоянию финансовых средств и инвестиций;
- разработка и предоставление руководству предприятия системы корректирующих мер при превышении расходов по установленным плановым позициям;
- анализ причин допущенных отклонений, подготовка альтернативных решений и рекомендаций по устранению сложившихся трудностей;
- составление необходимых отчётов для руководства компании;
- оценка расчётов эффективности новых проектов.

В настоящее время контроллинг, как система экономического управления деятельностью фирмы, широко применяется в хозяйственно-развитых странах. Нет практически ни одной крупной или средней компании, где его использование в той или иной мере не служило бы залогом успеха на рынке. Всё чаще он практикуется и в мелких фирмах.

Чтобы в полной мере использовать потенциал контроллинга на российских предприятиях, необходимо перестроить планирование, учёт и анализ хозяйственной деятельности в соответствии с современными требованиями. Особую роль играет внедрение стратегического планирования, на основе которого контроллинг превращается в средство будущего процветания фирмы. Именно поэтому и в российской практике контроллинг постепенно находит всё более широкое применение. Данный процесс всё активнее расширяется по мере развития и совершенствования производства, повышения на более качественный уровень системы управления предприятия, внедрение самых эффективных нововведений менеджмента.

Рассмотрим практический пример внедрения концепции контроллинга. В акционерном обществе "Континенталь" (ФРГ) этот процесс начался уже около двадцати лет назад. За это время и рыночная конъюнктура, и структура предприятия неоднократно менялись, но развитие шло в целом под знаком перманентного роста. АО "Континенталь" - один из крупнейших в мире производителей автомобильных шин и большой номенклатуры изделий из синтетических каучуков. На сегодняшний день концерн включает около 90 промышленных, сбытовых и торговых предприятий в нескольких странах Европы и Северной Америки.

Области применения контроллинга разграничены по подразделениям с учетом технологической цепочки производства продукции (например, изготовление шин для легковых и грузовых автомобилей, производство различного рода изделий из синтетического каучука, линии технического обслуживания производства и т. д.). Руководство текущей деятельностью акционерного общества осуществляется правлением. В ходе процесса децентрализации управления ответственность за конечные финансовые результаты и функции оперативного управления делегированы дочерним предприятиям, а внутри последних распределены между центрами прибыли. Так, процессы производства и сбыта шин для легковых и грузовых автомобилей находятся в ведении центральных служб, а предприятие по производству изделий из синтетического каучука разделено на самостоятельные центры прибыли. В ведении центра находятся также денежные потоки, инвестиции, развитие информационных систем, стратегические цели общества и контроль за их исполнением. Перед службой контроллинга стоит задача обслуживания менеджмента, которая заключается в решении отдельных управленческих проблем в ближайшей перспективе, а также в

представлении правлению акционерного общества данных о затратах, результатах и финансовом состоянии дочерних предприятий и центров прибыли. Поскольку финансовая политика дочерних предприятий иногда может расходиться со стратегическими задачами всего общества в целом, необходима корректировка планов и контроль за их выполнением на соответствующих уровнях ответственности, затрат и прибылей.

В АО "Континенталь" развитие контроллинга началось с анализа производственных и сбытовых затрат отдельных подразделений предприятия. Он проводился вначале централизованно, исключительно на оперативном уровне. Помимо центра контроллинг развился на дочерних предприятиях, а оперативный контроллинг стал сочетаться со стратегическим. При этом четко определились области применения контроллинга. Так, контроллер не отвечает за ведение финансовой и производственной бухгалтерии, процессы финансирования, управление денежными потоками, уплату налогов и страхование. Кроме того, контроллер не занимается контрольно-ревизионной деятельностью. Иная картина наблюдается на средних предприятиях, выпускающих промышленную продукцию и оказывающих широкий спектр услуг. Например, в АО "Шеринг", ООО "Фесто", ООО "Штиль" (Штутгартский промышленный район) производственная бухгалтерия по существу стала составной частью службы контроллинга. В АОЗТ "Хьюлетт Паккард" вообще отказались от центрального регулирования и создали сеть служб контроллинга в подразделениях предприятия в рамках процесса децентрализации.

В АО "Континенталь" контроллер обладает правом "вето" при принятии многих управленческих решений. В частности, согласие контроллера необходимо при определении цен на продукцию и услуги, новых инвестициях, калькулировании себестоимости продукции, принятии решений типа "производить или покупать", определении ассортимента продукции и т. д. Если контроллер не дает своего согласия или вступает в спор с менеджером, решение принимается вышестоящим органом менеджмента и контроллинга.

Краеугольными камнями как оперативного, так и стратегического контроллинга являются системы информационного обеспечения, учета и анализа, планирования, контроля.

В АО "Континенталь" внутренние отчетность и информационное обеспечение выполняют задачу передачи плановых и отчетных данных ответственным менеджерам. На рассмотрение должна быть представлена ясная и четкая, полная и своевременная информация, распределенная как по уровням ответственности, так и по степени сложности принятия управленческих решений. Стратегические цели задаются на предприятии по объемам и ассортименту выпуска продукции, рыночным долям, значениям показателей годового финансового плана (бюджета) и подготовке мероприятий для реализации заданных целей. Для задания стратегических целей по видам продукции и рыночным долям заполняется стандартизированный формуляр, в котором анализируется конъюнктура рынка и приводятся сведения о конкурентах, оцениваются возможные риски, а также приводится финансовая оценка готовящихся мероприятий.

Отчетная информация содержит описание фактических данных по всем показателям финансово-хозяйственной деятельности и ликвидности АО "Континенталь", результаты анализа отклонений фактических величин показателей от плановых, а также прогноз дальнейшего развития событий. Здесь же приводится оценка эффективности и уже осуществляемых, и только еще рассматриваемых мероприятий по снижению затрат и повышению рентабельности.

Отчетность и информация в системе стратегического контроля охватывает данные перепроверки стратегии как первый шаг к составлению годового финансового плана. Тут же принимаются к сведению данные анализа независимых экспертов и аудиторов.

Отчетность и информация в системе оперативного контроля базируется на таком огромном количестве исходной информации, что непременно требует привлечения ЭВМ и специального программного обеспечения для ее обработки. Для составления отчетности используется специальный учетный и аналитический инструментарий: директ-костинг, расчет точек безубыточности, определение ценовой политики, анализ взаимосвязей между объемом производства, себестоимостью и прибылью и т. д.

Составленная отчетность ежемесячно представляется контроллером менеджеру предприятия. В АО "Континенталь" она включает в себя статистику объемов выпуска и реализации продукции, расчет издержек производства и обращения, исчисление финансовых результатов по разным схемам учета затрат, расчет сумм покрытий (маржинального дохода), показателей рентабельности и ликвидности, статистику движения рабочей силы и запасов, расчеты движения денежных потоков, инвестиционные расчеты и др.

Отчетность движется "снизу вверх" и поступает высшему руководству с учетом замечаний и предложений менеджеров каждого уровня ответственности. Этот вид внутренней отчетности

включает баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных потоков, докладные записки каждого центра прибыли и уровня ответственности, а также сведения об инвестициях, запасах, трудовых ресурсах и др.

Полная внутренняя отчетность АО "Континенталь" обрисовывает общехозяйственный результат развития всего предприятия в целом и его дочерних фирм на основе консолидации их отчетов, анализа производственной, сбытовой и финансовой деятельности предприятия по центрам прибыли, видам изделий, способам реализации, рынкам сбыта. Непременной составной частью отчетности является пояснительная записка каждого уровня контроллинга. Ответственность за четкость прохождения информационных потоков, полноту и точность представленных во внутренней отчетности сведений несет служба центрального контроллинга и контроллеры на местах.

Процесс стратегического планирования в АО "Континенталь" проходит следующим образом: ежегодно с марта по май происходит накопление и подготовка материалов, которые затем непосредственно переходят в составление годового финансового плана (бюджета). Этот этап начинается в июне с постановки задач, стоящих перед предприятием, продолжается в течение лета и осени детальной проработкой и обсуждением каждой отдельной статьи плана и вытекает в проводимое в ноябре слияние всех частей плана в единое целое. В декабре правление акционерного общества рассматривает и принимает финансовый план (бюджет) на следующий финансовый год. В ходе подготовки бюджета обращается внимание на подготовку и исполнение оперативных планов. В настоящее время годовое планирование на предприятии расширяется до трехлетнего. Особое внимание при этом уделяется планированию инвестиций, введению инноваций и технологическому перевооружению производства.

Ответственность за процесс стратегического и оперативного планирования несут менеджеры АО "Континенталь" и его дочерних предприятий. Им помогают контроллеры всех уровней. Если стратегическим планированием занимается плановая служба предприятия, то оперативное планирование является прерогативой службы контроллинга. Нередко к проблемам стратегического планирования привлекаются также внешние консультанты.

По данным контроля в АО "Континенталь" ежемесячно составляется отчет о выполнении отдельных проектов и достижении заданных величин показателей хозяйственной деятельности. Оперативный контроль состоит из нескольких взаимосвязанных этапов.

Сначала происходит представление фактических данных, которое в значительной степени носит децентрализованный характер и предполагает четкую организацию документооборота (по возможности разовый выпуск первичного документа, обрабатываемого затем средствами электронно-вычислительной техники), а также четкую работу производственной и финансовой бухгалтерий. Главное требование на этом этапе - минимальный временной разрыв между свершившейся хозяйственной операцией и моментом ее обработки на ЭВМ.

Затем плановые показатели сравниваются с фактическими. Статьи годового финансового плана (бюджета), например обороты, суммы покрытий (маржинальный доход), прибыль (убыток), статьи затрат сравниваются с фактическими, отклонения регистрируются и анализируются. Тот же процесс имеет место при проверках хода реализации отдельных инвестиционных проектов. В продолжение начатого производится оперативный прогноз реального развития событий. По данным анализа отклонений обосновывается предположение о возможных величинах показателей финансово-хозяйственной деятельности к концу рассматриваемого периода или по окончании проекта. Прогноз готовится ежемесячно.

Наконец, на последней стадии годовой и трехгодичный планы корректируются. В зависимости от текущей рыночной ситуации определяются заново или подтверждаются приоритеты развития и перспективные направления вложения средств.

Стратегический контроль, проводимый в акционерном обществе "Континенталь", также состоит из отдельных элементов. Прежде всего в выпускаемых ежеквартально стратегических ревю освещается ход исполнения отдельных проектов и достигнутые на этом пути успехи, а также причины допущенных неудач. Затем сведения стратегических ревю перерабатываются в единую прогнозно-плановую картину наиболее вероятного развития событий. При этом делаются выводы для перестановок кадров и изменений характера и объемов финансирования тех или иных направлений. Если необходимо, то по итогам финансового года проводится корректировка стратегии предприятия. При этом устраняются или заменяются отдельные элементы плана, однако основная линия развития АО, как правило, остается неизменной. Наконец, в ряде случаев даже с возможным привлечением внешних консультантов проводится стратегический аудит. Это понятие включает основополагающее переосмысление стратегии как концерна в целом, так и его дочерних фирм. Решение о проведении

стратегического аудита принимается правлением акционерного общества или правлениями дочерних обществ.

Ответственными лицами за проведение стратегического и оперативного контроля являются органы менеджмента и контроллинга как в центре, так и на дочерних предприятиях, в отдельных центрах прибыли. Координируются и управляются процессы контроля центральной службой контроллинга АО "Континенталь".

38. Методы планирования и прогнозирования основных финансовых показателей.

Финансовый прогноз - вероятностное представление о появлении событий в финансовой сфере в будущем, основанное на наблюдениях и теоретических положениях.

Прогнозирование - процесс получения прогностической информации.

Процедура прогнозирования:

- 1) определение объектов прогноза;
- 2) отбор объектов, которые прогнозируются;
- 3) определение временных горизонтов прогноза - краткосрочный прогноз, среднесрочный или долг срочный;
- 4) отбор модели (моделей) прогнозирования;
- 5) сбор данных, необходимых для прогноза;
- 6) обоснование модели прогнозирования;
- 7) составление прогноза;
- 8) отслеживание результатов.

Методы прогнозирования - это различные способы определения вероятного развития события на заданном отрезке времени в будущем и установления его объемов в денежном или натуральном выражении. Они разрабатываются, как правило, для специфических целей использования, поэтому невозможно дать полный обзор всех существующих методов. Обычно используются стандартные методы, имеющие сложную структуру. Методы прогнозирования могут основываться, в частности, на репрезентативном опросе и опросе экспертов. Всю совокупность методов можно разделить на следующие основные группы:

- 1) логико - экономические методы - прогноз составляется в форме логических оценок и суждений на основе всестороннего анализа тенденций его развития в прошлом и на современном этапе с учетом ожидаемых изменений социально-экономических условий и факторов (изменение цен, инфляция, изменение ставки банковского кредита). Прогноз носит характер экспертной оценки. Проведение экспертных оценок осуществляется по специальной процедуре, и ни в коем случае нельзя полагаться на мнение одного специалиста, каким бы опытным и квалифицированным он ни был;
- 2) экономико-математические методы. Базируются на применении приемов математической статистики.

Наиболее часто применяемым является метод экономико-математического моделирования. В этом случае прогноз составляется на основе реализации модели, которая представляет собой некую систему числовых показателей, связанных между собой таким образом, что они воспроизводят основные связи и закономерности изучаемого явления;

- 3) нормативные методы. Основаны на использовании системы норм и нормативов рационального потребления. При этом подходе за ориентир принимается норма рационального потребления конкретного вида товаров на некоторую перспективу. Сравнивая ее с достигнутым уровнем потребления, рассчитываются вероятные темпы роста продаж, обеспечивающие достижение рационального уровня. Следует иметь в виду, что нормативный метод применим только для средне- и долгосрочного прогнозирования (на 5 лет и более). Для прогнозов на предстоящий плановый год, а тем более для обоснования годовых заказов, этот метод применять нельзя.

Прогнозирование используется как предварительная стадия разработки планов и служит дополнительным источником при выработке решений по вопросам развития финансово-хозяйственной деятельности.

39. Экономическое содержание и эффективность использования оборотного капитала. Ускорение оборачиваемости как основа повышения эффективности деятельности организации (предприятия).

Оборотные средства п/п – совокупность денежных средств авансированных в оборотные производственный фонды (ОПФ) и фонды обращения на п/п-ях с целью обеспечения непрерывности и ритмичности процесса производства и реализации продукции.

Все оборотные средства делятся на: запасы, ДЗ, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

Управление оборотными активами является важным направлением ФМ, т.к. от умелого управления зависит их оборачиваемость и деловая активность п/п.

Оборачиваемость тесно связана с финансовым результатом. Чем больше оборотов сделают оборотные средства за период, тем чаще денежные средства будут превращаться в сырье, затем в готовую продукцию, затем в денежные средства принося из каждого такого цикла определенную сумму прибыли.

Управление запасами заключается в нахождении оптимальной величины их остатков (текущий, страховой, сезонный запас), в определении оптимальной партии поставки сырья и материалов. При этом учитывается, что лишние запасы – это иммобилизованные (выведенные из оборота) денежные средства, замедляющие оборачиваемость активов.

Кроме того, это потребует дополнительных расходов на их хранение и т.д.

Управление ДЗ заключается в min-ии ее суммы, а также в ликвидации долгосрочной ДЗ. Управляя ДЗ п/п должно:

1 анализировать сроки и давность образования ДЗ, особое внимание уделяя взаимоотношениями с теми дебиторами, которые традиционно задерживают оплату;

2 использовать различные способы взыскания долгов, в т.ч. стимулирующего характера (скидки), санкции (вплоть до суда).

Санкции можно реализовать тогда, когда возможность их использования отражена в договоре. Стимулирующее воздействие состоит в заинтересованности дебиторов в досрочном расчете с п/п (политика скидок)

3 составление сроков договоров с учетом сроков расчета с дебиторами т.о., чтобы эти сроки были дифференцированы в зависимости от кредитоспособности покупателей, от их кредитной истории, от длительности взаимоотношений и т.д.

Управление денежными средствами состоит в нахождении min, max, средней и оптимальной величины их остатка. П/п обычно выбирает такой способ управления денежными средствами который:

1 обеспечивает высокую абсолютную ликвидность п/п, но в этом случае будет ухудшен финансовый результат;

2 предпочтение будет отдаваться прибыли, тогда денежных средств на счете будет мало.

П/п должно выбрать предпочтение в решении этих вопросов. Могут использоваться западные модели управления. Оптимальный вариант управления денежными средствами – составление бюджета денежных средств (кассовой консолидированной сметы). Это одно из направлений бюджетирования – внутрифирменного финансового планирования.

Этот бюджет может разбиваться на короткие периоды (недели, месяцы) времени и могут составляться платежные календари. Это позволит определить когда у п/п образуется излишние

денежные средства и нужно их вложить или возник их недостаток и нужно привлечь краткосрочные займы.

40. Система показателей применяемых для анализа и оценки эффективности основного капитала.

Полнота и достоверность результатов анализа основных средств зависят от степени совершенства бухгалтерского учета, отлаженности систем регистрации операций с объектами основных средств, полноты заполнения учетных документов, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

Анализ основных фондов производится по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования ОФ и долгосрочных инвестиций.

Основные направления анализа	Задачи анализа	Виды анализа
Анализ структуры и динамики ОС	Оценка размера и структуры вложения капитала в ОС Определение характера и размера влияния стоимости ОС на финансовое положение и структуру баланса	Финансовый анализ
Анализ эффективности использования ОС	Анализ движения ОС Анализ показателей эффективности использования ОС Анализ использования времени работы оборудования Интегральная оценка использования оборудования	Управленческий анализ
Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования	Анализ затрат на капитальный ремонт Анализ затрат по текущему ремонту Анализ взаимосвязей объема производства, прибыли и затрат по эксплуатации оборудования	Управленческий анализ
Анализ эффективности инвестиций в ОС	Оценка эффективности капитальных вложений Анализ эффективности привлечения займов для инвестирования	Финансовый анализ

Выбор направлений анализа и реальных аналитических задач определяется потребностями управления, что составляет основу финансового и управленческого анализа, хотя четкой границы между этими видами анализа нет.

1. Анализ структуры основных средств предприятия.

В ходе этого анализа необходимо оценить размеры и структуру вложений капитала предприятия в основные средства, выявить главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) анализируемого хозяйствующего субъекта. Для этого проводится сопоставление данных на начало и конец отчетного периода.

2. Анализ движения имущества предприятия.

Данный вид анализа позволяет определить текущее состояние основных фондов – их структуру, уровень износа и обновления. Исходными данными являются формы №1, 5 бухгалтерской отчетности.

Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия, дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Это учетная оценка не совпадает с суммарной рыночной оценкой активов. Рост этого показателя говорит о наращивании имущественного потенциала предприятия.

Коэффициент износа характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах.

Коэффициент обновления отражает интенсивность обновления основных фондов за отчетный период. Рассчитывается отдельно по всем поступившим основным фондам и отдельно по вступившим в действие.

Коэффициент выбытия характеризует долю выбывших из сферы производства за отчетный период основных производственных фондов.

3. Расчет обобщающих показателей эффективности использования основных фондов.

Обобщающие показатели дают оценку эффективности использования основных фондов в целом по предприятию.

Фондовооруженность (ФВ) показывает стоимость основных фондов, приходящихся на одного работника и рассчитывается по следующей формуле:

$$ФВ = Ссг / СЧППП,$$

где Ссг – среднегодовая стоимость ОПФ;

СЧППП – среднесписочная численность персонала.

Фондоотдача (ФО) – важнейший обобщающий показатель эффективности использования ОПФ.

Данный показатель показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) выпущено на 1 рубль стоимости основных производственных фондов. Для повышения фондоотдачи необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста фондовооруженности.

Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$ФО = V_{вп} / Ссг,$$

где $V_{вп}$ – объем валовой прибыли за отчетный период, руб.

На величину и динамику фондоотдачи влияют многие факторы, зависящие и не зависящие от предприятия, вместе с тем резервы повышения фондоотдачи, лучшего использования техники имеются на каждом предприятии, участке, рабочем месте.

Интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи за счет увеличения производительности машин, механизмов и оборудования, сокращения их простоев, оптимальной загрузки техники, технического совершенствования производственных основных фондов. Для выявления неиспользуемых резервов важно знать основные направления факторного анализа фондоотдачи, вытекающие из различий в подходах к моделированию этого показателя.

Наиболее простой является двухфакторная модель анализа:

$$ФО = (ОПФа / Ссг) * (V_{вп} / ОПФа),$$

где ОПФа – активная часть основных фондов.

При анализе фондоотдачи применение данной модели позволяет ответить на вопрос, как изменения в структуре основных фондов, т.е. в соотношении активной и пассивной их частей, повлияли на изменение фондоотдачи.

Для того, чтобы раскрыть влияние на фондоотдачу действия экстенсивных и интенсивных факторов использования основных фондов (в том числе машин и оборудования), необходимо использовать в анализе более полную модель:

$$ФО = (ОПФа/Ссг)*(ОПФм/ОПФа)*(Тсс/(K*t))*(1/Scp)*(Тсч/Тсс)*(V_{вп}/Тсч),$$

Где ОПФм – стоимость установленных (действующих) машин и оборудования;

Тсс – количество отработанных станко-смен;

Scp – средняя стоимость оборудования;

K – количество единиц действующего оборудования;

T – продолжительность отчетного (анализируемого) периода в днях;

Тсч – количество отработанных станко-часов.

Данная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи следующих факторов:

- доли активной части фондов в общей их стоимости (ОПФа/Ссг);
- доли машин и оборудования в стоимости активных фондов (ОПФм/ОПФа);
- коэффициента сменности работы оборудования ($T_{сч}/(K \cdot t)$);
- средней стоимости единицы оборудования ($S_{ср}$);
- продолжительности станко-смены ($T_{сч}/T_{сс}$);
- выработки продукции за один станко-час работы оборудования ($V_{вп}/T_{сч}$).

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на эффективность использования основных фондов, является улучшение использования производственных мощностей предприятия и его подразделений. Чтобы установить взаимосвязь между фондоотдачей и уровнем использования производственной мощности, представим показатель фондоотдачи в таком виде:

$$FO = (V_{вп} / P_o) * (P_o / P_{мср}) * (P_{мср} / ОПФа) * (ОПФа / Ссг),$$

где P_o – основная (профильная) продукция предприятия;

$P_{мср}$ – среднегодовая производственная мощность.

Данная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи изменений в уровне следующих факторов:

- уровня специализации предприятия ($V_{вп} / P_o$);
- коэффициента использования среднегодовой мощности предприятия ($P_o / P_{мср}$);
- доли активной части фондов в общей их стоимости (ОПФа / Ссг);
- фондоотдачи активной части фондов, исчисленной по мощности ($P_{мср} / ОПФа$).

Для анализа действия внешних факторов показатель фондоотдачи можно «развернуть» в факторную модель следующего вида:

$$FO = (MЗ / Ссг) + (П / Ссг) + (Ч / Ссг),$$

где $MЗ$ – стоимость материальных затрат без стоимости покупных деталей и полуфабрикатов;

$П$ – стоимость покупных деталей и полуфабрикатов;

$Ч$ – стоимость чистой продукции (добавленная стоимость).

При расчете общего показателя фондоотдачи в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендуемые фонды. Не учитываются фонды, находящиеся на консервации или резервные, а также сданные в аренду другим предприятиям.

Фондоёмкость (ФЕ) показывает, сколько затрачено основных фондов для производства 1 рубля продукции:

$$ФЕ = 1 / FO.$$

Фондорентабельность (ФР) показывает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов:

$$ФР = Прп / Ссг,$$

где $Прп$ – прибыль предприятия от реализации продукции.

4. Анализ состояния основных производственных фондов предприятия (ОПФ).

5. Анализ загрузки оборудования.

Для характеристики экстенсивной загрузки оборудования анализируют использование оборудования по времени: баланс времени работы и коэффициент его сменности.

Уровень внутрисменного использования оборудования характеризует коэффициент загрузки оборудования K_z , который позволяет оценить потери времени работы оборудования из-за планово-предупредительных ремонтов и т.д.:

$$K_z = T_{ф} / T_{к}.$$

или

$$K_z = T_{ф} / T_{н}.$$

или

$$K_z = T_{ф} / T_{эфф}.$$

Уровень условного использования оборудования характеризует коэффициент сменности ($K_{см}$):

$$K_{см} = ССф / ССм,$$

где $ССф$ – фактическое отработанное число станко-смен за период;

$ССм$ – максимально возможное число станко-смен, отработанных установленным оборудованием за 1 смену периода.

Под интенсивной загрузкой оборудования понимают оценку его производительности.

Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования (K_i) определяется:

$$K_i = V_{ф} / V_{п},$$

где $V_{ф}$ – средняя часовая выработка оборудования фактическая;

$V_{п}$ – средняя часовая выработка единицы оборудования плановая.

Обобщающим показателем, характеризующим комплексное использование оборудования, является показатель интегральной нагрузки (Кинт):

$\text{Кинт} = K_3 * K_i$.

Кроме того, при анализе состояния основных фондов необходимо помнить, что основные средства и долгосрочные инвестиции в основные средства многопланово и разносторонне влияют на финансовые результаты деятельности предприятия.

Таким образом, методика анализа эффективности вложений предприятия в основные средства, их эксплуатации и воспроизводства должна учитывать ряд принципиальных положений:

- функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;
- момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;
- эффективность использования основных средств оценивается по-разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе, а также назначения. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бытовую, культурную, природно-экологическую и другие сферы, постольку эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами.

41. Факторинг и его роль в источниках финансирования деятельности организации (предприятия).

Факторинг — это разновидность финансовых операций, при которых банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца) за определенное вознаграждение.

Факторинговые операции в отличие от залога представляют собой передачу кредитором фактору права требования возврата долгов с заемщика. Это право продается фактору (от англ. factor — комиссионер, агент, посредник), в лице которого, как правило, выступает коммерческий банк, финансовая или специализированная факторинговая компания.

В мировой практике существуют следующие виды факторингового обслуживания:

покупка фактором платежных требований кредитора по отношению к заемщику;
предоставление фактором кредитору комплекса услуг, которые помимо переуступки права востребования долгов включают в себя ведение бухгалтерского учета по этим требованиям, анализ информации о финансовом положении должников, обеспечение страхования кредитных рисков, рекламные, складские, транспортные, консультационные и юридические услуги.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) — специализированная организация, получающая счета-фактуры у своих клиентов (кредиторов, поставщиков);
клиент (кредитор, поставщик товара);
заемщик (предприятие) — фирма-потребитель товара.

В связи с тем, что весь риск неплатежа по счетам берет на себя фактор (банк или компания), он выплачивает клиенту до 80-90% всей суммы счетов, а остальные долги представляют резерв, который будет возвращен после погашения дебитором-должником всей суммы долга.

За операции по востребованию долгов фактор (банк или компания) взимает с клиента:

факторинговую комиссию. В зарубежных странах это 1,5-3%, а в России — 15-20% от суммы счета-фактора. Ее размер зависит от суммы долга (чем сумма больше, тем процент может быть меньше), степени риска и объема необходимой посреднической работы.

ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Ставка ссудного процента обычно на 1,5-2,5% выше ставок денежного рынка краткосрочных кредитов или на 1-2% выше учетной ставки Центрального банка РФ.

Факторинговые операции подразделяются на внутренние и международные, открытые и закрытые, с правом и без права регресса, прямые и косвенные.

Факторинговые операции классифицируются как внутренние, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране, и международные, если какая-то из трех сторон находится в другом государстве.

Открытый (конвенционный) факторинг связан с переуступкой поставщиком товарораспорядительных документов фактор-фирме с обязательным уведомлением должников (плательщиков) об участии в расчетах факторинговой компании. Оповещение осуществляется путем записи на счете-факторе о направлении платежа в адрес факторинговой фирмы. В современных условиях это может быть система обслуживания клиента, включающая бухгалтерское обслуживание, расчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование и т.д. Эта система позволяет предприятию-клиенту сосредоточить свои усилия на производстве и сократить издержки, связанные со сбытом продукции.

Закрытый (конфиденциальный) факторинг характеризуется тем, что должника не информируют о привлечении к востребованию долгов фактор-фирмы. Тариф на конфиденциальное факторинговое обслуживание выше размера оплаты открытых факторинговых услуг.

Факторинговое обязательство может быть с правом регресса. Факторинговая компания имеет право потребовать от кредитора (поставщика) возместить ей ранее переведенные суммы при отказе заемщика (плательщика) от выполнения своих финансовых обязательств по погашению кредита или оплате отгруженных товаров. В результате кредитор (получатель) при заключении факторингового соглашения с правом регресса продолжает нести кредитный риск по проданным им факторинговой компании долговым требованиям. Договор о факторинговом обязательстве без права регресса на практике — скорее исключение, чем правило.

Факторинговое обязательство без права регресса предусматривает, что факторинговая компания при невыполнении заемщиком (плательщиком) своих финансовых обязательств в течение определенного срока (обычно от 30 до 90 дней) должна оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). Таким образом, при факторинговом соглашении без права регресса кредитор (предприятие-поставщик) не испытывает кредитного риска по проданной им фактор-компанией дебиторской задолженности заемщика (покупателя).

Финансовый факторинг в том виде, как он осуществляется в зарубежных странах, основывается на коммерческом кредите в виде отсрочки платежа от одного до трех месяцев за поставленную продукцию или применения такой формы кредитно-расчетных отношений между продавцом и покупателем, кредитором и должником, как открытый счет. Предоставление поставщиком кредита покупателю по открытому счету и проведение расчетов в форме открытого счета связаны с риском неплатежа или несвоевременной оплатой продукции, так как покупатель при получении товарных документов не выдает поставщику никаких долговых обязательств. Этот риск берет на себя банк или факторинговая фирма, становясь собственником неоплаченных требований. Поставщик, получив платеж от фактор-фирмы в установленные сроки за вычетом комиссионного вознаграждения, может планировать уже расчеты со своими кредиторами.

На мировом рынке факторинговые операции получили широкое распространение: их объем оценивается в 260-270 млрд. долларов в год. Это связано не только с теми преимуществами, которые эта форма бизнеса дает участвующим в нем партнерам, но и принятием в Оттаве в 1988 г. Конвенции о международном финансовом представительстве. Эта Конвенция была подготовлена Международным институтом по унификации частного права и удобна тем, что единообразно решает все вопросы факторинга для всех участников. Россия пока еще официально не присоединилась к этой Конвенции. Однако ряд основных положений факторинга решен в Гражданском кодексе РФ в духе этой Конвенции. В соответствии с ГК РФ в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

Факторинг отличается от другой финансовой операции «продажи долга с дисконтом», когда требования покупаются за 5-30% и более процентов от номинальной суммы долга с целью последующего его зачета. Эта операция ничего общего с факторингом не имеет, хотя бы потому, что определяющей целью последнего является финансирование.

Договор факторинга представляет собой частный случай цессии — перехода прав кредитора к другому лицу (финансовому агенту).

При передаче прав по обычной, общегражданской цессии кредитор отвечает только за недействительность уступаемого требования, но не за его исполнение. В отношениях

финансового агента и клиента вопрос, кто будет нести риски, связанные с возможной неоплатой счетов должником, решается в договоре о факторинге и имеет для клиента принципиальное значение.

В отличие от мировой практики, при которой факторинговые услуги чаще оказывают специализированные компании, в России факторингом в основном занимаются коммерческие банки

42. Роль амортизации в источниках финансирования деятельности предприятия. Методы ее начисления.

Амортизация представляет собой процесс постепенного переноса стоимости основных средств на с/с продукции с целью накопления денежных средств для последующей реновации (полного возмещения износа путем приобретения или строительства новых основных средств).

При этом амортизация (А) представляет собой денежное выражение износа основных средств и годовой суммы амортизационных отчислений должна соответствовать степени износа основных средств за год и определяется в соответствии с нормой амортизации на реновацию (Нр):

$$Нр = 1/Т_а * 100$$

Т_а – амортизационный период (срок полезного использования объекта).

Амортизационный период должен учитывать как физический, так и моральный износ объекта.

Объектами для начисления амортизации являются – объекты основных средств, находящиеся в организации на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления.

Начисление амортизационных отчислений производится до полного погашения стоимости этого объекта, либо списания его с БУ в связи с прекращением права собственности.

Начисление амортизационных отчислений в течение отчетного года производится ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 исчисленной годовой суммы.

А не начисляется по жилищному фонду, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста, а также по объектам, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются.

Методы начисления А:

1.Линейный способ – ежегодная сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта и Нр начисленной исходя из срока полезного использования этого объекта:

$$А = ОС_п * Нр / 100$$

2.Способ уменьшаемого остатка – годовая сумма А отчислений определяется исходя из остаточной стоимости ОС на начало года и Нр, исходя из срока полезного использования этого объекта. Доля А отчислений, относимых на с/с будет уменьшаться с каждым годом:

$$А = ОС_{отс} * Нр / 100$$

3.Способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования - годовая сумма А отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта ОС и соотношения числа лет, оставшихся до конца срока службы объекта, и суммы чисел лет срока службы объекта. «Ликвидационная стоимость» при этом методе не используется, т.к. объект ОС полностью переносит свою стоимость за период полезного использования:

$$А = ОС_п * Т_{ост} / \sum T_{ост}$$

Т_{ост} – число лет, оставшихся до конца срока службы объекта;

$\sum T_{ост}$ – сумма чисел лет срока службы объекта.

4.Способ списания стоимости пропорционально объему продукции – начисление А отчислений происходит исходя из натурального показателя объема продукции в отчетном периоде и

соотношения первоначальной стоимости объекта ОС и предполагаемого объема продукции за весь период полезного использования объекта ОС:

$$A = Q\phi_i * ОС_{п} / \sum Q_i$$

$Q\phi_i$ – натуральный показатель объема продукции в отчетном периоде;

$\sum Q_i$ – предполагаемый объем продукции за весь срок полезного использования.

Используя все эти способы п/п вырабатывает амортизационную политику, т.е. политику воспроизводства ОФ.

При исчислении налогооблагаемой прибыли согласно Главе 25 НК РФ на п/п может использоваться 2 способа начисления А отчислений: линейный и нелинейный.

43. Лизинг как форма финансирования капитальных вложений. Виды лизинга, структура лизинговых операций.

Лизинг — вид финансовых услуг, связанных с финансированием основных фондов компании. В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга, срока и экономической сущности договора лизинга различают:

Финансовый лизинг (финансовая аренда). Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может перейти к лизингополучателю. По сути является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга).

Операционный (оперативный) лизинг. Срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга. По окончании договора объект лизинга либо возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг повторно, либо выкупается лизингополучателем по (материальной) остаточной стоимости. По экономической сущности близок к аренде.

В контрактах по лизингу может быть предусмотрено техническое обслуживание поставляемой техники, обучения кадров и т. д. В контракте возможны положения о праве (или обязанности) арендатора купить товар по истечении срока аренды. Обычно устанавливается базисный период, в течение которого стороны не имеют права расторгнуть Договор лизинга.

Экономическая целесообразность лизинга и оценка лизингового договора

При оценке лизингового договора нужно учитывать, что финансирование основных средств за счет лизинга позволят снизить налоговую нагрузку предприятия. В частности, платежи по лизинговым договорам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме этого, ускоренная амортизация (с коэффициентом 3) позволяет балансодержателю снижать базу для расчета налога на имущество и дополнительно снизить базу расчета налога на прибыль. Планирование потоков НДС при лизинге требует тщательного подхода в соответствии с действующими нормативными документами и, иногда, может обеспечить дополнительные выгоды при лизинге.

В российской практике принято указывать удорожание предмета лизинга (ставку удорожания) по договору лизинга. Это понятие введено отечественными лизинговыми компаниями и не существует в мировой практике. Обычно ставка удорожания публикуется в терминах годовых процентов и рассчитывается как разница в процентах между суммой всех платежей по лизинговому договору и стоимостью предмета лизинга (ПЛ), приведенная к годовой ставке с учетом срока договора лизинга. Использование ставки удорожания в рекламных материалах может ввести лизингополучателей в заблуждение относительно реальной стоимости привлекаемого через лизинг финансирования.

Пример: возьмем предмет лизинга стоимостью 1 000 000 рублей. Стандартное удорожание на рынке в 2007-2008 годах составляло около 12% годовых (в год). При условии погашения суммы финансирования 1 000 000 рублей в конце лизингового договора, это означает, что сумма платежей по лизинговому договору на 5 лет составит $1\,000\,000 + (1\,000\,000 * 12\% * 5) = 1\,600\,000$ рублей.

Как правило первый (авансовый) платеж составляет 30 %, т.е. 480 000 руб. в нашем случае. Теперь рассмотрим, что это означает с точки зрения стоимости лизингового финансирования. Лизингополучатель платит 480 000 руб. лизинговой компании, которая оплачивает 1 000 000 рублей поставщику предмета лизинга. Получив аванс (или задаток) от лизингополучателя, лизинговая компания предоставляет ему финансирование в размере 520 000 рублей. Через 5 лет

лизингополучатель вернет ей эти 520 000 рублей, плюс, выплатит лизинговое вознаграждение в размере 600 000 рублей (удорожание).

Расчет стоимости такого финансирования с использованием простых процентов дает 23% годовых. Эффективная стоимость финансирования (с учетом сложных процентов) составит около 42% годовых.

Таким образом, в данном примере "ставка удорожания" 12% на самом деле означает привлечение финансирования под 42% годовых.

Резюме (упрощенно): сумма лизингового финансирования не равна сумме договора лизинга и не равна стоимости предмета лизинга у поставщика, а рассчитывается как стоимость договора купли-продажи за вычетом немедленной оплаты лизингополучателем (авансы, задатки и др. немедленные платежи лизингополучателя, обусловленные договором лизинга).

Виды лизинга

Виды лизинговых отношений дифференцируются в зависимости от:

форм организации сделок, их продолжительности; объемов обязанностей сторон; особенностей объектов лизинга и условий их амортизации; типов лизинговых платежей; отношения к налоговым льготам; сектора рынка.

1. Финансовый лизинг. Лизинговые сделки этого типа представляют собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки.

Основные признаки, характеризующие финансовый лизинг, состоят в следующем:

лизингодатель приобретает имущество не для собственного использования, а специально для передачи его в лизинг;

право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю;

продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг;

имущество непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию;

претензии по качеству имущества, его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества;

риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию.

Финансовый лизинг имеет несколько различных видов, которые получили самостоятельное название.

Классический финансовый лизинг характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений и возмещением полной стоимости имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое оборудование и передает его в лизинг лизингополучателю, возмещая свои финансовые затраты и получая прибыль через лизинговые платежи.

2. Возвратный лизинг. Разновидностью лизинговых сделок является «возвратный лизинг». По сути, он представляет собой двухстороннюю лизинговую сделку. Особенностью подобного рода договоров лизинга является то, что лизингополучатель является одновременно и «поставщиком» лизингуемого оборудования, другими словами, собственник оборудования продает его лизинговой компании и одновременно заключает с ней договор лизинга на это же оборудование в качестве лизингополучателя. Сделка совершается в следующей последовательности:

1 – заключается лизинговое соглашение между арендодателем и арендатором;

2 – лизинговая фирма покупает оборудование у арендатора – собственника оборудования;

3 – арендатор регулярно выплачивает арендные платежи согласно условиям лизингового контракта.

Преимущества такой сделки для первоначального собственника, а впоследствии лизингополучателя оборудования состоят в следующем:

он может прибегнуть к услугам лизинговой компании в случаях, уже после покупки оборудования, когда стало очевидным, что отвлечение значительных средств из оборота на закупку этого оборудования привело или может привести к ухудшению его финансового положения;

он получает от лизинговой компании полную стоимость оборудования, возвращает затраченные на закупку оборудования средства, сохраняя при этом за собой право владения и пользования этим оборудованием;

он может вести переговоры с лизинговой компанией (которые иногда могут занимать длительное время) уже имея необходимое ему оборудование и используя его. Кроме того:

арендные платежи вычитаются из суммы налогооблагаемой прибыли предприятия и учитываются, как текущие оперативные расходы;

от арендатора требуется представить меньшее, чем при получении банковского кредита дополнительное гарантийное обеспечение сделки (акций, облигаций, банковского поручительства или каких-либо других форм гарантий).

Таким образом, даже те компании, которые на момент покупки оборудования по каким-либо причинам не хотели, не могли или попросту не знали о возможностях лизинга, имеют возможность использовать все его преимущества (включая ускоренную амортизацию, отнесение лизинговых платежей на себестоимость и т.д.) уже после приобретения оборудования. Эта схема лизинга часто используется именно с целью получения налоговых льгот, предусмотренных для договора финансовой аренды.

Наконец, возвратный лизинг часто является наиболее эффективным и относительно дешевым способом улучшения финансового положения предприятия. Величина арендных платежей при данном виде лизинга зависит в основном от текущей стоимости кредита и стоимости арендуемого оборудования за вычетом амортизации.

Разность между покупной ценой оборудования и ценой его реализации лизингодателю обычно не выплачивается арендатору, а учитывается в амортизации, либо пропорционально распределяется через арендные платежи. В случае если рыночная цена на момент заключения сделки ниже, чем неамортизированная остаточная стоимость оборудования, разница учитывается на балансе арендатора как убытки. Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов.

Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем через привлечение банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитующими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его уставным и заемным фондами и возможностью получить дополнительные заемные средства, только под рискованный (более высокий) ссудный процент. Следует также подчеркнуть, что данный лизинг является источником средне- и долгосрочного рефинансирования, в то время как коммерческий банковский кредит выдается, как правило, на срок в 1,5 года с необходимостью их последовательного возобновления.

3. Левередж (кредитный, паевой, раздельный) лизинг или лизинг с дополнительным привлечением средств наиболее сложный, так как связан с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих проектов.

Отличительной чертой этого вида лизинга является то, что лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю его сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

Другой особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатель берет ссуду на определенных условиях, которые не очень характерны для отечественных финансово-кредитных отношений. Кредит берется без права обращения иска на активы лизингодателя. Поэтому, как правило, лизингодатель оформляет в пользу кредиторов залог на имущество до погашения займа и уступает им права на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды.

Таким образом, основной риск по сделке несут кредиторы – банки, страховые компании, инвестиционные фонды или другие финансовые учреждения, а обеспечением возврата ссуды служат только лизинговые платежи и сдаваемое в лизинг имущество. На Западе более 85% всех крупных лизинговых сделок построены на основе левередж лизинга.

4. Лизинг помощь в продажах представляет собой осуществление сбыта имущества с использованием лизинга на основании специального соглашения, заключенного между поставщиком (продавцом) имущества и лизинговой компанией. Эти соглашения имеют различные формы. В простейшем случае название лизинговой компании, ее адрес, телефон и основные условия лизинга указываются в рекламных материалах поставщика, и все вопросы по лизингу имущества с потенциальным пользователем непосредственно решает лизинговая компания. Однако чаще всего соглашение между поставщиком и лизинговой компанией предусматривает возможность заключения самим поставщиком от лица лизинговой компании лизингового договора. При этом в соглашении между поставщиком и лизинговой компанией предусмотрено, что в случае банкротства лизингополучателя поставщик обязан выкупить имущество у лизинговой компании.

5. Сублизинг. Часто лизинг осуществляется не на прямую, а через посредника. Схематично это выглядит так. Имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также

лизинговую компанию, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротстве посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название «сублизинг».

В международной сфере сублизинговые сделки, получившие название «дабл диппинг» (double dipping), используют комбинацию налоговых выгод в двух и более странах. Эффективность таких сделок связана с тем, что выгоды от налоговых льгот, например, в Великобритании больше, если лизингодатель имеет право собственности, а в США – если лизингодатель имеет право владения. Учитывая данные особенности, лизинговое соглашение может быть построено по следующей схеме: лизинговая компания в Великобритании покупает оборудование (право собственности) и отдает его в лизинг американской лизинговой компании (право владения), которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям.

6. Оперативный лизинг. Этот вид лизинга применяется при небольших сроках аренды оборудования, при котором продолжительность жизненного цикла изделия значительно больше контрактного срока аренды. При оперативном лизинге оборудование не полностью амортизируется за время аренды, и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю. На практике сделки оперативного лизинга не превышают трехгодичного периода. Арендатор в данных сделках сохраняет за собой право аннулировать контракт при условии предварительного уведомления арендодателя. Эта форма лизинга предусматривает большую ответственность арендатора за сохранность объекта аренды. Арендатор берет на себя обязательство самостоятельно заключать контракты с фирмой-поставщиком на ремонт и техническое обслуживание оборудования.

Для оперативного лизинга характерны следующие признаки:

срок договора лизинга значительно меньше нормативного срока службы имущества, вследствие чего лизингодатель не рассчитывает возместить стоимость имущества за счет поступлений от одного договора; имущество в лизинг сдается многократно; в лизинг сдается не специально приобретаемое по заявке лизингополучателя имущество, а имеющееся в лизинговой компании. Иными словами, лизинговая компания, приобретая имущество, не знает его конкретного пользователя. В связи с этим лизинговые компании, специализирующиеся на оперативном лизинге, должны хорошо знать конъюнктуру рынка лизингового имущества – как нового, так и бывшего в употреблении;

обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на лизинговой компании; лизингополучатель может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, непригодном для использования;

риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества лежит на лизингодателе;

размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге выше, чем при финансовом лизинге, поскольку лизингодатель должен учитывать дополнительные риски, связанные, например, с отсутствием клиентов для повторной сдачи имущества, возможной порчей или гибелью имущества; по окончании срока договора имущество, как правило, возвращается лизингодателю.

По желанию лизингополучатель имеет право продлить договор на новых условиях и даже приобрести его в собственность. Если финансовый лизинг по своей экономической сущности можно сравнить с долгосрочным финансированием капитальных вложений, то при оперативном лизинге арендные платежи сравнимы с текущими оперативными расходами.

Формирование и развитие данного вида лизинга становится возможным с появлением вторичного рынка лизингуемого оборудования, поскольку у арендодателя появляется проблема реализации имущества по окончании срока лизинга. Эта новая проблема вызывает необходимость работы в области управления имуществом и перепродажи имущества, вернувшегося к лизингодателю.

Лизингодатель вынужден сдавать лизингуемое оборудование во временное пользование несколько раз и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. Риск, связанный с управлением имуществом, не ограничивается проблемой, что делать с имуществом по окончании срока лизинга – при оперативной аренде срок договора редко бывает соизмерим со сроком «жизни» имущества.

Рост рынка оперативной аренды вызван тем, что арендодатели ищут новых возможностей в области внебалансового финансирования, защиты против рисков, связанных с остаточной стоимостью и уменьшением периодических платежей. Арендодатели под давлением конкуренции вынуждены рассчитывать объемы платежей на базе прибыли после налогообложения и переносить налоговые льготы владения имуществом на арендатора в форме уменьшения лизинговых платежей. Имущество, сдаваемое в оперативную аренду, разнообразно: от автомобилей (именно этот вид имущества в первую очередь диктует необходимость создания «вторичного» рынка) до компьютеров, с которыми связан риск технологического устаревания.

Несмотря на то, что уже появилась практика оперативного лизинга, остаются сомнения относительно соответствия этого понятия российской нормативно-правовой базе. По мнению многих экспертов, согласно ст. ст. 665-670 ГК РФ, лизинговая сделка может быть заключена в отношении того или иного оборудования только один раз – в момент его приобретения лизингодателем для лизингополучателя. В случае, когда предмет оперативного лизинга возвращается арендодателем (либо затребуется им до истечения срока окончания договора финансового лизинга), этот предмет, вновь переданный в аренду, будет являться предметом текущей аренды. При этом происходит превращение лизинговых отношений в отношения по поводу текущей аренды. Таким образом, оперативный лизинг есть хорошо известная всем аренда.

7. Мокрый и чистый лизинг. По объему обслуживания передаваемого имущества лизинг подразделяется на «чистый» и «мокрый».

Мокрый лизинг (wet leasing) предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, за которые несет ответственность лизингодатель. Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетинга, поставке сырья и др. Если техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и др. лежат на лизингодателе, то говорят о «лизинге, включающем дополнительные обязательства» (wet leasing). Предметом такого вида лизинга, как правило, бывает сложное специализированное оборудование. Wet leasing обычно используют либо изготовители этого оборудования, либо оптовые организации; финансовые учреждения и банки редко обращаются к этому виду лизинга, поскольку в их распоряжении отсутствует необходимая техническая база.

В связи с тем, что в России пока еще не сложился рынок лизинговых услуг и практически нет лизинговых компаний, которые могли бы обеспечить качественное техническое обслуживание объектов лизинга, наиболее распространенным видом лизинга является чистый. Чистый лизинг (net leasing) – это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в данном случае расходы по обслуживанию оборудования не включаются в лизинговые платежи. В отношениях «чистого лизинга» участвуют банки, страховые компании и иные финансовые организации, занимающиеся лизинговым бизнесом.

44. Состав и содержание внереализационных доходов и расходов организаций.

Внереализационные доходы

Перечень внереализационных доходов приведен в ст. 250 НК РФ, в соответствии с которой внереализационными доходами признаются доходы, не указанные в ст. 249 "Доходы от реализации" НК РФ.

Необходимо отметить, что и в п. 14 Положения 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, утвержденного постановлением Правительства РФ от 05.08.92 № 552 (далее - Положение о составе затрат), и в ст. 250 НК РФ содержатся открытые перечни внереализационных доходов.

Вместе с тем в ст. 250 НК РФ содержится перечень доходов, относимых к внереализационным, ранее не упоминавшихся в Положении о составе затрат. К ним, в частности, относятся следующие доходы:

- от операций купли-продажи иностранной валюты. Следует иметь в виду, что доходом от продажи (покупки) иностранной валюты признается положительная (отрицательная) разница между курсом продажи (курсом покупки) и официальным курсом иностранной валюты к рублю Российской Федерации, установленным Центральным банком Российской Федерации на дату реализации иностранной валюты по сделке продажи (покупки) иностранной валюты. Особенности определения доходов банков от этих операций изложены в ст. 290 НК РФ;

- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (в частности, от предоставления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности);

- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;

- в виде сумм восстановленных резервов, расходы на формирование которых были приняты в составе расходов в порядке и на условиях, установленных в статьях 266, 267, 292, 294 и 300 НК РФ. Следует помнить, что если сумма созданного резерва больше суммы фактически израсходованных (в срок, установленный для соответствующего резерва) средств резерва, указанное превышение отражается в составе внереализационных доходов;
- в виде дохода, распределяемого в пользу налогоплательщика при его участии в простом товариществе, учитываемого в порядке, предусмотренном ст. 278 НК РФ, а также в виде превышения стоимости возвращаемого имущества над стоимостью имущества, переданного налогоплательщиком в качестве вклада в простое товарищество при выходе налогоплательщика (правопреемника) из простого товарищества;
- в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества (за исключением амортизируемого имущества, ценных бумаг), произведенной для доведения стоимости такого имущества до текущей рыночной цены в соответствии с законодательством Российской Федерации (за исключением дохода в виде положительной разницы, образовавшейся в результате переоценки драгоценных камней при изменении в установленном порядке преysкурантов расчетных цен на драгоценные камни, пп. 17 п. 1 ст. 251 НК РФ);
- в виде стоимости полученных материалов или иного имущества при демонтаже или разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств (за исключением стоимости материалов и иного имущества, полученных при демонтаже, разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации объектов, уничтожаемых в соответствии со ст. 5 Конвенции о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и о его уничтожении и частью 5 Приложения по проверке к Конвенции о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и о его уничтожении, пп. 19 п. 1 ст. 251 НК РФ);
- в виде использованных не по целевому назначению имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, полученных в рамках благотворительной деятельности (в том числе в виде благотворительной помощи, пожертвований), целевых поступлений, целевого финансирования, за исключением бюджетных средств. В отчете о целевом использовании полученных средств бюджетные учреждения отражают целевые поступления, средства, полученные в виде безвозмездной помощи (содействия), в порядке, установленном Федеральным законом от 04.05.99 № 95-ФЗ, и средства целевого финансирования, за исключением средств, полученных из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов по смете доходов и расходов бюджетного учреждения;
- в виде полученных целевых средств, предназначенных для формирования резервов по развитию и обеспечению функционирования и безопасности атомных электростанций, использованных не по целевому назначению. Правила отчисления эксплуатирующими организациями средств для формирования резервов, предназначенных для обеспечения безопасности атомных станций на всех стадиях их жизненного цикла и развития, утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2001 № 68. Эксплуатирующие организации по средствам сформированных резервов заполняют отчет о целевом использовании имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, полученных в рамках благотворительной деятельности, целевых средств, целевого финансирования в соответствии с Инструкцией по заполнению декларации по налогу на прибыль организаций, утвержденной приказом МНС России от 29.12.2001 № БГ-3-02/585, и представляют его в налоговые органы по месту своего учета;
- в виде сумм, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного (складочного) капитала (фонда) организации, если такое уменьшение осуществлено с одновременным отказом от возврата стоимости соответствующей части взносов (вкладов) акционерам (участникам) организации (за исключением случаев, предусмотренных пп. 18 п. 1 ст. 251 НК РФ);
- в виде сумм возврата от некоммерческой организации ранее уплаченных взносов (вкладов) в случае, если такие взносы (вклады) ранее были учтены в составе расходов при формировании налоговой базы;
- в виде сумм кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанных в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям, за исключением случаев, предусмотренных пп. 22 п. 1 ст. 251 НК РФ. При определении срока исковой давности по кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами) следует учитывать, что согласно ст. 196

ГК РФ общий срок исковой давности устанавливается в три года. Для отдельных видов требований законом могут устанавливаться специальные сроки исковой давности, сокращенные или более длительные по сравнению с общим сроком;

- в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, с учетом положений статей 301-305 НК РФ;

- в виде стоимости излишков товарно-материальных ценностей, выявленных в результате инвентаризации.

В соответствии с п. 6 ст. 2 Закона РФ от 27.12.91 № 2116-1 "О налоге на прибыль предприятий и организаций" к внереализационным доходам относится стоимость безвозмездно полученного имущества. В статье 250 НК РФ также предусмотрен аналогичный вид внереализационного дохода, за исключением имущества, предусмотренного в ст. 251 НК РФ[2].

Для определения налоговой базы по этим доходам следует исходить из положений

ст. 274 НК РФ, согласно которым рыночные цены определяются в порядке, аналогичном порядку определения рыночных цен, установленному пунктами 4-11 ст. 40 НК РФ, на момент реализации или совершения внереализационных операций (без включения в них НДС, акциза и налога с продаж).

При определении источников информации о рыночных ценах на товары (работы или услуги) необходимо руководствоваться п. 11 ст. 40 НК РФ. Согласно указанному пункту при определении и признании рыночной цены используются официальные источники информации о рыночных ценах на товары, работы или услуги и биржевых котировках. При этом под официальными источниками, предоставляющими информацию, понимаются государственные органы (органы исполнительной власти, регулирующие ценообразование) и биржевые котировки. Биржевой котировкой является официальная информация о биржевых котировках (состоявшихся сделках)

на ближайшей к месту нахождения (месту жительства) продавца (покупателя) бирже,

а при отсутствии сделок на указанной бирже - информация о биржевых котировках и состоявшихся сделках на другой бирже или информация о международных биржевых котировках, а также котировки Минфина России по государственным ценным бумагам и обязательствам.

При отсутствии у вышеуказанных органов информации для определения рыночной цены источником необходимой информации о рыночных ценах может быть, в частности, информация о ценах, опубликованная в печатных изданиях или доведенная до сведения общественности средствами массовой информации.

В соответствии с Положением о составе затрат до 1 января 2002 года в составе внереализационных доходов учитывались суммы прибыли прошлых лет, выявленной в отчетном году. С 1 января 2002 года в состав внереализационных доходов включается не прибыль, а доход прошлых лет, выявленный в отчетном (налоговом) периоде.

В целях применения этого пункта если по выявленным в отчетном (налоговом) периоде доходам прошлых лет не представляется возможным определение конкретного периода совершения ошибок (искажений) в исчислении налоговой базы, указанные доходы отражаются в составе внереализационных доходов, то есть корректируются налоговые обязательства отчетного периода, в котором выявлены ошибки (искажения).

В том случае, если при обнаружении ошибок (искажений) в исчислении налоговой базы, относящихся к прошлым налоговым периодам, возможно определить период совершения ошибки (искажения), перерасчет налоговых обязательств производится в периоде совершения ошибки с учетом положений ст. 54 НК РФ. При этом налогоплательщик обязан представить в налоговый орган уточненную налоговую декларацию. Согласно

ст. 87 НК РФ налоговые органы вправе проводить выездные налоговые проверки налогоплательщиков за три календарных года, предшествующих году проведения проверки.

В связи с этим по перерасчетам налоговых обязательств при выявлении ошибок (искажений) в прошлых отчетных (налоговых) периодах до 1 января 2002 года налогоплательщик обязан представить в налоговый орган уточненную налоговую декларацию по форме, установленной инструкцией МНС России от 15.06.2000 № 62 "О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций". А при обнаружении ошибок (искажений) в отчетных (налоговых) периодах после 1 января 2002 года налогоплательщик представляет уточненную налоговую декларацию по форме, утвержденной приказом МНС России от 07.12.2001 № БГ-3-02/542.

Внереализационные расходы

Перечень внереализационных расходов предусмотрен в ст. 264 НК РФ.

При отнесении расходов к внереализационным надлежит учитывать критерии, установленные в ст. 252 НК РФ, согласно которым расходы должны быть экономически оправданы, обоснованы и документально подтверждены[3].

Перечень внереализационных расходов, определенный в п. 1 ст. 265 НК РФ, является открытым. В него, в частности, вошли расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества (включая амортизацию по этому имуществу). Если для организации сдача имущества в аренду является основным видом деятельности, расходы по содержанию имущества учитываются в составе расходов по основной деятельности.

До 1 января 2002 года затраты, связанные с ликвидацией основных средств, относились к прочим расходам. При этом убытки, связанные с данными затратами, не уменьшали налогооблагаемую прибыль.

С 1 января 2002 года расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, включая расходы на демонтаж, разборку, вывоз разобранного имущества, охрану недр и другие аналогичные работы, учитываются в составе внереализационных расходов. Следует заметить, что ликвидация объектов выводимых из эксплуатации основных средств осуществляется в результате:

- списания в случае морального и (или) физического износа;
- ликвидации при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях, вызванных форс-мажорными обстоятельствами;
- по другим аналогичным причинам.

Списание основного средства должно быть оформлено приказом руководителя предприятия и актом ликвидации основных средств, подписанным членами ликвидационной комиссии. Акт должен содержать: год изготовления или постройки объекта, дату поступления на предприятие, дату ввода в эксплуатацию, первоначальную стоимость объекта (для переоцененных - восстановительную), сумму начисленного износа, количество проведенных капитальных ремонтов, также причины списания и возможность использования отдельных узлов, деталей списываемого объекта.

Кроме того, при списании автотранспортных средств указываются пробег автомобиля и техническая характеристика агрегатов и деталей автомобиля и возможности дальнейшего их использования. Если основное средство списывается вследствие аварии, к акту о списании прилагается копия акта об аварии.

Расходы на демонтаж, разборку, вывоз разобранного имущества, охрану недр и другие аналогичные работы учитываются в составе внереализационных расходов при наличии подтверждающих документов.

С 1 января 2002 года оплата услуг, оказываемых банком клиенту в соответствии с договором, включается в состав внереализационных расходов, непосредственно не связанных с производством и реализацией, если эти услуги экономически обоснованы и обусловлены осуществлением деятельности, напрямую не затрагивающей производство и (или) реализацию. Ранее указанные расходы относились на себестоимость продукции (работ, услуг). Вместе с тем следует учитывать, что в соответствии с пп. 25 п. 1 ст. 264 НК РФ в составе прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией, отражаются расходы по оплате услуг банка.

В соответствии со ст. 265 НК РФ некоторые расходы введены в налоговое законодательство впервые. К ним, в частности, относятся расходы:

- в виде отрицательной (положительной) разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса Центрального банка Российской Федерации на дату совершения сделки продажи (покупки) валюты (для банков - с учетом положений ст. 291 НК РФ);
- в виде некомпенсируемых из бюджета расходов на проведение работ по мобилизационной подготовке, включая затраты на содержание мощностей и объектов, загруженных (используемых) частично, но необходимых для выполнения мобилизационного плана;
- по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок с учетом положений статей 301-305 НК РФ;
- в виде отчислений организациям, входящим в структуру РОСТО, для аккумулирования и перераспределения средств в целях обеспечения подготовки в соответствии с законодательством Российской Федерации граждан по военно-учетным специальностям, военно-патриотического воспитания молодежи, развития авиационных, технических и военно-прикладных видов спорта.

45. Точка безубыточности и запас финансовой прочности.

Точка безубыточности определяет, каким должен быть объем продаж для того, чтобы предприятие могло покрыть все свои расходы, не получая прибыли.

При определении точки безубыточности надо разделить издержки на две составляющие:

- Переменные затраты — возрастают пропорционально увеличению производства (объему реализации товаров).
- Постоянные затраты — не зависят от количества произведенной продукции (реализованных товаров) и от того, растет или падает объем операций.

Точка безубыточности имеет большое значение для кредитора, поскольку его интересует вопрос о жизнестойкости компании и ее способности выплачивать проценты за кредит и сумму основного долга. Так, степень превышения объемов продаж над точкой безубыточности определяет запас устойчивости (запас прочности) предприятия.

Формула точки безубыточности в денежном выражении:

$$Тбд = В * З_{\text{пост}} / (В - З_{\text{пер}})$$

Формула точки безубыточности в натуральном выражении (в штуках продукции или товара):

$$Тбн = З_{\text{пост}} / (Ц - З_{\text{Спер}})$$

Насколько далеко предприятие от точки безубыточности показывает запас прочности.

Формула запаса прочности в денежном выражении:

$$ЗПд = (В - Тбд) / В * 100\%$$

Формула запаса прочности в натуральном выражении:

$$ЗПн = (Рн - Тбн) / Рн * 100\%$$

Запас прочности показывает на сколько должна снизиться выручка или объем реализации, чтобы предприятие оказалось в точке безубыточности.

Запас прочности более объективная характеристика, чем точка безубыточности. Например, точки безубыточности маленького магазина и большого супермаркета могут отличаться в тысячи раз, и только запас прочности покажет какое из предприятий более устойчиво.

46. Производственный леверидж и финансовый леверидж.

Одной из основных задач финансового менеджмента для любого предприятия является максимизация прибыли и темпов ее наращивания. При этом одним из подходов является сопоставление выручки от реализации продукции с затратами. Затраты делятся на постоянные и переменные.

Постоянные затраты (ПСЗ) - затраты, не зависящие от объема производства продукции (амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, оклады управленческих работников, административные расходы и т. п.).

Переменные затраты (ПРЗ) - изменяются пропорционально изменению объемов производства (расходы на закупку сырья и материалов, тепло- и электроэнергию, транспортные издержки, торгово-комиссионные издержки и т. п.).

Суть эффекта производственного рычага заключается в том, что любое изменение выручки от реализации (ВР) порождает еще более сильное изменение прибыли (ПР).

Использование эффекта производственного рычага позволяет получить ответы на следующие **вопросы:**

- 1) до какой степени следует увеличивать или снижать силу воздействия производственного рычага, маневрируя переменными и постоянными затратами, и изменять тем самым уровень предпринимательского риска;
- 2) следует ли продавать продукцию ниже ее полной себестоимости;
- 3) увеличивать или уменьшать объем производства конкретного вида продукции для максимизации прибыли.

Предположим, предприятие производит продукт в объеме 80 тыс. единице год. Чистая выручка от продаж составляет 240 тыс. руб. Соотношение постоянных и переменных затрат в себестоимости составляет 30 тыс. руб. / 160 тыс. руб. Тогда результат от реализации после возмещения переменных затрат составит 80 тыс. руб. (240 тыс. руб. - 160 тыс. руб.). Это так называемая валовая маржа (ВМ). Для нормальной работы предприятия ее должно хватать не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли (ПР = ВМ - ПСЗ = 80 тыс. руб. - 30 тыс. руб. = 50 тыс. руб.).

Коэффициент валовой маржи (Квм.) - это удельный вес ВМ в выручке от реализации. Он вычисляется в абсолютных единицах: $Квм = 80 \text{ тыс. руб.} / 240 \text{ тыс. руб.} = 0,33$.

Сила воздействия операционного рычага (СВОР) рассчитывается отношением валовой маржи к прибыли и показывает, сколько процентов изменения прибыли дает каждый процент изменения выручки. В нашем примере $СВОР = ВМ / ПР = 80 \text{ тыс. руб.} / 50 \text{ тыс. руб.} = 1,6$. Изменение выручки на 1 % приведет к изменению прибыли на 1,6%.

Производственный анализ часто называют анализом безубыточности, поскольку он позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которых бизнес не несет убытков, но и не имеет прибыли, т. е. определенный порог, через который надо перешагнуть, чтобы выжить.

Он вычисляется по формуле:

$$\text{ПОРОГ} = ПСЗ / Квм = 30 \text{ тыс. руб.} / 0,33 = 90,9 \text{ тыс. руб.}$$

Это означает, что при выручке 90,9 тыс. руб. предприятие прибыли не имеет, хотя все затраты покрыты, а каждый следующий после 90,9 тыс. руб. рубль выручки уже несет прибыль.

Эффективное финансовое управление любой коммерческой организацией основано на использовании соответствующих инструментов. Одним из них является финансовый леверидж.

Финансовый леверидж - показатель, характеризующий взаимосвязь между прибылью и стоимостной оценкой затрат активов или фондов, понесенных для получения этой прибыли. В экономике он трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению ряда результативных показателей.

Финансовый риск находит выражение в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования, целесообразности использования последних. Использование заемных средств связано для коммерческой организации с определенными, порой значительными издержками. Каково должно быть соотношение между собственными и заемными средствами и как это повлияет на прибыль и рентабельность собственных средств? Именно эта взаимосвязь характеризуется категорией финансового левериджа (рычага).

Финансовый леверидж **используется** для увеличения доходов собственников, их обогащения или роста благосостояния. А одним из основных показателей эффективности вложенных средств является чистая рентабельность. Если собственники профинансируют весь объем инвестиций за счет собственных средств, то их рентабельность (РСС) составит 15 % (15 тыс. руб. / 100 тыс. руб.) x 100%. Если же собственники изменят структуру капитала и возьмут кредит в размере 50 тыс. руб. по цене 12 % годовых, то их доходы уменьшатся на 6 тыс. руб., т. е. на размер процентных платежей (50 тыс. руб. x 12 %). Доходы составят только 9 тыс. руб. Но даже более низкие доходы предприятия приведут к росту РСС (9 тыс. руб. / 50 тыс. руб.) x 100% = 18%. Это действие финансового левериджа (18 %- 15 % = 3 %). Этот эффект будет немного снижен после налогообложения прибыли, однако он все равно останется ощутимым.

Формула эффекта финансового рычага имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} ЭФР = & (1 - \text{ставка налогообложения прибыли}) \times \\ & \times (ЭР - СРСП) \times ЗС / СС, \end{aligned}$$

где ЭФР - эффект финансового рычага;

ЭР- экономическая рентабельность (отношение добавленной стоимости, уменьшенной на сумму косвенных налогов, расходов по оплате труда, прочих налогов, за исключением налога на прибыль, амортизационных отчислений, к стоимости активов предприятия);

СРСП- средняя расчетная ставка процента по кредиту;

ЗС- заемные средства; *СС* - собственные средства. Две части формулы называются:

1) дифференциал - $(1 - \text{ставка налогообложения прибыли}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП})$;

2) плечо - $\text{ЗС} / \text{СС}$.

Считается, что в идеале ЭФР должен составлять от 30 до 50 % уровня экономической рентабельности, что позволит компенсировать налоговые изъятия и обеспечит собственным средствам достойную оплату.

Эффективным методом снижения степени риска неблагоприятного исхода при наступлении определенных событий является страхование.

Суть страхования связана с созданием целевых денежных фондов, формируемых за счет взносов заинтересованных юридических и физических лиц, с последующим их использованием на возмещение ущерба.

47. Перспективное и текущее финансовое планирование в организации (на предприятии).

Важнейшим элементом предпринимательской деятельности является планирование, в том числе финансовое. Эффективное управление финансами фирмы возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и отношений фирмы. **Основные задачи финансового планирования.**

- 1) обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- 2) определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;
- 3) выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- 4) установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;
- 5) соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;
- 6) контроль за финансовым состоянием фирмы. Значение финансового планирования для фирмы состоит в том, что оно:
 - 1) воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
 - 2) предоставляет возможности определения жизнеспособности финансовых проектов;
 - 3) служит инструментом получения внешнего финансирования.

Этапы финансового планирования.

На первом этапе анализируются финансовые показатели деятельности фирмы за предыдущий период на основе важнейших финансовых документов - бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств. Основное внимание уделяется таким показателям, как объем реализации, затраты, размер полученной прибыли. Проведенный анализ дает возможность оценить финансовые результаты деятельности фирмы и определить проблемы, стоящие перед ней.

Второй этап - это разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности фирмы. На этом этапе составляются основные прогнозные документы, которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру бизнес-плана в том случае, если он разрабатывается на фирме.

На **третьем этапе** конкретизируются основные показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На **четвертом** этапе происходит состыковка показателей финансовых планов с производственными, коммерческими, инвестиционными, строительными и другими планами и программами, разрабатываемыми предпринимательской фирмой.

Пятый этап - это осуществление оперативного финансового планирования путем разработки оперативных финансовых планов.

Планирование предусматривает осуществление текущей производственной, коммерческой и финансовой деятельности фирмы, влияющее на конечные финансовые результаты ее деятельности в целом.

Завершается процесс финансового планирования на фирме анализом и контролем за выполнением финансовых планов. Данный этап заключается в определении фактических конечных финансовых результатов деятельности предпринимательской фирмы, сопоставлении с запланированными показателями, выявлении причин отклонений от плановых показателей, в разработке мер по устранению негативных явлений.

В зависимости от срока составления плана финансового развития выделяют долгосрочное и краткосрочное планирование.

Долгосрочное финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства. В современных условиях оно охватывает период от 1 года до 3 лет (редко - до 5). Однако такой временной интервал носит условный характер, поскольку зависит от экономической стабильности в стране, возможности прогнозирования объемов финансовых ресурсов и направления их использования.

Долгосрочное планирование **включает** разработку финансовой стратегии предприятия и прогнозирование финансовой деятельности. Разработка финансовой стратегии представляет собой особую область финансового планирования, так как, являясь составной частью общей стратегии экономического развития фирмы, она должна согласовываться с целями и направлениями, сформулированными общей стратегией.

48. Оперативное финансовое планирование и платежный календарь.

Краткосрочное(оперативное) планирование охватывает период до 1 года. Это может быть годовой, квартальный, месячный или декадный план. Он создается в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов. Это связано с тем, что финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет заработанных предприятием средств, что требует эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов. Система краткосрочного планирования финансовой деятельности заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по финансовому обеспечению основных направлений хозяйственной деятельности фирмы.

Краткосрочное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

В процессе составления платежного календаря **решаются следующие задачи:**

- 1) организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих расходов предприятия;
- 2) ежедневный учет изменений в информационной базе;
- 3) анализ неплатежей (по суммам и источникам возникновения) и организация конкретных мероприятий по их преодолению;
- 4) расчет потребности в краткосрочном кредите в случаях временной «нестыковки» денежных поступлений и обязательств и оперативное приобретение заемных средств;
- 5) расчет временно свободных денежных средств фирмы;
- 6) анализ финансового рынка с позиции наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств фирмы.

Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой по месяцам и более мелким периодам. Для того чтобы он был реальным, его составители должны следить за ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженности в целях предупреждения невыполнения финансового плана.

В платежном календаре притоки и оттоки денежных средств должны быть сбалансированы. Правильно составленный платежный календарь позволяет выявить финансовые ошибки, недостаток средств, вскрыть причину такого положения, наметить соответствующие мероприятия и таким образом избежать финансовых затруднений.

49. Страховой рынок России. Виды страховых рынков. Страховая услуга.

Страховой рынок - часть финансового рынка, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на него.

Главной функцией страхового рынка является аккумуляция и распределение страхового фонда с целью страховой защиты общества.

Объективная необходимость возникновения и развития страхового рынка предопределяется наличием общественной потребности в страховых услугах и наличием страховщика, способного их удовлетворить.

В зависимости от критерия, положенного в основу классификации страхового рынка, различают институциональную, территориальную, отраслевую и организационную структуры.

Институциональная структура основывается на размежевании частной, публичной или комбинированной форм собственности, на которой создается страховая организация. Она может быть представлена акционерными, корпоративными, взаимными, государственными страховыми компаниями.

Вхождение экономики нашей страны в систему мирохозяйственных связей означает, что перспективы отечественного страхования связаны с условиями мирового страхового рынка, который охвачен процессами глобализации. Поскольку движущей силой глобализации страховой сферы выступают транснациональные страховые компании, то требуется определить направленность их интересов применительно к российскому рынку.

На сегодняшний день крупнейшие международные страховщики и перестраховщики для удержания капитала вынуждены обеспечивать показатели доходности, близкие к тем, которые приносят операции на международных финансовых рынках с преобладанием спекулятивной составляющей. Поэтому они тяготеют к обслуживанию наиболее обеспеченных потребителей. На российском страховом рынке этот сегмент в силу особенностей социально-экономической ситуации крайне мал.

В 2003 г., по данным проф. К. Е. Турбиной, основная доля совокупной страховой премии приходилась на взносы страхователей – юридических лиц. Такое соотношение остается устойчивым на протяжении последних лет. Согласно опубликованному в январе 2007 г. отчету международного рейтингового агентства Фитч «Российский сектор страхования: тенденция к концентрации», наиболее существенные поступления приносят страхование имущества, ответственности и коллективное страхование от несчастных случаев крупных промышленных предприятий и финансовых институтов.

Причина слабости спроса со стороны частного потребителя – в крайне неравномерном распределении экономических ресурсов: 15% населения России аккумулирует около 85% всех сбережений, 57% денежных доходов, 92% доходов от собственности и 96% всех средств, расходуемых на покупку иностранной валюты. Разрыв между доходами, получаемыми 10 процентами самых богатых и 10 процентами самых бедных членов общества, по официальным данным, является 15-кратным. Наблюдаемый в последние годы рост доходов населения в значительной мере связан с ростом благосостояния наиболее обеспеченных лиц, чьи доходы в 2000-2006 годах росли в 7 – 10 раз быстрее, чем у остальных граждан.

Что касается среднего класса, который, как считается, должен формировать основной спрос на страховые услуги, то его доля, как показало последнее исследование Института социологии РАН, не превышает 22% взрослого населения городов. Причем в среднем классе, к которому в России относят семьи со среднемесячным доходом около 10,5 тыс. руб. на человека, только 25% домашних хозяйств обладают «традиционными атрибутами» среднего класса: собственными квартирой, машиной и дачей.

Представляется, что существующая неравномерность распределения экономических благ сохранится и, вероятнее всего, увеличится в силу следующих причин:

1. Прогнозируемое МЭРТ сокращение сальдо текущих операций - к 2010 г. профицит может смениться дефицитом - приведет к замедлению роста золотовалютных резервов ЦБ, что вызовет соответствующее снижение темпов роста или сокращение денежного предложения, которое, как отмечает старший вице-президент «Росбанка» М. В. Ершов, привязано к внешним источникам в форме чистых международных резервов.
2. При снижении притока внешних финансовых ресурсов растущая корпоративная задолженность может привести к кризису, в результате которого компании, активно привлекающие зарубежные займы (среди них компании с государственным участием и частные предприятия, являющиеся важнейшими системообразующими участниками экономики), могут перейти в иностранное владение.
3. Повышение цен на газ способно привести к сокращению свободных финансовых ресурсов предприятий и организаций и доходов населения, так как в силу географических и климатических особенностей народное хозяйство России объективно предполагает повышенную энергоемкость, а также к росту инфляции и снижению реальных доходов хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств.
4. Негативный эффект от вступления в ВТО коснется, как отмечают эксперты Всемирного банка, большинства россиян. Причем последствия, вероятно, выйдут далеко за пределы переходного периода с учетом достаточно слабой конкурентной позиции России на глобальном рынке труда (прежде всего, по сравнению со странами с дешевой рабочей силой).

Таким образом, основная борьба между отечественными и иностранными страховщиками развернется за предприятия и занятое на них население, вошедшие в глобальную экономику. Ввиду значительности ожидаемого объема международных инвестиций, а также участия мирового страхового капитала в страховании этих объектов уже на современном этапе через механизмы перестрахования, можно предположить, что лидирующие позиции здесь займут зарубежные страховые общества.

Отечественным страховщикам, практически полностью лишенным возможности предоставлять страховую защиту субъектам глобальной экономики, достанутся предприятия и население, не вошедшие в систему международного разделения труда. Поэтому данный рынок выпадет из сферы интересов международного капитала и как непосредственно вид деятельности, и как потенциальный инвестиционный объект.

Предполагаемое распределение потребителей между мировым и российским страховыми рынками несет в себе большой риск. Российским страховщикам достанутся хозяйствующие субъекты, испытывающие хронический дисбаланс между объемом свободных денежных ресурсов и наиболее приоритетными направлениями их использования, а также граждане с доходами, позволяющими удовлетворять только наиболее приоритетные потребности.

Очевидно, что страховщики, обладающие страховым портфелем подобного качества, столкнутся с невозможностью организовать надежную перестраховочную защиту своего бизнеса, что приведет весь отечественный рынок страховых услуг к ситуации потенциального банкротства.

Последствием станет дальнейшая деградация качества страховых услуг. Для потребителей, на обслуживании которых сконцентрируется иностранный страховой капитал, снижение качества страховой защиты может происходить не напрямую, как в случае с российскими клиентами российских страховых компаний, а завуалировано.

Одной из таких проблем может стать дальнейшее распространение практики переноса большей части сервисных функций в развивающиеся страны - так называемый «аутсорсинг».

Учитывая достаточно слабые позиции нашего государства в конкурентной борьбе за привлечение капитала среди стран с относительно дешевой рабочей силой, логично предположить, что глобальные страховые холдинги для обслуживания клиентов в России предпочтут задействовать уже имеющиеся у них структуры, либо создать новые в регионах с более дешевой рабочей силой. Например, в среднеазиатских республиках бывшего СССР или на Украине.

Фрагментация российского рынка может усилиться в результате вероятной смены тенденций развития мировой экономики. Исследования отечественных и зарубежных ученых показывают, что существующие в мирохозяйственной системе внутренние противоречия способны перерасти в кризис уже в среднесрочной перспективе. Как отмечает управляющий директор и старший экономист транснациональной банковской группы «Морган Стэнли» Стивен Роуч, глобализация мировой экономики может смениться регионализацией.

С другой стороны, регионализация способна создать условия для реализации интеграционной модели развития отечественного страхового рынка, отвечающей интересам его участников - страхователей и страховщиков. Это потребует от государства проведения целенаправленной политики в сфере страхования, основное содержание которой видится следующим.

Прежде всего в основе функционирования российского рынка страхования должен лежать принцип суверенитета потребителя страховых услуг. Для того чтобы потребитель мог выступать суверенным участником страховых отношений, необходимо наличие конкуренции, направленной на развитие, а не на передел рынка. Отсюда вытекают следующие принципы государственной политики в страховой сфере:

- пересмотр сложившихся представлений о концентрации капитала как «стимуле» развития рынка и создание условий для деятельности множества поставщиков страховых услуг. Например, в США насчитывается около 4500 страховщиков, большая часть которых является малыми (по североамериканским меркам, разумеется), и действуют они на местных рынках в пределах одного штата или даже города;
- создание условий для становления относительно самодостаточных региональных рынков.

Участие государства является необходимым условием экспансии отечественного страхового бизнеса за пределы России. Его вкладом в обеспечение региональной, а в перспективе и глобальной конкурентоспособности российских страховщиков и перестраховщиков может стать разработка и внедрение системы государственных гарантий для российского страхового бизнеса, для чего возможно использовать создаваемый Банк развития.

В этой связи возникает задача по определению критериев отбора претендентов на получение государственных гарантий. Необходимо, чтобы их получали действительно профессиональные страховщики, ориентированные на развитие собственной деятельности, а не компании, владельцы которых стремятся привлечь госгарантии для повышения капитализации своих активов и последующей их перепродажи.

Страховой рынок России способен не только сохранить свою целостность и перейти на качественно новый уровень, что станет одним из важных факторов прогрессивных изменений во всей российской экономике, но и превратиться в ключевой центр страхования (перестрахования).

В организационно-правовом аспекте страховые рынки подразделяются на: акционерные, корпоративные, взаимные, государственные и смешанные.

В территориальном аспекте страховые рынки подразделяются на: внутренний, внешний и мировой (глобальный).

Внутренним страховым рынком называется местный рынок, в котором имеется непосредственный спрос на определенные страховые услуги (страхование имущества граждан, туристских баз, кемпингов и т. п.).

Внешним страховым рынком считается рынок, находящийся за пределами внутреннего рынка и тяготеющий к смежным страховым компаниям, как в данном регионе, так и за его пределами (экологическое страхование, страхование финансовых рисков, гражданской ответственности владельцев автотранспорта и т. п.).

Под мировым страховым рынком понимается его действие в мировом масштабе (страхование интернациональных космических кораблей, туристов и путешественников за пределами своих стран и др.).

По отраслевому признаку выделяют: страховой рынок личного, имущественного страхования и страхования ответственности.

В свою очередь каждый из этих рынков подразделяется на обособленные подотрасли (сегменты) и виды (страхование дополнительной пенсии, "на дожитие", от несчастных случаев, страхование домашнего имущества, дач, страхование инвестиционных вложений и т. п.).

По мнению В. Гомелли и Д. Туленти, "... понятие "страховой продукт", **"страховая услуга"** и "страховой товар" близкие между собой, но вместе с тем отличаются один от другого и между ними можно проявить определенную иерархию. Первичным, самым общим понятием, есть "страховой продукт" - т.е. результат человеческой деятельности с осуществлением экономической защиты от последствий разных случайных и вероятных естественных и общественных явлений. Страховой продукт конкретизируется в услуге со страховой защиты или в "страховой услуге". Страховая услуга может не быть страховым товаром, если она не продается и не покупается; и может быть страховым товаром, если она производится страховщиком для продажи, и эта продажа становится регулярным. Итак, самым конкретным и, соответственно, таким, что наиболее точно описывает современный продукт и услугу страхования есть понятия "страховой товар". Именно это понятие конкретнее применяется в современных условиях, но ныне оно почти не применяется".

С другой стороны, страхование можно отнести к услугам, поскольку, во-первых, оно имеет стоимость (уплата премии) и потребительскую стоимость (страховая защита); а во-вторых, является действием, которое дает клиентам компании удовлетворения в виде состояния защищенности; в-третьих, является действием, которое вызывает определенный полезный эффект - обеспечение защиты имущественных интересов физических, юридических лиц и государства. В-четвертых, в процессе страхования не создается ни одного материально-вещного продукта. На этом основании можно сделать вывод, что страхование в полной мере отвечает классическим определениям услуги как такой. А по мнению С. Ефимова, страховые услуги являются перечнем видов договоров страхования, за которыми работает определенный страховщик. С другой стороны, страховая услуга - это специфический товар, предложенный на страховом рынке.

Иногда страховую услугу характеризуют как комплекс гражданско-правовых отношений относительно защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в случае наступления определенных событий (страховых случаев), определенных договором страхования или действующим законодательством.

В некоторой литературе услуга трактуется как "действия, выгоды или средства удовлетворения нужд, которые предлагаются к продаже". Также можно встретить и такое определение услуги: "Услуга - это любая деятельность или благо, которую одна сторона может предложить другой".

С точки зрения С. Герасимовой, услуги классифицируются за разными признаками. Если же рассматривать классификацию услуг по видам деятельности, то страховыми можно назвать такие, что является системой мероприятий по созданию страховых денежных фондов, предназначенных для полного или частичного возмещения расходов субъектам хозяйствования от непредвиденных обстоятельств. Характерным признаком услуги является одновременное производство и потребление.

Обобщая, характеризуя приведенные подходы, можно выделить следующие особенности страховой услуги:

- 1) нематериальность услуги в большинстве случаев;
- 2) изменяемость услуги по времени;

- 3) невозможность сбережения услуги;
- 4) материализация услуги при определенных обстоятельствах;
- 5) невозможность передачи услуги как собственности;
- 6) невозможность обособления услуги от ее поставщика.

50. Классификация в страховании. Участники договора страхования. Страховые посредники.

Классификация в любой области знания или деятельности человека подразумевает иерархическую систему соподчиненных систем и их элементов, создающих стройную картину единого целого с выделением относительно самостоятельных его частей.

Классификация в страховании делит всю совокупность страховых отношений на взаимосвязанные звенья, находящиеся между собой в иерархической соподчиненности. Классификация в России имеет общие по сравнению с другими странами критерии, но также и свою специфику.

В России сложились две родовые группы. Одна базируется на-содержательной стороне страхового предпринимательства, другая — на формах, при помощи которых реализуется содержание.

Классификация по содержанию опирается на критерий различия в объектах страхования и представлена ниже.

Страхование имущества	Личное страхование	Страхование ответственности
Объект		
Имущественные интересы, связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом	Имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с причинением вреда жизни, здоровью граждан	Имущественные интересы, связанные с обязанностью возместить причиненный другим лицам вред
Участники		
Страховщики Страхователи Застрахованные лица	Страховщики Страхователи Выгодоприобретатели Застрахованные	Страховщики Страхователи Застрахованные лица Третьи лица
Защита		
Полное или частичное возмещение ущерба в денежной форме	Полное или частичное страховое обеспечение при страховом случае, зависящее от условий страхования	Полное или частичное возмещение ущерба в денежной форме

На основе содержательного критерия различие в объектах страхования подразделяется: на первое звено (высшее) — Отрасли страхования; второе звено (среднее) — подотрасли; третье звено (низшее) — виды страхования.

Отрасль страхования — это звено классификации страхования, в широком смысле слова характеризующее страхование жизни и здоровья человека, материальных ценностей, обязательств страхователей перед третьими лицами.

Вид страхования как часть отрасли характеризуется страхованием однородных имущественных интересов и выражает конкретные интересы страхователей, связанные со страховой защитой конкретных объектов. Вид страхования включает отдельные разновидности.

Разновидность страхования — это страхование однородных объектов в определенном объеме страховой ответственности, служащее базой для построения тарифов, разработки методики исчисления ущербов, размеров страховых выплат.

Все звенья данной системы охватывают обе формы проявления страхования (обязательную и добровольную).

Для практической работы первое и третье звенья классификации не используют, поскольку отрасль — слишком крупный показатель, а разновидностей множество, и введение их в бизнес-план сделает его громоздким и неуправляемым. Для планирования своей деятельности страховщики используют второе звено, обеспечивающее укрупненные показатели планирования их деятельности и конкретизацию интересов субъектов страхового рынка.

В отечественной и зарубежной литературе с учетом различий в объектах страхования выделяют страхование:

- 1) имущества, имущественных и материальных интересов государственного сектора экономики, где субъектами служат государство и его институты;
- 2) объектов кооперативного сектора экономики, где субъектами служат кооперативы;
- 3) тех же объектов арендованного сектора экономики, где субъекты — арендаторы имущества любой формы собственности;
- 4) объектов частного предпринимательского сектора, где субъектами являются частные предприниматели всех организационно-правовых форм;
- 5) имущества совместных предприятий, где субъектами являются их совладельцы;
- 6) имущества гражданского сектора, где субъектами являются граждане страны (физические лица).

По роду опасности имущественное страхование подразделяется на следующие виды:

- 1) различного имущества (производственного, домашнего, государственного и т.д.) от огня и других стихийных бедствий;
- 2) сельскохозяйственных культур от засухи и прочих стихийных бедствий;
- 3) животных от падежа или вынужденного забоя;
- 4) любого имущества, в том числе транспортных средств, от кражи, аварий, угона и других подобных рисков.

В страховании выделяют пять видов страхования ответственности:

- Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств
- Страхование гражданской ответственности перевозчика
- Страхование гражданской ответственности предприятия — источников повышенной опасности
- Страхование профессиональной ответственности
- Страхование ответственности за неисполнение обязательств или ненадлежащее исполнение обязательств по договору

В настоящее время в связи с законодательно принятыми изменениями в классификации видов страхования предусмотрено 23 вида страхования, из них четыре относятся к транспортному страхованию, восемь видов страхования гражданской ответственности и пять видов личного страхования. Кроме того, подлежат лицензированию перестрахование, деятельность страховых брокеров и взаимное страхование. Современная классификация видов страхования соответствует основным требованиям международных стандартов и мировой практике страхования. Переход на новую видовую классификацию страхования является очередным этапом предстоящего вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Договор страхования - договор, по которому одна сторона (страховщик) в обмен на вознаграждение (страховую премию) берет на себя обязательство уплатить другой стороне (страхователю) определенную сумму денег или ее эквивалент в натуре после наступления определенного события, ущемляющего интерес страхователя. В удостоверение заключенного договора страхования страховщик выдает страхователю страховой полис.

Участники договора страхования:

1. Страховщик — юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление страховой деятельности, принимающее на себя по договору страхования за определенное вознаграждение (страховая премия)

обязательство возместить страхователю или другому лицу (выгодоприобретателю), в пользу которого заключено страхование, убытки, возникшие в результате наступления страховых случаев, обусловленных в договоре.

2. Страхователь — покупатель страховки, то есть, тот, кто платит деньги другому лицу (страховщику), чтобы тот взял на себя его риски .

Страхователями признаются юридические лица и дееспособные граждане, которые заключили со страховщиками договоры страхования или являются страхователями в соответствии с законодательством страны.

Страхователи могут заключать со страховщиками договоры о страховании третьих лиц (застрахованных лиц) лишь за их согласием, кроме случаев, предусмотренных действующим законодательством. Застрахованные лица могут приобретать права и обязанности страхователя согласно с договором страхования.

Страхователи имеют право при заключении договоров личного страхования назначать при согласии застрахованного лица граждан или юридических лиц (выгодоприобретателей) для получения страховых выплат, а также заменять их к наступлению страхового случая, если другое не предусмотрено договором страхования.

Страхователи имеют право при заключении договоров страхования других, чем договоры личного страхования, назначать граждан или юридических лиц (выгодоприобретателей), которые могут понести убытки в результате наступления страхового случая, для получения страхового возмещения, а также заменять их к наступлению страхового случая, если другое не предусмотрено договором страхования.

Страховые посредники

Посредниками при осуществлении договоров страхования могут выступать страховые агенты и страховые брокеры.

Страховые агенты – это физические и юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями (п. 2 ст. 8 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»¹).

Страховые брокеры – это юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, и осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователей или страховщика (п. 3 ст. 8 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»²).

В России, как и в большинстве стран, среди страховых агентов преобладают физические лица, тогда как среди страховых брокеров – юридические лица. Хотя последний из институтов в России находится в стадии становления, поэтому закономерно, что страховым посредничеством в нашей стране в основном занимались страховые агенты.

В отличие от современных страховых агентов в дореволюционной России все агенты подлежали обязательной государственной регистрации, а на страховую организацию возлагалась обязанность по направлению сведений о материальном и общественном положении каждого нового агента в орган страхового надзора при Министерстве внутренних дел.

В зависимости от вида страхования агенты страховых обществ наделялись различными полномочиями. Так, если в транспортном страховании они имели право выдавать полисы, то в других видах имущественного страхования и в личном страховании полисы могли выдаваться только правлением общества.

Причем агенты могли быть как непосредственными служащими страховой компании, так и предпринимателями, извлекающими свой доход из процентов с собранной страховой премии. Следовательно, в основе отношений между страховым обществом и страховым агентом могли быть положены как трудовые, так и гражданско-правовые отношения.

Иная ситуация сложилась в годы существования государственной страховой монополии. Единственной формой закрепления связи между Госстрахом и страховыми агентами был трудовой договор, а сами страховые агенты являлись штатными сотрудниками государственных страховых инспекций. В 1985 г. была введена новая система организации страховых агентов, основанная на бригадном методе их работы с учетом при оплате труда коэффициента трудового участия.

Современные страховые агенты, как и их дореволюционные коллеги, могут выступать в двух ипостасях: во-первых, действовать в качестве работников страховой организации; во-вторых, быть поверенными по договору поручения. Таким образом, эта модель функционирования института страховых агентов, которая существовала в организации дореволюционной системы страхования, была положена и в основу действующей, что свидетельствует о ее несомненном преимуществе. Между тем другая характерная черта, а именно наличие обязательного государственного контроля за деятельностью страховых агентов, что свойственно правопорядку большинства стран, не получила своего распространения в России.

Страховой агент при заключении договора страхования выступает в качестве представителя страховщика, действуя от его имени и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями. Сообразно этому принятие страхового агента на работу по трудовому договору должно быть оформлено приказом о приеме на работу, а его работа по гражданско-правовому договору заключением такого договора. Причем такой гражданско-правовой договор по классификации должен относиться к договорам об оказании услуг, однако можно встретить и другую точку зрения, согласно которой таким договором может быть договор подряда на реализацию страховых услуг³, который относится к договорам по производству работ.

Гражданско-правовыми договорами, которыми опосредуются отношения между страховщиком и страховым агентом, являются договор поручения и агентский договор, так как именно в указанных договорах одна сторона (поверенный или агент) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя или принципала) определенные юридические действия.

К числу страховых агентов относятся и страховые брокеры. В отличие от страховых агентов институт страховых брокеров в России начал только развиваться. Во многих развитых странах при посредничестве страховых брокеров заключается большинство страховых договоров. Так, в Великобритании – около 70 % всех заключаемых страховых договоров, а в США – не менее 80 %⁵.

Как и страховой агент, страховой брокер действует не в собственных интересах, а на основании поручений, причем как страховщика, так и страхователя. Вместе с тем в условиях российской действительности без необходимых гарантий для страхователя как более слабой стороны в договоре страхования наличие такого правила таит в себе определенные трудности, так как страховому брокеру будет выгоднее предложить страхователю вступить в страховые правоотношения с тем страховщиком, который предложит страховому брокеру большее по размеру комиссионное вознаграждение. Хотя в Примерное положение о страховом брокере включена норма о том, что страховой брокер, являющийся представителем страхователя, желающего разместить свой риск, обязан обеспечить заключение договора со страховщиком, имеющим устойчивое финансовое положение, на наиболее выгодных для страхователя условиях страхования (п. 2.5.)⁶, однако само понятие «наиболее выгодные для страхователя условия страхования» является оценочным.

51. Основы построения страховых тарифов. Состав и структура тарифной ставки.

Страховой тариф – это ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования. Он является основой для определения страхового взноса и формирования страхового фонда. По обязательным видам страхования тариф устанавливается законом, по добровольным видам – рассчитывается страховщиком.

Расчетом страховых тарифов занимается актуарий. Главная задача актуария – определить справедливую долю каждого страхователя в создании страхового фонда. Эта доля должна быть математически обоснована, и отражать степень опасности, которую вносит страхователь в страховой

фонд компании. Страховой тариф не должен быть завышенным, чтобы не потерять клиентов, и не может быть заниженным, чтобы не подорвать финансовую устойчивость страховщика.

Определение страхового тарифа – сложный и важный процесс, требующий учета множества обстоятельств: вероятности наступления страхового случая, уровня ожидаемых претензий, издержек функционирования страховщика, а также уровня инфляции, процентной ставки и т.д.

Для практических расчетов страховые компании России используют методики, разработанные Департаментом страхового надзора.

Тарифная брутто-ставка (Тв), которую платит страхователь страховщику, состоит из двух элементов – нетто-ставки и нагрузки.

$$T_b = T_n + F_{abc}, \text{ где}$$

Тв – брутто-ставка,

Тн – нетто-ставка или цена страхового риска

F_{abc} – нагрузка, составляющие которой –

a – расходы на ведение дела;

b – фонд предупредительных мероприятий;

c – прибыль.

Расчет страхового тарифа начинается с определения нетто-ставки, поскольку это его главный компонент. В некоторых видах страхования доля Тн доходит до 90% брутто-ставки.

Тн определяет на основе вероятности наступления страхового случая (P(A)):

$$P(A) = \frac{\text{Число объектов, пострадавших от неблагоприятного события}}{\text{Число договоров, заключенных по данному риску}}$$

Например, в данном районе за ряд лет в среднем пожаром повреждено 100 домов из 10 000, следовательно вероятность наступления страхового случая $P(A) = 0,01$ (т.е. 1%).

Событие считается страховым случаем, если $0 < P(A) < 1$. Иначе говоря, не страхуются события с практически нулевой вероятностью (скажем, похищение инопланетянами) или неизбежные события (нельзя купить страховку от смерти как таковой).

$$T_n = P(A) \cdot 100 \text{ руб.} \cdot K,$$

где K – поправочный коэффициент который рассчитывается как отношение средней страховой выплаты к средней страховой сумме.

Выплаты по нетто-ставке (нетто-премия) поступает в страховые резервы компании. Это средства, зарезервированные для будущих отложенных выплат. Их величина отражает размер не выполненных страховщиком обязательств на конкретную дату. Страховые резервы не являются

доходами страховщика. Однако как временно свободные оборотные средства используются им в качестве инвестиционного ресурса.

После расчета нетто-ставки актуарий определяет величину нагрузки. Эта более подвижная часть тарифа. Она рассчитывается в процентах к брутто-ставке и колеблется обычно в пределах от 10% до 40% ее величины.

52. Классификация личного страхования. Страхование аннуитетов.

Личное страхование представляет собой важный финансовый механизм обеспечения благосостояния населения. Предметом личного страхования выступают риск, связанные с жизнью человека.

1. риск смерти;
2. риск заболевания;
3. риск несчастного случая;
4. риск утраты трудоспособности по старости.

По условиям лицензирования в РФ существует три под отрасли, которые образуют систему личного страхования.

I. Страхование жизни.

(XVIIв. в Англии)

в современных условиях страхование жизни представляет собой обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях:

- 1.
- 2.
3. обеспечение человека в старости или при утрате трудоспособности;
4. обеспечение кредита и, прежде всего ипотечного;
5. накопление средств для оплаты образования детей или для оказания им финансовой поддержке при достижении ими совершеннолетия.

Система страхования жизни и благополучия человека

	Государственное социальное страхование	Коллективное страхование	Личное страхование
Цель	Гарантирование минимально-необходимого уровня жизни	Гарантирование привычного уровня жизни	Гарантирование достигнутого уровня его увеличение
Правовая форма	Обязательное (установленное законом)	Обязательное или добровольное	Добровольное
Источники поступлений денежных средств	Взносы работодателей, работников и дотации из государственного бюджета	Взносы работников и работодателей	Индивидуальные взносы граждан
Причины возмещения	Принцип солидарности, т.е. взносы по доходам, выплаты по нуждаемости	Принцип субсидиарности, т.е. самостоятельности в установлении правил уплаты взносов и осуществления выплат	Принцип эквивалентности, т.е. размер выплат зависит от размера взносов
Формы и размеры страхового покрытия	Компенсации и пособия, размер которых закреплён законом	Определяются в коллективном договоре или уставом органа коллективного страхования	Определяется по выбору страхователя и закрепляется в страховом договоре

Страхование жизни на Западе является крайне развитым видом страхования, у нас в силу экономических причин этот вид страхования не является актуальным.

Страховой риск при страховании жизни это продолжительность человеческой жизни. Риском не является сама смерть, а время её наступления. Потому, что страховой риск имеет два аспекта:

1. умереть в молодом возрасте или ранее средней продолжительности жизни;

2. жить в старости, имея большую продолжительность жизни, что требует получения регулярных доходов без продолжения трудовой деятельности.

Классификация форм страхования жизни:

1. по сроку предоставления страховых услуг:
 - ✓ страхование на дожитие;
 - ✓ страхование жизни на срок;
 - ✓ страхование жизни с выплатой страховой суммы к установленному сроку;
2. по форме страхового покрытия;
 - ✓ страхование на твёрдо установленную страховую сумму;
 - ✓ страхование с участием в прибыли;
 - ✓ страхование с убывающей страховой суммой (уменьшение страхового взноса);
 - ✓ страхование с возрастающей страховой суммой;
3. по видам страховой компенсации;
 - ✓ страхование жизни с единовременной компенсацией;
 - ✓ компенсация в виде ренты;
 - ✓ аннуитеты;
4. в зависимости от застрахованной жизни;
 - ✓ договоры в отношении собственной жизни (когда застрахованный и страхователь одно лицо);
 - ✓ договоры в отношении другого лица (когда застрахованный и страхователь разные лица);
 - ✓ договоры совместного страхования жизни на основе первой или второй смерти.

В РФ существуют следующие виды страхования жизни:

- ⊕ смешанное страхование жизни;
- ⊕ пожизненное страхование на случай смерти;
- ⊕ страхование жизни на срок;
- ⊕ страхование дополнительной пенсии;
- ⊕ страхование к бракосочетанию;
- ⊕ возвратное страхование.

Срочное страхование жизни бывает на случай смерти или дожития. Срочное страхование на случай смерти, т.е. выплата страховой суммы производится в случае, если застрахованный умирает раньше указанного в договоре срока, отсюда следует, что страховую сумму получает выгодоприобретатель.

Наиболее часто встречаемое смешанное страхование жизни этот договор содержит в себе следующее:

- страхование на дожитие;
- страхование на случай смерти;
- страхование на случай смерти от несчастных случаев.

По смешанной форме страхователь страхует себя, но при этом в договоре указывается выгодоприобретатель.

Если в период действия договора страхования со страхователем происходит несчастный случай, то ему выплачивается часть страховой суммы или полностью, в зависимости от степени утраты здоровья. При дожитии до установленного срока, страхователь получает право получать всю страховую сумму, при условии, что полис был полностью оплачен страховыми взносами. Выплаты полной страховой суммы в связи с дожитием производится, независимо от того получал ли застрахованный, в период действия договора, страховые выплаты по несчастным случаям.

Договор страхования «возвратное страхование жизни» заключается с физическими и юридическими лицами, поэтому договору страховая компания возвращает застрахованному или его наследникам, при наступлении страхового случая, увеличенный страховой взнос, в случае смерти – 300% накопленной суммы страховых взносов, в случае инвалидности I и II группы – 200%, в случае инвалидности III группы – 150%. Однако если страховой случай произошёл в первые 6 месяцев, то страхователь получает только всего 100%. Этот договор заключается на неопределённый срок. Договор считается прекращённым, если со страхователем произошёл страховой случай и ему возвращён увеличенный страховой взнос или клиент может прекратить договор страхования самостоятельно подав соответствующее заявление страховщику. Обычно, он получает назад 90% от выплаченных страховых взносов.

Все страховые суммы накапливаемые на счёте страхователя не лежат без движения, а инвестируются и увеличивают сумму страхования.

Формы реализации накопительной функции.

1. Договор страхования жизни с участием в прибыли.

Каждый год страховая компания проводит оценку страховых активов и пассивов. После этого из прибыли отчисляется часть в пользу страхователя в форме увеличения страховой суммы, т.е. Бонус – дополнительная часть. Бонус подлежит выплате только по истечению срока действия договора страхования или по наступлению страхового случая.

Две формы начисления бонусов:

- 1) Ежегодные бонусы, которые начисляются в виде объявленного процента от страховой суммы (могут быть простые и с учетом реинвестирования);
- 2) Окончательный бонус, он начисляется страховой компанией при истечении срока договора страхования и в некоторых других случаях:

- когда фактическая смерть застрахованного оказалась ниже теоретической, рассчитывается по таблицам смертности для договоров страхования на случай смерти;
- когда фактическая смерть застрахованного оказалась выше теоретической, рассчитывается по таблицам смертности для договоров страхования на дожитие;
- из прибыли от экономии расходов по ведению страхового дела, когда фактические расходы ниже размера надбавок страховой премии предусмотренных при расчёте БРУТТО ставок премии. Финансовая прибыль образуется за счёт инвестирования страховых фондов и рассчитывается:

а) из разницы между границей по инвестированию, осуществляемому страховщиком, и процентной ставкой заложенной при расчёте страховой премии;

б) из прибыли от прироста стоимости инвестиционных вложений страховых резервных фондов.

2. Договор с участием в резервном капитале покрытия.

В этом договоре в состав страховой премии включается определённый норматив сбережений, этот норматив сбережений страховая компания вкладывает под процент и образует так называемый резервный капитал покрытия, он исчисляется отдельно по каждому договору. По истечению трёх лет страхователь может:

- потребовать освобождения от уплаты премий, при прекращении прежнего договора, а накопленный по этому договору капитал вложить в качестве разовой премии в новый договор;
- страхователь может получить ссуду, которая называется полисной ссудой;
- страхователь может расторгнуть договор и получить страховую сумму вместе с капиталом покрытия за вычетом затрат страховой компании заложенных в структуру страхового тарифа.

3. Договоры по фондовому страхованию жизни.

Эти договоры страхования предусматривают участие страхователя в непосредственных результатах инвестиций. Денежные средства, которые накапливаются на счёте страхователя, объединяются в кредитный фонд, который передаётся в траст специализированной компании. Страхователь сам выбирает тот фонд, который больше всего его устраивает, как по степени дохода, так и по риску инвестиций.

Аннуитеты

Представляют собой договор страхования, по которому выплачивается годовая рента, в течение какого-либо периода жизни страхователя, в обмен на уплату однократной премии при подписании договора страхования. На практике годовая рента может выплачиваться ежеквартально, ежемесячно, но в сумме всегда равна начисленной за год. Чаще всего для оплаты единовременной премии используются страховые суммы, накопленные по смешенному страхованию жизни или страхованию на дожитие. Чаще всего аннуитеты покупают при выходе на пенсию или для образования детей, т.е. в пользу третьих лиц.

Для определения страховых тарифов по аннуитетам используют таблицы смертности не для населения в целом, а для населения имеющее более высокие показатели здоровья и соответственно более меньший коэффициент смертности.

Виды аннуитетов:

1. простой аннуитет (классический), при оплате одноразовой премии застрахованному выплачивается годовая рента пожизненно если страхователь умирает раньше, чем используется вся внесённая сумма, то её остаток остаётся у страховщика. Если страховая сумма исчерпана, а страхователь живёт, то страховщик выплачивает ему указанную ренту до конца его жизни;
2. отложенный, при заключении договора страхования оговаривается период между заключением договора и началом выплаты ренты, за этот срок назначаются периодические премии для оплаты аннуитета;
3. Срочный аннуитет, страховой договор предусматривает выплату ренты только до строго оговоренной даты или до преждевременной смерти;
4. Гарантированный аннуитет, по договору предусматривается выплата ренты пожизненно или в течение гарантированного срока в зависимости от того какой из этих периодов окажется более длительным. Таким образом, в случае смерти застрахованного в течение фиксированного периода рента будет выплачена наследникам, единовременно или периодически до окончания этого периода.
5. Аннуитет защиты капитала, по этому договору страхования застрахованный или наследники получают полную стоимость уплаченных премий в любом случае. Если застрахованный умер раньше, чем сумма выплаченной ренты будет равна сумме уплаченных премий, то оставшаяся разница выплачивается наследникам. Если застрахованный остаётся, жив в течение срока действия договора, то он сам получает оплаченный капитал в виде ренты.

Стоимость выкупа страхового договора

Стоимость выкупа – это денежная сумма, которую страховщик готов выплатить страхователю, пожелавшему прервать по какой-то причине договор страхования. Стоимость выкупа оговаривается условиями договора страхования и зависит от времени, в течение которого выплачиваются эти премии, от размера премии и величины бонуса.

Стоимость выкупа всегда меньше страховой суммы, которая была бы выплачена при страховом случае или при окончании действия договора.

Обычно на обратной стороне полиса указывается гарантийная стоимость выкупа договора. В различные периоды его действия страхователь может получить аванс или ссуду под страховой договор, она может быть величиной до 90% выкупной суммы страхования.

Договор личного страхования

Договор личного страхования отличается от других договоров страхования по трём аспектам:

1. договор личного страхования (особенно страхования жизни) это договор долгосрочный, договор продолжительного срока действия;
2. договор личного страхования это не договор возмещения ущерба, а договор по которому выплачивается оговоренная в договоре страховая сумма. Для договора страхования жизни не существует ограничений по выплатам, по всем заключённым договорам осуществляется выплата страховых сумм, при возникновении страхового случая. Единственным ограничением получаемой страховой суммы является возможность застрахованного оплачивать страховые премии.
3. по договору страхования жизни страховщик заранее знает стоимость страхового случая, подписанную в договоре страховую сумму и точную вероятность наступления страхового случая, т.е. вероятность дожить или умереть в возрасте «X» или до достижения возраста «X+n» из статистической таблицы смертности.

При расчёте страховой премии с помощью таблицы смертности учитываются конкретные условия, которые оказывают влияние на размер премии для того чтобы рассчитать страховой тариф актуарий должен решить следующие проблемы:

1. определить какую из таблиц смертности использовать, это зависит от территории и вида договора. При страховании на дожитие, пенсионное страхование и аннуитетов применим для женщин выше, чем для мужчин. При пожизненном и срочном страховании жизни применим для женщин ниже, чем для мужчин;
2. спрогнозировать будущий уровень динамики ставки процента и доход от инвестиций;

3. предусматривает текущие и будущие расходы страховой компании;
4. провести селекцию риска;
5. подготовить условия расчёта премий для каждого типа полисов, возраста страхуемого и срока действия договора;
6. для медицинского страхования и страхования от несчастных случаев учитывается профессия страхователя, история болезни и наследственность.

Принятие страхования или андеррайтинг

Страховщик может принимать четыре вида решений по поводу возможности заключения того или иного договора

1. Принять риск на страхование при обычных условиях (договор со средней страховой суммой и для людей молодого и среднего возраста);
2. Отказать в заключении договора;
3. О принятии риска, но за большую премию, такое решение принимается при повышенном риске у страхователя (наличие заболевания или хронического заболевания, преклонный возраст);
4. Можно принять риск, но с пониженной гарантией, снижение покрытия может производиться путями:
 - снижение страховой суммы и выплат по договору;
 - искусственное увеличение возраста застрахованного;
 - можно указать в договоре какие-либо заболевания.

II. страхование от несчастных случаев и болезней;

Этот вид страхования предусматривает два вида выплат:

1. выплата фиксированной суммы;
2. частичную или полную компенсацию дополнительных расходов застрахованного при наступлении страхового случая.

Возможна и комбинация обоих видов выплат.

В объём ответственности страховщика включается:

1. нанесение вреда здоровью застрахованного в результате несчастного случая или болезни;
2. смерть застрахованного в результате несчастного случая или болезни;
3. временная или постоянная утрата трудоспособности по указанным причинам;

Объектом страхования здесь является имущественные интересы застрахованного, связанные с:

- снижение дохода частого или постоянного;
- дополнительными затратами при утрате трудоспособности или смерти застрахованного в результате несчастного случая.

Несчастный случай – это непредвиденное событие, следствием которого является расстройство здоровья или смерть застрахованного.

В договоре страхования, обычно, подробно описываются все события, которые включаются в состав страхового события и исключаются из него.

Из договора страхования исключается:

- самоубийство или покушение на него;
- умышленное причинение застрахованного самому себе телесных повреждений;
- травмы и смерть застрахованного полученные в результате алкогольного, наркотического или токсического опьянения

как правило, страховая компания не оплачивает страховые случаи, произошедшие до начала действия договора.

Размер страховой суммы установлен по соглашению сторон и именно в этих пределах отвечает страховщик. Общая сумма выплат за один или нескольких страховых случаев не может превышать страховую сумму.

Договор страхования от несчастных случаев может быть заключён на любой срок.

Дата окончания договора обязательно указывается в полисе. Если наступает страховой случай, то страхователь или выгодоприобретатель должен сообщить об этом страховщику с момента когда у него появилась такая возможность. Страховой случай подтверждается документами из лечебного учреждения. Размер страхового возмещения определяется характером страхового случая и условиями страхования. При временной утрате трудоспособности оплата производится за каждый

нетрудовой день в абсолютной сумме, но может так же производиться в размере процента от страховой суммы. Иногда в договоре устанавливается франшиза в днях, срок выплат также ограничивается (пособия по болезни до трёх месяцев, при несчастном случае до 5 лет). В договоре установлены и фиксированы суммы, они производятся в следующих случаях:

- в случаях смерти;
- при потере глаз;
- при потере конечностей;
- при постоянной или полной нетрудоспособности.

При постоянной утрате общей трудоспособности выплаты производятся по установленным в договоре процентам от страховой суммы, в зависимости от полученной группы инвалидности:

I группа – 80% от страховой суммы;

II группа – 65% от страховой суммы;

III группа – 50% от страховой суммы.

Требование на выплату страховой суммы может быть обращено к страховщику в течение трёх лет со дня наступления страхового случая.

Автострахование от несчастных случаев

По этому полису может быть покрыт риск от несчастных случаев для водителя или пассажиров. Страхование несчастных случаев, связанных с использованием автотранспорта, а также с посадкой и высадкой из него. Несчастные случаи происходящие в гараже, при ремонте автотранспорта по этому полису не покрывается. Существуют различные системы автострахования от несчастных случаев:

1. страхование одного водителя;
2. система страхования мест, когда по дифференцированным целям страхуется место водителя, переднее пассажирское, задние пассажирские. Если машина рассчитана на 5 человек, а в ней находилось 6 человек, то один из них страховку не получит;
3. паушальная, договор заключается на определённую страховую сумму и эта сумма при наступлении страхового события делится на число пассажиров, находящихся в автомобиле;
4. система профессионального страхования водителей и их помощников.

III. добровольное медицинское страхование.

Медицинское страхование это страхование ущерба, его целью является компенсация (полная или частичная) дополнительных расходов застрахованного, которые вызваны его обращением в медицинское учреждение за медицинскими услугами, включёнными в программу медицинского страхования. В качестве страхователя могут выступать дееспособные физические, а так же юридические лица, заключающие договор в пользу третьих лиц. Страховым случае здесь является обращение застрахованного в медицинское учреждение по поводу получения лечебной, консультационной или иной помощи. В договоре обязательно перечислены как медицинские учреждения, так и перечень медицинских услуг, которые он может там получить. В медицинском страховании всегда существует ряд исключений:

- на страхование не принимаются лица стоящие на учёте в: наркологическом, психоневрологическом, туберкулёзном, кожно-венерологическом диспансере;
- исключены из покрытия травмы, полученные в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, ряд тяжёлых заболеваний, покушение на самоубийство, членовредительство, умышленное преступление застрахованного, связанного со страховым случаем;
- не оплачиваются медицинские услуги в медицинских учреждениях, не предусмотренных договором страхования.

Обычно, страховые компании предлагают своим клиентам несколько программ. Страхование этих программ различается качеством предоставляемых услуг и ценами. Договор страхования может быть заключён по следующим условиям:

- гарантирование предоставления медицинских услуг при амбулаторном лечении;
- гарантирование предоставления медицинских услуг при стационарном лечении;
- полная страховая ответственность.

Страховая сумма по договору страхования имеет минимальный предельный уровень, который определяется перечня медицинских услуг, предусмотренных договором. Конкретная страховая

сумма устанавливается индивидуально на основе программы, которую выбирает страхователь. В объём страховой ответственности не включаются обязательства покрываемые обязательным медицинским страхованием. Договор страхования, обычно, заключается сроком на 1 год. Взносы могут быть уплачены, как единовременно, так и периодически в течение всего срока страхования. Страхователь получает на руки страховой полис и медицинскую карточку.

Страхование выезжающих за рубеж

Страхование покрывает риск внезапного заболевания или телесных повреждений, полученных застрахованным в результате несчастного случая, а так же смерти во время пребывания за границей

Услуги, которые предоставляются по полису следующие:

- экстренная медицинская помощь;
- эвакуация или патриация, визит родственников, организация оплаты срочного возвращения, вывоз детей оставшихся без присмотра;
- услуги по оказанию юридической и административной помощи;
- услуги по эвакуации водителя и пассажиров в случае неисправности транспортного средства.

Страхование ответственности

Страхование ответственности – это молодая отрасль страхования, которой чуть более 100 лет. Развитие страхования ответственности идёт рука об руку с развитием НТП. Страхование ответственности имеет очень важное значение, как для страхователя так и для потерпевшего, т.е. при причинении ущерба третьим лицам застрахованный не оплачивает возмещение ущерба самостоятельно, а за него это делает страховщик в пределах страховой суммы.

Пострадавший так же не остаётся в этом случае без возмещения, а получает его от страховой компании.

Государству так же выгодно развитие этого вида страхования, т.к. возмещение ущерба производит страховщик, и застрахованный, и потерпевший остаются на том же самом уровне материального благосостояния.

Страхование ответственности, как отрасль берёт своё начало в 1875 г., когда немец К.Т. Мольт провёл чёткое разделение отраслей. Развитие страхования ответственности сегодня содействует целый ряд факторов:

- рост благосостояния населения;
- постоянное развитие законодательной базы;
- НТП;
- Рост мобильности населения.

Сегодня на Западе страхование ответственности является динамично развивающейся отраслью, особое место в котором занимает автогражданская ответственность.

Страхование ответственности отличается от страхования имущества и от личного страхования. Если страхование имущества, страхует вещь, как таковую, стоимость которой заранее известно и известно что величина ущерба не может превышать эту стоимость, то при страховании ответственности заранее не известно чему или кому будет причинён ущерб и трудно предположить его величину, т.е. страхование имущества защищает какую-то конкретную вещь, а страхование ответственности сохраняет благосостояние человека в целом.

От личного страхования страхование ответственности отличается тем, что страховая сумма в страховании ответственности это страхование ущерба.

Страхование ответственности – это страхование на случай возможного причинения ущерба третьим лицам.

Но страховщик отвечает только в пределах страховой суммы, а страхованию подлежит только гражданская ответственность, никогда не страхуется уголовная ответственность (ст. ст. 931-932 ГК РФ).

При причинении какого-либо ущерба претензии могут предъявлять только прямые потерпевшие, косвенные потерпевшие не имеют право предъявлять претензию.

Что бы предъявить претензию нужно:

1. наличие вины или противоправное действие или бездействие нарушителя;

2. наличие ущерба;
 3. должно быть существование связи между п.п. 1 и 2
- ущерб может быть выражен в любой форме:

1. физический (смерть, инвалидность, временная нетрудоспособность, эмоциональный или эстетический ущерб);
2. моральный;
3. материальный (полное или частичное уничтожение, порча, а так же незаконное расходование средств);
4. и т.д.

Финансовый ущерб – это лишение будущих доходов, прибыли, права пользования чем-либо.

Моральный ущерб – это действия, нарушающие личные неимущественные (достоинство личности, честь и доброе имя, деловая репутация, право авторства и т.д.) гражданина, либо посягательства на эти права (ст. 151 ГК РФ).

Вина – сегодня по большинству типичных случаев при страховании ответственность нет необходимости доказывать вину, т.к. принимается решение презумпция вины или противоправного характера действий, со стороны нарушителя. Однако, по серьёзным вопросам остаётся в силе необходимость доказательства вины потерпевшим.

Причинная связь.

Потерпевший должен самостоятельно доказать, что в результате действия или бездействия какого-либо лица он нанёс ущерб. При урегулировании страхового случая важной особенностью является возможность прямого контакта между страховщиком и потерпевшим.



Страхование гражданской ответственности

В каждой стране существует своя классификация видов гражданской ответственности и практически всё страхование ответственности является добровольным за некоторым исключением.

Страхование автогражданской ответственности.

Ежегодно в мире в ДТП получают травмы люди, наносится ущерб автомобилям и багажу. Во всём мире финансовые последствия ложатся на страховую компанию. Страховые случаи по автогражданской ответственности могут быть трёх видов:

1. страховой случай с нанесением ущерба жизни и здоровью людей;
2. страховой случай с принятием только материального ущерба;
3. страховой случай и с человеческими жертвами и с материальным ущербом.

Страхование автогражданской ответственности является обязательным видом страхования во всех развитых странах и некоторых странах ближнего зарубежья, т.е. все владельцы автотранспортного средства обязан, по закону, страховать свою ответственность как владельца транспортного средства.

В РФ страхование автогражданской ответственности до настоящего времени (15.12.2000 г.) осуществляется только в добровольной форме.

Владелец транспортного средства несёт ответственность за вред, причинённый им при эксплуатации транспортного средства в соответствии со ст. 1079 ГК РФ: юридические лица и граждане, деятельность которых связана с повышенной опасностью для окружающих обязаны возместить вред, причинённый источником повышенной опасности. Обязанность возмещения вреда возлагается на юридическое или физическое лицо, которое владеет источником повышенной опасности на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления или иным

законным основанием. Таким образом, в настоящий момент страхователь и страховщик заключают добровольный договор страхования за вред причинённый третьим лицам.

Страховать свою автогражданскую ответственность могут дееспособные юридические и физические лица. Если договор заключается с юридическим лицом, то его действия распространяются на всех лиц допущенных к управлению данным транспортным средством. По договору с физическим лицом застрахованным является автогражданская ответственность собственника транспортного средства или лица управляющие транспортным средством по доверенности. По договору страхования автогражданской ответственности страховщик берёт на себя обязанность возместить в пределах лимита ответственности ущерб, который страхователь, в силу закона, обязан компенсировать третьим лицам., за вред причинённый их здоровью, жизни, имуществу.

Объектами страхования автогражданской ответственности являются не противоречащие законодательству РФ имущественные интересы страхователя, связанные с компенсацией убытков потерпевшего за вред причинённый третьим лицам при эксплуатации транспортного средства. Страховыми случаями являются события связанные с эксплуатацией транспортного средства и повлекшие за собой:

- утрату трудоспособности, увечия или смерть потерпевшего;
- уничтожение или повреждение имущества принадлежащего третьим лицам.

Российские страховщики не считают страховым событием следующее:

1. причинение ущерба членам семьи;
2. лицам, работающим у него или лицам, находящимся на эксплуатации транспортного средства страхователя;
3. вследствие умысла или грубой неосторожности страхователя или его представителей, а так же нарушения кем бы то из них установленных правил эксплуатации средств транспорта, правил противопожарной охраны, правил хранения взрыво- и пожароопасных средств;
4. использование транспортного средства для обучения, для участия в соревновании и ралли, и при испытаниях на прочность. Если автотранспорт принимает участие в соревнованиях и ралли, то для этого предусматриваются специальные условия страхования;
5. непреодолимая сила или стихийное бедствие;
6. военные действия, гражданское неповиновение и массовые беспорядки;
7. конфискация, арест и прочие распоряжения властей;
8. действия ядерной энергии, воздействие отравляющих веществ и т.д.

страхователь и страховщик при заключении договора страхования определяют перечень страховых случаев, при наступлении которых страховщик обязан произвести выплату страхового возмещения. Страховое возмещение выплачивается на основании заявления страхователя, решении третейского, арбитражного или гражданского суда, документов соответствующих органов, которые подтверждают страховой случай, а так же составленного страхового акта. Размер страхового возмещения определяется на основании соответствующих документов (ВТЭЖа, органа соцобеспечения и т.д.) о факте нанесения ущерба и его последствиях, а так же с учётом справок, счетов и прочих документов, подтверждающих произведённые расходы. В сумму страхового возмещения российские страховщики включают:

1. заработок, которого потерпевший лишился вследствие потери трудоспособности или уменьшения её, в результате причинённого увечия или иного повреждения здоровья;
2. дополнительные расходы, связанные с восстановлением здоровья (санитарно-курортное лечение, протезирование, расходы по транспортировке);
3. доля заработка, которая приходилась на лиц, состоящих на иждивении потерпевшего;
4. расходы на погребение;
5. ущерб, причинённый имуществу.

На Западе и у нас, в проекте закона предусматривается образование гарантийного фонда, из которого может получить возмещение человек, понесший урон от не установленного транспортного средства. В этот гарантийный фонд каждый страховщик, страхуя автогражданскую ответственность, отчисляет определённый процент от собранных страховых взносов.

В странах Запада этот вид страхования рассматривается как страхование в сфере частной жизни для физических лиц и включая в себя следующие подвиды:

1. страхование гражданской ответственности главы семьи, когда по полису главы семьи застрахована ответственность всех членов семьи, на случай причинения ими ущерба третьим лицам;
2. страхование гражданской ответственности владельцев животных;
3. страхование гражданской ответственности домовладельцев;
4. страхование гражданской ответственности за загрязнение вод;
5. страхование гражданской ответственности заказчика при постройке;
6. страхование гражданской ответственности владельца частного судна;
7. страхование гражданской ответственности охотника.

При страховании юридических лиц всё это, как правило, покрывается по полису страхования предприятий. Этот вид страхования является на Западе очень распространён и поэтому полису страхуются риски предприятия, со всеми его правовыми отношениями и действиями. Производственные риски предприятия абсолютно различны и поэтому единых тарифов здесь не существует.

Страхование профессиональной ответственности

Достаточно молодой вид страхования. Страхуют свою профессиональную деятельность врачи, адвокаты, архитекторы и т.д., т.е. те лица чья ответственность не застрахована в рамках ответственности предприятия. Страхование профессиональной ответственности осуществляется на случай какого-либо упущения, недосмотра, неосторожности и т.д. профессионального лица. При этом подразумевается, что профессиональное лицо обладает всей необходимой компетентностью для занятия данным видом деятельности и относится к своим обязанностям добросовестно исполняя все требования к данной профессии. Подтверждением уровня квалификации лица является наличие у него сертификата, дипломов и других документов. В зависимости от рода деятельности лицу определённой профессии может быть нанесён ущерб здоровью (врачи, фармацевты, водители и т.д.), материальный (архитекторы, строители, инженеры и т.д.) и финансовый (аудиторы, брокеры, банкиры и т.д.) ущерб.

53. Понятие финансовой устойчивости страховщика. Доходы, расходы и прибыль страховщика.

Финансовая устойчивость страховых организаций представляет собой основной фактор, определяющий эффективность страхового дела, развитие страховой системы и повышение доверия к страховому бизнесу.

Среди причин, вызывающих замедление развития страхования, важное значение имеют проблемы финансовой устойчивости страховщиков. Резкое сокращение деятельности и даже банкротство, увеличение числа убыточных, не отвечающих нормативным требованиям платежеспособности страховых организаций позволяет говорить о недостаточном уровне финансовой устойчивости большинства российских страховых организаций. Неспособность страховой организации выполнять свои обязательства перед страхователями подрывает саму идею страхования как способа защиты от финансовых потерь. В связи с этим обеспечение финансовой устойчивости страховой организации должно рассматриваться в качестве главной цели регулирования ее деятельности.

В Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определены основные гарантии финансовой устойчивости страховщиков:

экономически обоснованные страховые тарифы;
страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по договорам страхования, сострахования, перестрахования, взаимного страхования;
собственный капитал;
организация перестрахования. Кроме того, в новой редакции закона сформулированы более жесткие требования к данным гарантиям:
страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности;

собственные средства страховщиков (за исключением обществ взаимного страхования, осуществляющих страхование исключительно своих членов) включают в себя уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль;

страховщики должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом, размер которого должен быть не ниже установленного настоящим Законом минимального размера уставного капитала;

внесение в уставный капитал заемных средств и находящегося в залоге имущества не допускается.

Для страховщиков обеспечение финансовой устойчивости — предмет их непосредственной деятельности, позволяющий им функционировать на рынке. Требования к финансовой устойчивости страховых организаций существенно выше аналогичных требований к потребителям страхового продукта, для кого страховщики выступают гарантами финансовой стабильности.

Часто финансовую устойчивость страховщика определяют как способность выполнять принятые обязательства по договорам страхования при воздействии неблагоприятных факторов. Подобная трактовка в большей степени раскрывает понятие платежеспособности. Финансовая устойчивость — более широкое понятие, чем платежеспособность, это одна из составляющих финансового состояния страховой организации.

Итак, финансовая устойчивость и платежеспособность представляют собой самостоятельные характеристики финансового состояния страховой организации, причем акцент при определении финансовой устойчивости должен быть сделан на собственный капитал.

Финансовая устойчивость — это прежде всего характеристика стабильности финансового положения страховой организации, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых ресурсов. Важный показатель финансовой устойчивости страховых организаций, созданных в форме акционерного общества, — «чистые активы».

Под стоимостью чистых активов страховой организации, созданной в форме акционерного общества, понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются активы, отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса:

- нематериальные активы;
- инвестиции;
- депо премий у перестрахователей;
- доля перестраховщиков в страховых резервах;
- дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования;
- дебиторская задолженность по операциям перестрахования;
- прочая дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;
- прочая дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- основные средства;
- незавершенное строительство;
- запасы;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- денежные средства;
- иные активы акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций.

В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

- страховые резервы;
- задолженность по депо премий перед перестраховщиками;
- займы и кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

- займы и кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты;
- кредиторская задолженность по операциям страхования, сострахования;
- кредиторская задолженность по операциям перестрахования;
- прочая кредиторская задолженность;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- доходы будущих периодов;
- резервы предстоящих расходов;
- резервы предупредительных мероприятий;

прочие обязательства.

Финансовая устойчивость страховых операций будет тем выше, чем больше значение коэффициента устойчивости страхового фонда.

Степень финансовой устойчивости страховой организации определяется множеством качественных и количественных, внутренних и внешних факторов.

Представители классических школ менеджмента анализировали в первую очередь внутренние факторы управления организацией, внешние же оставались вне поля их зрения. В конце 1950-х годов усиливается понимание значения внешнего окружения организации. Следует отметить и особую актуальность этого вопроса в современных условиях России, поскольку сегодня внешние факторы значительно больше влияют на деятельность предприятий. Условия внешней среды сегодня настолько жестки, что набор вариантов возможных стратегий страховых организаций очень ограничен.

К внешним относятся факторы, которыми страховщик, как правило, не может управлять, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел и уровне финансовой устойчивости. Трудно определить, какие из них приоритетны, поскольку в основном они связаны друг с другом: изменение одного фактора может вызвать изменение других, и, следовательно, их влияние на уровень финансовой устойчивости взаимосвязано. Логично разделение внешних факторов на группы факторов прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия влияют на уровень финансовой устойчивости непосредственно (изменения законодательства, регулирующего страховую деятельность, конкуренцию страховщиков, налоговую систему). Факторы косвенного воздействия могут не оказывать прямого немедленного воздействия на уровень риска, но способствуют его изменению (политическую обстановку, международные события, экономическую неустойчивость страны деятельности, экономическое положение страховой отрасли, стихийные катаклизмы).

Конъюнктура рыночной экономики имеет тенденцию изменяться циклически. Высокий уровень спроса сменяется периодами депрессии, когда страховым организациям становится трудно продавать страховые продукты по приемлемым ценам (тарифам). Отдельной страховой организации не под силу бороться с кризисами национальных масштабов, но в ее возможностях проводить гибкую политику, способствующую снижению негативных последствий общего экономического спада.

Значительное влияние на финансовую устойчивость страховых организаций оказывает уровень инфляции. Инфляционные процессы подрывают стимулы экономического роста, инфляция искажает все экономические расчеты, делает неопределенными перспективы развития, усиливает риск, связанный с новыми инвестициями. Растущая неуверенность, отсутствие необходимой достоверности в прогнозах динамики цен становятся причинами отказа от долгосрочных проектов. Инфляция влияет на каждую грань страхового дела, в том числе и на состояние страховых резервов.

К внутренним факторам относятся: общая стратегия организации, уровень и приоритеты финансового менеджмента, объем собственного капитала, клиентская база и ее устойчивость, сбалансированность страхового портфеля, тарифная, инвестиционная и перестраховочная политика организации.

Наибольшая роль в поддержании и укреплении финансовой устойчивости конкретной страховой организации отводится внутреннему регулированию ее финансовых ресурсов.

Степень интегрального влияния факторов на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих факторов, но и от стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится страховая организация, от компетенции и профессионализма ее менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач страховщиков связана именно с неопытностью или некомпетентностью менеджеров, с их неумением учитывать состояние и изменения внутренней и внешней среды.

К внутренним факторам, обеспечивающим финансовую устойчивость страховой организации, следует отнести: достаточность собственного и привлеченного капитала, перестрахование, инвестиционную и тарифную политику, уровень финансового менеджмента.

Доходы, расходы и прибыль страховщика

Для определения налогооблагаемой прибыли классификация доходов и расходов (затрат), их содержание, регулируются главой 25 НК РФ (ст. 249-269, 293, 294).

В зависимости от источника поступления выделяют три группы доходов страховых организаций:

- 1) от осуществления страховой деятельности;
- 2) от инвестиционной деятельности;
- 3) прочие.

Доходы от осуществления страховой деятельности:

- страховые премии по договорам страхования, сострахования и перестрахования;
- суммы уменьшения (возврата) страховых резервов, образованных в предыдущие отчетные периоды, с учетом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах;
- вознаграждения и танъемы по договорам перестрахования;
- вознаграждения от страховщиков по договорам сострахования;
- суммы возмещения перестраховщиками доли страховых выплат по рискам, переданным в перестрахование;
- суммы процентов на депо премий по рискам, принятым в перестрахование;
- доходы от реализации имущества, перешедшего к страховщику, в соответствии с действующим законодательством права требования страхователя к лицам, ответственным за причиненный ущерб;
- суммы, полученные в виде санкций за неисполнение условий договоров страхования;
- вознаграждения за оказание услуг страхового агента, брокера;
- вознаграждения, полученные страховщиком за оказание услуг сюрвейера и аварийного комиссара;
- другие доходы, полученные при осуществлении страховой деятельности.

Доходы от инвестиционной деятельности складываются из процентов по банковским вкладам, дивидендов по акциям, доходов по ценным бумагам, в результате операций с недвижимостью и т.д.

Инвестиционный доход — важный источник доходов для страховых организаций. Иногда он позволяет перекрыть отрицательный результат по страховым операциям.

Прочие доходы:

- от реализации основных фондов, материальных ценностей и прочих активов;
- от сдачи имущества в аренду;
- от прочей не запрещенной законом деятельности, непосредственно не связанной с осуществлением страховой деятельности (оплата консультационных услуг, обучения) и др.

Соответственно классифицируют и расходы. Расходы страховой организации при осуществлении страховой деятельности:

- суммы отчислений в страховые резервы, формируемые на основании законодательства о страховании в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью;
- страховые выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования;
- суммы страховых премий (взносов), переданных в перестрахование;
- вознаграждения и тантёмы, выплаченные по договорам перестрахования;
- суммы процентов, уплаченных на депо премий по рискам, переданным в перестрахование;
- вознаграждения за оказание услуг страхового агента и страхового брокера;
- расходы по оплате организациям или физическим лицам оказанных ими услуг, связанных со страховой деятельностью;
- расходы на ведение дела;
- другие расходы, непосредственно связанные со страховой деятельностью.

Финансовый результат представляет собой итог всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в денежном выражении.

В страховании финансовый результат (прибыль, убыток) традиционно определяется на основе сопоставления доходов и расходов за определенный период.

Нормативная прибыль закладывается в цену страховой услуги при расчете тарифа. Она представляет собой элемент нагрузки к нет-то-ставке тарифа. Это расчетная прибыль страховщика, планируемая по конкретному виду страхования. Однако практика проведения страховых операций не всегда может обеспечить ожидаемый результат. Вероятностный характер деятельности страховых организаций обуславливает отклонения финансового результата от расчетной величины

54. Страховые резервы, их виды. Обеспечение платежеспособности страховой компании.

В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» основой финансовой устойчивости страховщика является наличие минимального оплаченного в денежной форме уставного капитала и страховых резервов, а также система перестрахования.

Для обеспечения выполнения принятых страховых обязательств страховщики создают из полученных страховых взносов страховые резервы по личному имущественному страхованию и страхованию ответственности (в порядке и на условиях, установленных законодательством Российской Федерации).

Страховщики вправе создавать резервы для финансирования мероприятий по предупреждению несчастных случаев, утраты или повреждения имущества, т.е. резервы предупредительных мероприятий. В соответствии с законодательством Российской Федерации начиная с 2002 г. образование этого резерва для страховой организации добровольное.

Страховые резервы, образуемые страховщиками, не подлежат изъятию в федеральный и иные бюджеты.

Страховые резервы отражают величину не исполненных на данный момент обязательств. Назначение и порядок формирования страховых резервов различны, но их объединяет то, что они представляют собой средства страхователей, а не страховщиков и предназначены для страховых выплат согласно обязательствам по неоконченным на отчетную дату договорам страхования.

Обеспечение платежеспособности страховой организации

Поскольку степень ответственности страховщика перед клиентами и обществом за социальные последствия его деятельности достаточно высока, особое внимание следует уделить платежеспособности страховой организации.

Примем за основу определение, предложенное профессором Л.А. Орланюк-Малицкой: платежеспособность организации — это «способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или договором».

Основа гарантии платежеспособности страховой организации:

- соблюдение нормативных соотношений между активами и принятыми страховыми обязательствами;
- перестрахование рисков исполнения соответствующих обязательств, превышающих возможности их исполнения страховщиком за счет собственных средств и страховых резервов;
- размещение страховых резервов страховщиками на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности;
- наличие собственного капитала.

В странах ЕС контроль и регулирование платежеспособности страховых организаций представляет собой одну из важнейших сторон деятельности органов надзора. Свобода размещения капитала для открытия дочерних предприятий, представительств в пределах ЕС обусловила необходимость создания единой системы контроля платежеспособности. Особое внимание в процессе страхового надзора уделяется анализу платежеспособности страховой организации, включающему:

- оценку рисков, связанных с активами;
- анализ актуарного риска;
- анализ соотношения активов и обязательств;
- анализ эффективности и прибыльности.

Правила платежеспособности — самое характерное выражение европейской регламентации, которой должны подчиняться все страховые организации ЕС.

Основная идея действующей модели контроля за платежеспособностью страховых организаций состоит в достаточности собственных средств предприятия. Уровень платежеспособности страховщика определяется путем сопоставления его активов с существующими на определенный момент обязательствами, тем самым рассчитывается величина фактических свободных активов (это ресурсы, свободные от каких-либо обязательств). По своему финансовому наполнению они соответствуют величине собственного капитала страховой организации. Полученная величина сопоставляется с нормативным уровнем. Если выявляется недостаточность собственного капитала, организация с точки зрения платежеспособности находится в критическом положении.

В качестве мер по финансовому оздоровлению может быть использовано:

повышение размера оплаченного уставного капитала;

расширение перестраховочных операций;

изменение тарифной политики, ограничения по использованию прибыли;

сокращение дебиторской и кредиторской задолженности, изменение структуры активов;

другие способы поддержания платежеспособности, не противоречащие законодательству Российской Федерации.

Процесс контроля и регулирования можно представить следующим образом.

1. Уровень платежеспособности рассчитывается отдельно для страховых организаций, занимающихся рискованными видами страхования.
2. Нормативный показатель платежеспособности определяется при помощи дифференцированных индексов на базе годовой отчетности.
3. Минимальные размеры собственного капитала устанавливаются для страховых организаций в соответствии с отраслями страхования.
4. При отклонении фактической платежеспособности от требуемого уровня органы надзора применяют административные меры.

Таким образом, по мнению законодателя, можно констатировать платежеспособность страховых организаций, если фактическая величина их собственных средств соответствует нормативной. Нормативный размер собственных средств рассматривается в следующих показателях:

- маржа платежеспособности;
- гарантийный фонд равняется 1/3 маржи платежеспособности;
- минимальный гарантийный фонд.

55. Перестрахование и его роль в развитии страхового рынка. Формы и методы.

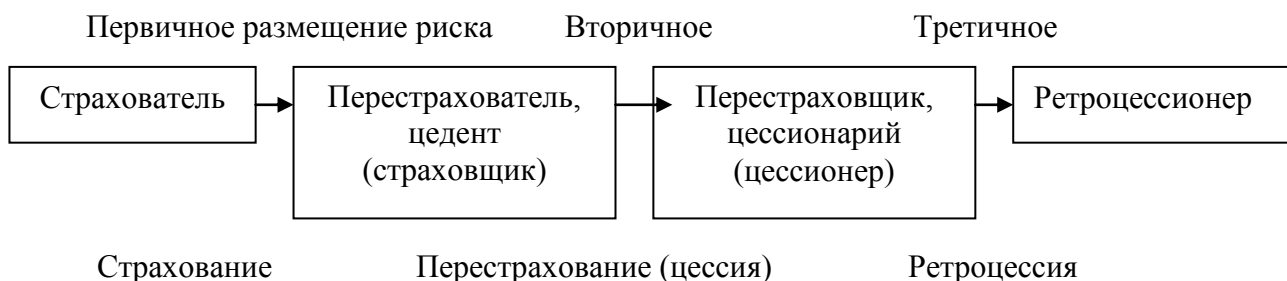
Существует много определений перестрахования. Классическое определение было дано в законодательстве Великобритании в XIX веке, где перестрахование трактовалось как новое страхование уже застрахованного риска, предназначенное для того, чтобы обезопасить страховщика от ранее принятых рисков.

Перестрахование – система экономических взаимоотношений между страховщиками. Суть перестрахования сводится к тому, что страховщик, заключивший первичный договор страхования, передает часть риска за соответствующую часть премии другой страховой компании – перестраховщику, который, в свою очередь, обязуется при возникновении страхового случая оплатить свою долю страхового возмещения.

Цель перестрахования заключается в защите страховщика от возможных финансовых потерь, которые ему придется нести по собственным договорам страхования, если он не защитится перестрахованием. Перестрахование, кроме того, защищает страховщиков, прежде всего, от случайных отклонений от расчетной убыточности, не соответствующей фактическому ее уровню в наступившем году, который обусловлен непредвиденными обстоятельствами. Поэтому перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и деятельности любого страхового общества вне зависимости от величины его капиталов, запасных фондов и других активов. Кроме того, перестрахование выполняет некоторые вспомогательные функции. Оно позволяет принимать на страхование уникальные и дорогостоящие риски. Благодаря перестрахованию появляется возможность организации новых видов и вариантов страхования.

Объем защиты в каждом случае определяется договором перестрахования. В договоре перестрахования выступают две стороны: страховое общество, передающее риск, т. е. *перестрахователь*, и страховое общество, принимающее риск на свою ответственность, т. е. *перестраховщик*. Сам процесс, связанный с передачей риска, называется *цедированием риска* или *перестраховочной цессией*. В этой связи перестрахователя, отдающего риск, называют *цедентом*, а перестраховщика, принимающего риск, – *цессионарием*. Страховое общество, дающее риск в перестрахование третьему участнику, называется *ретроцедентом*, а страховое общество, принимающее ретроцедированный риск – *ретроцессионарием*. По договору перестрахования страховщик или перестрахователь оставляет (удерживает) на своей ответственности от каждого крупного риска лишь определенную долю, соответствующую его финансовым возможностям, которая называется *собственным удержанием*. Все, что по величине страховой суммы (а значит, по ответственности) превышает лимит собственного удержания, передается заинтересованным в этом перестраховщикам и называется *эксцедентом*.

Схема передачи страхового риска



Формы перестрахования

Существует три основные формы перестрахования: факультативная, облигаторная и факультативно-облигаторная (смешанная) формы перестрахования.

Факультативное перестрахование. Самая ранняя форма перестрахования, существовавшая на протяжении веков. Для него характерен добровольный характер принятия рисков на перестрахование. Страховая компания перестраховывает те риски, которые считает необходимым перестраховать, и не имеет каких-либо обязательств перед перестраховщиком по передаче в перестрахование отдельных рисков. Перестраховщик, в свою очередь, не имеет каких-либо обязательств перед страховщиком по приему рисков: он может отклонить предложение, принять его частично. Предложить свои условия перестрахования. Факультативное перестрахование – это единственная форма перестрахования, при которой перестраховщик получает возможность до принятия обязательств детально рассмотреть риски, которые он собирается перестраховать. При этом риск не считается перестрахованным до тех пор, пока страховщик не получит подтверждения о приеме предложения от предлагаемого перестраховщика. При факультативном перестраховании перестрахователь предлагает перестраховщику каждый конкретный риск отдельно. Это предложение оформляется в форме перестраховочного *слипа*. Перестраховочный слип представляет собой приложение к основному договору об общих условиях факультативного перестрахования и содержит наиболее важную информацию о риске. Перестраховщик, в свою очередь, может либо отказаться, либо акцептовать данный риск полностью или частично. Риск, переданный в факультативное перестрахование, считается перестрахованным с момента акцепта перестраховщиком. Этот вид перестрахования для страховщика очень трудоемок, так как требует больших временных затрат. К факультативному перестрахованию страховые компании прибегают на начальном этапе развития, когда страховой портфель невелик, а также при перестраховании рисков, которые являются исключением по облигаторным договорам перестрахования, например, при защите от землетрясений, наводнений или терроризма. Факультативное перестрахование напрямую связано с оригинальным договором страхования, поэтому все расчеты между страховщиком и перестраховщиком происходят в зависимости от условий платежей, оговоренных в условиях договора. Факультативная форма перестрахования, в силу некоторых своих неудобств для перестрахователя, имеет меньшее распространение по сравнению с облигаторным перестрахованием. Однако, в последнее время его значение растет, в частности, при страховании огневых рисков, ответственности, в транспортном и авиационном страховании, при страховании технических установок. Растет роль факультативного перестрахования в страховании гражданской ответственности.

Облигаторное перестрахование. Согласно условиям облигаторного перестрахования, цедент обязан передавать на перестрахование все риски, детально описанные в договоре. А перестраховщик, в свою очередь, такие риски обязан принимать. Для страховщика этот вид перестрахования наиболее выгоден, так как позволяет получить автоматическую перестраховочную защиту по определенному виду страхования или по всему страховому портфелю. Облигаторная форма перестрахования наиболее развита, и именно по ней перестраховочные компании получают основную часть премий. Перестраховщик получает информацию о перестрахованных им рисках, как правило, раз в квартал на основании бордеро премий-убытков. (**Бордеро** – перечень рисков, которые попадают под перестрахование. Этот перечень высылают цедент перестраховщику в облигаторном перестраховании.) Бордеро премий-убытков представляет собой выписку из страхового портфеля страховщика с перечнем передаваемых в перестрахование рисков и оплаченных по этим рискам убытков. В бордеро содержится минимальная информация о риске: номер договора страхования, срок действия, страховая сумма и доля перестраховщика. В случае выплаты страхового возмещения перестраховщик не располагает полной информацией об урегулировании убытка, в бордеро отражается, как правило, только дата наступления страхового случая, размер выплаченного цедентом страхового возмещения и доля перестраховщика в убытке. Все расчеты между цедентом и цессионером осуществляются на основании бордеро путем зачета встречных обязательств.

Факультативно-облигаторное перестрахование. Это смешанная форма перестрахования, так называемый открытый ковер. При этой форме страховщик имеет право передавать на перестрахование не все, а только определенные виды рисков, а перестраховщик обязан их принять,

права отказаться от риска у него нет. В этом случае перестраховщик несет большой риск того, что в его портфель попадут плохие риски. Использование этой формы перестрахования возможно в условиях, когда цедент регулярно передает риск в перестрахование факультативным методом. Этот вид перестрахования существенно отличается от стандартного факультативного перестрахования тем, что перестраховщик не имеет права отказаться принять риск. В свою очередь, он получает более широкий и более сбалансированный портфель, потому что не ограничивается получением индивидуальных рисков от случая к случаю и поэтому готов заплатить больший размер перестраховочной комиссии. Факультативно-облигаторное перестрахование не используется только для перестрахования опасных рисков. Цедент не должен использовать этот вид перестрахования для неблагоприятного набора рисков. Чтобы защитить себя от таких нежелательных действий перестрахователя, цессионер должен внимательно изучать всю присланную ему информацию по рискам, а также тщательно выбирать перестрахователя, обращая внимание на показатели его деловой активности.

В современной практике применяются различные методы перестрахования. По методам распределения обязательств между участниками перестраховочного договора выделяют пропорциональное и непропорциональное перестрахование.

Пропорциональное перестрахование основывается на распределении ответственности (между сторонами пропорционально распределяются премии и обязательства), а непропорциональное - на предполагаемых убытках.

56. Основные операции и сделки на рынке ценных бумаг.

При классификации сделок с ценными бумагами можно исходить из нескольких критериев. Наиболее важным является деление на кассовые и срочные операции. Различают также арбитражные сделки, основанные на перепродаже ценных бумаг на различных биржах, когда имеется разница в их курсах, и пакетные сделки, являющиеся сделками по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Кассовые и срочные операции

Типичным для кассовой операции является то, что ее выполнение в основном происходит непосредственно после заключения сделки. В Германии, например, операция должна быть завершена не позднее второго рабочего дня после заключения сделки. В США существуют дифференцированные сроки выполнения кассовых операций — от немедленной оплаты до пяти дней. Аналогичный принцип действует и в Великобритании. В Японии в зависимости от договора кассовые сделки могут выполняться от одного до 14 дней; в Швейцарии на их осуществление полагается до пяти дней. В России подобные сделки осуществляются, как правило, в течение двух-трех дней.

Следует указать, что сами ценные бумаги физически не участвуют в операциях, потому что, как правило, хранятся на специальных счетах банков. Для того чтобы перевести проданные ценные бумаги из банка покупателю, их владелец выписывает специальный чек на ценные бумаги. После введения комплексных компьютерных систем биржевых расчетов необходимость выставления чеков на ценные бумаги отпала и все переводы осуществляются с помощью ЭВМ.

Срочные операции являются, по существу, договорами о поставке, в силу которых одна сторона обязуется сдать в установленный срок определенное количество фондовых ценностей, а другая — немедленно их принять и оплатить заранее установленную сумму. Срочные сделки обычно заключаются на срок от одного до трех месяцев, редко — на полгода. Подобные операции разрешены далеко не во всех странах. Так, в Германии в 1931 г. вследствие мирового экономического кризиса они были запрещены и только с 1970 г. срочные сделки с фондовыми ценностями вновь разрешены в модифицированном виде и с определенными ограничениями. По российскому законодательству оформление сделки и ее оплата могут отстоять друг от друга не более чем на 90 дней. Срочные сделки широко практикуются в США и Швейцарии.

Срочные операции представлены, прежде всего, простыми срочными операциями, фьючерсами и опционами. **Ф и н а н с о в ы й ф ь ю ч е р с** — это стандартная сделка, которая заключается по установленным биржей правилам, когда партнером в каждой сделке является сама биржа в лице ее клиринговой (расчетной) палаты. Рынок фьючерсов имеет большую ликвидность, так как стандартные правила обеспечивают возможность свободной торговли для сколь угодно количества участников.

Если к фьючерсному контракту добавить такое условие, как право выбора за определенное вознаграждение (премию) купить (продать) ценную бумагу по заранее оговоренной в контракте цене или отказаться от сделки, то этот дополнительный параметр превращает срочную сделку в опцион.

Тем самым рассмотренные сделки выполняют функцию хеджирования, т.е. ограничения рисков при проведении различных биржевых операций.

Как правило, срочные операции с фондовыми ценностями носят явно выраженный спекулятивный характер. Биржевые спекулянты, играющие на понижение (так называемые **медведи**), заключают к установленному сроку по существу фиктивные продажи (именуемые на биржевом лексиконе короткими продажами). Они продают ценные бумаги, которых еще не имеют к моменту заключения сделки (другими словами, спекулируют на падении курса). Биржевики, играющие на повышение (так называемые **быки**), совершают покупки ценных бумаг на срок в ожидании повышения курса (именуемые длинными сделками).

Сделка должна быть выполнена, как правило, к концу месяца.

«Медведи» надеются, что незадолго до окончания срока сделки, т.е. в конце месяца, они смогут купить ценные бумаги по более низкому курсу и продать их по более высокой цене, установленной в договоре срочной сделки, и таким образом получить курсовую разницу. «Быки», напротив, предполагают, что они впоследствии смогут продать ценные бумаги по более высокому курсу. Для этого они по установленному в сделке курсу приобретают ценные бумаги.

57. Портфель ценных бумаг предприятия. Общая характеристика этапов формирования и управления портфелем.

Портфель ценных бумаг — это определенным образом подобранная совокупность отдельных видов ценных бумаг, выбранных инвестором для достижения определенных целей.

В портфель ценных бумаг могут входить акции, облигации, еврооблигации, ГКО, ОФЗ, депозитные сертификаты, векселя, производные ценные бумаги, паи ПИФов и др.

Формирование инвестиционного портфеля ценных бумаг (портфельный менеджмент) берет свое начало примерно с тех времен, когда появились сами ценные бумаги, и является следствием естественного нежелания инвестора полностью связать свое финансовое благополучие с судьбой только одной компании.

Объектом портфельного инвестирования, как правило, являются инвестиционные ценные бумаги, регулируемые положениями и законодательными актами Минфина РФ и нормативными актами Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). К ним относятся акции промышленных предприятий, компаний, банков, акционерных обществ; государственные, муниципальные и корпоративные облигации, производные ценные бумаги (фьючерсы, опционы), ценные бумаги денежного рынка, регулируемые положениями и законодательными актами Банка России (депозитные сертификаты, векселя, чеки). Портфель ценных бумаг может состоять из сочетания различных ценных бумаг и содержать обыкновенные и привилегированные акции, краткосрочные бумаги с фиксированным доходом, облигации, производные инструменты. В идеале портфель должен состоять из ценных бумаг широкого спектра отраслей.

В портфель могут входить инвестиции в одну или множество компаний.

Ценные бумаги, включаемые в портфель, могут классифицироваться по самым различным признакам:

- по экономической сущности — денежные и инвестиционные (долговые, долевыe);
- по характеру распоряжения и оформления оборотоспособности — предъявительские, именные, ордерные;
- по эмитенту — центральных органов власти, муниципальных, предприятий, банков;
- по объектам инвестирования — агрессивные (акции), неагрессивные (облигации, векселя), диверсифицирующие ликвидность (опционы, фьючерсы, чеки);
- по способу получения дохода — приносящие прибыль (процент, дивиденд, премию (маржу);
- по месту нахождения эмитента — отечественные, иностранные.

В процессе формирования портфеля ценных бумаг инвестор должен определиться со структурой портфеля, то есть выбрать оптимальное соотношение конкретных видов ценных бумаг в портфеле.

Процесс формирования портфеля ценных бумаг включает три этапа.

На первом этапе инвестором или по его поручению брокером анализируется информация о состоянии экономики в целом, об отдельных отраслях экономики, инвестиционных компаниях, банках, паевых фондах. Такой информацией может быть статистическая отчетность, публикуемая в разных средствах массовой информации, и другие источники. На ее основании делаются предположения по поводу роста или снижения цен на те или другие бумаги, попытка оценить уровень инфляции в стране, изменения в денежном обращении, вероятные потребности государства в финансировании, влияние на курс валюты и др.

Итогом первого этапа является список ценных бумаг, наиболее доходных и наименее рискованных для включения в портфель в определенный период времени.

На втором этапе проводится анализ отдельных сегментов рынка ценных бумаг для выявления наиболее благоприятных для инвестирования на данный момент, анализируется состояние эмитентов, в чьи финансовые инструменты инвестируется капитал (например, состояние «Газпрома» и его «дочек» и др.). При анализе компаний изучаются финансовые аспекты и будущая коммерческая жизнеспособность самой компании, счет прибылей и убытков, баланс, анализ денежных потоков, результаты деятельности компании в прошлом и прогнозы на будущее. Для оценки качества ценных бумаг для инвестирования могут использоваться методы фундаментального и технического анализа.

Фундаментальный анализ включает методы оценки влияния микро- и макроэкономических показателей на курс ценных бумаг определенных компаний в будущем. Для проведения фундаментального анализа рассматриваются данные о выпускаемой продукции, размерах активов, выручки и прибыли, что позволяет в дальнейшем определить, являются ли акции компании недооцененными или переоцененными в сравнении с их текущей реальной рыночной ценой. В рамках фундаментального анализа для оценки эффективности работы компании рассматриваются показатели рентабельности, финансовой устойчивости, темпа роста компании и др. Фундаментальный анализ применяется при включении в портфель ценных бумаг, в основном акций и облигаций.

Технический анализ включает все методы предсказания краткосрочного движения рыночных цен, которые опираются только на статистику прошлых сделок, объемов торговли, числа заключенных сделок, временных рядов рыночных цен. Все технические прогнозы используют движение цен в прошлом для предсказания их будущих движений в целях определения наиболее благоприятного времени заключения сделок с ценными бумагами.

Такие прогнозы предполагают наличие корреляции между прошлым и будущим.

Методы технического анализа в основном используются для регулируемых биржевых рынков.

В отличие от фундаментального анализа при использовании технического анализа стремятся установить не ценность или привлекательность бумаг определенной компании, а общие тенденции на рынке и, исходя из этого, рекомендовать инвесторам общий курс действий.

Результатом этого этапа является окончательный список портфеля.

На третьем этапе на основе полученного основного списка формируется тот или иной тип портфеля:

- фиксированный портфель сохраняет свою структуру в течение установленного срока погашения. Это могут быть портфели из государственных, субфедеральных и муниципальных облигаций, а также паи ПИФов. Доход по ним получается от разницы между номиналом и покупной ценой по ним. Риск небольшой;
- меняющийся портфель — это управляемый портфель, состав которого постоянно обновляется с целью получения максимального экономического эффекта;
- специализированный портфель — это портфель на один вид ценных бумаг — отечественных (отраслевые и территориальные, краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные) или иностранных (ноты турецкие, бразильские и др.);
- бессистемный портфель формируется по воле случая, безо всякой системы. В него могут входить как надежные, но менее прибыльные, так и рискованные, но более доходные бумаги разных эмитентов, отраслей, видов.

Портфель ценных бумаг может быть агрессивным и пассивным.

Агрессивный портфель формируется из наиболее рискованных, но и самых доходных ценных бумаг. Цель инвестирования средств в такой портфель — получение дохода и рост вложений. К агрессивным портфелям относят портфель роста, который формируется в случаях, когда основная масса инвестиций осуществляется преимущественно в акции компаний. Цель данного вида портфеля — рост капитала вместе с получением дивидендов. Здесь могут быть инвестиции в акции молодых, быстро растущих компаний (портфель агрессивного роста — риск большой) и акции крупных, хорошо известных компаний (портфель консервативного роста — наименее рискованный и рассчитан на длительный период). Кроме того, существует и такой вид, как смешанный портфель (обеспечивается средний прирост капитала и умеренная степень риска вложений). Надежность при этом обеспечивается ценными бумагами консервативного роста, а доходность — ценными бумагами агрессивного роста. Данный тип портфеля является наиболее распространенной моделью портфеля и пользуется большой популярностью у инвесторов, не склонных к риску.

Пассивный (консервативный, или уравновешенный) портфель формируется из хорошо известных ценных бумаг с четко определенными положительными характеристиками и наименьшей степенью риска, гарантирующих возврат вложенных денежных средств, хотя и приносящих небольшой доход. Такие портфели характеризуются низким оборотом, минимальным размером накладных расходов. Цель инвестирования в этом случае — сохранить капитал. К пассивному портфелю относится портфель дохода, который формируется с целью получения соответствующего уровня дохода, величина которого соответствовала бы степени риска, приемлемой инвестором. Этот портфель может быть конвертируемым, состоящим из привилегированных акций и конвертируемых облигаций, которые могут быть обменены на установленное количество обыкновенных акций по фиксированной цене на определенный момент времени, что даст возможность получить дополнительный доход.

Портфель инвестора может состоять из ценных бумаг (акций) одной компании, если целью инвестора является желание стать совладельцем компании и при этом получать дивиденды.

Если преследуется цель заработать на спекуляции от операций с ценными бумагами, то инвестор и формирует свой портфель из ценных бумаг, на которых можно заработать. Задача инвестора в этом

случае будет состоять в том, чтобы приобретать недооцененные в определенный момент ценные бумаги, чья рыночная цена на момент покупки ниже истинной, и избавляться вовремя от переоцененных бумаг и тем самым получать в перспективе определенную прибыль.

Если инвестор хочет получить гарантированный доход, то грамотно сформированный портфель долговых обязательств может приносить инвестору достаточно надежный и заметный доход.

Доход — это тот прирост денег, который рассчитывает получить инвестор. Если нет возможности получить доход, то инвестор (кроме государства) не будет вкладывать свои средства. Для одних инвесторов (физические лица) игра на фондовом рынке — это желание сохранить и прирастить свой капитал к выходу на пенсию или же накопить определенную сумму денег на покупку крупного товара — автомобиля или квартиры. Кто-то просто не хочет, чтобы деньги лежали без дела. А для некоторых работа с ценными бумагами — это прежде всего игра, дающая им возможность проявить свои способности. Такому инвестору доставляет удовольствие сам процесс (как игра в казино), он открывает для себя целый мир новых возможностей.

В принципе для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать деньги в какой-либо один вид финансовых активов. Но такой однородный по содержанию портфель будет нести высокую норму риска. Исходя из этого очень важно при формировании портфеля ценных бумаг применять диверсификацию капитала. Трудно заранее предположить, какие бумаги будут расти, а какие снижаться или оставаться без изменений. Чем больше акций различных компаний в портфеле инвестора, тем больше шансов у инвестора получить прибыль.

Поэтому наиболее распространенным является так называемый диверсифицированный портфель, то есть портфель с разнообразными ценными бумагами. Использование диверсифицированного портфеля устраняет разброс в нормах доходности различных финансовых активов и снижает риски. Иными словами, портфель, состоящий из акций, облигаций и других ценных бумаг разноплановых компаний, обеспечивает стабильность получения положительного результата. В общем случае задача оптимизации портфеля состоит в выборе такого распределения средств между активами, при котором происходит максимизация прибыли при заданных ограничениях на уровень риска. Например, при включении в портфель облигаций инвестор должен учитывать возможность одновременной неплатежеспособности нескольких эмитентов облигаций, включенных в портфель. Соответственно, от оценки такой вероятности будет зависеть и подход к диверсификации риска. Вероятность совместного банкротства двух фирм зависит от того, насколько коррелирована между собой их операционная деятельность. Вероятность совместного банкротства будет выше у фирм, находящихся в сходных условиях и действующих в одной отрасли.

Инвестор самостоятельно или через инвестиционную компанию или банк формирует портфель ценных бумаг либо как инвестиционный, либо как спекулятивный. В зависимости от состояния рынка ценных бумаг, динамики роста и котировок отдельных ценных бумаг инвестор выбирает в определенные периоды своей деятельности наиболее оптимальный состав портфеля.

В периоды, когда на фондовом рынке доминируют так называемые «медведи», то есть рынок идет вниз, чтобы не только не проиграть, но и плавно увеличивать свой капитал, необходимо, как правило, использовать консервативные виды капиталовложений, опробованные десятилетиями, например облигации.

При формировании спекулятивного характера портфеля инвестор приобретает ценные бумаги для дальнейшей продажи с целью извлечь доход из разности курсов на одни и те же бумаги.

При инвестиционном характере портфеля в него могут входить долгосрочные ценные бумаги крупных промышленных компаний и других перспективных отраслей, у которых в перспективе предполагается рост производства и, соответственно, рост цены на ценные бумаги.

Портфель ценных бумаг может формироваться из ценных бумаг с разными сроками обращения. С точки зрения сроков обращения ценных бумаг фондовый рынок состоит из двух основных сегментов: денежного рынка и рынка капиталов. На первом обращаются ценные бумаги со сроком обращения до года — менее рискованные и высоколиквидные (краткосрочные облигации, векселя,

кредиты), на втором — со сроком обращения более года (более рискованные и менее ликвидные, но зато высокодоходные).

В любой стране считается, что для инвестора наиболее безопасная форма инвестирования — это вложения в государственные ценные бумаги. Наибольший интерес представляют государственные облигации (в том числе валютные), еврооблигации федеральных и субфедеральных органов власти как наиболее безопасные вложения, так как деньги даются в долг правительству. Хорошими инструментами вложения в валюту являются ОВВЗ и еврооблигации, которые выпускаются траншами. Облигации могут использоваться в качестве залога при получении кредитов.

Включение, например, в портфель акций обеспечивает инвестору рост вложений за счет как повышения курсовой стоимости акций (если, конечно, удачно их купить по низким ценам), так и выплаты дивидендов. Акции молодых предприятий могут являться объектом биржевой спекуляции. Их цена может возрастать в несколько раз, если они относятся к перспективным.

Облигации включаются в портфель в качестве инструмента, обеспечивающего инвестору получение фиксированного процента (или купонного дохода). Векселя для портфеля — самый динамичный вид финансового инструмента. Для инвестора они представляют двойной интерес. Во-первых, купив вексель, инвестор может получить под залог данного векселя денежный кредит. Такую услугу предоставляют банки. Во-вторых, купленный вексель с повышением цены можно продать и купить другие ценные бумаги. Векселя выпускают и правительство, и предприятия, и банки. Они бывают товарными и финансовыми. Для инвестиционного портфеля больше подходят финансовые, которые выпускают в основном банки. Вексель — инструмент краткосрочных инвестиций. Кроме того, с векселями можно выполнять различные производные операции — залога, мены, новаций, РЕПО и др.

Депозитные и сберегательные сертификаты банков также могут быть объектом инвестирования. Правда, они могут выпускаться на срок не более одного года.

В свой портфель инвестор может включить и акции зарубежных компаний путем покупки депозитарных свидетельств (расписок).

Мало создать определенный портфель ценных бумаг — нужно грамотно им управлять. Управление портфелем ценных бумаг предполагает следующие мероприятия:

- планирование состава портфеля;
- анализ состава портфеля;
- регулирование состава портфеля;
- поддержание его ликвидности;
- получение дохода.

Прежде чем составлять портфель ценных бумаг, ставят определенную цель:

- получение постоянного дохода (для этого привлекаются надежные ценные бумаги);
 - приращение капитала (привлекаются ценные бумаги молодых компаний, которые не всегда надежны, но обещают (и выплачивают, по крайней мере сначала) высокие проценты по облигациям);
 - снижение риска от вложения средств (привлекается много различных ценных бумаг).
- Существуют два способа управления портфелем ценных бумаг: активный и пассивный.

Сторонники активного управления стоят на такой точке зрения, что наличие портфеля ценных бумаг - явление динамичное, временное, поэтому оперативно отслеживаются и покупаются высокодоходные ценные бумаги. Такие управляющие легко расстаются с низкодоходными и ненадежными ценными бумагами.

Пассивное управление нацелено на создание долговременного портфеля ценных бумаг с составом ценных бумаг, имеющий определенный уровень риска, определенный доход.

Для определения наиболее эффективного набора ценных бумаг проводится мониторинг (детальный анализ общего положения эмитентов ценных бумаг). При этом существует целый ряд показателей, позволяющих произвести подробный анализ эмитента (рентабельность, объем продаж, цены на акции, уровень дивиденда ценных бумаг).

58. Доходность и риск в оценке эффективности инвестиций в ценные бумаги.

Доходность и риски на рынке ценных бумаг тесно взаимосвязаны: степень риска обычно прямо пропорциональна ожидаемой доходности инвестиций.

При решении о вложении средств инвестор вынужден сопоставлять расходы, которые он должен осуществить в настоящее время, с будущими результатами (доходами). Отношение величины дохода к инвестированным средствам называется доходностью, или нормой дохода, и характеризует рентабельность капитала, вложенного в активы.

Распределение инвестиций по отдельным финансовым инструментам основывается не только на ожидаемом доходе, но и на присущем им риске, причем различные финансовые инструменты (ценные бумаги) подвержены различной степени риска.

Оценка эффективности инвестиций — это сопоставление разновременных величин затрат и результатов (в общем случае — денежных потоков). Для чего используется процедура приведения этих величин к одному моменту времени — дисконтирование. Последнее состоит в вычислении текущего аналога денежных средств, выплачиваемых и (или) получаемых в различные моменты времени.

В будущем текущее (нынешнее) значение денежных средств является функцией их будущих значений (n):

$$PV = \sum_{t=1}^n (FV_t) / (1+i)^t,$$

где PV (Present Value) — текущая оценка денежных средств;

FV_t (Future Value) — величина денежных средств, выплачиваемых или получаемых в момент времени t .

Графически эта процедура может быть представлена в виде временной шкалы денежных потоков (T), совершаемых в разные моменты времени t .

Одно из свойств функции PV состоит в том, что денежная сумма текущего момента оценивается выше, чем равная ей сумма в будущем, поскольку эффективное использование денежных средств предполагает со временем их увеличение. То есть 100 рублей сегодня и через год — это разные денежные суммы. В соответствии с этим будущие доходы инвестора, например от приобретения ценной бумаги, пересчитываются к текущему моменту путем умножения на дисконтирующий множитель q ($q < 1$). Последний показывает, во сколько раз ценность денежной единицы, получаемой в момент времени t , меньше ценности этой единицы в текущий момент. При этом множитель определяется как $q = 1/(1+i)$, где i — процентная ставка.

С помощью процедуры, обратной дисконтированию, можно определить будущую сумму (FV), эквивалентную сегодняшней (PV). При этом сегодняшняя сумма умножается на коэффициент наращения $1/q=1+i$.

Важнейшим моментом в оценке любого финансового инструмента является соотношение между ожидаемым доходом и степенью риска. Степень риска обычно прямо пропорциональна ожидаемой доходности инвестиций.

К наиболее характерным видам рисков, присущих ценным бумагам, относятся:

1. Риск неплатежа, то есть невыполнение условий обязательств, например неуплата заемщиком суммы долга или процентов по нему. Чем больше риск неплатежа, тем больше и ожидаемая в качестве компенсации премия за риск, тем больший (при прочих равных условиях) ожидаемый доход инвестора. Государственные ценные бумаги обычно рассматриваются как свободные от риска, поэтому они берутся за основу при оценке других ценных бумаг. В западной практике обычно инвестор анализирует степень риска с помощью рейтингов надежности, определяемых специальными агентствами.
2. Риск ликвидности, или способность обратить ценную бумагу в наличные деньги в короткое время без значительных ценовых уступок. Чем ниже ликвидность, тем большим должен быть уровень дохода по ценной бумаге.
3. Риск периода погашения. Обычно чем больше срок погашения, тем больше риск колебаний рыночной стоимости ценной бумаги. Поэтому инвесторам необходима премия за риск, чтобы побудить их покупать долгосрочные ценные бумаги.

К другим факторам, влияющим на ожидаемую доходность ценных бумаг, можно отнести налогообложение и уровень инфляции. Так, значительное давление оказывают инфляционные ожидания. Считается, что номинальная процентная ставка по ценным бумагам включает премию за инфляцию. Эта зависимость имеет место, если темпы изменения номинальной процентной ставки соответствуют уровню инфляции. Однако в условиях нестабильной экономики взаимосвязь между инфляцией и процентными ставками также может изменяться во времени.

Итак, доходность инвестиций в различные финансовые инструменты зависит от степени риска неплатежа, ликвидности, срока погашения, рисков налогообложения, а также инфляционных ожиданий.

Выбирая возможные направления вложения средств в ценные бумаги, инвестор ориентируется прежде всего на показатели текущей доходности и риска, присущие данным финансовым инструментам. Норма текущей доходности по конкретному виду ценных бумаг зависит от текущей доходности по безрисковым инвестициям (например по государственным облигациям) и нормы премии за возможные риски. В таблице приведено соотношение нормы текущей доходности и уровня риска по отдельным видам ценных бумаг США. Первые два показателя определяют норму текущей доходности по “безрисковым финансовым инвестициям”, которую можно рассматривать как основу при последующей дифференциации этого показателя для других видов ценных бумаг.

Степень дифференциации нормы текущей доходности по отдельным финансовым инструментам в конечном счете зависит от уровня риска. Принято выделять два типа рисков: систематический и несистематический.

Систематический риск определяется глобальными обстоятельствами, не зависящими от инвестора и эмитента. К таким обстоятельствам можно отнести политические события на уровне страны и на международном уровне, изменения законодательства, экономические реформы и т. д.

Несистематический риск определяется факторами, связанными с деятельностью предприятия-эмитента и изменениями рыночной конъюнктуры. Несистематический риск можно уменьшить путем диверсификации портфеля; систематический же риск путем диверсификации уменьшить нельзя.

Риск потери капитала оценивается как более значительный, чем риск потери дохода от инвестиций. Поэтому общий уровень риска по правительственным облигациям, облигациям типа AAA (надежных эмитентов, с наивысшими инвестиционными качествами) оценивается преимущественно по риску потери капитала. И средняя норма текущей доходности для подобных бумаг относительно невысока по сравнению с инвестициями в обыкновенные акции типа С (спекулятивные, с низшими инвестиционными качествами), где риск потери капитала достаточно высокий, но и средняя норма текущей доходности также высока.

Величина интегрального экономического эффекта (чистая приведенная стоимость) от инвестирования в ценные бумаги за какой-то период времени рассчитывается как разность дисконтированных, приведенных к одному временному моменту денежных потоков поступлений и затрат, осуществляемых в процессе инвестирования:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CIF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{COF_t}{(1+i)^t},$$

где NPV (Net Present Value) — чистая приведенная стоимость;

CIF_t (Cach-in-Flow) — поступления денежных средств в момент времени *t*;

COF_t (Cach-out-Flow) — выплаты денежных средств в момент времени *t*;

T — продолжительность инвестиционного периода.

Положительное значение NPV свидетельствует о целесообразности инвестирования в соответствующий вид финансовых активов. Как видно, величина NPV формируется под влиянием двух основных показателей:

- величины чистого денежного потока (разницы между поступлениями и выплатами денежных средств в интервале времени *T*) от конкретного вида фондовых инструментов;
- нормы текущей доходности (ставки дисконтирования).

59. Ордерные и товарораспорядительные ценные бумаги: коносамент, складские свидетельства, закладная.

Коносамент – это документ в стандартной форме, принятый в международной практике на перевозку груза, которая удостоверяет его погрузку, перевозку и право на погашение. Коносамент используется при перевозке грузов в международные сообщения и представляет собой ценную бумагу, которая удостоверяет право владения перевозимым грузом. Формы коносамента: на предъявителя; именной; ордерный (т.е. передача коносамента от одного лица др., осуществляется с помощью передаточной подписи на нем (индоссамента) к коносаменту, обязательно прилагается страховой полис на груз).

Складское свидетельство – это ценная бумага, удостоверяющая принятие товара на хранение по договору складского хранения. Виды складского свидетельства: на предъявителя (простое складское свидетельство); именной (двойное), состоящей из 2-х частей:

а) складское свидетельство;

б) залоговое свидетельство, которые могут быть отдельны друг от друга и каждое по отдельности ценная бумага. Выдача со склада товара по двойному складскому свидетельству возможно только в обмен на обе его части вместе.

Закладная – это не эмиссионная, именная ценная бумага, удостоверяющая права ее владельца в соответствии с договором об ипотеке (залоги недвижимого имущества) на получение исполнения по денежному обязательству или указанного в нем имущества. Регистрация закладной, как при ее выпуске, так и при дальнейшей передаче осуществляются в органе государственной регистрации ипотеки в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ними. Передача прав по закладной осуществляется путем совершения по ней передаточной надписи (индоссамента).

60. Производные ценные бумаги и их характеристика (конвертируемые акции и облигации, варранты, опционы, и фьючерсы).

Законодательство Российской Федерации о ценных бумагах содержит различные способы осуществления акционерным обществом размещения своих ценных бумаг путем конвертации. Приведем классификацию видов и типов конвертации ценных бумаг.

В целом конвертацию можно подразделить на следующие типы:

- конвертация акций в акции с большей номинальной стоимостью;
- конвертация акций в акции с меньшей номинальной стоимостью;
- конвертация акций в акции с иными правами;
- конвертация облигаций в акции;
- конвертация облигаций в облигации;
- конвертация ценных бумаг при реорганизации коммерческих организаций.

Запрещается конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции любых типов.

Кроме того, законодательством Российской Федерации о ценных бумагах не предусматривается возможность конвертации акций в облигации, что фактически также означает запрет такой конвертации.

Конвертация акций в акции с большей или меньшей номинальной стоимостью может осуществляться как с изменением размера уставного капитала акционерного общества, так и без такого изменения.

При конвертации акций в акции с иными правами необходимо различать конвертацию привилегированных акций определенного типа в привилегированные акции с иным объемом прав того же типа, и конвертацию привилегированных конвертируемых акций определенного типа в обыкновенные акции или привилегированные акции другого типа (конвертацию как осуществление прав по ценной бумаге).

Конвертируемые облигации подлежат обмену. Они дают право владельцу облигаций обменять их на акции этого же эмитента по определенной цене и в обусловленный срок, что делает их более привлекательными для инвесторов. Общество, в свою очередь, не имеет права размещать конвертируемые облигации, если количество объявленных акций определенных категорий и типов меньше того количества акций, право на приобретение которых предоставляют такие облигации. Владельцы неконвертируемых облигаций подобным правом покупки акций не обладают.

К производным ценным бумагам относят такие финансовые средства, чья стоимость зависит от стоимости других средств, называемых базовыми (основными). Самым распространенным типом базовых средств являются обыкновенные акции. Как правило, цена производной ценной бумаги составляет лишь часть цены базовой ценной бумаги, что позволяет инвестору получать от производных ценных бумаг значительную отдачу. Но надо иметь в виду, что инвестирование в производные ценные бумаги является одним из самых рискованных. Наиболее распространенными производными ценными бумагами являются варранты, опционы и финансовые фьючерсы.

Варрант - это такая производная ценная бумага, которая дает ее владельцу право купить у эмитента варранта определенное количество обыкновенных акций по заранее оговоренной цене, называемой ценой реализации.

Опционы бывают двух видов - опцион на покупку - call option и опцион на продажу - put option (в нашей литературе эти виды опционов часто именуются по их английскому написанию - колл опционы и пут опционы). Опцион на покупку - это ценная бумага, дающая ее владельцу право купить определенное количество какой-либо ценной бумаги по оговоренной заранее цене - так называемой цене реализации в течение установленного периода времени.

Опцион на продажу - это ценная бумага, дающая его владельцу право продать определенное количество какой-то ценной бумаги по оговоренной цене в течение установленного промежутка времени.

Фьючерсные контракты представляют соглашение купить или продать определенное количество оговоренного товара в обусловленном месте по заранее установленной цене. Фьючерсный контракт похож на опцион с той существенной разницей, что при совершении фьючерсной сделки и продавец, и покупатель обязаны выполнить взятые обязательства.

61. Международные ценные бумаги (евроноты, еврооблигации, евроакции).

Международные ценные бумаги – это ценные бумаги, находящиеся в обращении одновременно в разных странах. Еврооблигации – это торгуемая ценная бумага, отличающаяся следующими характеристиками чертами:

- 1) проходят Андеррайтинг и размещаются по средствам синдиката, минимум 2 участника которого зарегистрированы в разных государствах.
- 2) предполагаются в значительных объемах в одном и более государствах, кроме страны регистрации эмитента.
- 3) могут быть первоначально приобретены только при посредничестве кредитной организации или другого финансового института.

Евроноты – это среднесрочные именные облигации, которые обычно выпускаются под конкретного инвестора. Главное преимущество Евронота возможность организовать их эмиссию за несколько дней или даже часов.

Еврооблигации – это долгосрочные (как правило под предъявителя), облигации эмитированные в евронотах, размещающиеся среди зарубежных инвесторов, с помощью международного синдиката андеррайтера. Главное преимущество Еврооблигации – возможность получить долгосрочный займ (в объеме, в среднем от 100 до 300 млн. долларов, под относительно низкий процентные ставки).

Евроакции – это новые эмиссии и привилегированных акций, распространяемых на международном фондовом рынке.

62. Инвестиционная привлекательность отраслей экономики и регионов.

Одним из условий стабильного развития регионов является активизация инвестиционной деятельности, направленная на привлечение финансовых и материальных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, а также рациональное их использование в наиболее приоритетных отраслях экономики. Объем вовлекаемых в экономику региона инвестиций – один из критериев эффективности его функционирования. Вместе с тем существует огромный разрыв между достигнутым уровнем инвестиций в экономику российских регионов и уровнем, необходимым для обеспечения их устойчивого развития.

Одной из причин такого дисбаланса является проблема достоверности оценок инвестиционной привлекательности регионов, полученных в результате применения существующих методик. В связи с этим вполне закономерен возросший интерес субъектов инвестиционной деятельности к таким методикам, а также к факторам, оказывающим на инвестиционную привлекательность регионов наибольшее воздействие.

Практика показывает, что проведение оценки инвестиционной привлекательности регионов инвесторами и прочими заинтересованными лицами весьма затруднительно в силу большого количества существующих методик и, в некоторых случаях, недостаточной их проработанности.

Исследования в области оценки инвестиционной привлекательности отдельных экономических систем проводятся достаточно давно. Наиболее значительный опыт накоплен в странах Европы и США; именно западные методики оценки инвестиционной привлекательности являются первоосновой российских разработок в этом направлении. Однако механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методологических подходов к оценке инвестиционной привлекательности российских регионов представляется нам нецелесообразным. Причиной тому являются особенности, присущие экономике любого федеративного государства, к числу которых относится и Россия. При проведении оценки инвестиционной привлекательности подобных стран необходимо принимать во внимание следующие условия:

- 1) дифференциация инвестиционной привлекательности по разным уровням экономики;
- 2) влияние целостной совокупности объективных факторов на формирование инвестиционной привлекательности;
- 3) несводимость инвестиционной привлекательности национальной экономики к совокупности инвестиционной привлекательности отраслей и регионов;
- 4) возникновение различных рисков как следствие неодинаковых условий развития.

Далее предложена комплексная методика оценки, учитывающая территориальные факторы и отраслевые условия развития регионов.

В основе методики лежит расчет сводного интегрального показателя инвестиционной привлекательности, который формируется под влиянием множества частных факторов, измеряемых соответствующими показателями.

Расчет итогового показателя инвестиционной привлекательности региона производится по формуле:

$$ИП_{\kappa_j} = X * ИП_{m_j} + Y * ИП_{o_j} \quad (1)$$

где $ИП_{\kappa_j}$ – комплексный показатель инвестиционной привлекательности j-ого региона;

$ИП_{m_j}$ – показатель инвестиционной привлекательности территории j-ого региона;

$ИП_{o_j}$ – показатель инвестиционной привлекательности отрасли j-ого региона;

X, Y – веса каждого показателя инвестиционной привлекательности.

Для оценки инвестиционной привлекательности региона с позиций территории или отрасли используется модель, включающая две составляющие:

- 1) экономическую отдачу (оценивает уровень доходности инвестируемых средств);
- 2) рискованность вложений (оценивает степень риска, связанного с рассматриваемым уровнем региона (территории или отрасли)).

$$ИП_{m(o)_j} = ЭО_{m(o)_j} * (1 - РВ_{m(o)_j}), \quad (2)$$

где $ИП_{m(o)_j}$ – показатель инвестиционной привлекательности региона на территориальном (отраслевом) уровне;

$ЭО_{m(o)_j}$ – показатель, характеризующий уровень доходности инвестируемых средств на территориальном (отраслевом) уровне;

$РВ_{m(o)_j}$ – показатель рискованности вложений на территориальном (отраслевом) уровне.

Таким образом, показатель инвестиционной привлекательности территории (отрасли) представляет собой чистую экономическую отдачу от вложения инвестиций, которая определяется как размер полученного от инвестирования дохода за минусом потерь, вызванных проявлением рисков.

Показатель экономической отдачи определяется как отношение прибыли, полученной организациями региона в анализируемом периоде к величине вложенных в предыдущем периоде инвестиций в основной капитал. Заметим, что полученный результат представляет собой усредненную величину, поскольку достоверно выяснить число организаций, получивших прибыль от инвестиций в анализируемом периоде, затруднительно.

$$\text{ЭО}_p = \frac{\Pi}{Y}, \quad (3)$$

где ЭО_р – показатель экономической отдачи региона;

Π – сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций региона, полученный в анализируемом периоде;

Y – объем инвестиций в основной капитал, вложенных в регион в предыдущем периоде.

Исходя из того, что сальдированный финансовый результат деятельности организаций является величиной общей по всем предприятиям региона, можно сделать вывод, что экономическая отдача характеризует эффективность функционирования региона в целом, соответственно, формулу (1) преобразуем в формулу (4):

$$\text{ИП}_{\kappa_j} = \text{ЭО}_{p_j} * (X * (1 - \text{PB}_{m_j}) + Y * (1 - \text{PB}_{o_j})). \quad (4)$$

Показатель рискованности вложений позволяет оценить, какая часть доходов будет потеряна в результате проявления рисков. Определить уровень рискованности вложений можно по формуле средневзвешенной арифметической величины значений частных факторов:

$$\text{PB}_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_i * m_i}{\sum_{i=1}^n m_i}, \quad (5)$$

где PB_j – показатель, определяющий уровень рискованности вложений в j – регион или отрасль;

K_i – величина частного показателя инвестиционного риска;

m_i – вес частного показателя, определяемый экспертным путем;

n – число показателей;

i – индекс частных показателей; i = 1, 2, ... n – в соответствии с максимальным числом анализируемых нами показателей.

Из всего многообразия показателей, определяющих инвестиционную привлекательность региона, были отобраны показатели, в наибольшей степени соответствующие требованиям комплексной оценки. Данные показатели включаются в состав факторов инвестиционной привлекательности, отражающих все стороны инвестиционного процесса. Совокупность сформированных показателей затрагивает внешние и внутренние факторы функционирования регионов как экономических систем и объектов инвестирования. К числу факторов инвестиционной привлекательности регионов относятся следующие:

- 1) политический;
- 2) социальный;
- 3) экономический;
- 4) экологический;
- 5) инфраструктурный;
- 6) законодательный и криминальный;
- 7) инновационный;
- 8) производственный;
- 9) трудовой;
- 10) финансовый;
- 11) инвестиционный;
- 12) ресурсно-сырьевой.

С помощью всех приведенных факторов может быть проанализирована рискованность вложений на территориальном уровне. Для оценки рискованности вложений на отраслевом уровне из перечня исключены политический, социальный, инфраструктурный, законодательный и криминальный, инновационный и ресурсно-сырьевой факторы. Это объясняется их незначительным влиянием на

формирование оцениваемого показателя. Кроме того, включение одних и тех же показателей в состав факторов как территориальной, так и отраслевой инвестиционной привлекательности, считается нецелесообразным.

С целью приведения в соответствие количества показателей инвестиционной привлекательности требованиям малой выборки, производится их ранжирование по степени влияния на показатель объема инвестиций в основной капитал, характеризующий инвестиционную активность в регионах. Выявление степени тесноты взаимосвязи между переменными (объемом инвестиций и показателями инвестиционной привлекательности) осуществляется путем расчета коэффициента корреляции. Таким образом, выявляется группа наиболее значимых показателей, характеризующих рассматриваемый регион комплексно: в территориальном и в отраслевом аспектах.

63. Экономическая сущность и виды инвестиций. Инвестиционный процесс и его участники.

Экономический смысл инвестиций заключается в использовании денег в целях увеличения их количества путем получения дохода или увеличения капитала.

Термин инвестиции происходит от латинского *invest*, что означает вкладывать (с целью получения прибыли).

В макроэкономике инвестиции понимаются как часть ВВП, не потребляемая в текущем периоде и обеспечивающем прирост капитала в экономике.

Вложение денежных средств и других капиталов в реализацию различных экономических проектов с целью их дальнейшего увеличения называется инвестированием, а сами вкладываемые средства инвестициями. Юридические и физические лица, осуществляющие инвестиционные вложения называются инвесторами.

Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Классификация инвестиций:

по объектам вложения

- реальные
- финансовые
- нематериальные

по характеру участия

- прямые
- портфельные

по срокам вложения

- краткосрочные
- среднесрочные
- долгосрочные

по формам собственности

- государственные

- частные
- совместные

по национальной принадлежности инвесторов

- внутренние
- внешние

Реальные (капиталообразующие) инвестиции – вложения в реальные активы. Ни что иное как, создание новых, реконструкция или техническое перевооружение существующих предприятий, производств, технологических линий, различных объектов производственного и социально-бытового обслуживания. Целью такого инвестирования является качественный и количественный рост основных фондов производственного и непроизводственного назначения, как неременного условия прироста доходности и рентабельности предприятий и национальной экономики в целом, уровня социального обеспечения и обслуживания населения в целом.

Финансовые инвестиции – это вложение в покупку акций и других ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов, и других финансовых компаний. В этом случае инвесторы увеличивают свой не производственный, а финансовый капитал, получая дивиденды (доход по акциям) или купоны (доход по облигациям).

Нематериальные инвестиции – вложения на приобретение имущественных прав и прав владения (оцениваемых денежным эквивалентом) земельными участками, угодьями, другим имуществом; лицензий на передачу прав промышленной собственности, секретов производств; патентов на изобретения, свидетельств на новые технологии; товарные знаки, фирменные наименования, сертификатов на продукцию и т.д.

Прямые инвестиции – это непосредственное вложение в объект: субсидии, кредит, амортизация.

Портфельные инвестиции – это опосредованное вложение средств (покупка акций других предприятий).

Краткосрочные инвестиции – в среднем (если реальные) до пяти лет.

Среднесрочные инвестиции – до пятнадцати лет.

Долгосрочные инвестиции – свыше пятнадцати лет.

Государственные инвестиции – вложение финансовых средств из федерального бюджета, внебюджетных фондов, заёмных средств, из бюджетов территориальных и местных органов управления и т.д.

Частные инвестиции – это вложение средств, осуществляемое негосударственными предприятиями и организациями, а также вложения физических лиц.

Совместные инвестиции – совместное финансирование, как государством, так и частным лицом, предприятием. Совместное вложение государства и негосударственных юридических лиц и физических лиц.

Внешние инвестиции (иностранные) – вложение средств осуществляемое иностранными компаниями, иностранными физическими лицами, а также иностранными государствами в лице их правительств или организаций.

Классификация инвестиций по признаку влияния:

- инвестиции, оказывающие существенное влияние – это приобретения от 20 до 50 процентов акций имеющих право голоса (лицо, имеющее более 20% акций, называется аффелированным лицом);
- инвестиции, обеспечивающие контроль – владение инвестором более 50% акций с правом голоса;
- инвестиции, не позволяющие установить контроль и не оказывающие существенное влияние.

Данная классификация помогает формировать инвестиционный портфель.

Инвестиционный процесс - развернутая во времени реализация инвестиционного проекта. Началом инвестиционного процесса является принятие решения об инвестициях, а концом - либо достижение всех поставленных целей, либо вынужденное прекращение осуществления проекта.

Инвестиционный процесс и его участники

Субъектами инвестиционной деятельности являются все участники реализации инвестиционных проектов:

- инвесторы;
- заказчики;
- исполнители работ;
- пользователи объектов инвестиционной деятельности;
- поставщики;
- банковские, страховые и посреднические организации;
- инвестиционные компании, биржи;
- и т.д.

Определения из того же закона (для экзамена лучше дать эти определения).

Инвесторы – это субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложение собственных, заёмных и привлечённых средств в форме инвестиций и обеспечивающие их целевое использование.

В качестве инвесторов могут выступать:

- правительство страны и правительство субъекта федерации;
- органы местного самоуправления, муниципалитеты;
- отечественные предприятия, предпринимательские объединения и другие юридические лица, наделённые их уставами необходимыми правами;
- совместные российско-зарубежные предприятия и организации;
- зарубежные предприятия и организации;
- отечественные и зарубежные физические лица;
- иностранные государства;
- международные организации.

Институциональные инвесторы:

- страховые компании;
- инвестиционные компании;
- не пенсионные государственные фонды;
- паевые инвестиционные фонды.

Функциональное назначение этих организаций состоит в привлечении свободных средств у населения, различных хозяйствующих субъектов и направление их на цели инвестирования.

Агрессивный инвестор – вкладывает в рискованные, но высокодоходные проекты.

Консервативный инвестор – желающий получить определенную пусть небольшую прибыль, но гарантированную.

Стратегический инвестор – вкладывает средства в объект на прямую, на длительный срок.

Инвестиционный проект – это совокупность соединенных воедино намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений с целью достижения заданных конкретных финансово-экономических производственных и социальных результатов.

Классификация инвестиционных проектов (ИП):

1. Производственные ИП – вложение средств в создание новых, расширение, модернизацию основных фондов.
2. Научно-технические ИП – направление средств на разработку и создание новой высокоэффективной продукции с новыми свойствами, новых технологий и технологических проектов.
3. Коммерческие ИП – получение прибыли на осуществляемые инвестиционные вложения в результате закупки продажи и перепродажи какой-либо продукции, товаров, услуг.
4. Финансовые ИП – связаны с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг, а также их реализацией и выпуском ценных бумаг.
5. Экологические ИП – вложения средств в природоохранные объекты, в разработку технологий экологического характера.
6. Социально-экономические ИП – вложение средств в улучшение состояния здравоохранения, образования и культуры.

Инвестиционная программа – это совокупность инвестиционных проектов и предложений с определённой целевой направленностью. Инвестиционная программа – целый комплекс ИП.

64. Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Под государственным регулированием инвестиционной деятельности понимаются определённые в законодательном порядке формы и методы административного и экономического характера, используемые органами управления всех уровней для осуществления инвестиционной политики, обеспечивающей государственные задачи социально-экономического развития страны и её регионов, повышения эффективности инвестиций, обеспечения безопасных условий для вложений в различные инвестиционные объекты.

Инвестиционная деятельность в России регулируется как общим государственным законодательством, так и системой специальных нормативных актов.

Принципиальное значение имеют такие законы, как Конституция РФ, Гражданский и налоговый кодексы, законы об акционерных обществах, о собственности, о приватизации, о внешнеэкономической деятельности, о тарифном контроле и валютном регулировании и др.

В нашей стране также приняты специальные законы, постановления, нормативные акты, которые регулируют непосредственно инвестиционный процесс. К ним следует отнести Закон "Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.99 г. Данный закон определяет правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности; объекты и субъекты инвестиционной деятельности, защиту прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности вне зависимости от форм собственности.

Принят ряд постановлений Правительства РФ, которые направлены на повышение роли государственной инвестиционной и структурной политики, стимулирование процесса привлечения внебюджетных инвестиций в производственную сферу, создание условий для дальнейшего развития инициативы частных инвесторов по реализации высокоэффективных инвестиционных проектов.

В целом государственное регулирование осуществляется:

- в соответствии с государственными инвестиционными программами;
- прямым управлением государственными инвестициями;
- введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот;
- предоставлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей производства;
- проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования (в том числе выпуском в обращение ценных бумаг), амортизационной политики;
- контролем за соблюдением государственных норм и стандартов;
- антимонопольными мерами, приватизацией объектов государственной собственности, в том числе объектов незавершенного строительства;
- экспертизой инвестиционных проектов.

Государство использует как административные, так и экономические методы воздействия на инвестиционную деятельность в стране.

Административные (прямые) методы регулирования предполагают прямое воздействие на субъекты инвестиционной деятельности; государство обладает правом и возможностью осуществлять принуждение по отношению к другим субъектам экономики, используя регламенты, запреты, ограничения, разрешения. В качестве инструментов подобного воздействия выступают

законодательные и нормативные акты. Например, законом устанавливается, что все инвестиционные проекты подлежат экологической экспертизе.

Экономические методы воздействия государства это методы, с помощью которых государство воздействует на субъекты инвестиционной деятельности путём стимулирования принятия инвестиционных решений как в интересах самих субъектов, так и в интересах всего общества.

Обычно государство сочетает административные и экономические методы для достижения целей в области инвестирования. Активизация инвестиционной деятельности во многом зависит от проведения финансовой, кредитной, амортизационной, ценовой, налоговой, валютной, инвестиционной политики.

К экономическим методам относятся: установление ставки рефинансирования, налоговых льгот и скидок, дифференциация налоговых ставок, тарифов и ставок платежей за такие инвестиционные ресурсы как земля, природные ресурсы.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ.

Законом об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматриваются следующие формы государственного регулирования:

1) Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путём:

совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;

- установление субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землёй и др. природными ресурсами, не противоречащих законодательству РФ;
- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;
- создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтинговых оценок субъекта инвестиционной деятельности;
- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга;
- проведения переоценок основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов.

2) Прямое участие государства в инвестиционной деятельности путём:

разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых в РФ совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счёт средств бюджетов всех уровней;

формирование перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счёт средств федерального бюджета;

- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счёт средств федерального бюджета и средств бюджета субъектов РФ;
- размещения на конкурсной основе средств федерального и регионального бюджетов для финансирования инвестиционных проектов. Размещение этих средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов, определяемых законами о бюджетах, либо на условиях закрепления в государственной соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определённый срок на РЦБ с направлением средств от реализации в соответствующие бюджеты;
- проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- защиты российских организаций от поставок морально устаревших, материалоёмких, энергоёмких и ненаукоёмких технологий, оборудования, конструкций, материалов;
- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением;
- выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;
- вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности;
- предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов).

Государство гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности:

обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;

- гласность при обсуждении инвестиционных проектов;
- право обжалования в судебном порядке любых решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;
- стабильность прав субъекта инвестиционной деятельности. В случаях принятия законов, устанавливающих для субъектов инвестиционной деятельности иные правила, чем те, которые действовали при заключении договоров между ними, условия этих договоров сохраняют свою силу, за исключением случаев, когда законом установлена, что его действие распространяется на отношения, возникающие из ранее заключённых договоров;
- защиту капитальных вложений.

Законом предусмотрено, что капитальные вложения могут быть национализированы только при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причинённых субъектам инвестиционной деятельности. Они могут быть реквизированы только в порядке и на условиях, которые определены Гражданским кодексом РФ.

Одной из форм защиты инвестиций является их страхование. Оно осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

65. Сущность, виды, формы иностранных инвестиций и их роль в экономической системе.

Интернационализация и глобализация мировых хозяйственных связей закономерно ведет к возрастанию роли иностранных инвестиций как источника финансирования инвестиционной деятельности.

Сущность и виды иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции представляют собой капитальные средства, вывезенные из одной страны и вложенные в различные виды предпринимательской деятельности за рубежом с целью извлечения предпринимательской прибыли или процента.

Иностранные инвестиции могут осуществляться в различных формах. При анализе этих форм могут быть использованы общие подходы к классификации инвестиций, предполагающие их выделение по объектам, целям, срокам вложений, формам собственности на инвестиционные ресурсы, рискам и другим признакам. Вместе с тем специфика иностранных инвестиций определяет необходимость уточнения ряда классификационных признаков применительно к данному типу инвестиций.

Так, по формам собственности на инвестиционные ресурсы иностранные инвестиции могут быть государственными, частными и смешанными.

Государственные инвестиции представляют собой средства государственных бюджетов, направляемые за рубеж по решению правительственных или межправительственных организаций. Эти средства могут предоставляться в виде государственных займов, кредитов, грантов, помощи. Частные (негосударственные) инвестиции - это средства частных инвесторов, вложенные в объекты инвестирования, размещенные вне территориальных пределов данной страны.

Под смешанными иностранными инвестициями понимают вложения, осуществляемые за рубеж совместно государством и частными инвесторами.

В зависимости от характера использования иностранные инвестиции подразделяют на предпринимательские и ссудные.

Предпринимательские инвестиции представляют собой прямые или косвенные вложения в различные виды бизнеса, направленные на получение тех или иных прав на извлечение прибыли в виде дивиденда. Ссудные инвестиции связаны с предоставлением средств на заемной основе с целью получения процента.

Особое значение при анализе иностранных инвестиций имеет выделение прямых, портфельных и прочих инвестиций. Именно в данном разрезе отражается движение иностранных инвестиций в соответствии с методологией Международного валютного фонда в платежных балансах стран.

Прямые иностранные инвестиции выступают как вложения иностранных инвесторов, дающих им право контроля и активного участия в управлении предприятием на территории другого государства.

Согласно классификации ЮНКТАД к прямым иностранным инвестициям относят зарубежные вложения, предполагающие долговременные отношения между партнерами с устойчивым вовлечением в них экономических агентов одной страны (иностранный инвестор или "материнская фирма") с их контролем за хозяйственной организацией, расположенной в принимающей стране. Соответственно к ним рекомендуется причислять:

- приобретение иностранным инвестором пакета акций предприятия, в которое он вкладывает свой капитал, в размере не менее чем 10-20% суммарной стоимости объявленного акционерного капитала;
- реинвестирование прибыли от деятельности указанного предприятия в части, соответствующей доле инвестора в акционерном капитале и остающейся в его распоряжении после распределения дивидендов и репатриации части прибыли;
- внутрифирменное предоставление кредита или равноценная операция по урегулированию задолженности в отношениях между "материнской" фирмой и ее зарубежным филиалом.

К разряду портфельных инвестиций относят вложения иностранных инвесторов, осуществляемые с целью получения не права контроля за объектом вложения, а определенного дохода.

В соответствии с положениями ЮНКТАД портфельные инвестиции, в отличие от прямых, представляют собой вложения в покупку акций, не дающих право вкладчикам влиять на деятельность предприятия и составляющих менее 10% общего объема акционерного капитала. К ним также относят вложения зарубежных инвесторов в облигации, векселя, другие долговые обязательства, государственные и муниципальные ценные бумаги. В большинстве случаев такие инвестиции производятся на рынке свободно обращающихся ценных бумаг.

Под прочими инвестициями понимаются вклады в банки, товарные кредиты и т.п. Количественные границы между прямыми и портфельными инвестициями довольно условны. Обычно предполагается, что вложения на уровне 10-20% и выше акционерного (уставного) капитала предприятия являются прямыми, менее 10-20% - портфельными. Однако так как цели, преследуемые прямыми и портфельными инвесторами, различаются, такое деление представляется вполне целесообразным. Выделение прочих инвестиций связано со спецификой вложений.

Приоритетное значение среди рассмотренных форм иностранных инвестиций имеют прямые инвестиции, поскольку они оказывают существенное воздействие на национальные экономики и международный бизнес в целом. Роль прямых иностранных инвестиций заключается:

- в способности активизировать инвестиционные процессы в силу присущего инвестициям мультипликативного эффекта;
- в содействии общей социально-экономической стабильности, стимулировании производственных вложений в материальную базу (в отличие от спекулятивных и нестабильных портфельных инвестиций, которые могут быть внезапно выведены с негативными последствиями для национальной экономики);
- в сочетании переноса практических навыков и квалифицированного менеджмента со взаимовыгодным обменом ноу-хау, облегчающим выход на международные рынки;
- в активизации конкуренции и стимулировании развития среднего и малого бизнеса;
- в способности при правильной организации, стимулировании и размещении ускорить развитие отраслей и регионов;
- в содействии росту занятости и повышению уровня доходов населения, расширению налоговой базы;
- в стимулировании развития производства экспортной продукции с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий, управления качеством, ориентации на потребителя.

Возрастание роли прямых иностранных инвестиций в современной экономике во многом связано с деятельностью транснациональных корпораций (ТНК) и расширением масштабов международного производства.

1. Финансовый менеджмент как система управления.

Финансовый менеджмент (ФМ) – это наука управление финансами п/п, направленное на достижение его стратегических и тактических задач.

Это система взаимоотношений возникающих на п/п по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов и распространяющихся как внутри п/п, так и на других контрагентов (дебиторов, кредиторов и т.д.).

Финансы охватывают экономические отношения по поводу создания, распределения и использования фондов денежных средств у государства, субъектов хозяйствования (п/п) и начеления. Наибольший интерес, с точки зрения финансового менеджера, имеют финансы коммерческих п/п-й, т.к.:

- 1.они составляют основу экономики любой страны, формирует ее национальное богатство;
- 2.эти отношения представляют собой наиболее сложную совокупность функций и методов управления финансами, в т.ч. выработка инвестиционной политики, дивидендной политики, политики управления А и П и т.д.

Цели и задачи каждого п/п индивидуализированы. Они могут быть достигнуты при использовании универсальных приемов и методов управления финансами, выработанных практикой зарубежных п/п-й.

ФМ является часть общей системы управления п/п поэтому решает те же задачи по организации, планированию, мотивации и контролю, но при этом он имеет ярко выраженную специфику управления денежными потоками.

Предмет ФМ – финансовые отношения, финансовые ресурсы (денежные средства), их потоки.

Основная цель ФМ на п/п – максимизация прибыли, доходов владельцев п/п с помощью:

- 1.эффективного управления имуществом (А);
- 2.планирование и прогнозирование деятельности п/п;
- 3.инвестиционной политики;
- 4.финансового анализ и принятия на его основе решений по оптимизации деятельности;
- 5.анализ данных БУ и отчетности;
- 6.определение рациональной структуры источников образования имущества.

Функции ФМ:

- 1.воспроизводственная
- 2.организационная
- 3.финансовое планирование и прогнозирование.
- 4.стимулирующая
- 5.контрольная

С позиции управления финансами п/п ключевыми в ФМ являются 3 вопроса:

- 1.какой объем финансовых ресурсов необходим для успешной деятельности п/п с позиции перспективы;
- 2.из каких источников можно эти ресурсы привлечь и какова оптимальная структура этих источников;
- 3.как организовать оперативное управление финансами п/п для обеспечения его ликвидности и платежеспособности.

С точки зрения оргструктуры п/п возможны 3 варианта взаимодействия между бухгалтерией и службой ФМ:

- 1.ФМ подчинен бухгалтерии;
- 2.каждый работает самостоятельно;
- 3.бухгалтерия входит в отдел ФМ.

Основой ФМ является финансовая отчетность, в т.ч.: совокупность всех форм отчетности (внутренней и внешней), которая составляется на основании данных бухгалтерского финансового учета.

Кроме того в ФМ используется статистическая отчетность, которая составляет коммерческую тайну п/п, направляется в органы статистики и недоступна внешним пользователям.

2. Финансовый анализ: сущность, цели и направления.

Сущность финансового анализа и его задачи.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа - внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами).

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

3. определение финансового положения;
4. выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
5. выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
6. прогноз основных тенденций финансового состояния.

Достижение этих целей достигается с помощью различных методов и приемов.

Классификация методов и приёмов анализа.

Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.

К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними.

В процессе финансового анализа применяется ряд специальных способов и приемов.

Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические.

К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки, прием цепных подстановок.

Прием сравнения заключается в составлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы.

Прием цепных подстановок применяется для расчетов величины влияния факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя. Сущность приёмов цепных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый отчётный показатель базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель.

В литературных источниках о финансовом анализе приводятся самые различные методы финансового анализа и их классификации. Их можно разбить на три основные группы:

- 1) Методы, прямо или косвенно заимствованные из других наук;
- 2) Модели, используемые при проведении финансового анализа;
- 3) Методы чтения финансовой отчетности.

Существуют различные классификации методов, которые могут быть применимы в финансовом анализе. Первый уровень классификации выделяет неформализованные и формализованные методы анализа. Первые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на строгих аналитических зависимостях. К ним относятся методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические, сравнения, построения систем показателей, построения систем аналитических таблиц и т.п. Применение этих методов характеризуется определенным субъективизмом, поскольку большое значение имеют интуиция, опыт и знания аналитика.

Ко второй группе относятся методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости. Известны десятки этих методов; они составляют второй уровень классификации. Перечислим некоторые из них.

Классические методы анализа хозяйственной деятельности и финансового анализа: цепных подстановок, арифметических разниц, балансовый, выделения изолированного влияния факторов, процентных чисел, дифференциальный, логарифмический, интегральный, простых и сложных процентов, дисконтирования.

Традиционные методы экономической статистики: средних и относительных величин, группировки, графический, индексный, элементарные методы обработки рядов динамики.

Математико-статистические методы изучения связей: корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, факторный анализ, метод главных компонент, ковариационный анализ, метод объекто-периодов, кластерный анализ и др.

Эконометрические методы: матричные методы, гармонический анализ, спектральный анализ, методы теории производственных функций, методы теории межотраслевого баланса.

Методы экономической кибернетики и оптимального программирования: методы системного анализа, методы машинной имитации, линейное программирование, нелинейное программирование, динамическое программирование, выпуклое программирование и др.

Методы исследования операций и теории принятия решений: методы теории графов, метод деревьев, методы байесовского анализа, теория игр, теория массового обслуживания, методы сетевого планирования и управления.

Безусловно, не все из перечисленных методов могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа, поскольку основные результаты эффективного анализа и управления

финансами достигаются с помощью специальных финансовых инструментов, тем не менее некоторые их элементы уже используются. В частности, это относится к методам дисконтирования, машинной имитации, корреляционно-регрессионного анализа, факторного анализа, обработки рядов динамики и др.

Финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Можно выделить три основных типа моделей: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели, известные также, как модели описательного характера, являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним относятся: построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности. Все эти модели основаны на использовании информации бухгалтерской отчетности. Анализ, проводимый во втором разделе данной работы и будет представлять собой построение дескриптивной модели.

Предикативные модели - это модели предсказательного, прогностического характера. Они используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического анализа (жестко детерминированные факторные модели и регрессионные модели), модели ситуационного анализа.

Нормативные модели. Модели этого типа позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятий с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются в основном во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов по технологическим процессам, видам изделий, центрам ответственности и т.п. и к анализу отклонений фактических данных от этих нормативов. Анализ в значительной степени базируется на применении жестко детерминированных факторных моделей.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов - это дедуктивный метод, то есть от общего к частному, но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводится историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, направленность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика финансового анализа уже выработала основные виды анализа (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов:

- горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
- анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ - это как внутривозможный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, филиалов, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данного предприятия в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

- факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

В заключение следует сказать, что не все методы и модели, изложенные выше, будут использованы мною в данной работе в ходе анализа финансового состояния. Это объясняется ограниченностью информации, которая имеется в распоряжении, а также тем, что анализ будет преимущественно внешним.

В ходе анализа будет использоваться дескриптивная модель, т.е. модель описательного характера, в рамках которой применимы следующие методы и направления анализа:

- 1) Вертикальный и горизонтальный анализ отчетности - выражением данного метода будет построение сравнительного аналитического баланса;
- 2) Построение системы аналитических коэффициентов, на основе которых будут рассматриваться финансовая устойчивость, ликвидность;
- 3) Факторный анализ - определение степени влияния отдельных составляющих показателя на его величину - будет проводиться при рассмотрении структуры активов и пассивов, выручки от реализации;
- 4) Анализ рентабельности - показатели этой группы будут использоваться для оценки общей эффективности вложения средств в данное предприятие.

В настоящее время практически невозможно обособить приемы и методы какой-либо науки как присущие исключительно ей. Так и в финансовом анализе применяются различные методы и приёмы, ранее не используемые в нем.

Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Финансовая деятельность - это рабочий язык бизнеса, и практически невозможно анализировать операции или результаты работы предприятия иначе, чем через финансовые показатели.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа, значение отвлеченных данных баланса или отчета о финансовых результатах весьма невелико, если их рассматривать в отрыве друг от друга. Поэтому для объективной оценки финансового положения необходимо перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов - финансовым показателям или коэффициентам.

Финансовые коэффициенты характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирования влияния инфляции.

Считается, что если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, то это указывает на наиболее болезненные места в деятельности предприятия, нуждающиеся в дополнительном анализе. Правда, дополнительный анализ может не подтвердить негативную оценку в силу специфичности конкретных условий и особенностей деловой политики предприятия. Финансовые коэффициенты не улавливают различий в методах бухгалтерского учёта, не отражают качества составляющих компонентов. Наконец, они имеют статичный характер. Необходимо понимать ограничения, которые накладывают их использование, и относятся к ним как к инструменту анализа.

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчётности, акционерами

и кредиторами. Целевые ориентиры проводимого финансового анализа зависят от того, кто его проводит: управляющие, налоговые органы, владельцы (акционеры) предприятия или его кредиторы.

Налоговому органу важен ответ на вопрос способно ли предприятие к уплате налогов. Поэтому с точки зрения налоговых органов финансовое положение характеризуется следующими показателями:

- балансовая прибыль;
- рентабельность активов = балансовая прибыль в % к стоимости активов
- рентабельность реализации = балансовая прибыль в % к выручке от реализации;
- балансовая прибыль на 1 рубль средства на оплату труда.

Исходя из этих показателей, налоговые органы могут определить и поступление платежей в бюджет на перспективу.

Банки должны получить ответ на вопрос о платёжеспособности предприятия, т. е. о его готовности возвращать заемные средства, ликвидации его активов.

Управляющие предприятием главным образом интересуются эффективностью использования ресурсов и прибыльностью предприятия.

7. Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Бюджет предприятия: понятие и структура.

Бюджетирование - один из основных инструментов управления компанией. Оно давно и активно используется компаниями как технология финансового планирования. Однако немногие компании рассматривают бюджетирование как реальный инструмент управления эффективностью бизнеса и достижения стратегических целей и задач. Наиболее «продвинутые» российские предприятия уже успешно применяют процедуру бюджетирования для планирования своей деятельности. Однако у практиков, имеющих опыт бюджетирования, есть вопросы, требующие разъяснений. Что уж говорить о тех отечественных компаниях, которые только сейчас начинают внедрение бюджетных процессов.

В основе концепции стратегически ориентированного бюджетирования лежит Сбалансированная Система Показателей - ССП (BSC - Balanced ScoreCard), разработанная Р.Капланом и Д.Нортоном. В соответствии со стратегическим планом развития компания разрабатывает стратегические карты, которые отражают ее цели в четырех проекциях: «Финансы», «Клиенты», «Бизнес-процессы», «Персонал». Для каждой проекции определяются ключевые факторы успеха и их индикаторы - ключевые показатели эффективности КПЭ (KPI - Key Performance Indicator). В проекции «Финансы» стратегия компании представлена либо стратегией роста доходов, либо стратегией снижения затрат. Ключевыми показателями эффективности выступают такие показатели, как доля рынка, рентабельность бизнеса, свободный денежный поток и т.д. Достижение указанных показателей характеризует успешность реализации стратегии компании. Для расчета КПЭ формируют бюджетные показатели - объем продаж, прямые и накладные расходы по статьям и т.д. Бюджетные показатели подразделений являются составной частью бюджетных показателей компании. Выполнение бюджетных показателей должно найти свое отражение в системе мотивации, которая является связующим звеном между целями компании и целями персонала.

У компании, которая хочет преуспеть в конкурентной борьбе, должен быть план стратегического развития. Успешные компании создают такой план не на основе статистических данных и их проекции на будущее, а базируясь на видении того, какой должна стать компания через определенное время. И только после этого они решают, что следует сделать сегодня, чтобы оказаться в намеченной точке завтра.

В процессе достижения поставленных целей возможны отклонения от заданного маршрута, поэтому на каждом «повороте» предприятию приходится просчитывать различные варианты своих дальнейших действий. Инструментом для таких расчетов и является бюджетирование.

В многочисленных учебниках, посвященных этой тематике, можно найти различные определения понятий «бюджет» и «бюджетирование». В рамках данной статьи автор предлагает использовать следующую терминологию.

Бюджет - это план на определенный период в количественных (обычно денежных) показателях, составленный с целью эффективного достижения стратегических ориентиров.

Бюджетирование - это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов.

Рассмотрим основные принципы, на которые необходимо обратить внимание компании, рассчитывающей на успешное внедрение бюджетирования.

Три правила бюджетирования

Как любая процедура, бюджетирование должно осуществляться по заранее утвержденным правилам. Следовательно, в первую очередь необходимо выработать и утвердить единые правила, на основе которых и будет строиться система бюджетирования: методологию, оформление табличных форм, финансовую структуру и т. д. Следует добиться, чтобы эти правила заработали. И здесь важную роль играет «человеческий фактор».

Нередко менеджеры постановку бюджетирования «встречают в штыки». Одни воспринимают это просто как дополнительную работу, которую им пытаются навязать, другие опасаются, что бюджетирование вскроет недостатки работы их подразделений, третьи вообще могут не понимать, что от них требуется. Чтобы заставить менеджеров исполнять бюджетные процедуры, нужно использовать пресловутый «административный ресурс».

Регламент бюджетирования, сам бюджет, система мотивации - все это нужно утверждать внутрифирменными приказами, за невыполнение которых сотрудников следует наказывать. Таким образом, вторая составляющая бюджетирования - это организационные процедуры. Третий ключ к успеху - автоматизация всего процесса бюджетирования. На больших предприятиях объем информации огромен, но каким бы значительным он ни был, обработать его нужно вовремя. В современном бизнесе вчерашние данные никому не нужны. Необходим анализ сегодняшних показателей и прогноз на завтра, послезавтра, на месяц вперед и т. д. Автоматизация бюджетирования - это прежде всего автоматизация планирования. По сути, это автоматизация тех процедур, которые расписаны в регламенте по бюджетированию.

Конечные бюджетные формы

Вся процедура бюджетирования должна быть организована таким образом, чтобы на последнем этапе руководство получало три основные бюджетные формы:

- бюджет доходов и расходов;
- бюджет движения денежных средств;
- прогнозный баланс.

Некоторые предприятия считают достаточным составление только одного бюджета: доходов и расходов или движения денежных средств. Однако для эффективного планирования деятельности компании на выходе целесообразно получать все три бюджетные формы. Бюджетом доходов и расходов определяется экономическая эффективность предприятия, в бюджете движения денежных средств непосредственно планируют финансовые потоки, а прогнозный баланс отражает экономический потенциал и финансовое состояние предприятия. Вряд ли финансовым директорам нужно объяснять, что при отсутствии хотя бы одного из трех бюджетов картина планирования будет неполной.

Все итоговые формы заполняются на основании операционных бюджетов (бюджета продаж, бюджета производства и др.). Общую схему формирования итоговых бюджетов на основании операционных можно найти в любом учебнике по бюджетированию или управленческому учету, поэтому приводить ее в рамках данной статьи мы не будем. Однако в одной из следующих статей мы подробно разберем процесс формирования всех бюджетов на примере российского холдинга.

Нужно отметить, что после составления бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств и прогнозного баланса работа по планированию не заканчивается. Во-первых, полученные данные являются исходными для управленческого анализа, например для расчета коэффициентов. А во-вторых, начинается стадия коррекции, согласований, решения проблемных вопросов. Весь процесс бюджетирования выходит на второй круг, и в результате одна часть количественной информации переходит в категорию «обязательной к исполнению», а другая - в категорию ближайших уточненных планов.

Эффективность бюджетирования - в следовании принципам

Принципы эффективного бюджетирования базируются на здравом смысле и довольно просты. Для сопоставления и анализа данных разных периодов процесс бюджетирования должен быть постоянным и непрерывным. Сами периоды должны быть одинаковыми и утверждены заранее: неделя, декада, месяц, квартал, год. Рассмотрим основные правила, соблюдать которые должна любая компания, занимающаяся бюджетированием.

Принцип «скольжения бюджета»

Непрерывность бюджетирования выражается в так называемом «скольжении». Существует стратегический период планирования, например пять лет. На этот период составляется так называемый бюджет развития, который не следует путать с бизнес-планом. В бизнес-плане должны содержаться не только количественная информация, но и идея бизнеса, маркетинговые исследования, план организации производства и т. д. В принципе, финансовая часть бизнес-плана и представляет собой бюджет развития.

Пятилетний стратегический период планирования включает еще один период длиной в четыре квартала. Причем такой период планирования выдерживается всегда: по прошествии первого квартала к четвертому прибавляется еще один и снова составляется бюджет на четыре квартала. Это и есть принцип «скольжения». Для чего это нужно?

Во-первых, используя «скользящий» бюджет, предприятие регулярно может учитывать внешние изменения (например, инфляцию, спрос на продукцию, ситуацию на рынке), изменения своих целей, а также корректировать планы в зависимости от уже достигнутых результатов. В итоге прогнозы доходов и расходов становятся более точными, чем при статичном бюджетировании. В условиях регулярного планирования сотрудники на местах привыкают к предъявляемым требованиям и соотносят свои повседневные действия со стратегическими целями компании.

Во-вторых, при статичном бюджетировании к концу года значительно снижается горизонт планирования, чего не происходит при «скользящем» бюджете. Например, предприятие, которое раз в год в ноябре утверждает бюджет на год вперед, в октябре располагает планами только на два следующих месяца. И когда появится бюджет на январь, может оказаться, что уже поздно заказывать какие-то ресурсы, заявку на которые нужно было размещать за три месяца до поставки, то есть в октябре.

Утвержденные бюджеты обязательны к исполнению

Утвержденные бюджеты должны исполняться - это одно из основных правил. В противном случае сводится на «нет» вся идея планирования и достижения поставленных целей. За неисполнение надо наказывать, для исполнения - мотивировать.

Сводный бюджет промышленного предприятия состоит из трех групп бюджетов первого уровня —

операционного, инвестиционного и финансового:

Операционный бюджет фокусируется на моделировании будущих расходов и доходов от текущих операций за бюджетный период. Следовательно, объектом рассмотрения операционного бюджета является финансовый цикл предприятия.

Инвестиционный бюджет рассматривает вопросы обновления и выбытия капитальных активов (основных средств и вложений, долгосрочных финансовых вложений), что составляет основу инвестиционного цикла.

Цель финансового бюджета — планирование баланса денежных поступлений и расходов, а в более широком смысле — баланса оборотных средств и текущих обязательств для поддержания финансовой устойчивости предприятия в течение бюджетного периода.

Конечными результатами бюджетного процесса являются плановые формы сводной финансовой отчетности:

- отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках) — «итог» операционного бюджетирования;
- отчет о движении денежных средств и отчет об изменении финансового состояния — «итог» финансовых бюджетов;
- отчет об инвестициях — «итог» инвестиционного бюджетирования;
- баланс — интегральный «итог», объединяющий результаты всех трех основных бюджетов, составляющих сводный бюджет предприятия.

Приведем основные понятия и категории сводного бюджета промышленного предприятия, используемые в бюджетировании.

Сводный бюджет (от англ. master budget) — план деятельности предприятия на установленный период времени (бюджетный период), выраженный в ряде целевых (бюджетных или плановых) показателей, охватывающих все сферы деятельности предприятия и подразделения, составляющие его организационную структуру. В отечественной и переводной литературе также часто встречаются определения «основной бюджет», «мастер-бюджет». Сводный бюджет состоит из трех подбюджетов 1-го уровня: операционного, инвестиционного и финансового.

Операционный бюджет — подбюджет 1-го уровня, входящий в состав сводного бюджета предприятия и являющийся планом доходов (выручки), расходов (себестоимости) и конечных финансовых результатов (прибыли) предприятия на бюджетный период. Операционный бюджет состоит из ряда подбюджетов 2-го уровня: бюджета продаж, бюджета производства, бюджета запасов готовой продукции, бюджета постоянных (общехозяйственных и общих коммерческих) расходов, бюджета закупок.

Инвестиционный бюджет — подбюджет 1-го уровня, входящий в состав сводного бюджета предприятия и являющийся планом капитальных затрат и долгосрочных финансовых вложений предприятия на бюджетный период. В литературе также встречается определение «бюджет капитала».

Финансовый бюджет — подбюджет 1-го уровня, входящий в состав сводного бюджета предприятия и являющийся планом, во-первых, денежных поступлений и расходов, во-вторых, движения всех ликвидных ресурсов (оборотных средств) и текущих обязательств предприятия на бюджетный период. Встречаются также определения «денежный бюджет», «бюджет движения денежных средств».

Бюджет продаж — подбюджет 2-го уровня, входящий в состав операционного бюджета и являющийся планом доходов от продаж (выручки), физического объема и структуры продаж, себестоимости продаж (реализации) и сбытовых (прямых коммерческих) расходов предприятия на бюджетный период.

Бюджет производства — подбюджет 2-го уровня, входящий в состав операционного бюджета и являющийся планом физического объема и структуры выпуска (производственной программы) и производственных затрат и себестоимости выпуска предприятия на бюджетный период.

Бюджет запасов (готовой продукции) — подбюджет 2-го уровня, входящий в состав операционного бюджета и являющийся планом изменения стоимостного и физического объема и структуры запасов готовой продукции предприятия за бюджетный период.

Бюджет закупок — подбюджет 2-го уровня, входящий в состав операционного бюджета и являющийся планом закупок материальных оборотных средств (сырья, материалов и комплектующих) и изменения складских запасов материальных оборотных средств предприятия за бюджетный период. Встречаются также определения «бюджет снабжения», «бюджет заготовления».

Постоянные расходы (затраты) — текущие расходы предприятия по поддержанию общих условий хозяйственной деятельности и не зависящие от колебаний объемов продаж и выпуска. Постоянные затраты состоят из общехозяйственных (административных) расходов и общих коммерческих расходов (реклама имиджа фирмы, оплата труда службы сбыта и пр.). Также встречается определение «периодические расходы». В противоположность «постоянным затратам», остальная часть текущих расходов предприятия, зависящая от колебаний объемов выпуска и сбыта отдельных видов продукции, относится к переменным затратам.

Бюджет постоянных расходов — подбюджет 2-го уровня, входящий в состав операционного бюджета и являющийся планом постоянных (общехозяйственных и общих коммерческих) расходов предприятия на бюджетный период.

Производственные затраты — затраты предприятия, возникающие на стадии производства и обусловленные величиной и структурой выпуска.

Бюджет производственных затрат — подбюджет 3-го уровня, входящий в состав бюджета производства и являющийся планом величины и структуры производственных затрат за бюджетный период.

Себестоимость выпуска — плановый и отчетный показатель (в разрезе видов продукции), входящий в бюджет производства. Исчисляется как разница производственных затрат и изменения остатков незавершенного производства за бюджетный период.

Коммерческие расходы — расходы предприятия, связанные с продвижением и сбытом продукции предприятия на рынке. Коммерческие расходы предприятия состоят из общих коммерческих и сбытовых (прямых коммерческих) расходов.

Сбытовые (прямые коммерческие) расходы — расходы предприятия по реализации отдельных видов готовой продукции и обусловленные величиной и структурой продаж.

Бюджет сбытовых (прямых коммерческих) расходов — подбюджет 3-го уровня, входящий в состав бюджета продаж и являющийся планом прямых коммерческих расходов в разрезе сбыта отдельных видов продукции за бюджетный период.

Прямые затраты — переменные затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на производство и сбыт отдельных видов продукции. В зависимости от формирования по стадиям финансового цикла прямые затраты подразделяются на прямые производственные затраты и часть сбытовых (прямых коммерческих) расходов.

Косвенные расходы — статьи переменных затрат предприятия, которые при используемой системе учета не могут быть непосредственно списаны на себестоимость выпуска и реализации отдельных видов продукции. Для распределения косвенных расходов по видам продукции используются специальные методы. В зависимости от стадий финансового цикла косвенные затраты подразделяются на общепроизводственные и коммерческие (часть прямых коммерческих расходов).

Накладные расходы (от англ. overhead costs) — термин бухгалтерского учета, включающий все виды текущих затрат предприятия, не относящихся к прямым затратам. Накладные расходы включают в себя косвенные переменные затраты и постоянные (периодические) затраты.

Внереализационные расходы — текущие расходы предприятия, не связанные с ведением хозяйственной деятельности и не включаемые в управленческом учете в себестоимость выпуска и реализации. В категорию внереализационных расходов включаются отчисление части прибыли (дивиденды) акционерам, безвозмездное финансирование других предприятий и организаций, начисление премиального фонда персонала предприятия по итогам бюджетного периода, содержание социальной сферы. В литературе также встречается определение «трансферты из чистой прибыли».

Бюджет прямых материальных затрат — подбюджет 4-го уровня, входящий в состав бюджета производственных затрат и являющийся планом прямых производственных затрат в части расходования материальных и финансовых оборотных ресурсов (сырье, материалы, комплектующие, субподряд сторонних организаций) за бюджетный период.

Бюджет прямых затрат труда — подбюджет 4-го уровня, входящий в состав бюджета производственных затрат и являющийся планом прямых производственных затрат в части прямых затрат по оплате труда за бюджетный период.

Бюджет общепроизводственных расходов — подбюджет 4-го уровня, входящий в состав бюджета производственных затрат и являющийся планом всех косвенных производственных расходов предприятия за бюджетный период.

Отчет о финансовых результатах и их использовании — основной плановый и отчетный документ операционного бюджета, содержащий данные по величине и структуре выручки, себестоимости реализации и внереализационных расходов и конечных финансовых результатов (маржинального дохода, балансовой и чистой прибыли). Другим названием является отчет о прибылях и убытках.

Выручка — показатель (в разрезе видов продукции), включаемый в основной плановый и отчетный документ операционного бюджета — отчет о финансовых результатах и их использовании. Исчисляется как стоимостной объем реализации продукции предприятия за отчетный период. Различают показатели собственно «выручки» (или «брутто-выручки») и «нетто-выручки» (за вычетом косвенных налогов, в первую очередь налога на добавленную стоимость).

Себестоимость реализации — показатель (в разрезе видов продукции), включаемый в основной плановый и отчетный документ операционного бюджета — отчет о финансовых результатах и их использовании. Исчисляется как сумма себестоимости выпуска продукции, реализованной в течение бюджетного периода + величина прямых коммерческих расходов + величина постоянных затрат. Различают себестоимость реализации отдельного вида продукции (величина постоянных затрат не включается) и полную себестоимость реализации продукции предприятия (с включением суммы постоянных затрат). Себестоимость реализации в управленческом планировании не включает величину начисленных за бюджетный период налогов.

Маржинальный доход — показатель (в разрезе видов продукции), включаемый в отчет о финансовых результатах и их использовании. Исчисляется как разность между выручкой от реализации предприятия и себестоимостью реализации в части переменных затрат за бюджетный период. Категория «маржинальный доход» используется при проведении анализа «издержки — объем — прибыль» при составлении бюджета продаж. Встречаются определения «контрибуционная маржа», «маржинальная прибыль», «валовая маржа».

Операционная прибыль — показатель, включаемый в отчет о финансовых результатах и их использовании. Рассчитывается как разность между выручкой от реализации и полной себестоимостью от реализации или между маржинальным доходом и величиной постоянных затрат.

Валовая прибыль — показатель, включаемый в отчет о финансовых результатах и их использовании. Рассчитывается как сумма операционной прибыли и финансового результата от прочей реализации (в основном от реализации активов предприятия — основных средств, запасов материальных оборотных средств и пр.).

Прибыль до налогообложения — показатель, включаемый в отчет о финансовых результатах и их использовании. Рассчитывается как разность между валовой прибылью и суммой начисленных за бюджетный период процентов по привлеченным средствам (кредитам).

Чистая прибыль — показатель, включаемый в отчет о финансовых результатах и их использовании. Исчисляется как разность между прибылью до налогообложения и суммой начисленных налогов за период.

Нераспределенная прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия) — показатель, включаемый в отчет о финансовых результатах и их использовании. Рассчитывается как разность между чистой прибылью и внереализационными расходами (трансфертами).

Отчет об инвестициях — основной плановый и отчетный документ инвестиционного бюджета, содержащий данные о величине и структуре инвестиционных вложений (капитальных и долгосрочных финансовых вложений) предприятия за бюджетный период.

Отчет о движении денежных средств — один из двух основных плановых и отчетных документов финансового бюджета, содержащий данные о величине и структуре поступлений и расходов денежных средств предприятия за бюджетный период.

Отчет об изменении финансового состояния — один из двух основных плановых и отчетных документов финансового бюджета, содержащий данные об изменениях величины и структуры оборотных средств и краткосрочных обязательств предприятия за бюджетный период.

Управленческий баланс — основной плановый и отчетный документ сводного бюджета, содержащий данные об изменениях величины и структуры активов и источниках финансирования деятельности предприятия за бюджетный период.

Бюджет развития — один из вариантов составления долгосрочного бюджета, в котором инвестиционный бюджет имеет не только расходную, но и доходную часть, определяемую как доход от инвестиционных вложений за инвестиционный цикл (срок полезной службы инвестиций).

Индикативный бюджет — один из вариантов составления долгосрочного бюджета, при котором бюджетные показатели не являются обязательными для центров ответственности (подразделений) и выполняют функции долгосрочных ориентиров развития бизнеса при выполнении подразделениями бюджетного задания на текущий (краткосрочный) бюджетный период.

Трансакционные издержки — общеэкономическая категория, обозначающая все затраты предприятия, связанные с функционированием организационной структуры и системы управления. В частности, в разряд трансакционных издержек попадают текущие расходы по ведению управленческого учета и планированию (бюджетированию) на предприятии.

8. Денежные потоки и методы их оценки.

Одно из направлений управления финансами предприятия - это эффективное управление его потоками денежных средств. Полная оценка деятельности предприятия невозможна без оценки его денежных потоков. В настоящее время большинство предприятий (более 80 %) имеют недостаток оборотных средств. Одна из задач управления денежными потоками заключается в выявлении взаимосвязи между потоками денежных средств и прибылью, т. е. является ли полученная прибыль результатом эффективных денежных потоков или это результат каких-либо других факторов.

Существуют такие понятия, как «движение денежных средств» и «поток денежных средств».

Под **движением денежных средств** понимаются все валовые денежные поступления и платежи предприятия.

Поток денежных средств связан с конкретным периодом времени и представляет собой разницу между всеми поступившими и выплаченными предприятием средствами за этот период. Движение

денег является первоосновой, в результате чего возникают финансы, т. е. финансовые отношения, денежные фонды, денежные потоки.

В мировой практике поток денежных средств обозначают понятием «кэш фло» (cash flow, хотя буквальный перевод этого термина - «поток наличности»). Денежный поток, в котором отток превышает приток, называется «негативный кэш фло» (negative cash flow). В противном случае - это «позитивный кэш фло» (positive cash flow).

Применяется также понятие «дисконтированный или привлеченный денежный поток. Это означает приведение будущих денежных потоков в сопоставимый с настоящим временем вид.

Денежные потоки связаны с притоками и оттоками денежных средств.

Источники притоков:

- 1) от основной деятельности:
 - а) выручка от реализации продукции;
 - б) поступление дебиторской задолженности;
 - в) поступления от продажи материальных ценностей;
 - г) авансы покупателей;
- 2) от инвестиционной деятельности:
 - а) продажа незавершенного строительства;
 - б) поступления от продажи долгосрочных финансовых вложений;
 - в) дивиденды, проценты от долгосрочных финансовых вложений;
- 3) финансовая деятельность:
 - а) краткосрочные кредиты и займы;
 - б) долгосрочные кредиты и займы;
 - в) поступления от продажи векселей предприятием и оплаты их должниками;
 - г) поступления от эмиссии акций;
 - д) целевое финансирование.

Источники оттоков:

- 1) от основной деятельности:
 - а) платежи поставщикам;
 - б) выплата заработной платы;
 - в) платежи в бюджетные и внебюджетные фонды;
 - г) платежи процентов за кредит;
 - д) выплаты по фонду потребления;
 - е) погашение кредиторской задолженности;
- 2) от инвестиционной деятельности:
 - а) капитальные вложения на развитие производства;
 - б) долгосрочные финансовые вложения;
- 3) финансовая деятельность:
 - а) погашение краткосрочных кредитов и займов;
 - б) погашение долгосрочных кредитов и займов;
 - в) выплата дивидендов;
 - г) покупка и оплата векселей предприятием.

На предприятии необходимо вести постоянный анализ движения денежных потоков, в результате которого можно получить ответы на следующие вопросы: откуда поступают денежные средства, какова роль каждого источника и на какие цели они используются.

Методы оценки денежных потоков

Анализ денежных потоков **направлен на выяснение причин, повлиявших на:**

- 1) увеличение притока денежных средств;
- 2) уменьшение их притока;
- 3) увеличение их оттока;
- 4) уменьшение их оттока.

Это можно делать как за длительный период (несколько лет), так и за короткое время (месяц, квартал).

Анализ потоков денежных средств должен осуществляться как на основе отчетных, так и плановых показателей. В качестве отчетных показателей используются данные первичного учета и регулярной отчетности предприятия. Плановые показатели движения денежных потоков рассчитывают в виде оперативного платежного календаря. Он разрабатывается на месяц с периодичностью в 5, 10 или 15 дней.

Особенность платежного календаря состоит в том, что предприятие сначала определяет все свои денежные расходы на месяц, а затем изыскивает денежные ресурсы для их покрытия, если денежных доходов окажется недостаточно. **Планирование** возможных платежей и источников их покрытия связано с ежедневным контролем за поступлением выручки от реализации продукции и за оплатой поступающих материальных ценностей как основными направлениями денежных потоков.

Существует **два метода расчета потоков денежных средств**: прямой и косвенный. Принципиальные отличия этих методов вытекают из принципов расчета. При **прямом** методе расчет потоков осуществляется на основе счетов бухгалтерского учета предприятия, а при косвенном - на основе показателей баланса предприятия и отчета о финансовых результатах. В результате при прямом методе предприятие получает ответы на вопросы относительно притоков и оттоков денежных средств и их достаточности для обеспечения всех платежей. При прямом методе поток денежных средств на конец периода определяется как разница между всеми притоками на предприятии по всем видам деятельности (основной, инвестиционной и финансовой) и их оттоками. Остаток денежных средств на конец периода определяется как остаток на начало с учетом их оттока за данный период.

При **косвенном** методе основой для расчета является нераспределенная прибыль, амортизация, а также изменение активов и пассивов предприятия. При этом увеличение активов уменьшает денежные средства предприятия, а увеличение пассивов - увеличивает, и наоборот.

Целям более полного представления о денежных потоках служат так называемые матричные балансы за определенный период времени. В них в числителе - показатели на начало периода, а в знаменателе - на конец. Они показывают изменения за год (+; -).

Косвенный метод показывает взаимосвязь различных видов деятельности предприятия, а также влияние на прибыль изменений в активах и пассивах предприятия. Основой расчета при прямом методе является выручка от реализации продукции, а при косвенном - прибыль.

В отчетности российских предприятий имеются формы, отражающие движение капитала. Это:

- 1) отчет о движении капитала - форма № 3;
- 2) отчет о движении денежных средств - форма № 4;
- 3) движение заемных средств - часть приложения к бухгалтерскому балансу, форма № 5.

9. Методы оценки финансовых активов.

Финансовые активы - это финансовые ресурсы, контролируемые организацией в результате событий прошлых периодов, от которых организация ждет выгоды в будущем.

При оценке финансовых активов используются следующие показатели:

- 1) показатель ликвидности. Ликвидность определяется как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в долги соответствует сроку погашения обязательств;
- 2) показатель платежеспособности. Платежеспособность характеризует возможности предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Указанные показатели представлены следующими коэффициентами.

Коэффициент текущей ликвидности - отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам:

Кт.л. = оборотные активы / краткосрочные обязательства.

Он показывает, что оборотные активы могут быть конвертированы в наличные деньги для уплаты по обязательствам. Не существует конкретной допустимой его величины, хотя любой коэффициент, меньший 1, указывает на то, что предприятие может иметь проблемы с уплатой по обязательствам, что все оборотные активы не могут быть свободно конвертируемы в наличные деньги для уплаты обязательств. И напротив, величина, значительно большая 1, указывает на то, что оборотные активы не будут использованы для погашения краткосрочных обязательств в полной мере, так как предприятие держит большое количество наличных денег или запасов, особенно остатков готовой продукции, отгруженных товаров, которые можно превратить в наличные деньги путем ускорения оборачиваемости. Удовлетворительным считается сочетание 2:1.

Недостаток текущего коэффициента ликвидности заключается в том, что допускается условие, при котором все оборотные средства могут быть быстро переведены в наличные деньги. Поэтому рассчитывается также коэффициент абсолютной ликвидности. Он рассчитывается следующим образом:

*Кл.аб. = (денежные средства
и легкорезализуемые краткосрочные
ценные бумаги) / (краткосрочные
обязательства - доходы будущих периодов -
резервы предстоящих расходов):*

- 3) показатель качества управления активами, на основании которых возможно определить, насколько организация управляет своими активами (к их числу относятся коэффициенты оборачиваемости товарно-материальных активов, оборачиваемости основных средств, оборачиваемости всех активов);
- 4) показатели контроля и регулирования долговых отношений (финансовой устойчивости), которые отражают степень финансирования организации за счет заемных средств и способность организации погасить свои долговые обязательства (для этого применяют коэффициенты использования заемных средств, долга (отношение суммарной задолженности к суммарной величине активов), маневренности, покрытия денежных потоков и т. п.);
- 5) показатели прибыльности. Характеризуют влияние комбинированного эффекта ликвидности (в группу данных показателей включают коэффициенты прибыльности продаж, всей суммы активов, собственного и оборотного капиталов и т. д.).

10. Сущность краткосрочной финансовой политики предприятия.

Управление финансами – это реактивная форма управления и управление финансами на основе разработки финансовой политики. Реактивная форма означает, что управленческие решения принимаются как реакция на текущие проблемы, вполне естественно, что при таком образе действий неизбежны просчеты, потери, повышенные риски. Управление финансами на основе тщательно продуманной финансовой политики позволяет в значительной мере избежать непродуманных решений, добиться более рационального использования финансовых ресурсов.

Финансовая политика – это общая финансовая идеология организации, подчиненная достижению основной цели ее деятельности, каковой является получение прибыли (для коммерческих организаций). В рамках общей финансовой идеологии организации выделяются также ее финансовая стратегия и тактика. Финансовая стратегия – это искусство ведения финансовой политики, а тактика является составной частью этого искусства, это совокупность конкретных приемов и способов действий в конкретной ситуации.

Общая цель финансовой политики – построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. При этом преследуется ряд частных финансовых целей: рост доходов; рост дивидендов; увеличение доходов на инвестированный капитал; повышение кредитного и облигационного рейтингов; рост потока наличности, повышение курсов акций; улучшение и оптимизация структуры источников доходов. Важной составной частью финансовой политики является краткосрочная финансовая политика организации.

Стратегии финансирования оборотных средств

Политика управления оборотными средствами включает два основных вопроса:
Какой уровень оборотных средств наиболее приемлем в целом и по элементам;
За счет каких источников можно их финансировать?

Можно выделить три альтернативные стратегии в отношении общего уровня оборотных средств. По существу они отличаются лишь объемом оборотных средств, которые предприятие считает необходимым иметь для поддержания заданного уровня производства:

Осторожная, расслабленная стратегия допускает относительно высокий уровень денежных средств, товарно-материальных запасов и ликвидных ценных бумаг, имеющихся в наличии. При этом объем реализации стимулируется политикой кредитов, предоставляемых покупателям, что приводит к высокому уровню дебиторской задолженности.

Ограничительная стратегия предполагает, что денежная наличность, ценные бумаги, товарно-материальные запасы и дебиторская задолженность сведены до минимума.

Умеренная стратегия занимает промежуточное положение между двумя рассмотренными выше стратегиями.

Условия стабильности, когда объем реализации, затраты, период реализации заказа, сроки платежей точно известны, предполагают возможность ограничительной стратегии и поддержания минимально необходимого уровня оборотных средств. Превышение этого минимума приводит к увеличению потребностей во внешних источниках финансирования оборотных средств без адекватного увеличения прибыли.

Условия неопределенности. В этом случае предприятию потребуется минимально необходимая сумма денежных средств и материальных запасов, зависящая от ожидаемых выплат, объема реализации, ожидаемого времени реализации заказа, плюс дополнительная сумма — страховой запас на случай непредвиденных отклонений от ожидаемых величин. Это предполагает возможность использования осторожной стратегии.

С точки зрения влияния на период обращения денежных средств ограничительная стратегия ведет к ускорению оборачиваемости товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности, следовательно, результатом ее является относительно короткий период обращения денежных средств. Противоположную тенденцию имеет осторожная стратегия, которая допускает более высокие уровни товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности и, следовательно, более продолжительные периоды обращения запасов, дебиторской задолженности и денежных средств. В результате проведения умеренной стратегии продолжительность периода обращения денежных средств находится на промежуточном уровне между двумя рассмотренными выше.

Как известно, предприятие может сократить уровень оборотных средств без ущерба в отношении объема реализации или операционных затрат. Это может быть сделано, например, за счет поставки материалов на основе японской концепции «точно в срок».

Стратегии финансирования оборотных средств. Уровень расходов в большей части сфер деятельности подвержен сезонным и другим циклическим колебаниям. Например, пик расходов строителей приходится на весну и лето, торговцев — на предпраздничные дни. В связи с этим величина оборотных средств предприятия колеблется относительно некоторой постоянной их величины. Поэтому оборотные средства предприятия состоят из постоянной их части плюс сезонной, или переменной, величины оборотных средств, которая колеблется от нуля до некоторого максимального значения. Способ, которым фирма финансирует постоянную и переменную часть оборотных средств, определяется в рамках стратегии финансирования оборотных средств.

Метод согласования сроков существования активов и обязательств состоит в том, что переменная часть оборотных средств финансируется за счет краткосрочных кредитов и займов, а постоянная часть — за счет долгосрочных пассивов, собственного капитала и спонтанно возникающей кредиторской задолженности.

Агрессивная стратегия финансирования состоит в том, что не только переменная часть оборотных средств, но и некоторая доля переменной части оборотных средств финансируется за счет краткосрочных кредитов и займов.

Консервативная стратегия финансирования состоит в том, что некоторая доля переменной части оборотных средств финансируется за счет долгосрочных пассивов и спонтанно возникающей кредиторской задолженности. Это — политика с минимальной долей риска.

Источники краткосрочного финансирования

Начисления. Выплаты заработной платы происходят 1—2 раза в месяц. Таким образом, в балансе отражается сумма начисленной, но не выплаченной заработной платы. Аналогичным образом обстоит дело и с налогами. Начисления могут быть временно использованы в качестве источников финансирования, причем бесплатно.

Кредиторская задолженность за товары, работы и услуги — это торговый кредит. В основном предприятия производят закупки в кредит. Этот долг учитывается в виде кредиторской задолженности, или торгового кредита. Кредиторская задолженность — наиболее весомая часть краткосрочной задолженности, составляющая до 40% краткосрочных обязательств среднего небанковского предприятия. Эта доля обычно больше у мелких фирм, по сравнению с крупными. Торговый кредит — это спонтанный источник финансирования, так как его возникновение зависит лишь от совершаемых сделок.

Издержки на получение торгового кредита. Продажа в кредит обычно осуществляется с предоставлением скидки, действующей в течение короткого срока, тогда как оплата в последующий период действия кредита осуществляется по полной цене. Эффективная годовая ставка процента дополнительного торгового кредита при отказе от скидки вычисляется так:

$$[1 + \text{Процент скидки}/(100 - \text{Процент скидки})] [360 / (\text{Срок погашения кредита} - \text{Срок действия скидки})] - 1$$

Например, скидка составляет 2% и действует первые 10 дней месячного (30-дневного) торгового кредита. Цена кредита составляет:

$$[1 + 2/(100 - 2)][360/(30 - 10)] - 1 = 1,020418 - 1 = 0,020418 = 2,0418\%$$

Краткосрочные банковские кредиты являются вторым по важности после торгового кредита источником краткосрочного финансирования. Соглашение о кредите оформляется подписанием простого векселя или кредитного договора, в котором оговариваются: сумма кредита; ставка процента; условия возврата — общей суммой или выплатой по частям; обеспечение кредита — залог, который может быть внесен, например в виде ценных бумаг; различные другие условия. Когда обязательство подписано, банк зачисляет на текущий счет заемщика требуемую сумму, а баланс заемщика увеличивается по статье «Денежные средства» и по соответствующей статье пассивов.

Кредитная линия — это формальное или неформальное соглашение между банком и заемщиком, определяющее максимальную величину кредита, которую банк может предоставить данному клиенту.

Револьверный кредит — это формальная кредитная линия, часто используемая крупными предприятиями. Например, предприятие может заключить договор с крупным банком об автоматически возобновляемом — револьверном — кредите на 500 млн. руб. В соответствии с этим договором банк был обязан в течение 4 лет предоставлять предприятию кредиты в пределах 500 млн. руб., как только такая необходимость возникнет. В свою очередь предприятие обязывается выплачивать ежегодные комиссионные за невыбранную часть кредита в размере 1% не востребовавшейся части. Кроме того, разумеется, придется выплатить проценты по сумме кредита.

Цена банковского кредита. Затраты на получение банковского кредита могут быть различными у разных заемщиков в один и тот же момент и у одного и того же заемщика в разное время. Ставки за кредит обычно выше для более рискованных заемщиков, а также для мелких займов.

Регулярный, или простой, процент за кредит означает, что заемщик получает номинальную сумму кредита и возвращает ее с процентами по истечении определенного срока.

Пример. Взят кредит под постоянный процент, номинальная сумма — 100000 руб., годовая ставка — 20%, срок — 1 год. В этом случае заемщик получит 100000 руб. после заключения договора, а через год должен вернуть 100000 руб. плюс 20000 руб. (100000 руб. * 0,20) — сумму процентов. Номинальная ставка — 20%, если кредит будет взят на год, будет равна эффективной ставке (20%). Если кредит взят на срок менее года, то эффективный процент определится по формуле:

$$(1 + aN/m)^m - 1$$

где aN — номинальная ставка процента, в нашем примере это 0,2; t — отношение числа дней в году к сроку кредита, например, если кредит взят на 180 дней, то $t = 360/180 = 2$.

Дисконтный процент означает, что процент вычитается заранее, в момент выдачи кредита. Таким образом, заемщик получает сумму кредита меньше номинальной на величину процента. Эффективная годовая ставка на условиях дисконтного процента находится по следующей формуле:

$$[1 + \text{Сумма процентов} / (\text{Номинальная сумма кредита} - \text{Сумма процентов})]t - 1.$$

Например, если берется кредит в сумме 10000 руб. по номинальной ставке 12% на 3 месяца на условиях дисконтного процента, то $t = 12/3 = 4$ и сумма процентов составит: $(0,12/4) \cdot 10000 \text{ руб.} = 300 \text{ руб.}$ Эффективная годовая Ставка на условиях дисконтного процента будет равна: $[1,0 + 300/(10000 - 300)]4 - 1,0 = 0,1296 = 12,96\%$.

Кредит с добавленным процентом — это ссуда, при которой выплата процентов и возврат основной суммы осуществляются равными частями в течение периода пользования кредитом. Процент исчисляется на основе номинальной ставки и добавляется к основной сумме кредита.

Пример. Взят кредит на сумму 10000 руб. с номинальной ставкой 12% на условиях добавленного процента. Кредит должен быть погашен с процентами путем равных ежемесячных платежей в течение 12 месяцев. Суммой 10000 руб. можно пользоваться только в течение первого месяца, в дальнейшем она равномерно сокращается, и в последний месяц заемщику остается только 1/12 ее часть. Сумма процентов, составляющая 1200 руб., фактически платится только примерно за половину первоначального кредита, т.е. за 5000 руб.

Определим точную эффективную годовую ставку исходя из следующего:

общая сумма, подлежащая возврату, составляет: основная сумма + сумма процентов = 11200 руб.;

ежемесячные выплаты равны: $11200 \text{ руб.}/12 = 933,33 \text{ руб.}$;

в момент предоставления кредита банк покупает на 10000 руб. ренту, которая будет выплачиваться в течение последующих 12 месяцев по 933,33 руб. ежемесячно, а 10000 руб. — текущая стоимость аннуитета;

IRR этого денежного потока — ставка процента 12-периодного аннуитета равна 1,788%; этот показатель характеризует месячную ставку;

эффективная годовая ставка на условиях добавленного процента определяется так:

$$(1 + ad)^{12} - 1 = (1 + 0,01788)^{12} - 1 = 0,237 = 23,7\%.$$

11.Использование моделей Баумоля и Миллера-Ора, в управлении денежными активами предприятия.

Управление притоком и оттоком денег состоит в синхронизации денежных потоков, ускорении погашения дебиторской задолженности, временном инвестировании денежных средств в легкорезализуемые ценные бумаги, контроле за расходами.

Финансовый менеджер предприятия отвечает за эффективность организации процесса управления денежными средствами, но основная часть работ должна выполняться совместно с банком, роль которого в этой организации очень велика.

Эффективное управление остатками денежных средств на текущих счетах заключается в том, чтобы обеспечивать денежными средствами выполнение текущих операций, поддерживать необходимый резерв средств для осуществления непредвиденных платежей (мера предосторожности) и иметь средства в ликвидной форме, чтобы не упустить возможности заработать дополнительную прибыль, участвуя в незапланированных выгодных финансовых операциях (например, в спекулятивных операциях на финансовом рынке). Деньги на текущем счете практически не приносят дохода, с их увеличением возрастают потери доходов от инвестиций, но одновременно повышается ликвидность. Поэтому потери доходов от более выгодных вложений рассматриваются как плата за повышение ликвидности. Задача финансового менеджера —

поддерживать на счете оптимальный остаток денежных средств, который обеспечивает достаточный уровень ликвидности и не слишком повышает ее цену.

Для эффективного управления денежными активами необходимо определять средний период оборота и количество оборотов денежных активов в рассматриваемом периоде. Такой анализ проводится для соотнесения средней суммы денежных активов с объемом денежных платежей.

Средний период оборота денежных активов рассчитывается по следующей формуле:

$$ПО_{\text{да}} = \frac{\overline{ДА}}{РДА_o} \quad (18)$$

где $ПО_{\text{да}}$ - средний период оборота денежных активов, в днях;

$\overline{ДА}$ - средний остаток совокупных денежных активов в рассматриваемом периоде;

$РДА_o$ - однодневный объем расходования денежных средств в рассматриваемом периоде.

Аналогичным образом осуществляется и расчет обратного показателя - количества оборотов среднего остатка денежных активов в рассматриваемом периоде:

$$КО_{\text{да}} = \frac{РДА_o}{\overline{ДА}}, \quad (19)$$

где $КО_{\text{да}}$ - количество оборотов среднего остатка денежных активов в рассматриваемом периоде;

$РДА_o$ — общий объем расходования денежных средств в рассматриваемом периоде;

$\overline{ДА}$ - средний остаток совокупных денежных активов в рассматриваемом периоде.

В теории финансового менеджмента предложено рассматривать хранение денежных средств на текущем счете как хранение одного из видов запасов и применять модели, разработанные в теории управления запасами, для оптимизации остатков денежных средств.

Примером такого подхода является модель В. Баумоля, который первым выявил сходство между товарно-материальными и денежными запасами и в 1952 г. предложил использовать модель расчета наиболее экономного объема заказов товарно-материальных запасов ЭОЗ для управления запасом денежных средств.

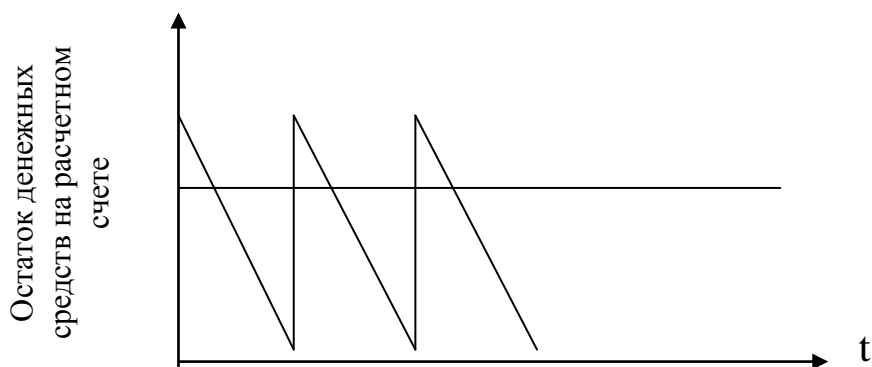


Рис.4 Модель Баумоля

В модель Баумоля заложено, что фирма при появлении излишка денег на счете сверх рассчитанной суммы оптимального запаса использует его для покупки краткосрочных ценных бумаг в целях получения дохода, а при снижении запаса денег продает часть этих бумаг, повышая запас денег до оптимального уровня. (рис.4)

Модель Баумоля пригодна для стабильных предсказуемых денежных расходов и поступлений, она не учитывает сезонных или случайных колебаний, т. е. в ней упрощена реальная ситуация.

Позднее были разработаны другие модели, учитывающие ежедневную изменчивость денежных потоков. Примером такой модели является модель Миллера – Орра (рис.5).

Логика модели следующая: остаток денежных средств на расчетном счете меняется хаотически до тех пор, пока не достигает некоего верхнего предела. Как только это происходит, предприятие начинает покупать ценные бумаги для того, чтобы вернуть запас денежных средств к некоторому нормальному состоянию, называемому точкой возврата.

Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то в этом случае предприятие продает свои ценные бумаги и получает денежные средства, доведя их запас до нормального предела.

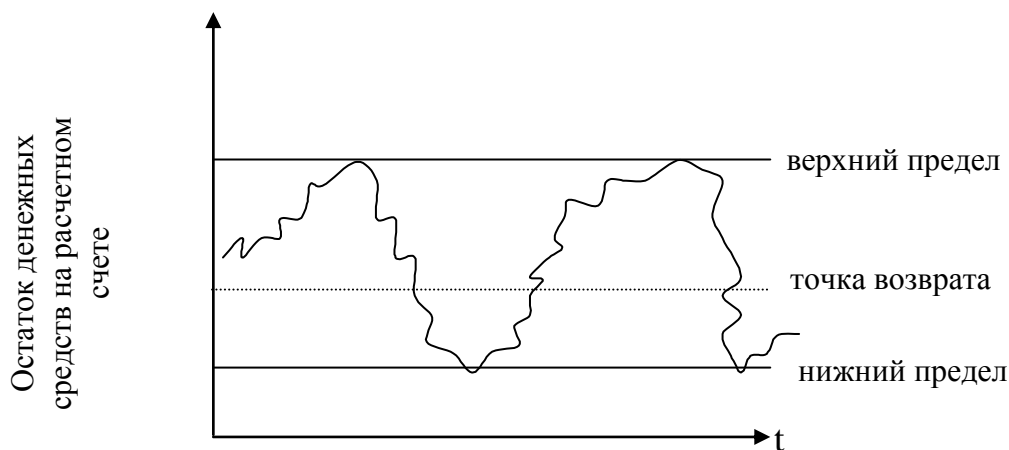


Рис.5 Модель Миллера-Орра

Реализация этой модели на практике включает следующие этапы:

1. устанавливается минимальная величина денежных средств (O_n), которую целесообразно иметь на расчетном счете, исходя из средней потребности денег для оплаты банковских счетов и других требований;
2. по статистическим данным определяется вариация поступления денежных средств на расчетные счета;
3. определяются расходы по хранению средств на расчетном счете (эта величина может быть принята на уровне ставки ежедневного дохода по краткосрочным ценным бумагам, обращающимся на рынке);
4. рассчитываются расходы по взаимной трансформации денежных средств и ценных бумаг;
5. рассчитывается размах вариации на расчетном счете ;
6. рассчитывается верхняя граница денежных средств, исходя из того, что при достижении этой границы или ее превышении, часть денежных средств необходимо будет конвертировать в ценные бумаги;
7. определение точки возврата, т.е. величины остатка денежных средств на расчетном счете, которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток выходит на границы или за границы верхнего и нижнего предела.

Тем не менее, все формализованные модели имеют определенные ограничения, поэтому в практике управления денежными средствами их используют как вспомогательные для установления оптимального объема денежных средств.

12. Основные финансовые блоки системы управления эффективностью денежного оборота в организации (предприятии).

Если объектом управления в данной системе выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

- 1) в малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов;
- 2) в средних — выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;
- 3) в крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется — под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют.

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечения:

- среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;
- финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;
- нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.
- в современных условиях необходимым условием успеха бизнеса является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому важным элементом управления денежными потоками предприятия является внутрифирменная информация.
- использование прикладных бухгалтерских программ обеспечивает финансового менеджера учетной и часто аналитической информацией, поэтому к выбору таких программ нужно подходить осторожно, выбирая такой программный продукт, который наиболее полно удовлетворял бы требованиям надежности, достоверности и прозрачности информации, гибкости в настройках под особенности бизнеса предприятия, а также соответствовал бы действующему законодательству.

Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии — это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к:

- улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;
- созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании,

ее финансового состояния в целом;

- повышению ликвидности компании.

В результате высокий уровень синхронизации поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени позволяет снизить реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных активов, обслуживающих основную деятельность, а также резерв инвестиционных ресурсов для осуществления реального инвестирования.

Такое балансирование притоков и оттоков денежных средств на стадии планирования осуществляется путем разработки бюджета движения денежных средств (БДДС), формат которого зависит от особенностей бизнеса конкретного предприятия. Результатом расчетов является определение чистого денежного потока за бюджетный период, отражаемого отдельной строкой как «кассовый рост или уменьшение» в зависимости от своего значения (положительного или отрицательного) и сальдо денежных средств на конец планового периода. Если последнее отрицательно или меньше минимально установленного норматива, то, во-первых, проводится анализ притоков и оттоков денежных средств с целью выявления дополнительных резервов, а во-вторых, составляется кредитный план по привлечению внешних источников финансирования.

Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва (увеличение авансирования от покупателей, изменение условий коммерческого кредита, прирост устойчивых пассивов). В настоящее время банки предлагают различные кредитные продукты: овердрафт, срочные кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, аккредитивы и др. Для устранения краткосрочных кассовых разрывов предпочтительным считается использование овердрафта, но при постоянном использовании заемного капитала выбор видов кредитных продуктов должен основываться на учете действия финансового и операционного рычагов.

На стадии оперативного управления синхронизация денежных потоков осуществляется посредством составления и выполнения платежного календаря, отражающего конкретные сроки, объемы, источники поступлений и направления расходования денежных средств.

13. Основные теории структуры капитала.

Часть финансовых ресурсов, задействованных фирмой в оборот и приносящих доходы от этого оборота, называется капиталом, который выступает как превращенная форма финансовых ресурсов. Капитал - это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство с целью получения прибыли.

Под общим понятием капитала фирмы обычно понимаются различные его виды, которых достаточно много. Поэтому необходимо рассмотреть формирование структуры капитала по различным признакам:

- 1) по критерию участников - собственный и заемный капитал;
- 2) по критерию участия в процессе производства - основной и оборотный капитал;
- 3) по критерию целей использования - производительный, ссудный и спекулятивный капитал;
- 4) по форме нахождения в процессе кругооборота - денежный, производительный и товарный.

Структура капитала по критерию участников:

- 1) собственный капитал. Характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на праве собственности. В его составе учитываются уставный (складочный), добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы;
- заемный капитал. Включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности фирмы. Все формы заемного капитала, используемого фирмой, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в определенные сроки. В его состав входят долгосрочные обязательства (кредиты и займы

под основной и оборотный капитал), а также краткосрочные обязательства (кредиты банков, займы и кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам под оборотные средства).

Структура капитала по критерию участия в процессе производства:

- 1) основной капитал. Представляет собой ту часть используемого фирмой капитала, который инвестирован во все виды внеоборотных активов, а не только в основные средства, как иногда трактуется в литературе;
- 2) оборотный капитал - это часть капитала фирмы, инвестированного в оборотные средства фирмы. К нему относятся краткосрочные финансовые вложения и производственные запасы (животные на выращивании и откорме, сырье, материалы, топливо, незавершенное производство и т. п.).

Структура капитала по критерию целей использования:

- 1) производительный капитал характеризует те средства предпринимательской фирмы, которые инвестированы в его операционные активы для осуществления хозяйственной деятельности;
- 2) ссудный капитал характеризует средства, которые используются в процессе осуществления инвестиционной деятельности фирмы, причем речь идет о финансовых инвестициях в денежные инструменты, такие как депозитные вклады в коммерческих банках, облигации, векселя и т. п.;
- 3) спекулятивный капитал используется в процессе осуществления спекулятивных финансовых операций, т. е. в операциях, основанных на разнице в ценах приобретения и реализации.

14. Управление краткосрочной кредиторской задолженностью.

Краткосрочная кредиторская задолженность - это банковские ссуды и неоплаченные счета других предприятий. В условиях рыночной экономики основным источником ссуд являются коммерческие банки. Банки требуют документального подтверждения обеспеченности запрашиваемых кредитов товарно-материальными ценностями заёмщика. Альтернативный вариант заключается в продаже предприятием части своей дебиторской задолженности финансовому учреждению с предоставлением ему возможности получить деньги по долговому обязательству.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

Таким образом, оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам. Как правило, большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей. Установление с покупателями таких

договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам — главная задача управления движением дебиторской задолженности.

Управление движением кредиторской задолженности — это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимость от поступления денежных средств от покупателей.

Следовательно, практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и просроченную, т. е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относится к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов.

В конечном счете все это позволяет ответить на вопрос, обеспечивают ли договорные условия расчетов с покупателями и поставщиками потребность предприятия в денежных средствах и достаточный уровень его платежеспособности.

15. Основные элементы процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Под текущей дебиторской задолженностью понимается задолженность юридических и физических лиц определенных сумм денежных средств и их эквивалентов предприятию, которое возникает в ходе нормального операционного цикла или предусмотрена к погашению в период до одного года. Эффективное управление текущей дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей за товары, работы и услуги. Формирование алгоритмов такого управления текущей дебиторской задолженностью, определяемое как кредитная политика предприятия по отношению к покупателям продукции, осуществляется по следующим основным этапам:

1. Анализ текущей дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде. Основной задачей этого анализа является оценка уровня и состава текущей дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых ресурсов. Анализ дебиторской задолженности по расчетам с покупателями проводится в разрезе товарного (коммерческого) и потребительского кредита.

- На первой стадии анализа с целью отражения реального состояния текущей дебиторской задолженности с позиций возможной ее инкассации в общей ее сумме выделяется чистая реализационная ее стоимость. Чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности представляет собой сумму текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, уменьшенную на сумму резерва сомнительных долгов. Величина резерва сомнительных долгов определяется исходя из уровня фактической платежеспособности отдельных покупателей-дебиторов (прямой метод) или на основе соответствующей классификации дебиторской задолженности этого вида по срокам ее непогашения с установлением коэффициента сомнительности ее погашения по каждой группе (косвенный метод). Величина резерва сомнительных долгов при косвенном методе ее расчета определяется как сумма произведений текущей дебиторской задолженности соответствующей группы и коэффициента сомнительности ее погашения по данной группе.

- На второй стадии анализа оценивается уровень дебиторской задолженности покупателей продукции и его динамика в предшествующем периоде. Оценку этого уровня обычно осуществляют на основе следующих показателей:

а) Коэффициента отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$КОА_{дз} = \frac{ДЗ_в + ЧРС_{дз} + РСД}{ОА},$$

где КОА_{дз} - коэффициент отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги;

ДЗ_в - сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселями;

ЧРС_{дз} - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

РСД - сумма резерва сомнительных долгов;

ОА - общая сумма оборотных активов предприятия.

б) Коэффициента возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он определяется по следующей формуле:

$$КВИ_{дз} = \frac{ДЗ_в + ЧРС_{дз}}{ДЗ_в + ЧРС_{дз} + РСД},$$

где КВИ_{дз} - коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги;

ДЗ_в - сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем;

ЧРС - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

РСД - сумма резерва сомнительных долгов.

- На третьей стадии анализа определяется средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он характеризует роль этого вида дебиторской задолженности в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла предприятия. Расчет этого показателя производится по следующей формуле:

$$ПИ_{дз} = \frac{\overline{ДЗ_в} + \overline{ЧРС_{дз}}}{О_о},$$

где ПИ_{дз} - средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги (в днях);

$\overline{ДЗ_в}$ - средняя сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем, в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

$\overline{ЧРС_{дз}}$ - средняя сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

О_о - сумма дневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

- На четвертой стадии анализа оценивается состав дебиторской задолженности предприятия по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

- На пятой стадии анализа определяют сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность:

$$Э_{дз} = П_{дз} - ТЗ_{дз} - ФП_{дз},$$

Э_{дз} - сумма эффекта полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

П_{дз} - дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

ТЗ_{дз} - текущие затраты предприятия, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассацией долга;

ФП_{дз} - сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Наряду с абсолютной суммой эффекта в процессе этого этапа анализа может быть определен и относительный показатель - коэффициент эффективности инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$КЭ_{дз} = \frac{Э_{дз}}{ДЗ_{рп}},$$

где КЭ_{дз} - коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

Э_{дз} - сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде;

$\overline{ДЗ_{pn}}$ - средний остаток текущей дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

Результаты анализа используются в процессе последующей разработки отдельных параметров кредитной политики предприятия.

2. Выбор типа кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции. В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции решаются два основных вопроса: а) в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит; б) какой тип кредитной политики следует выбрать предприятию по каждой из форм реализации продукции в кредит.

Формы реализации продукции в кредит имеют две разновидности - товарный (коммерческий) кредит и потребительский кредит.

- *Товарный (коммерческий) кредит* представляет собой форму оптовой реализации продукции ее продавцом на условиях отсрочки платежа, если такая отсрочка превышает обычные сроки банковских расчетов. Обычно товарный (коммерческий) кредит предоставляется оптовому покупателю продукции на срок от одного до шести месяцев.

- *Потребительский кредит* (в товарной форме) представляет собой форму розничной реализации товаров покупателям (физическим лицам) с отсрочкой платежа. Он предоставляется обычно на срок от шести месяцев до двух лет.

Выбор форм реализации продукции в кредит определяется отраслевой принадлежностью предприятия и характером реализуемой продукции (товаров, услуг).

Тип кредитной политики характеризует принципиальные подходы к ее осуществлению с позиции соотношения уровней доходности и риска кредитной деятельности предприятия. Различают три принципиальных типа кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции:

- *Консервативный (или жесткий) тип кредитной политики предприятия* направлен на минимизацию кредитного риска. Механизмом реализации политики такого типа является существенное сокращение круга покупателей продукции в кредит за счет групп повышенного риска; минимизация сроков предоставления кредита и его размера; ужесточение условий предоставления кредита и повышение его стоимости; использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности.

- *Умеренный тип кредитной политики предприятия* характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

- *Агрессивный (или мягкий) тип кредитной политики предприятия* приоритетной целью кредитной деятельности ставит максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска, который сопровождает эти операции. Механизмом реализации политики такого типа является распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции; увеличение периода предоставления кредита и его размера; снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров; предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита.

В процессе выбора типа кредитной политики должны учитываться следующие основные факторы:

- современная коммерческая и финансовая практика осуществления торговых операций;
- общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровень их платежеспособности;
- сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на продукцию предприятия;
- потенциальная способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита;
- правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
- финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в текущую дебиторскую задолженность;
- финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия, их отношение к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

3. Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту. При расчете этой суммы необходимо учитывать планируемые объемы реализации продукции в кредит; средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита; средний период просрочки

платежей исходя из сложившейся хозяйственной практики (он определяется по результатам анализа текущей дебиторской задолженности в предшествующем периоде); коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой в кредит продукции.

Расчет необходимой суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле:

$$OK_{\text{дз}} = \frac{OP_k * K_{\text{с/ц}} * (\overline{ППК} - \overline{ПР})}{360},$$

OK_{дз} - необходимая сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность;

OP_к - планируемый объем реализации продукции в кредит;

K_{с/ц} - коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

$\overline{ППК}$ - средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

$\overline{ПР}$ - средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

Если финансовые возможности предприятия не позволяют инвестировать расчетную сумму средств в полном объеме, то при неизменности условий кредитования должен быть соответственно скорректирован планируемый объем реализации продукции в кредит.

4. формирование системы кредитных условий. В состав этих условий входят следующие элементы:

- срок предоставления кредита (кредитный период);
- размер предоставляемого кредита {кредитный лимит);
- стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию);
- система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

5. формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита. В основе установления таких стандартов оценки покупателей лежит их кредитоспособность. Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы:

- определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей;
- формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей;
- выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей;
- группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности;
- дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация кредитных условий осуществляются отдельно по различным формам кредита – товарному и потребительскому.

6. Формирование процедуры инкассации текущей дебиторской задолженности. В составе этой процедуры должны быть предусмотрены: сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

7. Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования текущей дебиторской задолженности. Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью - ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются: факторинг; учет векселей, выданных покупателями продукции; форфейтинг.

8. Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией текущей дебиторской задолженности. Такой контроль организуется в рамках построения общей системы финансового контроля на предприятии как самостоятельный его блок. Одним из видов таких систем является «Система ABC» применительно к портфелю дебиторской задолженности предприятия. В категорию «А» включаются при этом наиболее крупные и сомнительные виды текущей дебиторской задолженности (так называемые «проблемные кредиты»); в категорию «В» - кредиты средних размеров; в категорию «С» - остальные виды дебиторской

задолженности, не оказывающие серьезного влияния на результаты финансовой деятельности предприятия.

Критерием оптимальности разработанной и осуществляемой кредитной политики любого типа и по любым формам предоставляемого кредита, а соответственно и среднего размера текущей дебиторской задолженности по расчетам с покупателями за реализуемую им продукцию, выступает следующее условие:

$$ДЗ_o \rightarrow ОП_{др} \geq ОЗ_{дз} + ПК_{дз},$$

где $ДЗ_o$ - оптимальный размер текущей дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии;

$ОП_{др}$ - дополнительная операционная прибыль, получаемая предприятием от увеличения продажи продукции в кредит;

$ОЗ_{дз}$ - дополнительные операционные затраты предприятия по обслуживанию текущей дебиторской задолженности;

$ПК_{дз}$ - размер потерь капитала, инвестированного в текущую дебиторскую задолженность, из-за недобросовестности (неплатежеспособности) покупателей.

16. Содержание и стратегические цели долгосрочной финансовой политики.

Долгосрочная финансовая политика заключается в разработке финансовой стратегии предприятия. Финансовая стратегия предприятия - набор основных финансовых целей, планов и политик по их достижению, сформулированных таким образом, чтобы обеспечить создание стоимости в долгосрочной перспективе.

Термин финансовая стратегия более близок к стратегическому менеджменту и охватывает те элементы управления предприятием, которым не уделяется достаточно внимания при определении и применении общей стратегии развития предприятия.

Финансовая стратегия кроме всего прочего обязательно должна включать систему коммуникаций со всеми заинтересованными сторонами; систему вознаграждений; и как отдельный элемент - отчетность.

Финансовая стратегия в первом приближении сводится к двум решениям: о структуре капитала и о дивидендной политике. По отношению к операционной стратегии финансовая стратегия играет подчиненную роль - очевидно, что структура капитала и дивидендная политика должна соответствовать стадии жизненного цикла основного продукта.

Таким образом:

- 1) в рамках финансовой стратегии должна формироваться финансовая модель предприятий с позиции, как структуры активов, так и пассивов, соответствующая модели бизнеса
 - 2) в рамках финансовой стратегии внимание должно уделяться одновременно, как блоку рентабельности, так и блоку ликвидности, учитывая в ряде случаев их конфликтующий характер.
- Эффективная финансовая стратегия повышает стоимость для акционеров.

Оптимальное соотношение акционерного и заемного капитала позволяет минимизировать общую стоимость капитала, одновременно позволяя компании обеспечить себя финансами по разумной цене и сохранить достаточную финансовую гибкость.

Грамотная финансовая стратегия также включает дивидендную политику и политику выкупа акций, служащих интересам акционеров.

Финансовая стратегия должна соответствовать уровню делового риска и потребностям финансирования бизнес-плана, и должна рассматривать финансовые цели компании, потребности финансирования, дивидендную политику и рыночные условия.

Финансовая стратегия предприятия включает в себя: анализ финансового состояния; оптимизацию основных и оборотных средств, распределения прибыли, безналичных расчетов, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных бумаг.

17. Отчет (прогноз) движения денежных средств и его роль в организации денежных потоков предприятия.

Отличие бюджета движения денежных средств от отчета о движении денежных средств.

Говоря о механизме контроля за движением денежных средств, нужно четко определить терминологию. Существуют два принципиально разных документа:

отчет о движении денежных средств (cash flow statement), который является итоговым отчетным документом в финансовом (или бухгалтерском) учете;

бюджет (прогноз, кассовый бюджет) движения денежных средств (cash budget), который является плановым и отчетным документом в управленческом учете (или в бюджетировании).

Распространенной ошибкой является отождествление этих двух документов. Различия этих документов вытекают из разных целей, стоящих перед системами учета, в рамках которых они формируются.

Цель формирования бухгалтерского отчета о движении денежных средств - дать пользователям информацию об источниках притока денежных средств и направлениях их расходования, остатках денежных средств на счете, т.е. о фактически произошедших событиях, причем данные за период только суммируются на конкретную отчетную дату и какая-либо корректировка не предполагается.

Цель формирования бюджета движения денежных средств - планирование, контроль исполнения плановых показателей и анализ данных о движении денег и их эквивалентов за период. Механизм формирования информации динамичен - он предусматривает возможность корректировки данных в процессе исполнения бюджета и анализа “плановые величины - фактические данные”.

Успешно работающий менеджер должен иметь четкое представление о том, как измерить денежный поток, как им управлять и каковы источники денег. Управлять денежными потоками можно только в системе “плановые величины - фактические данные”, что и позволяет делать механизм системы бюджетирования.

Структура, степень конфиденциальности и порядок формирования бюджета движения денежных средств определяются только внутренней нормативной документацией организации. В большинстве случаев он является конфиденциальным и закрыт для сторонних пользователей. Поэтому бюджет движения денежных средств имеет еще одну особенность - ограниченный круг пользователей; в первую очередь это менеджеры и руководители, в редких случаях - стратегические, но не портфельные инвесторы.

Бюджет движения денежных средств - эффективный инструмент планирования и контроля за денежными потоками, который дает руководству организации представление:

за счет какой деятельности организация получает денежные средства и способна ли она стабильно получать денежные средства от текущей деятельности;

насколько организация зависит от заемных источников финансирования;

когда возникают кассовые разрывы и за счет чего они могут быть покрыты, когда и на каких условиях могут быть получены кредиты и займы;

получает ли организация достаточно ресурсов для дальнейшего роста;

- о деятельности подразделения, что служит одним из критериев оценки работы их менеджеров;
- о причинах расхождений финансовых результатов (зафиксированных в отчете о прибылях и убытках) и изменениях объемов денежных средств (зафиксированных в отчете о движении денежных средств).

Кроме того, бюджет движения денежных средств позволяет связать воедино денежные потоки финансово взаимосвязанных структур, поскольку отчет о движении денежных средств отражает только финансовые потоки одного юридического лица.

Менеджеры подразделений получают информацию о финансировании статей бюджета организации и расчетах с контрагентами, а также имеют возможность не только управлять денежными потоками организации, но и планировать посредством данных об этих потоках затраты (сокращать их в период, когда может ожидается нехватка денежных ресурсов и, наоборот, увеличивать при возможности их финансирования).

Стратегическим инвесторам (в случае предоставления им такой информации) бюджет движения денежных средств позволяет разрабатывать модели для оценки и сопоставления дисконтированной стоимости будущих потоков денежных средств различных компаний и реалистичность возврата средств.

Место бюджета движения денежных средств в системе бюджетов.

Бюджет движения денежных средств является только частью общего бюджета¹, одной из форм контроля за деятельностью организаций. Он не показывает финансовых результатов деятельности организации (для этого нужен прогноз прибылей и убытков), не дает представления об имуществе и капитале организации (для этого необходим прогнозный баланс).

Бюджет движения денежных средств относят к финансовому блоку бюджетных форм, куда также входят: прогнозный баланс, кредитный план, план финансовых вложений, инвестиционный план, смета расходов, осуществляемых из прибыли.

Кроме того, эту форму бюджета относят к основным бюджетам, куда также входят прогнозный баланс и прогноз прибылей и убытков.

Структура бюджета движения денежных средств схожа со структурой отчета о движении денежных средств, сформированного по данным бухгалтерского учета. Бюджет движения денежных средств состоит из трех разделов - результаты от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Механизмы формирования этих разделов различны, поскольку цели бухгалтерского и управленческого учета неодинаковы. Целью бухгалтерского учета является формирование отчетности по результатам деятельности организации для представления внешним пользователям, и эта отчетность составляется по заранее определенным правилам. Цель управленческого учета, в рамках которого формируется бюджет движения денежных средств,- отражение реальной картины деятельности организации. Критериями правильности создания такой картины служат полезность, полнота, разумность и прогнозируемость отражения различных операций.

Отнесение бюджета движения денежных средств к внутренней управленческой документации позволяет максимально использовать полезный эффект от него для целей текущего управления деятельностью организации. Это отражается в механизме формирования данных: ряд принципов формирования данных о движении денежных средств нельзя использовать при составлении бухгалтерских отчетов или они не требуются в официальной отчетности. Среди таких возможных составляющих формирования бюджета движения денежных средств:

максимальная детализация наиболее важных статей в различных аналитических разрезах;
формирование не только отчетных форм, но и планов, а также анализ исполнения бюджета;
возможность внесения корректировок или перехода на иной уровень деловой активности либо другой бюджет с иными плановыми показателями (гибкость бюджета);
отдельный учет внутреннего перемещения денег (поступлений средств из банка в кассу);
использование денежных эквивалентов как платежных средств и неденежных форм расчетов, которые не применяются в российском бухгалтерском учете при формировании отчета о прибылях и убытках, а также возможность учета операций с векселями, взаимозачеты и бартерные схемы;
введение статей, отражающих направления расходования свободных денежных средств (например, депозиты, резервы).

При отражении движения денежных средств необходимо отражать резервы, поскольку эти денежные средства временно отвлечены из оборота (в соответствии с правилами, установленными во внутренних нормативных документах), что влияет на способность организации погашать возникшую кредиторскую задолженность.

Принципы формирования внутренней управленческой отчетности позволяют установить правила ее

подготовки, применительно к специфике бизнеса, так:

организациям с большим объемом капитальных вложений необходимо отслеживать финансирование этих вложений не только пообъектно, но и в разрезе подразделений, видов вложений и т.д.;

холдинговым структурам с большим объемом внутренних взаимозачетов нужно отражать денежные потоки между структурами, входящими в холдинг, как в доходной, так и в расходной части бюджета. При этом сумма зачета не должна влиять на итоговый баланс поступления и расходования денежных средств, поскольку и в доходах, и в расходах должна фигурировать одна и та же сумма, если иное не предусмотрено договором о зачете задолженности;

структурам, осуществляющим большой объем бартерных операций, следует указывать стоимость товаров, переданных покупателями в обмен на реализованную продукцию, в составе денежных поступлений и выплат (в отчете о движении денежных средств такие операции не отражаются). В этом случае доходы от реализации полученных товаров должны быть показаны по строке реализации продукции в момент поступления средств от продажи в фактически поступившей сумме.

Способность бизнеса генерировать денежные средства в достаточном объеме - залог его развития. Однако и прибыльный бизнес (в соответствии с отчетом о прибылях и убытках) может испытывать хроническую нехватку денежных средств.

Способность создавать прибыль необходима для развития организации, но только если такая прибыль может быть быстро конвертирована в деньги. Статистика большинства развитых стран показывает, что 70% фирм, пострадавших от банкротства, имели прибыль, но прекратили существование из-за нехватки денег, а не из-за неспособности генерировать прибыль.

Результат формирования бюджета движения денежных средств не может быть отрицательным: организация не может выплатить больше денег, чем она привлекает в данном периоде. В случае нехватки собственных ресурсов организация берет кредиты и займы, что обязательно должно быть отражено при формировании документа. При разработке планов нужно помнить, что все планируемые к погашению обязательства должны быть покрыты денежными средствами (своими или заемными).

Отражение данных в бюджете доходов и расходов не предполагает автоматического их отражения в бюджете движения денежных средств. Критический момент процесса прогнозирования денежных потоков - оценка погашения дебиторской задолженности с учетом безнадежных долгов. Усложняется процесс тем, что эффект запаздывания поступлений платежей в оплату продаж в кредит распространяется на несколько временных периодов.

Если при расчете денежных поступлений учитывается безнадежная дебиторская задолженность, то при формировании кредиторской задолженности рассматривается необходимость оплаты всех обязательств. Таким образом, возникают разрывы:

по суммам - между выручкой, отражающей всю отгрузку, и денежными поступлениями, с одной стороны, и выплатами по обязательствам (или всеми начисленными затратами) - с другой¹;

по времени - между выставлением/получением счетов и поступлением/выплатой денежных средств.

Механизм формирования бюджета движения денежных средств.

Данные в бюджете движения денежных средств напрямую не переходят из традиционных форм бюджета. Бюджет движения денежных средств связан с остальными бюджетами через поступление/выбытие денежных средств, т.е. движение обязательств: получение и выставление счетов; подписание актов выполненных работ и накладных на получение товарно-материальных ценностей; контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью через исполнение заключенных договоров. На рисунке 2 представлен механизм формирования бюджета движения денежных средств.

Формирование и погашение дебиторской и кредиторской задолженности отслеживается через коэффициенты инкассации, т.е. поступления/выплаты денежных средств по видам: предоплата и авансы полученные/выплаченные; текущие поступления/выплаты; погашение/образование просроченной задолженности.

Формирование бюджета движения денежных средств - в первую очередь элемент краткосрочного и среднесрочного управления денежными средствами.

18.Содержание основных моделей и их использование в процессе прогнозирования банкротства.

"Количественные" кризис-прогнозные методики

Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель. Она основывается на двух ключевых показателях (например, показатель текущей ликвидности и показатель доли заемных средств), от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты затем складываются с некой постоянной величиной (const), также полученной тем же (опытно-статистическим) способом. Если результат (C1) оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Положительное значение C1 указывает на высокую вероятность банкротства.

В американской практике выявлены и используются такие весовые значения коэффициентов:

для показателя текущей ликвидности (покрытия) (Кп) - (-1,0736)

для показателя удельного веса заемных средств в пассивах предприятия (Кз) - (+0,0579)

постоянная величина - (-0,3877)

Отсюда формула расчета C1 принимает следующий вид:

$$C1 = -0,3877 + Kп * (-1,0736) + Kз * 0,0579$$

Надо заметить, что источник, приводящий данную методику, не дает информации о базе расчета весовых значений коэффициентов. Тем не менее, в любом случае следует иметь в виду, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики, а также другие уровни фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, иное налоговое бремя. В силу этого невозможно механически использовать приведенные выше значения коэффициентов в российских условиях.

Однако саму модель, с числовыми значениями, соответствующими реалиям российского рынка, можно было бы применить, если бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия.

Рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния предприятия, а потому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности проданной продукции, так как данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства (C1) и уровень рентабельности продаж продукции. Если первый показатель находится в безопасных границах, и уровень рентабельности продукции достаточно высок, то вероятность банкротства крайне незначительная.

Коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Альтманом (Edward I. Altman). Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis - MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

При построении индекса Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное

уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z=1,2 X1+1,4X2+3,3X3+0,6X4+X5$$

Где X1 - оборотный капитал/сумма активов;

X2 - нераспределенная прибыль/сумма активов;

X3 - операционная прибыль/сумма активов;

X4 - рыночная стоимость акций/задолженность;

X5 - выручка/сумма активов.

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах [-14, +22], при этом предприятия, для которых $Z > 2,99$ попадают в число финансово устойчивых, предприятия, для которых $Z < 1,81$ являются безусловно-несостоятельными, а интервал [1,81-2,99] составляет зону неопределенности.

Z-коэффициент имеет общий серьезный недостаток - по существу его можно использовать лишь в отношении крупных кампаний, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких компаний можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала.

В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котируются на бирже:

$$R=8,38*K1+K2+0,054*K3+0,63*K4$$

(здесь X4 - балансовая, а не рыночная стоимость акций.)

Коэффициент Альтмана относится к числу наиболее распространенных. Однако, при внимательном его изучении видно, что он составлен некорректно: член X1 связан с кризисом управления, X4 характеризует наступление финансового кризиса, в то время как остальные - экономического. С точки зрения системного подхода данный показатель не имеет права на существование.

Вообще, согласно этой формуле, предприятия с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью "непотопляемыми". В российских условиях рентабельность отдельного предприятия в значительной мере подвергается опасности внешних колебаний. По-видимому, эта формула в наших условиях должна иметь менее высокие параметры при различных показателях рентабельности.

Известны другие подобные критерии. Так британский ученый Таффлер (Taffler) предложил в 1977 г. четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой использовал следующий подход:

При использовании компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности корпорации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации. Типичная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму:

$$Z=c0+c1x1+c2x2+c3x3+c4x4,...$$

где:

x1=прибыль до уплаты налога/текущие обязательства (53%)

x2=текущие активы/общая сумма обязательств (13%)

x_3 =текущие обязательства/общая сумма активов (18%)

x_4 =отсутствие интервала кредитования (16%)

c_0, \dots, c_4 - коэффициенты, проценты в скобках указывают на пропорции модели; x_1 измеряет прибыльность, x_2 - состояние оборотного капитала, x_3 - финансовый риск и x_4 - ликвидность.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент (Perfomans Analysys Score) - коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании во времени. Изучая PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, легко определить моменты упадка и возрождения компании.

PAS-коэффициент - это просто относительный уровень деятельности компании, выведенный на основе ее Z-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент, равный 50, указывает на то, что деятельность компании оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10, свидетельствует о том, что лишь 10% компаний находятся в худшем положении (неудовлетворительная ситуация). Итак, подсчитав Z-коэффициент для компании, можно затем трансформировать абсолютную меру финансового положения в относительную меру финансовой деятельности. Другими словами, если Z-коэффициент может свидетельствовать о том, что компания находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу.

Сильной стороной такого подхода является его способность сочетать ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое представительное соотношение. Так, компания, получающая большие прибыли, но слабая с точки зрения баланса, может быть сопоставлена с менее прибыльной, баланс которой уравновешен. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с данной компанией, и соответственно варьировать условия сделки. В сущности, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих.

Дополнительной особенностью этого подхода является использование "рейтинга риска" для дальнейшего выявления скрытого риска. Этот рейтинг статистически определяется только, если компания имеет отрицательный Z-коэффициент, и вычисляется на основе тренда Z-коэффициента, величины отрицательного Z-коэффициента и числа лет, в продолжение которых компания находилась в рискованном финансовом положении. Используя пятибалльную шкалу, в которой 1 указывает на "риск, но незначительную вероятность немедленного бедствия", а 5 означает "абсолютную невозможность сохранения прежнего состояния", менеджер оперирует готовыми средствами для оценки общего баланса рисков, связанных с кредитами клиента.

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид:

$$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4$$

где K_1 - оборотный капитал/актив;

K_2 - чистая прибыль/собственный капитал;

K_3 - выручка от реализации/актив;

K_4 - чистая прибыль/интегральные затраты.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется следующим образом:

Значение R	Вероятность банкротства, процентов
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

К очевидным достоинствам данной модели можно отнести то, что механизм ее разработки и все основные этапы расчетов достаточно подробно описаны в источнике.

Коэффициент прогноза банкротства (Кпб) характеризует удельный вес чистых оборотных средств в сумме актива баланса. Он исчисляется по формуле:

$$Кпб = \frac{\text{Все мобильные (оборотные) активы} - (\text{VI раздел баланса} + \text{Расчеты и прочие пассивы})}{\text{Общий итог баланса}}$$

Можно также использовать в качестве механизма предсказания банкротства цену предприятия. На скрытой стадии банкротства начинается незаметное, особенно если не наложен специальный учет, снижение данного показателя по причине неблагоприятных тенденций как внутри, так и вне предприятия.

Цена предприятия (V) определяется капитализацией прибыли по формуле:

$$V = \frac{P}{K}$$

где P - ожидаемая прибыль до выплаты налогов, а также процентов по займам и дивидендов;

K - средневзвешенная стоимость пассивов (обязательств) фирмы (средний процент, показывающий проценты и дивиденды, которые необходимо будет выплачивать в соответствии со сложившимися на рынке условиями за заемный и акционерный капиталы).

Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств (требования банков, акционеров и других вкладчиков средств). Прогноз ожидаемого снижения требует анализа перспектив прибыльности и процентных ставок.

Целесообразно рассчитывать цену предприятия на ближайшую и долгосрочную перспективу. Условия будущего падения цены предприятия обычно формируются в текущий момент и могут быть в определенной степени предугаданы (хотя в экономике всегда остается место для непрогнозируемых скачков).

Кризис управления характеризует показатель Аргенти (А-счет).

Согласно данной методике, исследование начинается с предположений, что (а) идет процесс, ведущий к банкротству, (б) процесс этот для своего завершения требует нескольких лет и (в) процесс может быть разделен на три стадии:

Недостатки. Компании, скатывающиеся к банкротству, годами демонстрируют ряд недостатков, очевидных задолго до фактического банкротства.

Ошибки. Вследствие накопления этих недостатков компания может совершить ошибку, ведущую к банкротству (компании, не имеющие недостатков, не совершают ошибок, ведущих к банкротству).

Симптомы. Совершенные компанией ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей (скрытое при помощи "творческих" расчетов), признаки недостатка денег. Эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет.

При расчете А-счета конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо 0 - промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель - А-счет.

"Качественные" кризис-прогнозные методики

Ориентация на какой-то один критерий, даже весьма привлекательный с позиции теории, на

практике не всегда оправдана. Поэтому многие крупные аудиторские фирмы и другие компании, занимающиеся аналитическими обзорами, прогнозированием и консультированием, используют для аналитических оценок системы критериев. Безусловно, в этом есть и свои минусы: гораздо легче принять решение в условиях однокритериальной, чем многокритериальной задачи. Вместе с тем, любое прогнозное решение подобного рода, независимо от числа критериев, является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер информации к размышлению, нежели побудительных стимулов для принятия немедленных решений.

В качестве примера можно привести рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), содержащие перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия. В.В. Ковалев, основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике бизнеса, предложил следующую двухуровневую систему показателей.

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- хроническая нехватка оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;
- неправильная реинвестиционная политика;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;
- наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;
- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;
- использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;
- недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;
- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;
- участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- политический риск, связанный с предприятием в целом или его ключевыми подразделениями.

Что касается критических значений этих критериев, то они должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных

статистических данных.

Одной из стадий банкротства предприятия является финансовая неустойчивость. На этой стадии начинаются трудности с наличными средствами, проявляются некоторые ранние признаки банкротства, резкие изменения в структуре баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызвать:

- резкое уменьшение денежных средств на счетах (кстати, увеличение денежных средств может свидетельствовать об отсутствии дальнейших капиталовложений);
- увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также говорит о затруднениях со сбытом, если сопровождается ростом запасов готовой продукции);
- старение дебиторских счетов;
- разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженности;
- снижение объемов продаж (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов продаж, так как в этом случае банкротство может наступить в результате последующего разбалансирования долгов, если последует непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат; кроме того, рост объемов продаж может свидетельствовать о сбросе продукции перед ликвидацией предприятия).

При анализе работы предприятия извне тревогу должны вызывать:

задержки с предоставлением отчетности (эти задержки, возможно, сигнализируют о плохой работе финансовых служб);

конфликты на предприятии, увольнение кого-либо из руководства и т.д.

Корректировка методик предсказания банкротства с учетом специфики отраслей

Данная методика разработана учеными Казанского государственного технологического университета. Они предлагают деление всех предприятий по классам кредитоспособности. Расчет класса кредитоспособности связан с классификацией оборотных активов по степени их ликвидности.

Особенности формирования оборотных средств в нашей стране не позволяют прямо использовать критериальные уровни коэффициентов платежеспособности (ликвидности и финансовой устойчивости), применяемых в мировой практике. Поэтому создание шкалы критериальных уровней может опираться лишь на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанные на основе фактических данных однородных предприятий (одной отрасли).

Распределение предприятий по классам кредитоспособности происходит на следующих основаниях:
к первому классу кредитоспособности относят фирмы, имеющие хорошее финансовое состояние (финансовые показатели выше среднеотраслевых, с минимальным риском невозврата кредита);
ко второму - предприятия с удовлетворительным финансовым состоянием (с показателями на уровне среднеотраслевых, с нормальным риском невозврата кредита);
к третьему классу - компании с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском непогашения кредита.

Поскольку, с одной стороны, для предприятий разных отраслей применяются различные показатели ликвидности, а, с другой, специфика отраслей предполагает использование для каждой из них своих критериальных уровней даже по одинаковым показателям, учеными Казанского государственного технологического университета были рассчитаны критериальные значения показателей отдельно для каждой из таких отраслей, как:

- промышленность (машиностроение);
- торговля (оптовая и розничная);
- строительство и проектные организации;
- наука (научное обслуживание).

В случае диверсификации деятельности предприятие отнесено к той группе, деятельность в которой занимает наибольший удельный вес.

19. Теории дивидендной политики. Факторы, определяющие дивидендную политику.

Термин «дивидендная политика» в принципе связан с распределением прибыли в акционерных обществах. Однако рассматриваемые в данном случае принципы и методы распределения прибыли применимы не только к АО, но и к предприятиям любой организационно- правовой формы. В связи с этим в финансовом менеджменте используется широкая трактовка термина «дивидендная политика», под которой понимают механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия. Поскольку основной целью дивидендной политики является установление необходимой пропорциональности между текущим потреблением прибыли и будущим ее ростом, который обеспечит инвестиционное финансирование, то с помощью дивидендной политики можно максимизировать рыночную стоимость предприятия и обеспечить стратегическое развитие. Исходя из цели дивидендной политики, под дивидендной политикой понимают составную часть общей финансовой политики предприятия, заключающейся в оптимизации пропорции между потребляемой и капитализируемой прибылью с целью максимизации рыночной стоимости предприятия. Наиболее распространенными и востребованными теориями дивидендной политики являются:

1. Теория независимости дивидендов (авторы: Миллер и Модельяни). Теория утверждает, что избранная дивидендная политика не оказывает никакого влияния ни на рыночную стоимость предприятия, ни на благосостояние собственников в текущем и перспективном периодах. Так как эти показатели зависят от суммы формируемой прибыли, а не распределяемой. Поэтому дивидендная политика должна предусматривать прежде всего направление основной массы прибыли на финансирование наиболее эффективных инвестиционных проектов, а обыкновенным акционерам должны выплачиваться по остаточному принципу.
2. Теория предпочтительности дивидендов (авторы: Гордон и Линтнер). Теория утверждает, что каждая единица текущего дохода, выплаченного в форме дивидендов в настоящее время, стоит всегда дороже, т.к. она очищена от риска, чем доход, отложенный на будущее с присущем ему риском. Исходя из этой теории, максимизация дивидендов является более предпочтительной, чем капитализация прибыли. Противники этой теории утверждают, что доход, полученный в форме дивидендов в большинстве случаев реинвестируется в акции своей или аналогичных компаний, а это, в свою очередь, не позволяет использовать фактор риска как аргумент в пользу той или иной дивидендной политики.
3. Теория максимизации дивидендов или теория налоговых предпочтений. По этой теории эффективность политики определяется критерием минимизации налоговых выплат на капитализируемую прибыль и получаемых льгот, а также налоговых выплат по текущим и предстоящим доходам собственника. Налогообложение текущих доходов в виде дивидендных выплат будет всегда выше, чем у предстоящих за счет временной стоимости денег и налоговых льгот по капитализируемой прибыли. Поэтому следует обеспечить минимум дивидендных выплат и максимально капитализировать прибыль. Эта теория зависит от системы льгот в конкретной системе налогообложения, конкретной страны в конкретный момент времени.
4. Теория сигнализирования построена на том, что основные модели оценки текущей реальной рыночной стоимости акций, в качестве базового элемента используют размер выплачиваемых по акциям дивидендов. Поэтому рост уровня дивидендных выплат определяет возрастание реальной и котируемой рыночной стоимости акций. Это возрастание автоматическое; реализация таких же акций будет приносить акционерам дополнительный доход. Наряду с этим выплата высоких дивидендов сигнализирует о том, что компания находится на подъеме и ожидает существенный рост прибыли в предстоящем периоде. Эта теория неразрывно связана с высокой прозрачностью фондового рынка, на котором оперативно полученная информация оказывает существенное влияние на колебание рыночной стоимости акций.
5. Теория клиентуры (или теория соответствия дивидендной политики составу акционеров). По этой теории компания должна осуществлять дивидендную политику таким образом, чтобы удовлетворить ожидания большинства акционеров и их менталитет. Если большинство акционеров отдает предпочтение текущему дивиденду, то следует направить прибыль преимущественно на цели текущего потребления и, наоборот, если основной состав хочет капитализировать прибыль, то надо ее капитализировать. Та часть акционеров, которая будет не согласна с дивидендной политикой, реинвестирует свой капитал в акции других компаний. В результате состав клиентуры станет более однородным.

Нормативные документы, в той или иной степени регулируют различные стороны хозяйственной деятельности, в том числе и порядок выплаты дивидендов. Кроме того, существуют и национальные традиции в содержании дивидендной политики, общих тенденциях в отношении выплаты дивидендов. **Помимо них существуют и другие обстоятельства, влияющие на дивидендную политику:**

1. Ограничения правового характера.

Собственный капитал предприятия состоит из трех крупных элементов: акционерный капитал, эмиссионный доход, нераспределенная прибыль. В большинстве стран законом разрешена одна из двух схем - на выплату дивидендов может расходоваться либо только прибыль (прибыль отчетного периода и нераспределенная прибыль прошлых периодов), либо прибыль и эмиссионный доход.

Согласно российскому Положению об акционерных обществах процедура объявления дивиденда проводится в два этапа: промежуточный дивиденд объявляется директором и имеет фиксированный размер; окончательно дивиденд утверждается общим собранием по результатам года с учетом выплаты промежуточных дивидендов. Величина окончательного дивиденда в расчете на одну акцию предлагается на утверждение собранию директором общества. Размер дивиденда не может быть больше рекомендованного директорами, но может быть уменьшен собранием. Что касается фиксированного дивиденда по привилегированным акциям, равно как и процента по облигациям, то он устанавливается при их выпуске.

2. Ограничения контрактного характера.

Величина выплачиваемых дивидендов регулируется специальными контрактами в том случае, когда предприятие хочет получить долгосрочную ссуду. Чтобы обеспечить обслуживание такого долга, в контракте, как правило, оговариваются либо предел, ниже которого не может опускаться величина нераспределенной прибыли, либо минимальный процент реинвестируемой прибыли. В России подобной практики нет; отдаленным аналогом ее выступает обязательность формирования резервного капитала в размере не менее 10 % уставного капитала общества.

3. Ограничения в связи с недостаточной ликвидностью.

Дивиденды в денежной форме могут быть выплачены лишь в том случае, если у предприятия есть деньги на расчетном счете или денежные эквиваленты, конвертируемые в деньги, достаточны для выплаты.

4. Ограничения в связи с расширением производства.

Многие предприятия, особенно на стадии становления, сталкиваются с проблемой поиска финансовых источников целесообразного расширения производственных мощностей. В этих случаях нередко прибегают к практике ограничения дивидендных выплат.

5. Ограничения в связи с интересами акционеров.

Определяя оптимальный размер дивидендов, директорат предприятия и акционеры должны оценивать, как величина дивиденда может повлиять на цену предприятия в целом. Последняя, в частности, выражается в рыночной цене акций. В условиях постоянного роста дивидендов с темпом прироста g и дивидендом за год C цена акций PV может быть исчислена по формуле Гордона $PV = C * (1+g) / (r - g)$

6. Ограничения рекламно - финансового характера.

В условиях рынка информация о дивидендной политике компаний тщательно отслеживается аналитиками, менеджерами, брокерами и др. Сбои в выплате дивидендов, любые нежелательные отклонения от сложившейся в данной компании практики могут привести к понижению рыночной цены акций. Поэтому нередко предприятие вынуждено поддерживать дивидендную политику на достаточно стабильном уровне, несмотря на возможные колебания конъюнктуры.

20. Задачи риск-менеджмента по противодействию угрозе финансовой несостоятельности предприятия.

Бесспорно, что в последнее время риск менеджмент изменился в сторону усложнения экономических моделей. Современный подход к управлению рисками базируется на парадигме Value-at-Risk (VaR), относящейся к классу статистических моделей. Нельзя не признать, что в рамках данного подхода удалось многого добиться, хотя дискуссии на этот счёт идут до сих пор. Однако можно выделить десять глобальных задач, которые не решены в области управления рисками и по сей день, что, в свою очередь, характеризует современное положение дел в этой области. Эти задачи можно разбить на три категории: применение риск менеджмента, охватываемые типы рисков, точность оценок рисков.

Применение риск менеджмента.

1. Управление риском всей компании или рисками отдельных вложений?

Главной функцией риск менеджмента, как это не раз подчеркивалось, является оценка риска для целой компании. Для этого необходимо оценить функцию распределения доходностей от деятельности всей фирмы. После того, как это сделано, можно оценить величину рискованного капитала, которым должна располагать фирма. С другой стороны, этот рискованный капитал должен быть распределён между отдельными направлениями деятельности компании так, чтобы работа каждого подразделения тоже согласовывалась с требованиями риск менеджеров. Одна из проблем состоит в том, что величина потенциальных потерь целой компании может быть меньше суммы возможных потерь на каждом направлении из-за неидеальной корреляции между факторами риска, специфических для каждого направления. Таким образом, возникает следующая методологическая дилемма: если риск-менеджер оценивает необходимый капитал всей компании, а затем распределяет его по отдельным направлениям (подход сверху - вниз), то это неизбежно приводит к нарушению требований к капиталу на каждое направление. Альтернативой является оценка рискованного капитала для каждого направления деятельности отдельно, а затем суммировать требования каждого направления (подход снизу – вверх), что приводит к риску чрезмерной капитализации компании в целом и снижает эффективность бизнеса. Разработка универсальной методологии, разрешающей данную проблему, явилась бы большим шагом вперёд в деле управления рисками.

2. Административное регулирование или управление на местах?

Административные учреждения накладывают свои требования на деятельность финансовых институтов, потому что являются ответственными за стабильную работу финансовой системы в целом. Однако события последних лет показали, что административные требования являются лишь грубым приближением того, что делают риск менеджеры для выработки решений в каждой конкретной компании. В результате складывается практика, когда риск менеджеры проводят два типа расчётов: одни для принятия управленческих решений руководством компании, другие – для удовлетворения административных требований.

3. Распространение на нефинансовые компании.

Относительный успех применения риск менеджмента при трейдинге привёл к идее использовать аналогичные подходы и в нефинансовых областях, например, в корпоративном управлении или обычной банковской деятельности. Однако существующую технологию перенести в новые сферы не так просто. Одним из ограничений является тот факт, что в нефинансовых областях гораздо большие временные горизонты, для которых требуется оценить риски. Конечно, существуют способы адаптации трейдинговых подходов для новых условий. Однако вопрос устойчивости такого рода процедур остаётся открытым.

Управление рисками по типам рисков.

4. Рыночные риски.

В вопросе расчёта VaR можно выделить два подхода: эмпирический и параметрический. В первом этот показатель рассчитывается на основе наблюдаемой исторической выборки. При этом сразу встаёт вопрос о длине выборки, поскольку результаты сильно зависят от этого параметра. При этом возникает крайне неприятный вопрос, насколько эмпирически оценённый VaR способен отражать реальные риски, которые могут произойти в будущем. Во втором подходе постулируется, что распределение доходностей и потерь подчиняется нормальному закону. После чего историческая выборка используется только для оценки параметров этого распределения. Однако мировая практика показывает, что распределение доходностей ненормально – сильные колебания цен происходят чаще, чем это должно было бы быть согласно нормальному закону. Риск менеджеры по-разному пытаются смоделировать тяжёлые хвосты распределения, однако это приводит к тому, что риски зачастую переоцениваются, и компании вынуждены брать на себя повышенные требования к капиталу.

5. Кредитные риски.

Задействовать методы управления рисками в области кредитования принимаются давно. Поскольку в случае дефолта заёмщика вернуть можно только то количество денег, какова рыночная стоимость активов на тот момент, это вызывает необходимость оценивать стоимостные риски при заключении договора на довольно значительный интервал времени. А поскольку рыночная стоимость активов меняется со временем, приходится осуществлять мониторинг конкретного контракта от начала и до конца. Большинство методов в этом вопросе сродни подходу VaR и также завышают риски, поскольку не способны задействовать информацию о рынке, поступившую после заключения контракта. С изобретением рынка кредитных деривативов в середине 90-х годов эта проблема частично снялась. Однако кредитные деривативы не получили широкого распространения, и проблема остаётся актуальной.

6. Риски ликвидности.

Одним из главных предположений при расчёте VaR как на внутрифирменном, так и на административном уровне, является абсолютная рыночная конкурентность и ликвидность. В случае, когда размер позиции достаточно велик по сравнению с самим рынком или когда все участники предпринимаяют одинаковые действия, возникает новый вид риска – риск ликвидности. Неликвидность проявляется в том, что невозможно быстро закрыть позицию, существенно не изменив цену актива. Для отражения этих новых проявлений – длительности закрытия позиции и изменение стоимости актива из-за величины позиции – нужна новая методология, стоящая над VaR.

7. Операционные риски.

Операционные риски, обычно включающие в себя правовой риск и модельный риск, имеют отношение к вероятности, что компания не сможет выполнить задуманную комбинацию завершённых транзакций. Последние исследования обнаружили, что промышленные стандарты для оценки и управления этими видами рисков значительно менее разработаны и детальны. Это неудивительно, поскольку операционные риски своеобразны, их нельзя застраховать путем выбора торговой стратегии, как, например, в случае рыночных рисков. В результате сложилась настоятельная потребность в разработке методологии, регулирующей эти важные источники рисков.

Точность оценок при измерении рисков.

8. Дельта- или полностью пересчитанный VaR?

Обычный, вычислительно эффективный расчёт VaR для одного актива включает в себя три элемента: текущую стоимость актива, его дельту или чувствительность стоимости к неблагоприятному изменению фактора риска, от которого она зависит, и возможное изменение фактора риска при заданном доверительном уровне. Хотя эта методика довольно проста и удобна, она может приводить к неправильным результатам в двух случаях. Во-первых, когда изменение фактора риска достаточно велико, то выпуклость функции или так называемый гамма-эффект приводят к тому, что первоначальный дельта-подход недооценивает риск. Во-вторых, когда стоимость актива зависит больше, чем от одного фактора риска, в рамках такого подхода

неизвестно, что делать. Альтернативой является полностью перерассчитанный VaR, основанный на распределении конечной стоимости актива с учётом возможных совместных колебаний всех факторов риска. Однако нетривиальный вопрос состоит в том, насколько удастся спрогнозировать будущую корреляцию факторов риска.

9. Оценка волатильности.

Волатильность рыночных факторов риска играет центральную роль в оценке рыночных и кредитных рисков. Несмотря на важность этого параметра, риск-менеджеры уделяют мало внимания такому вопросу, как сложность в оценке волатильности. Свобода выбора модели при оценке будущей волатильности – будь то стандартное отклонение, посчитанное по исторической выборке, вменённая волатильность из опционных контрактов или прогноз волатильности на основе сложных GARCH моделей – представляет собой неовослащенное поле для практикующего риск-менеджера.

10. Оценка корреляции.

Предположения о корреляции соединяют расчёт VaR для одного актива с управлением риском всего портфеля. Двумя областями, где они играют существенную роль, является оценка риска для всей компании по известным рискам отдельных направлений деятельности и оценка рисков позиций, зависящих больше, чем от одного фактора риска (например, опционов). Задача оценки будущей корреляции во многом сродни задаче оценки будущей волатильности и заключает в себе те же трудности. К несчастью, существует ещё одна проблема, характерная только для оценки корреляции: асинхронность исходных данных. Если различные финансовые переменные фиксируются в разное время, нельзя с полным правом говорить о совместном движении этих переменных. Метод, который бы устранял эту проблему, ещё только предстоит разработать.

21. Группировка активов и обязательств при определении ликвидности фирмы.

Задача анализа ликвидности баланса в ходе анализа финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп.

- Наиболее ликвидные активы (A1) — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.
- Быстро реализуемые активы (A2) — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.
- Медленно реализуемые активы (A3) — наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.
- Труднореализуемые активы (A4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом.

- Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).
- Краткосрочные пассивы (П2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.
- Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».
- Постоянные пассивы (П4) — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$A1 \gg П1$

$A2 \gg П2$

$A3 \gg П3$

$A4 \ll П4$

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

22. Основные показатели финансовой устойчивости организации (предприятия).

Финансовая устойчивость - характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними

запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Анализ финансовой устойчивости исходит из основной формулы баланса, устанавливающей сбалансированность показателей актива и пассива баланса, которая имеет следующий вид:

$$AB + AO = KC + ЗД + ЗКР,$$

где

AB — внеоборотные активы (итог раздела I актива баланса);

АО — оборотные активы (итог раздела II актива баланса), в состав которых входят производственные запасы (ПЗ) и денежные средства в наличной, безналичной формах и расчетах в форме дебиторской задолженности (ДЗ);

КС — капитал и резервы предприятия, т. е. собственный капитал предприятия (итог раздела III пассива баланса предприятия);

ЗД — долгосрочные кредиты и займы, взятые предприятием (итог раздела IV пассива баланса предприятия);

ЗКР — краткосрочные кредиты и займы, взятые предприятием, которые, как правило, используются на покрытие недостатка оборотных средств предприятия (ЗС), кредиторская задолженность предприятия, по которой оно должно расплатиться практически немедленно (КЗ) и прочие средства в расчетах (ПС) (итог раздела V пассива баланса предприятия).

С учетом всех подразделов баланса данную формулу можно представить в следующем виде:

$$AB + (ПЗ + ДЗ) = KC + ЗД + (ЗС + КЗ + ПС).$$

Далее можно сгруппировать активы предприятия по их участию в процессе производства, а пассивы — по участию в формировании оборотного капитала предприятия, получив таким образом следующую формулу:

$$(AB + ПЗ) + ДЗ = (КС + ПС) + ЗД + ЗС + КЗ,$$

AB + ПЗ — внеоборотные и оборотные производственные фонды;

ДЗ — оборотные средства в обращении;

КС + ПС — собственный и приравненный к нему капитал предприятия, как правило, используемый на покрытие недостатка оборотных средств предприятия.

В том случае, если внеоборотные и оборотные производственные средства предприятия погашаются за счет собственного и приравненного к нему капитала с возможным привлечением долгосрочных и краткосрочных кредитов, а денежных средств предприятия, находящихся в расчетах, достаточно для погашения срочных обязательств, то можно говорить о той или иной степени финансовой устойчивости (платежеспособности) предприятия, которая характеризуется системой неравенств:

$$(AB + ПЗ) \leq (КС + ПС) + ЗД + ЗС;$$

$$ДЗ \geq КЗ.$$

При этом выполнение одного из неравенств автоматически влечет за собой выполнение и другого, поэтому при определении финансовой устойчивости предприятия обычно исходят из первого неравенства, преобразовав его исходя из того, что в первую очередь предприятие должно обеспечить капиталом имеющиеся у него внеоборотные активы. Другими словами, величина запасов предприятия не должна превышать суммы собственных и привлеченных средств и заемных средств предприятия после обеспечения этими средствами внеоборотных активов, т. е.

$$ПЗ \leq (КС + ПС + ЗД + ЗС) - AB$$

Выполнение этого неравенства является основным условием платежеспособности предприятия, так как в этом случае денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покроют краткосрочную задолженность предприятия.

Таким образом, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Существуют различные методики анализа финансовой устойчивости с использованием абсолютных показателей. Наиболее популярным является методика применяемая для предприятий производственно сферы, в основе которой показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) как разница между капиталом и резервами (раздел III пассива баланса) и внеоборотными активами (раздел I актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие собственных оборотных средств можно записать следующим образом:

$$\text{СОС} = \text{КС} - \text{АВ}$$

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов:

$$\text{СД} = (\text{КС} + \text{ЗД}) - \text{АВ} = \text{СОС} + \text{КД},$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств:

$$\text{ОИ} = (\text{КС} + \text{ЗД}) - \text{АВ} + \text{ЗС}.$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\Delta\text{СОС}$):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З},$$

где З — запасы (стр. 210 + стр. 220 раздела II актива баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов ($\Delta\text{СД}$):

$$\Delta\text{СД} = \text{СД} - \text{З}.$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ($\Delta\text{ОИ}$):

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}.$$

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся в настоящих условиях развития экономики России очень редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и задается условием:

$$\text{З} < \text{СОС}.$$

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью, покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие совершенно не зависит от внешних кредиторов. Однако такую ситуацию нельзя рассматривать как идеальную, поскольку она означает, что руководство предприятия не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники финансирования основной деятельности.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность, соответствует следующему условию:

$$З = СОС + ЗС.$$

Приведенное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия запасов и затрат успешно использует и комбинирует различные источники средств, как собственные, так и привлеченные.

3. Неустойчивое состояние, характеризующееся нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения СОС:

$$З = СОС + ЗС + ИО,$$

где ИО — источники, ослабляющие финансовую напряженность (временно свободные собственные средства (фонды экономического стимулирования, финансовые резервы), привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской), кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства).

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат).

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предпринимательская фирма находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже ее кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

$$З > СОС + ЗС.$$

В двух последних случаях (неустойчивого и кризисного финансового положения) устойчивость может быть восстановлена оптимизацией структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Но этих показателей не достаточно для выявления степени финансовой устойчивости предприятия, поэтому рассчитывается и анализируются относительные показатели (финансовые коэффициенты).

K_1 – коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага, коэффициент капитализации, коэффициент соотношения заемных и собственных средств) – показывает сколько заемных средств организация привлекла на 1 рубль собственных средств. Нормальное значение $K_1 \leq 1$

$$K_1 = \frac{\text{обязательства}}{\text{собственный капитал}} = \frac{с590 + с690}{с490}$$

K_2 – коэффициент финансирования, финансовое равновесие – показывает сколько собственных средств приходится на 1 рубль заемных. Нормальное значение $K_2 \geq 1$.

$$K_2 = \frac{1}{K_1}$$

К₃ – коэффициент финансовой независимости (автономии, концентрации собственного капитала) – показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Нормальное значение **К₃ ≥ 0,5**

$$K_3 = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{валюта баланса}} = \frac{с490}{с700}$$

К₄ – коэффициент финансовой зависимости – показывает долгосрочные обязательства в общей сумме источника финансирования. Если его значения снижаются до 0, то это означает, что все финансирование осуществляется за счет собственных источников. Нормальное значение **К₄ ≤ 0,5**

$$K_4 = \frac{\text{обязательства}}{\text{валюта баланса}} = \frac{с590 + с690}{с700}$$

$$K_3 + K_4 = 1$$

К₅ – коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования – показывает какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Нормальное значение **К₅ ≥ 0,6**

$$K_5 = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{запасы}} = \frac{с490 - с190}{с210}$$

К₆ – коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами – характеризует степень обеспеченности оборотными активами предприятие собственными (оборотными) средствами, что необходимо для финансовой устойчивости. Нормальное значение **К₆ > 0,1**

$$K_6 = \frac{COC}{\text{оборотные активы}} = \frac{с490 - с190}{с290}$$

К₇ – коэффициент финансовой устойчивости (устойчивого финансирования) – показывает какая часть имущества предприятия финансируется за счет устойчивых источников. Нормальное значение **К₇ ≥ 0,8**, при этом если значение $K_7 < 0,75$, то это уже тревожно для предприятия.

$$K_7 = \frac{\text{устойчивые пассивы}}{\text{валюта баланса}} = \frac{с490 + с590}{с300}$$

К₈ – коэффициент маневренности собственного капитала – показывает на сколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения.

$$K_8 = \frac{COC}{\text{собственный капитал}} = \frac{с490 - с190}{с490}$$

К₉

– **индекс постоянного актива** – показывает какая доля собственных источников средств направляется на покрытие внеоборотных активов, то есть основной части производственного потенциала предприятия.

$$K_9 = \frac{\text{внеоборотные активы}}{\text{собственный капитал}} = \frac{с190}{с490}$$

$$K_8 + K_9 = 1$$

К₁₀ – коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств – оценивает на сколько интенсивно предприятие использует заемные средства для обновления и расширения производства, если оно за счет кредиторов активно расширяет производство, то показатель растет.

$$K_{10} = \frac{\text{долгосрочные обязательства}}{\text{устойчивые пассивы}} = \frac{с590}{с490 + с590}$$

K_{11} - коэффициент реальной стоимости имущества – показывает, какую долю в общей стоимости активов занимает имущество обеспечивающее основную деятельность предприятия. Нормальное значение $K_{11} \geq 0,5$

$$K_{11} = \frac{\text{стоимость имущества, обеспечивающих основную деятельность}}{\text{валюта баланса}} =$$
$$= \frac{OC + \text{сырье и материалы} + НЗП}{\text{валюта баланса}} = \frac{c120 + c211 + c213}{c300}$$

23. Центры финансовой ответственности и финансового учета, их цели и задачи.

Формирование финансовой структуры предприятия, а именно выделение центров финансовой ответственности (ЦФО), — первый шаг на пути к созданию системы бюджетирования. Каждое подразделение компании вносит свой вклад в конечный финансовый результат компании (в виде привлечения дохода или осуществления расходов) и должно нести ответственность за свои действия: осуществлять планировать, отчитываться по результатам. Именно на делегировании ответственности и построен процесс бюджетирования.

Преимущества перехода к управлению по ЦФО очевидны. Разделяя ответственность между подразделениями, мы определяем, кто и за что на предприятии реально отвечает, получаем возможность оценить результаты и оперативно скоординировать действия подразделений, создать грамотную систему мотивации сотрудников для выполнения поставленных задач. Внимание руководителя подразделения концентрируется на показателях работы вверенного ему центра, повышается оперативность и обоснованность принятия управленческих решений. У высшего руководства, наоборот, высвобождается время для выполнения стратегических задач.

Если исходить из понимания бюджетирования как технологии управления, а бюджетов — как инструмента управления, предприятие в таком случае будет являться объектом управления.

Коммерческое предприятие как объект управления в самом простом варианте можно рассматривать как совокупность текущей деятельности (создание и реализация продукции, работ или услуг) и инвестиционной. Текущей деятельности присущи расходы (закупка сырья либо готовой продукции, производство, затраты на реализацию) и доходы (выручка) от реализации продукции, работ или услуг. Разница между текущими доходами и расходами определяется как прибыль (или убыток) от текущей деятельности.

Ответственность за доходы в коммерческой компании, как правило, возлагается на сбытовое подразделение (отдел сбыта или торговый дом). Расходы несут все подразделения, но в большей мере отдел снабжения (закупок), производственные подразделения, склады. Прибыль же в большинстве случаев определяется для всего предприятия, а решения по ее использованию принимает руководство компании.

Таким образом, деятельность предприятия как объекта управления можно разложить на отдельные процессы: закупки, производство, сбыт, инвестиции. Соответственно, структурные подразделения, управляющие данными процессами, можно рассматривать как центры ответственности за их реализацию.

Исходя из вышеперечисленных функций, определим четыре основных (1) типа центра ответственности:

- центр доходов;
- центр затрат;
- центр прибыли;
- центр инвестиций.

На практике выделяют гораздо больше типов центров ответственности (например, центры маржинального дохода, ответственные за маржинальную прибыль, или венчур-центры, ответственные за инновационную деятельность компании).

Рассмотрим основные типы ЦФО более подробно.

Центр доходов — структурное подразделение, ответственное за сбытовую деятельность компании. Ее эффективность определяется максимизацией доходов компании в рамках выделенных для этих целей ресурсов. Может возникнуть вопрос, а не является ли подразделение, ответственное за сбыт, центром затрат на реализацию продукции (рекламные акции, заработная плата менеджеров по продажам и т. д.)? Безусловно, можно определить сбытовое подразделение и как центр затрат, но, учитывая незначительную их долю в сравнении с суммой доходов (являющихся доходами всего предприятия) будем именовать его все же как центр доходов. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают Бюджет продаж и Смета сбытовых расходов (назначение, структура данных документов и порядок работы с ними будут рассмотрены в следующих публикациях).

Центр затрат — структурное подразделение, ответственное за выполнение определенного объема работ (производственного задания) в рамках выделенных на эти цели ресурсов. К данному типу ЦФО относится, как правило, большинство подразделений компании. В первую очередь производственные (цеха основного и вспомогательного производств, сервисные подразделения). При этом у центра затрат могут быть и доходы (например, выручка от реализации транспортным подразделением услуг на сторону), но если величина их незначительна, а оказание данных услуг не является основным бизнесом компании, ЦФО определяется как центр затрат. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают Бюджет производства (производственная программа) и Бюджет затрат (или Смета затрат). Как разновидность центров затрат могут выделяться центры закупок и центры управленческих расходов.

Центр закупок — это разновидность центра затрат, он несет ответственность за своевременное и в полном объеме снабжение предприятия необходимыми материальными ресурсами в рамках выделенных на эти цели лимитов. К таким центрам ответственности относятся, например, отделы снабжения. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают Бюджет закупок (может включать в себя расходы на транспортировку) и Смета затрат.

Центр управленческих расходов — это разновидность центра затрат, он отвечает за качественное исполнение функций управления. К данному типу относится аппарат управления компании, в большинстве случаев без разделения его на структурные составляющие (управления, отделы). Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО выступает Смета управленческих расходов.

Центр прибыли — структурное подразделение (или компания в целом), ответственное за финансовый результат от текущей деятельности. В большинстве случаев ответственность за текущую прибыль (или убыток) несет руководство компании. В отдельных случаях в составе компании могут выделяться центры прибыли, ответственные за финансовый результат по какому-либо виду деятельности. В составе центра прибыли могут находиться нижестоящие по иерархии центры дохода и центры затрат. Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО (не считая Бюджетов продаж, закупок, затрат) выступает Бюджет доходов и расходов (БДР).

Центр инвестиций — структурное подразделение (или компания в целом), ответственное за эффективность инвестиционной деятельности. Традиционным заблуждением является определение в качестве центра инвестиций подразделения, занимающегося планированием и контролем инвестиционной деятельности (например, инвестиционного управления). Дело в том, что окончательные решения инвестиционного характера принимает руководство компании и несет за них всю полноту ответственности. Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО выступает Бюджет инвестиций, а также Прогнозный баланс (или Бюджет по балансовому листу). В масштабах всего предприятия, как правило, центр инвестиций совпадает с центром прибыли и, в таком случае, центр ответственности определяют как центр прибыли и инвестиций.

Таким образом, тип ЦФО определяет права и ответственность структурного подразделения за назначенные для него финансовые показатели, являющиеся составной частью финансового результата компании в целом.

Совокупность взаимоувязанных и соподчиненных центров ответственности, представляет собой финансовую структуру компании, которая основана на организационно-функциональной структуре, но не всегда с ней совпадает. Несколько подразделений компании могут быть определены как один ЦФО (например, службы аппарата управления могут быть определены как центр затрат во главе с руководителем компании), в то же время, несколько ЦФО могут быть выделены в рамках одного структурного подразделения (например, в рамках торгового дома могут быть выделены отдельно центр доходов оптовой торговли и центр доходов внешнеэкономической деятельности). При выделении центра финансовой ответственности необходимо учитывать возможность четкого определения перечня продукции, работ или услуг, предоставляемых внешним клиентам либо внутренним структурным подразделениям. Для центра финансовой ответственности характерна финансовая самостоятельность, то есть его руководитель должен иметь возможность определять и управлять финансовым результатом ЦФО. Деятельность центра ответственности планируется и контролируется через систему ключевых показателей.

24.Совокупный доход акционеров в свете дивидендной политики. Основные формы выплаты дивидендов.

Главной целью приобретения акций является получение дохода на вложенный в них капитал.

Доход по акциям может быть получен двумя путями: или за счет их продажи при условии увеличения стоимости акций (реализация прироста курсовой стоимости), или в результате выплат акционерным обществом дивидендов.

Прибыль - это превышение доходов над расходами общества за определенный период времени.

Политика общества в распределении прибыли обычно вырабатывается Советом директоров и подлежит прибыли утверждению на Общем собрании акционеров.

По решению акционеров прибыль общества после уплаты налогов (или, иначе, чистая прибыль) может быть направлена:

- на выплату дивидендов, т.е. распределена среди акционеров;
- на пополнение фондов общества, производственное развитие и создание резервов;
- на социальные программы и премирование работников общества.

Направление части прибыли на социальные программы и выплату премий членам трудового коллектива также отвечает задачам развития общества, так как позволяет привлечь и удержать на предприятии квалифицированные кадры, которые являются основой его успешного функционирования.

Периодичность выплаты дивидендов обычно определяется в проспекте эмиссии акций. Решение о выплате дивидендов принимается уполномоченным органом управления общества (Общим собранием или Советом директоров). Если такое решение принято, говорят, что дивиденд обществом объявлен.

Общество выплачивает дивиденды за счет чистой прибыли. Ее размер нужно определять по данным бухгалтерской отчетности, как за текущий финансовый год, так и за предыдущие (п. 2 ст. 42 Закона). Кроме того, для выплат по привилегированным акциям можно создаваться специальные фонды.

Собственники обсуждают выплату дивидендов на годовом собрании, рассматривая вопрос о распределении прибыли (пп. 11 п. 1 ст. 48 Закона). Фирма может распределить прибыль на дивиденды, отчислить в фонды (резервный, акционирования, по привилегированным акциям). Кроме того, общество может заплатить за счет прибыли вознаграждение членам СД и Ревизионной комиссии и увеличить уставный капитал общества.

Получается, что реинвестирование - направление прибыли на развитие производства, закупки нового оборудования, строительства новых объектов или финансовые вложения - не относится к распределению прибыли. Бухгалтер компании учитывает средства, потраченные на эти цели на 84 счете «Нераспределенную прибыль (непокрытый убыток)».

Обратите внимание, что формальное увеличение уставного капитала не сулит предприятию ничего хорошего. Ведь если в результате сумма чистых активов фирмы станет меньше ее уставного капитала, то организацию могут ликвидировать (п. 5 ст. 35 Закона). Значит, акционерам выгоднее направлять прибыль на развитие предприятия.

Собственники на собрании теоретически могут использовать прибыль предыдущих лет для выплаты дивидендов. Поэтому компания в документах к собранию указывает нераспределенную прибыль. Но эта прибыль уже давно овеществлена в станки, здания и другие объекты. Следовательно, направить ее на дивиденды физически невозможно.

Поэтому Министерство финансов РФ рекомендовало разделять средства со счета 84 при аналитическом учете на:

использованные организацией в качестве финансового обеспечения производственного развития и иных аналогичных мероприятий по приобретению (созданию) нового имущества;
и еще не использованные (письмо от 26 октября 2005 г. № 07-05-06/280).

Предложенный Минфином способ учета позволит компании правильно информировать собственников на собрании. Миноритарные акционеры будут в недоумении, если увидят огромную сумму нераспределенной прибыли в материалах к собранию. Они захотят получить дивиденды из этой прибыли, не понимая, что она капитализирована. Отказ вызовет их недовольство, которым могут воспользоваться конкуренты. Например, для ведения корпоративных войн путем организации исков обществу от имени мелких собственников.

Форма и срок выплаты

Собрание акционеров принимает решение о выплате (объявлении) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, 9 месяцев и финансового года (п. 1 ст. 42 Закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» - далее Закон). Собственники определяют форму выплаты дивидендов, их размер, а также срок и порядок этой выплаты.

Дивиденды можно заплатить деньгами или другим имуществом. Например, акциями, которые фирма имеет на балансе. Это могут быть ценные бумаги как самой организации, так и сторонних компаний. Гораздо реже компания выдает дивиденды товарами. Для того чтобы фирма могла выплачивать дивиденды разными способами, устав общества должен включать положение о вариативной форме их выплаты. Если устав этой нормы не содержит, компания может выплачивать дивиденды только деньгами (п. 1 абз. 2. ст. 42 Закона).

Срок выплаты дивидендов также должен быть определен в уставе. Его могут установить и акционеры на собрании. А если этот срок не был прописан, компания должна выплатить дивиденды в течение 60 дней с момента принятия акционерами соответствующего решения. Теоретически, можно установить любой крайний срок выплаты дивидендов – например, 31 декабря текущего года (п. 4 ст. 42 Закона, ст. 190, 192 ГК РФ). Поэтому для общества выгодно прописать в уставе норму, позволяющую выплачивать их в течение всего года до 31 декабря.

Если компания опоздала с выплатой дивидендов, акционер вправе требовать компенсацию за пользование его деньгами (ст. 395 ГК РФ). Фирма будет вынуждена возместить акционеру ущерб в виде процентов с суммы начисленных дивидендов. Проценты выплачиваются по единой учетной ставке Центрального банка РФ на день исполнения денежного обязательства (постановление пленума Верховного суда РФ и Высшего арбитражного суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8).

Предположим, общество должно было выплатить дивиденды акционеру в размере 1000 рублей до 30 сентября. А на самом деле выплатило их 30 декабря. Единая ставка Центрального банка на 31 декабря составляла 20 процентов годовых. Просрочка составила 91 день. В этом случае компания помимо 1000 рублей должна доплатить акционеру сумму, которая рассчитывается как:

$1000 * (0,2) * (91 / 365) = 50$ рублей.

Если же общество добровольно не выплачивает дивиденды, акционер может обратиться в суд за возмещением упущенной выгоды. В этом случае берется единая ставка Центробанка либо на дату предъявления иска, либо на день вынесения решения (п.1 ст. 395 ГК РФ). Дата определяется по усмотрению суда.

Случается, что акционер не получает деньги вовремя по своей вине. Например, у него поменялся адрес, но собственник не сообщил об этом реестродержателю или деньги находятся в кассе, и он их просто не получил. В этом случае владелец ценных бумаг не вправе требовать компенсацию от АО. При выплате дивидендов все акционеры имеют равные права (п. 1 ст. 31, п. 1 ст. 32 Закона). Если интересы кого-либо из них были ущемлены, суд обязательно встанет на сторону владельцев акций, которые подверглись дискриминации. Приведем пример. Некоторая организация решила выплатить дивиденды акциями другого общества в соотношении: 1 собственная акция = 1,5 «чужие» акции плюс денежная компенсация. В результате получалось, что владельцы нечетного количества акций были ущемлены в своих правах, получая дивиденды без дробной акции. Вместо нее этим акционерам выплатили деньги. Суд постановил, что можно выдать дробные акции, потому что выплата компенсации приводит к дискриминации акционеров (постановление ФАС Уральского округа от 26 августа 2004 г. по делу № Ф09-2782/04-ГК).

25. Венчурный капитал и возможности его использования в качестве источника финансирования предпринимательской деятельности.

Венчурный капитал — финансирование в виде вложения в акционерный капитал либо долговое финансирование быстро развивающихся компаний. Инвесторы венчурного капитала предоставляют не только капитал, но и дополнительные услуги в форме совета (консультации) по стратегии, открывая доступ к альянсовой сети и проводя переговоры о стратегиях выхода из дела.

Венчурный капитал — это долгосрочный капитал (часто называемый "patient capital", т. е. "терпеливым капиталом"), поскольку инвестор стремится не к скорейшему получению регулярных выплат основной суммы и процентов, а к долгосрочному приросту капитала. Венчурные капиталисты реализуют инвестиции, когда продают свои доли акций компании посредством IPO (первичное размещение акций на фондовом рынке) или события ликвидности², обычно не ранее, чем через 3—5 лет после инвестирования.

Основатель компании обменивает согласованную долю акций компании на венчурный капитал. Венчурные капиталисты стремятся приобрести меньшую долю компании и, как правило, не вмешиваются в управление повседневными делами.

В качестве компенсации за долгосрочное обязательство и отсутствие ликвидности и безопасности венчурный капиталист рассчитывает получить весьма высокую прибыль на свой вложенный капитал. Поэтому он инвестирует в компании с высоким потенциалом роста.

Для венчурных капиталистов важно следующее:

- новые рыночные идеи, инновационная технология и возможность нового применения продукта;
- значительное, но необязательно контролирующее участие венчурного капиталиста в управлении компанией;
- продукты, прошедшие ранний этап прототипа и соответствующим образом защищенные патентами, авторским правом или соглашениями о конфиденциальности;
- предприятия с потенциалом созревания в течение нескольких лет до этапа IPO или продажи компании;
- существование благоприятных возможностей для венчурного капиталиста вносить вклад и после первоначального инвестирования.

Обычно венчурных капиталистов привлекают информационные технологии, в том числе инвестиции в разработку компьютерного оборудования и программ, технологии средств связи, мультимедийная

отрасль, Интернет и электронный бизнес.

Другая крупная сфера притяжения венчурного капитала связана с "наукой о жизни". Это биотехнологии, медицинская аппаратура, технологии диагностики и терапии.

Хотя эти две области привлекают основной объём венчурных инвестиций, венчурные капиталисты вкладывают средства во множество других областей, предоставляющих возможность оптимальной окупаемости инвестиций.

Успешные инвестиции случаются и в других отраслях, например, обрабатывающей промышленности, производстве потребительских товаров и новых материалов. Однако многие фирмы не вкладывают средства в некоторые секторы (такие как земельная собственность, розничная торговля, добыча полезных ископаемых и земледелие).

Сравнение с долговым финансированием

Для начинающей компании долговое финансирование, как правило, не подходит. Это потому, что такой компании часто требуется большая сумма денег для организации предприятия на ранних этапах, когда ещё нет доходов и компания не может регулярно выплачивать проценты за кредит и не имеет необходимых активов, чтобы предоставить обеспечение по ссуде.

Ниже перечислены для сравнения основные характеристики долгового и венчурного финансирования с точки зрения инвестора.

Долговое финансирование

- Источник дохода для инвестора — проценты
- Коэффициент возврата составляет 5—10% в год
- Гарантацией инвестору служит закладная на активы компании
- Риск невелик (активы можно продать, если компания не выполнит своих обязательств)
- Предметом анализа инвестора служит адекватность обеспечения
- Инвестор получает доход в среднем через месяц
- Выход для инвестора осуществляется с погашением ссуды
- Компания занимает деньги, которые должна выплатить позже с процентами

Венчурное финансирование

- Взамен денежных средств инвестор получает долю участия в капитале компании
- Источник дохода инвестора — рост стоимости его доли
- Ожидаемая норма прибыли внутри фирмы (IRR) составляет 35—40%
- Гарантия инвестора — место в правлении директора, права привилегированного акционера, опционы на продажу/покупку
- Уровень риска — от высокого до очень высокого
- Предметом анализа инвестора служит команда менеджеров и рыночный потенциал компании
- Инвестор получает доход обычно через 2—6 лет
- Способы выхода инвестора из дела: IPO или продажа компании.

Преимущества и недостатки венчурного капитала

Преимущества

Венчурный капиталист обеспечивает финансирование, в котором компания нуждается для расширения бизнеса. Кроме того, он предлагает ряд дополнительных услуг:

Наставничество: рекомендует актуальные стратегии, консультирует по производственным и финансовым вопросам. Часто инвесторы становятся членами совета директоров и порой существенно влияют на выбор стратегии компании.

Альянсы: может вывести компанию в разветвлённую сеть стратегических партнёров, отечественных и международных, а также определить возможные цели для приобретения предприятия.

Упрощение выхода из дела: помогает подготовиться к первоначальному размещению акций на отечественном или зарубежном фондовом рынке (IPO), могут оказать содействие и в продаже компании.

Недостатки

Большинство венчурных капиталистов стремится реализовать свои вложения в компанию через

три—пять лет. Если в бизнес-плане предпринимателя предусматривается более длительный период до события ликвидности, то венчурный капиталист может и не подойти в качестве инвестора. Предпринимателям следует учитывать и следующие моменты:

ценообразование — у венчурных капиталистов обычно больше опыта и они умеют лучше торговаться;

вмешательство — венчурный капиталист скорее всего пожелает оказывать влияние на стратегию компании;

управление — венчурный капиталист, вероятно, будет пытаться взять управление в свои руки, если руководство компании окажется неспособным продвигать бизнес.

Выбор фонда венчурного финансирования

Компании следует рассмотреть преимущества финансирования различными фондами, качество отношений между командой менеджеров и инвесторами, а также способность фонда обеспечить финансирование следующих этапов.

Выбирая инвестора венчурного капитала, следует учитывать:

- конкретные этапы инвестирования
- объём инвестирования
- секторы отрасли
- местоположение

26. Критерии и основные методы количественной оценки предпринимательских рисков.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

Наличие предпринимательских рисков - это, по сути дела, обратная сторона свободы экономической, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. До сих пор мы обращали внимание только на объективную сторону предпринимательского риска. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от действия предпринимателей.

Предпринимательский риск - это риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. С риском предпринимательские фирмы сталкиваются всегда при решении как текущих, так и долгосрочных задач. Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но наряду с общими есть, специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности: так, банковские риски отличаются от рисков в

страховой деятельности, а последние в свою очередь от рисков в производственном предпринимательстве.

В экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы классификации предпринимательских рисков. Существует множество подходов к классификации риска. Определенный интерес представляет классификация предпринимательского риска И.

Шумпетером, который выделяет два вида риска:

- риск, связанный с возможным техническим провалом производства, сюда же относится также опасность потери благ, порожденная стихийными бедствиями;
- риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха.

С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности. Исходя из этого следует различать предпринимательские риски:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

В связи с тем, что вероятность возникновения последнего риска обратно пропорциональна тому, насколько предпринимательская фирма информирована о состоянии внешней среды по отношению к своей фирме, он наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю возникновением риска. Недостаток информации о налогообложении в России или в стране зарубежного партнера - это источник потерь в результате взыскания штрафных санкций с предпринимательской фирмы со стороны государственных органов. Недостаток информации о конкурентах также может стать источником потерь для предпринимателя.

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями в области предпринимательства, различными навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, различными требованиями к уровню рискованности отдельных сделок.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на внешние риски влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране деятельности и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Основными среди внутренних рисков являются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников предпринимательской фирмы.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного известного отрезка времени, например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например, риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой или риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

По степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски. Возможно, это наиболее важный для предпринимательского риска элемент классификации, имеющий наибольшее практическое значение. Для разграничения оправданного и неоправданного предпринимательского риска необходимо учесть в первую очередь то обстоятельство, что граница между ними в разных видах, предпринимательской деятельности, в разных секторах экономики различна.

Все предпринимательские риски можно также разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и нестрахуемые. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды риска, такие, как: риск гибели имущества, риск возникновения пожара, аварий и др., предприниматель может застраховать.

Следует выделить еще две большие группы рисков: статистические (простые) и динамические (спекулятивные). Особенность статистических рисков заключается в том, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. При этом потери для предпринимательской фирмы, как правило, означают и потери для общества в целом.

В соответствии с причиной потерь статистические риски могут далее подразделяться на следующие группы:

- вероятные потери в результате негативного действия на активы фирмы стихийных бедствий (огня, воды, землетрясений, ураганов и т. п.);
- вероятные потери в результате преступных действий;
- вероятные потери вследствие принятия неблагоприятного законодательства для предпринимательской фирмы (потери связаны с прямым изъятием собственности либо с невозможностью взыскать возмещение с виновника из-за несовершенства законодательства);
- вероятные потери в результате угрозы собственности третьих лиц, что приводит к вынужденному прекращению деятельности основного поставщика или потребителя;
- потери вследствие смерти или недееспособности ключевых работников фирмы либо основного собственника предпринимательской фирмы (что связано с трудностью подбора квалифицированных кадров, а также с проблемами передачи прав собственности).

В отличие от статистического риска динамический риск несет в себе либо потери, либо прибыль для предпринимательской фирмы. Поэтому их можно назвать "спекулятивными". Кроме того, динамические риски, ведущие к убыткам для от дельной фирмы, могут одновременно принести выигрыш для общества в целом. Поэтому динамические риски являются трудными для управления.

В числе прикладных способов оценки риска выделим статистический, экспертный, расчетно-аналитический.

Суть статистического способа состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь. Если статистический массив достаточно богат и репрезентативен, то частоту возникновения данного уровня потерь можно в первом приближении приравнять к вероятности их возникновения и на этой основе построить кривую вероятностей потерь, которая и есть искомая кривая риска.

Отметим одно важное обстоятельство. Определяя частоту возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число, следует включать в общее число случаев и те предпринимательские сделки, в которых потерь не было, а имел место выигрыш, т.е.

превышение расчетной прибыли. Иначе показатели вероятностей потерь и угрозы риска окажутся завышенными.

Экспертный способ, известный под названием метода экспертных оценок, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем обработки мнений опытных предпринимателей или специалистов. Наиболее желательно, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Можно даже ограничиться получением экспертных оценок, вероятностей возникновения определенного уровня потерь в четырех характерных точках, т.е. установить экспертным образом показатели наиболее вероятных, допустимых, критических и катастрофических потерь, имея в виду как их уровни, так и вероятности. По этим четырем характерным точкам несложно воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей потерь. Конечно, при небольшом массиве экспертных оценок график частот недостаточно представительен, а кривую вероятностей исходя из такого графика можно построить лишь сугубо приблизительно. Но все же определенное представление о риске и характеризующих его показателях можно получить, а это уже значительно лучше, чем не знать ничего.

Расчетно-аналитические методы построения кривой распределения вероятностей потерь и оценки на этой основе показателей предпринимательского риска базируются на теоретических представлениях. К сожалению, прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску. Элементы теории игр, в принципе, применимы ко всем видам предпринимательского риска, но прикладные математические методы оценочных расчетов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории игр пока не созданы.

Кроме предложенных методов определения степени риска, в практике деятельности предпринимателей часто используются следующие способы его оценки.

В ряде случаев мера риска (как степень ожидаемой неудачи при неуспехе в процессе достижения цели) определяется через соотношение вероятности неуспеха и степени неблагоприятных последствий, которые могут наступить в этом случае.

Степень риска иногда определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что ущерб произойдет. В связи с установлением взаимосвязи между величиной риска выбираемого решения, а также возможным ущербом, наносимым этим решением, и очевидностью, с которой ущерб причиняется, предполагается, что наилучшим является решение с минимальным риском. Другими словами, подвергаясь минимальному риску, человек в данной ситуации поступает оптимально. Для выбора решения с минимальным риском предлагается использовать функцию риска:

$$H = A p_1 + (A + B) p_2,$$

где H - риск; A и B - ущерб от выбираемых решений; p_1 , p_2 - степень уверенности, что произойдут ошибки при принятии этих решений.

Вероятность технического и коммерческого успеха, т.е. учет риска и оценка его степени, определяется в зависимости от характера продукции, которую предполагается получить в результате реализации и других факторов. Каждый из них может быть определен по таблице, помогающей вычислить вероятность успеха проектов.

В ряде случаев для определения степени риска и выбора оптимальных решений применяется методика "дерево решений". Она предполагает графическое построение различных вариантов, которые могут быть приняты. По "ветвям дерева" соотносят субъективные и объективные оценки данных событий (экспертные оценки, размеры потерь и доходов и т.д.). Следуя вдоль построенных "ветвей дерева", используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый вариант пути. Это позволяет достаточно обоснованно подойти к определению степени риска и выбору оптимального решения. Риск определяется как сумма ущерба, нанесенного вследствие неверного решения, и расходов, связанных с реализацией данного решения.

27. Основные проявления финансовых рисков и их анализ. Управление финансовыми рисками.

В теории существует большое число различных классификаций риска. Все они имеют право на существование. Ниже приведена классификация, которая делит риски на основные группы.

- 1) производственный риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих обязательств по контракту или договору с заказчиком;
- 2) финансовый (кредитный) риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы долга;
- 3) инвестиционный риск, связанный с возможным обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, состоящего как из собственных ценных бумаг, так и приобретенных;
- 4) рыночный риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок как собственной национальной денежной единицы, так и зарубежных курсов валют.

Говоря о предпринимательских рисках, отметим, что целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкуренции, что в свою очередь требует соизмерения вложенного капитала с финансовыми результатами этой деятельности.

В зависимости от отрасли различают "чистые" (простые) и "спекулятивные" предпринимательские риски. Наличие чистых рисков означает возможность убытка или "нулевого" результата: этот риск рассчитан только на проигрыш. Спекулятивные риски выражают возможность получения как положительного, так и отрицательного результата.

Денежные расходы, убытки и потери чаще всего являются результатом предпринимательства на финансовом рынке. Финансовое предпринимательство - это коммерческое предпринимательство, где товаром являются денежные средства (наличные, ценные бумаги). Поэтому обычно говорят, что финансовые риски - это риски спекулятивные, они выражаются в вероятности ущерба по результатам осуществления отдельных финансовых операций.

В зависимости от участия в финансовой системе страны отдельные предприниматели рассматривают суть термина "финансовый риск" по-разному. С одной стороны, финансовый риск - разновидность предпринимательского, которая означает угрозу денежных потерь предприятий, основная деятельность которых мало связана с предпринимательством на финансовом рынке. Финансовый риск классифицируют по типу потерь и разделяют прямые имущественные риски и риски, связанные с обязательствами. Если прямой имущественный риск - это угроза утраты части собственного имущества (основного или оборотного капитала), то риск, связанный с обязательствами - это риск убытков по причине действий фирмы или ее сотрудника, наносящих ущерб деятельности или имуществу третьего лица.

По другому толкуется финансовый риск предпринимателями кредитного рынка. Здесь финансовый риск - разновидность банковских, страховых или инвестиционных рисков. Например, банковские риски представляют собой опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций. Они имеют достаточно сложную структурную классификацию: делятся на внешние (страновой, валютный) и внутренние (риски пассивных и активных операций, риски связанные со спецификой клиента). Под финансовым риском на рынке ссудных капиталов обычно подразумевается разновидность общих рисков, связанная с угрозой невыполнения обязательств клиентами по причине их несостоятельности.

Управление финансовыми рисками разбивается на ряд основных этапов.

Этап первый: оценка финансового риска. На этом этапе необходимо выявить все присущие рассматриваемому предприятию финансовые риски и разработать методы для их количественной оценки.

Применение методов оценки финансовых рисков дает возможность количественно оценить возможные потери при колебаниях рынка. Они также позволяют оценить размер капитала, который необходимо резервировать для покрытия этих потерь. В настоящее время разработано множество методов оценки финансовых рисков. Наиболее часто используемые на практике приведены в табл. 2.

Таблица 2. Методы оценки финансовых рисков

Наименование метода	Определение метода
VaR (Value-at-Risk)	Оценка риска, представляющая собой ожидаемый максимальный убыток в течение установленного периода времени и с установленным уровнем вероятности
SPAN (The Standard Portfolio Analysis of Risk)	Анализ риска стандартного портфеля, система расчета гарантийных обязательств
Shortfall	Более консервативный метод оценки риска, требующий резервировать больший капитал, чем VaR

Одним из них является VaR (мера риска). По сути, вычисление величины VaR проводится для того, чтобы можно было сделать утверждение типа: «Мы уверены на X % (с вероятностью X %), что наши потери не превысят Y у. е. в течение следующих дней». В данном предложении неизвестная величина Y и есть Va R. Она является функцией двух параметров: временного горизонта и X — доверительного уровня.

Несмотря на свою популярность, метод VaR обладает рядом существенных недостатков, в частности:

не учитывает возможных больших потерь, которые могут произойти с малой вероятностью; поощряет торговые стратегии, которые дают хороший доход при большинстве сценариев, но иногда могут приводить к катастрофическим потерям.

ногих недостатков, свойственных VaR, лишен Shortfall: этот метод является более консервативной мерой риска, так как рассматривает потери, которые могут произойти с небольшой вероятностью, и требует резервировать больший капитал.

Рассмотрим простой пример, иллюстрирующий соотношение VaR и Shortfall.

Предположим, у нас есть облигация номиналом 100 у. е., которая завтра должна быть погашена. С вероятностью 99 % она будет погашена полностью, а с вероятностью 1 % заемщик откажется от полного исполнения своих обязательств, и мы получим только половину номинала. В такой ситуации наши потери X составят 0 у. е. с вероятностью 0,99 и 50 у. е. — с вероятностью 0,01: Произведя вычисления VaR, мы получаем результат, равный нулю, и совет не резервировать капитал вообще.

В то же время Shortfall равен 50, что заставляет дополнительно разработать меры по снижению этого риска. Таким образом, Shortfall позволяет учитывать большие потери, которые могут произойти с небольшой вероятностью.

Для участников биржи существует биржевая система расчета гарантийных обязательств — SPA-анализ риска стандартного портфеля. Поскольку метод SPA используется для определения размеров гарантийных обязательств, его задача сводится к определению максимальных потерь, которые может понести портфель за один торговый день в большинстве случаев, скажем, с вероятностью не менее чем 95 % или 99 %.

SPA рассматривает шестнадцать сценариев возможного изменения рыночной ситуации. Опираясь на них, SPA формирует массив рискованных значений, которые, по соглашению, представляют собой величины потерь портфеля, состоящего лишь из одного опциона. Этот массив рискованных значений вычисляется аналитическим отделом биржи ежедневно (иногда и несколько раз в день) и передается клиентам, которые нуждаются в такой информации.

На основе полученных данных уже не составляет никакого труда путем простых арифметических операций рассчитать возможные потери (выигрыши) любого реального портфеля однородных позиций и, определив их максимальное значение, установить размер гарантийного депозита по такому портфелю. Это и является одним из основных преимуществ системы SPAN: сложные вычисления, связанные с моделью опционного ценообразования, производятся централизованно и единожды, а остальные расчеты уже настолько элементарны, что не требуют больших временных или вычислительных ресурсов.

Этап второй: анализ финансовых рисков. Рассмотрим несколько видов анализа, применяемых на практике.

Анализ чувствительности заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса. Очень важно установить, какие изменения данных параметров могли бы повысить ожидаемую прибыльность: например, 25-процентное увеличение цены на сырье, или 20-процентное уменьшение цены продажи или объема выпуска продукции. Если бизнес слишком чувствителен к некоторым изменениям параметров, руководитель предприятия должен регулярно контролировать их значение.

Анализ сценариев — это прием анализа риска, который наряду с базовым набором исходных данных рассматривает ряд других наборов данных, которые могут иметь место в процессе реализации. На основе полученных результатов составляются два сценария:

пессимистичный сценарий — «плохое» стечение обстоятельств;
оптимистичный сценарий — «хорошее» стечение обстоятельств.

Кроме того, делается заключение о возможности пессимистичного сценария и связанных с ним потерь.

Имитационное моделирование — это процедура, с помощью которой математическая модель какого-либо финансового показателя подвергается ряду имитационных прогонов на компьютере.

Процесс имитации включает в себя следующий набор действий:

- создаются последовательные сценарии с использованием исходных данных, которые являются неопределенными;
- моделирование осуществляется таким образом, чтобы случайный выбор значений не нарушал фактических диапазонов изменения параметров;
- результаты моделирования анализируются статистически с тем, чтобы оценить меру риска.

2 Этапы имитационного моделирования



Имитационное моделирование обычно осуществляется по алгоритму (рис. 2). Метод Монте-арло, как наиболее распространенный метод имитационного моделирования, является самым сложным методом расчета VaR, однако его точность может быть значительно выше, чем у других методов. Этот метод подразумевает осуществление большого количества испытаний в виде моделирования развития ситуации на рынках с расчетом финансового результата по портфелю. В результате создания большого числа разовых моделей будет получено распределение возможных финансовых результатов, на основе которого — путем отсечения наихудших согласно выбранной доверительной вероятности — может быть получена VaR-оценка. К основным недостаткам метода Монте-Карло относятся следующие: ложен в реализации; требует мощных вычислительных ресурсов; труден для понимания топ-менеджерами.

Этап третий: поиск альтернативных путей снижения финансового риска на предприятии.

Рассмотрим наиболее распространенные пути снижения финансового риска.

Страхование является формой предварительного резервирования ресурсов, предназначенных для компенсации ущерба от ожидаемого проявления различных рисков. Экономическая сущность страхования заключается в создании резервного (страхового) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются в размере, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и как следствие — суммы страхового возмещения. Таким образом, происходит передача большей части риска от страхователя к страховщику.

Для уменьшения последствий проявления риска применяется резервирование финансовых ресурсов на случай неблагоприятных изменений в деятельности предприятия. Создание резерва на покрытие непредвиденных расходов представляет собой один из способов управления рисками, предусматривающих установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость активов, и величиной средств, необходимых для ликвидации последствий проявления рисков.

Страхование или резервирование как таковое не ставят своей целью уменьшение вероятности проявления рисков, а нацелены преимущественно на возмещение материального ущерба от проявления рисков.

Ограничение рисков за счет лимитирования операций — ограничение количественных характеристик отдельных групп операций, выделенных по их типу или по лицам, несущим ответственность за операции. Для этого необходимо определить лимитную схему и установить в ее рамках лимиты.

Лимитная схема ставит в соответствие каждому виду риска определенный вид лимита. Установление лимитов, то есть предельных сумм, является одним из приемов снижения степени риска.

При использовании рейтингов кредитоспособности процесс установления лимитов значительно упрощается. Достаточно установить шкалу соответствия значений рейтингов и сумм лимитов. Лимит на основе рейтинга ограничивает максимальный размер допустимого риска при операциях с данным контрагентом. В качестве примера можно привести следующую шкалу (табл. 3).

Хеджирование — минимизация ценового риска. Цель хеджирования — фиксация определенного уровня цен. В зависимости от формы организации торговли все инструменты хеджирования можно разделить на биржевые и внебиржевые.

Внебиржевые инструменты хеджирования — это форвардные контракты и товарные свопы. Сделки этих типов заключаются или напрямую между контрагентами, или при посредничестве дилера.

Достоинством данного метода хеджирования является то, что в максимальной степени учитываются требования конкретного клиента относительно типа товара, размера партии и условий поставки.

Недостатками являются:

- низкая ликвидность — расторжение ранее заключенной сделки сопряжено со значительными материальными издержками;
- относительно высокие накладные расходы;
- существенные ограничения на минимальный размер партии;
- сложность поиска контрагента;
- риск невыполнения сторонами своих обязательств (при заключении прямых сделок между продавцом и покупателем).

Биржевые инструменты хеджирования — это товарные фьючерсы и опционы на них. Торговля этими инструментами производится на биржах. Достоинства данного метода хеджирования: высокая ликвидность рынка (позиция может быть открыта и ликвидирована в любой момент); высокая надежность — контрагентом по каждой сделке выступает расчетная палата биржи; сравнительно низкие накладные расходы на совершение сделки; доступность, т. е. с помощью средств телекоммуникации торговля на большинстве бирж может вестись из любой точки планеты.

Недостатком являются весьма жесткие ограничения на тип товара, размеры партии, условия и срок поставки.

Диверсификация является способом уменьшения совокупной подверженности риску за счет распределения средств между различными активами, цена или доходность которых слабо коррелированы между собой. Сущность диверсификации состоит в снижении максимально возможных потерь за одно событие, однако при этом одновременно возрастает количество видов риска, которые необходимо контролировать.

Этап четвертый: снижение финансового риска. После сравнения результатов анализа финансового риска и определения величины всех возможных убытков, которые предприятие может понести в будущем, принимается решение по снижению степени риска. Это может быть одна из альтернатив, рассмотренных на третьем этапе, или их комбинирование. Правильно принятое решение позволит предприятию в будущем понести наименьшие финансовые потери и тем самым увеличить доходность.

28. Разработка стратегических направлений инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность организации во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе все большее число организаций осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры

инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия .

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации , определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление (программу, план) инвестиционной деятельности организации , следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации , характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий.

Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки инвестиционной стратегии организации, является ее предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла организации присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность организации к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Разработка инвестиционной стратегии предприятия основана на современной концепции <стратегического менеджмента>, активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы. Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое позиционирование организации (включая и инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Концепция стратегического менеджмента возникла на основе методологии стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу. В отличие от обычного долгосрочного планирования, основанного на концепции экстраполяции сложившихся тенденций развития, стратегическое планирование учитывает не только эти тенденции, но и систему возможностей и опасностей развития организации, возникновение чрезвычайных ситуаций, способных изменить сложившиеся тенденции в предстоящем периоде.

Основанная на новой парадигме управления разработка инвестиционной стратегии базируется на предварительной идентификации достигнутого стратегического инвестиционного уровня предприятия. В процессе такой идентификации должно быть получено четкое представление о следующих параметрах, характеризующих возможности и ограничения развития инвестиционной деятельности организации:

Идентификация того, на что могла бы пойти организация и на что она в действительности способна.

Что желает делать организация с учетом индивидуальных ценностей и предпочтений ее владельцев и ключевых фигур в руководстве и финансовом менеджменте?

Что должна делать организация с учетом взятых на себя обязательств перед обществом?

Каков уровень инвестиционного риска и какова вероятность достижения целей?

Каков уровень стратегического мышления собственников, управляющих и финансовых менеджеров предприятия?

Каков уровень знаний финансовых менеджеров (их информативной осведомленности) о состоянии и предстоящей динамике важнейших элементов внешней инвестиционной среды?

Какими инвестиционными ресурсами располагает организация, каковы возможности перспективного их формирования, как обеспечена их антиинфляционная защита в процессе накопления?

Соответствует ли уровень инвестиционной активности организации текущим и перспективным требованиям ее развития, насколько полно используется ее потенциал?

Имеется ли на предприятии целостная стратегическая концепция в виде миссии, общей стратегии, системы стратегических нормативов развития и т. п.; в какой мере эта стратегическая концепция структурирована в разрезе отдельных хозяйственных подразделений?

Какова эффективность действующих на предприятии систем инвестиционного анализа, планирования контроля; в какой мере они ориентированы на решение стратегических задач?

Существует ли организационная структура управления инвестиционной деятельностью предприятия задачам перспективного его развития?

Каков уровень инвестиционной культуры организации, насколько тесно он коррелирует с общей организационной культурой?

Разработка инвестиционной стратегии играет большую роль в обеспечении эффективного развития организации. Эта роль заключается в следующем:

Разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития организации в целом и отдельных его структурных единиц.

Она позволяет реально оценить инвестиционные возможности организации, обеспечить максимальное использование его внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами.

Она обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней инвестиционной среды.

Разработка инвестиционной стратегии учитывает заранее возможные вариации развития неконтролируемых организацией факторов внешней инвестиционной среды и позволяет свести к минимуму их негативные последствия для деятельности организации.

Она отражает сравнительные преимущества организации в инвестиционной деятельности в сопоставлении с его конкурентами.

Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью организации.

Она обеспечивает соответствующую программу организационного поведения в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

В системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования.

Разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры.

В основе разработки инвестиционной стратегии организации лежат принципы новой управленческой парадигмы - системы стратегического управления. К числу основных из этих принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии организации, относятся:

Принцип инвайронментализма. Этот принцип состоит в том, что при разработке инвестиционной стратегии организация рассматривается как определенная система, полностью открытая для активного взаимодействия с факторами внешней инвестиционной среды. Открытость предприятия как социально-экономической системы и его способность к самоорганизации позволяют обеспечивать качественно иной уровень формирования его инвестиционной стратегии. В противовес инвайронментализму конституционализм означает закрытую организацию, деятельность которой не предполагает инвестиций и других взаимоотношений с внешней средой.

Принцип соответствия. Являясь частью общей стратегии развития организации, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер. Поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности организации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития организации в соответствии с избранной общей стратегией. Кроме того, разработанная инвестиционная стратегия должна обеспечивать сочетание перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

Принцип инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности. Данный принцип заключается в активном поиске эффективных инвестиционных связей по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности, а также на различных стадиях инвестиционного процесса. Инвестиционное поведение такого рода связано с постоянной трансформацией направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности на всем пути к достижению поставленных стратегических целей с учетом изменяющихся факторов внешней инвестиционной среды.

Принцип инвестиционной гибкости и альтернативности. Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск

альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации.

Инновационный принцип. Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции организации на рынке. Поэтому реализация общих целей стратегического развития организации в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты технологического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов.

Принцип минимизации инвестиционного риска. Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования инвестиционной стратегии, в той или иной степени изменяют уровень инвестиционного риска. В первую очередь это связано с выбором направлений и форм инвестиционной деятельности, формированием инвестиционных ресурсов, внедрением новых организационных структур управления инвестиционной деятельностью. Особенно сильно уровень инвестиционного риска возрастает в периоды колебаний ставки процента и роста инфляции. В связи с различным менталитетом инвестиционного поведения по отношению к уровню допустимого инвестиционного риска на каждом предприятии в процессе разработки инвестиционной стратегии этот параметр должен устанавливаться дифференцированно.

Принцип компетентности. Какие бы специалисты не привлекались к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии организации, ее реализацию должны обеспечивать подготовленные специалисты - финансовые менеджеры.

Процесс разработки инвестиционной стратегии организации осуществляется по следующим этапам (рис. 1.).

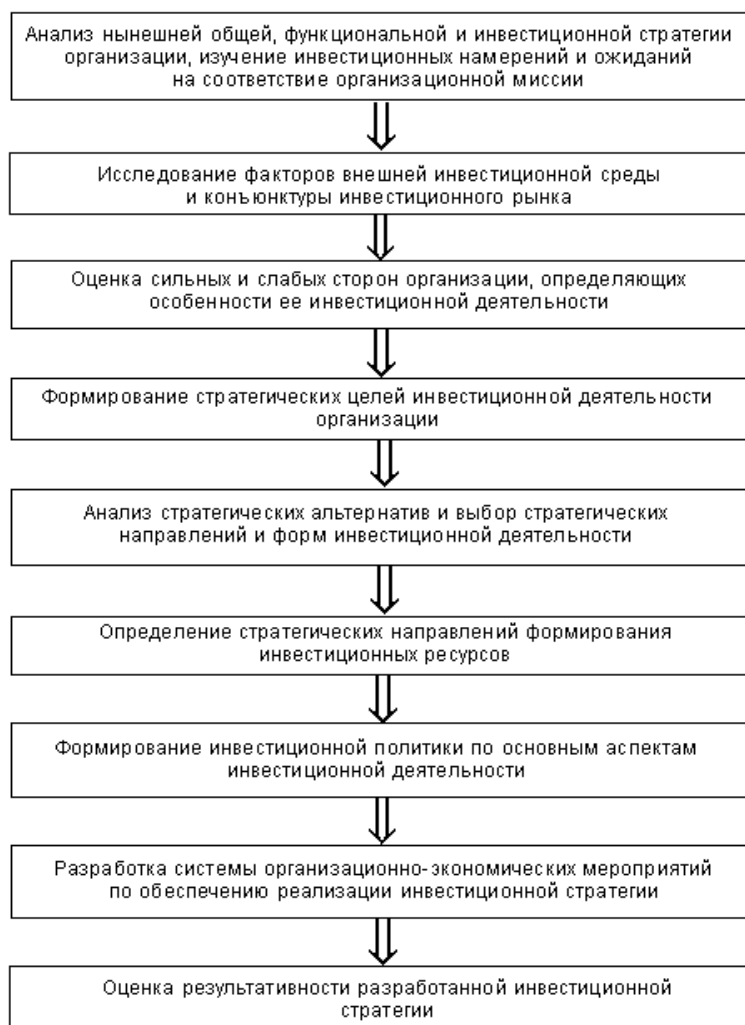


Рис. 1. Основные этапы процесса разработки инвестиционной стратегии организации

Стратегическое управление инвестиционной деятельностью носит целевой характер, т. е. предусматривает постановку и достижение определенных целей. Будучи четко выраженными, стратегические инвестиционные цели становятся мощным средством повышения эффективности инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе, ее координации и контроля, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса.

Стратегические цели инвестиционной деятельности организации представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты.

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно отвечать определенным требованиям.

Во-первых, цели должны быть достижимыми. В них должен быть заключен определенный вызов для организации, ее сотрудников и финансового менеджмента. Они не должны быть слишком легкими для достижения. Но они также не должны быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителей. Хотя в основе разработки стратегических инвестиционных целей лежит идеальное представление или желаемый образ стратегической инвестиционной позиции организации, их необходимо сознательно ограничивать по критерию реальной достижимости с учетом факторов внешней инвестиционной среды и внутреннего инвестиционного потенциала.

Во-вторых, цели должны быть гибкими. Стратегические цели инвестиционной деятельности организации следует устанавливать таким образом, чтобы они оставляли возможность для их корректировки в соответствии с теми изменениями, которые могут произойти в инвестиционной среде. Финансовые менеджеры должны помнить об этом и быть готовыми внести модификации в установленные цели с учетом новых требований, выдвигаемых к организации со стороны внешней инвестиционной среды, общего экономического климата или параметров внутреннего инвестиционного потенциала.

В-третьих, цели должны быть измеримыми. Это означает, что стратегические инвестиционные цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить или оценить, была ли цель достигнута.

В-четвертых, цели должны быть конкретными. Стратегические инвестиционные цели должны обладать необходимой специфичностью, помогающей однозначно определить, в каком направлении должны осуществляться действия. Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате инвестиционной деятельности, в какие сроки ее следует достичь и кто будет ответственным лицом за основные элементы инвестиционного процесса. Чем более конкретна цель, чем яснее намерения и ожидания, связанные с ее достижением, тем легче выразить стратегию ее достижения.

В-пятых, цели должны быть совместимыми. Совместимость предполагает, что стратегические инвестиционные цели соответствуют миссии организации, ее общей стратегии развития, а также краткосрочным инвестиционным и другим функциональным целям.

В-шестых, стратегические инвестиционные цели должны быть приемлемыми для основных субъектов влияния, определяющих деятельность организации. Стратегические цели инвестиционной деятельности организации разрабатываются для реализации в долгосрочной перспективе главной цели финансового менеджмента - максимизации благосостояния собственников организации. Но цели организации также должны быть приемлемыми для тех, кто их выполняет и на кого они направлены (сотрудники организации, клиенты организации, местное сообщество и общество в целом и деловые партнеры).

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности организации требует предварительной их классификации по определенным признакам. С позиций финансового менеджмента эта классификация стратегических целей строится по следующим основным признакам (рис. 2).



Рис. 2. Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности организации

29. Управление собственным капиталом.

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов они классифицируются по источникам этого формирования. Состав основных источников формирования собственных финансовых ресурсов предприятия приведен на рисунке 1.3.

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ



Рис. 1.3. – Состав основных источников формирования собственных финансовых ресурсов предприятия

В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, она формирует преимущественную часть его собственных финансовых ресурсов, обеспечивает прирост собственного капитала, а соответственно и рост рыночной стоимости предприятия. Определенную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, особенно на предприятиях с высокой стоимостью используемых собственных основных средств и нематериальных активов; однако сумму собственного капитала предприятия они не увеличивают, а лишь являются средством его реинвестирования. Прочие внутренние источники не играют заметной роли в формировании собственных финансовых ресурсов предприятия.

В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит привлечению предприятием дополнительного паевого (путем дополнительных взносов средств в уставный фонд) или акционерного (путем дополнительной эмиссии и реализации акции) капитала. Для отдельных предприятий одним из внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов может являться предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь (как правило, такая помощь оказывается лишь отдельным государственным предприятиям разного уровня). В число прочих внешних источников входят бесплатно передаваемые предприятию материальные и нематериальные активы, включаемые в состав его баланса.

Основу управления собственным капиталом предприятия составляет управление формированием его собственных финансовых ресурсов. В целях обеспечения эффективного управления этим процессом на предприятии разрабатывается обычно специальная финансовая политика, направленная на привлечение собственных финансовых ресурсов из различных источников в соответствии с потребностями его развития в предстоящем периоде.

Основными задачами управления собственным капиталом являются:

- определение целесообразного размера собственного капитала;
- увеличение, если требуется, размера собственного капитала за счет нераспределенной прибыли или дополнительного выпуска акций;
- определение рациональной структуры вновь выпускаемых акций;
- определение и реализация дивидендной политики.

Разработка политики формирования собственных финансовых ресурсов предприятия осуществляется по следующим основным этапам.

1. Анализ формирования собственных финансовых ресурсов предприятия в предшествующем периоде.

Целью такого анализа является выявление потенциала формирования собственных финансовых ресурсов и его соответствия темпам развития предприятия.

На первом этапе анализа

изучаются общий объем формирования собственных финансовых ресурсов, соответствие темпов прироста собственного капитала темпам прироста активов и объема реализуемой продукции предприятия, динамика удельного веса собственных ресурсов в общем объеме формирования финансовых ресурсов в предплановом периоде.

На втором этапе анализа

рассматриваются источники формирования собственных финансовых ресурсов. В первую очередь изучается соотношение внешних и внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов, а также стоимость привлечения собственного капитала за счет различных источников.

На третьем этапе анализа

оценивается достаточность собственных финансовых ресурсов, сформированных на предприятии в предплановом периоде.

2. Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах.

Эта потребность определяется по следующей формуле:

$$\text{Псфр} = (\text{Пк} * \text{Уск}) / 100 - \text{СКн} + \text{Пр} \quad (1.1.)$$

где Псфр –общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятия в планируемом периоде;

Пк – общая потребность в капитале на конец планового периода;

Уск – планируемый удельный вес собственного капитала в общей его сумме;

СКн – сумма собственного капитала на начало планируемого периода;

Пр – сумма прибыли направляемой на потребление в плановом периоде.

Рассчитанная общая потребность охватывает необходимую сумму собственных финансовых ресурсов формируемых как за счет внутренних, так и за счет внешних источников.

3. Оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников. Такая оценка проводится в разрезе основных элементов собственного капитала формируемого за счет внутренних и внешних источников. Результаты такой оценки служат основой разработки управленческих

решений относительно выбора альтернативных источников формирования собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих прирост собственного капитала предприятия.

4. Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. До того, как обращаться к внешним источникам формирования собственных финансовых ресурсов, должны быть реализованы все возможности их формирования за счет внутренних источников. Так как равными планируемыми внутренними источниками формирования собственных финансовых ресурсов предприятия являются сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений, то в первую очередь следует в процессе планирования этих показателей предусмотреть возможности их роста за счет различных резервов.

Метод ускоренной амортизации активной части основных средств увеличивает возможности формирования собственных финансовых ресурсов за счет этого источника. Однако, следует иметь в виду, что рост суммы амортизационных отчислений в процессе проведения ускоренной амортизации отдельных видов основных средств приводит к определенному уменьшению суммы чистой прибыли. Поэтому при изыскании резервов роста собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников следует исходить из необходимости максимизации совокупной их суммы.

5. Обеспечение необходимого объема привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников. Объем привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников призван обеспечить ту их часть, которую не удалось сформировать за счет внутренних источников финансирования. Если сумма привлекаемых за счет внутренних источников собственных финансовых ресурсов полностью обеспечивает общую потребность в них в плановом периоде, то в привлечении этих ресурсов за счет внешних источников нет необходимости.

Доктор экономических наук, профессор Бланк И.А. потребность в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников предлагает рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{СФР}_{\text{внеш}} = \text{Псфр} - \text{СФР}_{\text{внут}}, \quad (1.2.)$$

где $\text{СФР}_{\text{внеш}}$ – потребность в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников;

Псфр – общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятия в планируемом периоде;

$\text{СФР}_{\text{внут}}$ – сумма собственных финансовых ресурсов планируемых к привлечению за счет внутренних источников.

Обеспечение удовлетворения потребности в собственных финансовых ресурсах за счет внешних источников планируется за привлечения дополнительного паевого капитала, дополнительной эмиссии акций или за счет других источников.

6. Оптимизация соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов.

Процесс этой оптимизации основывается на следующих критериях:

- обеспечении минимальной совокупной стоимости привлечения собственных финансовых ресурсов. Если стоимость привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников существенно превышает планируемую стоимость привлечения заемных средств, то от такого формирования собственных ресурсов следует отказаться;

- обеспечении сохранения управления предприятием первоначальными его учредителями. Рост дополнительного паевого или акционерного капитала за счет сторонних инвесторов может привести к потере такой управляемости.

Эффективность разработанной политики формирования собственных финансовых ресурсов оценивается с помощью коэффициента самофинансирования развития предприятия в предстоящем периоде. Его уровень должен соответствовать поставленной цели.

Коэффициент самофинансирования развития предприятия рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{сф}} = \frac{СФР}{\Delta A + ПП} \quad (1.3.)$$

где $K_{\text{сф}}$ – коэффициент самофинансирования предстоящего развития предприятия;

СФР – планируемый объем формирования собственных финансовых ресурсов;

ΔA – планируемый прирост активов предприятия;

ПП – планируемый объем потребления чистой прибыли.

Успешная реализация разработанной политики формирования собственных финансовых ресурсов связана с решением следующих основных задач:

- обеспечением максимизации формирования прибыли предприятия с учетом допустимого уровня финансового риска;
- формированием эффективной политики распределения прибыли (дивидендной политики) предприятия;
- формированием и эффективным осуществлением политики дополнительной эмиссии акций (эмиссионной политики) или привлечения дополнительного паевого капитала.

Основу формирования собственных внутренних финансовых ресурсов предприятия, направляемых на производственное развитие, составляет балансовая прибыль, которая характеризует один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия.

Она представляет собой сумму следующих видов прибыли предприятия:

- прибыли от реализации продукции (или операционную прибыль);
- прибыли от реализации имущества;
- прибыли от внереализационных операций.

Среди этих видов главная роль принадлежит операционной прибыли, на долю которой приходится в настоящее время 90-95 % общей суммы балансовой прибыли. На многих предприятиях она является единственным источником формирования балансовой прибыли. Поэтому управление формированием прибыли предприятия рассматривается обычно как процесс формирования операционной прибыли (прибыли от реализации продукции).

30. Управление запасами.

Цель управления запасами — поддерживать их на таком уровне, чтобы можно было всегда вовремя выполнять заказы потребителей, не допускать прерывания производственного процесса, а также минимизировать затраты, которые обусловлены необходимостью иметь запасы.

С производственными запасами связаны следующие группы затрат:

- 1) расходы на хранение — содержание складских помещений, заработная плата складского персонала, потери от порчи при хранении, появление неликвидов;

- 2) упущенная выгода от вложения средств в запасы и отказа от более выгодных вариантов инвестиций;
- 3) расходы на возобновление запасов — составление заказа, оформление и учет документов, обработка дополнительной информации;
- 4) издержки, связанные с временным отсутствием запасов, — нарушение производственного цикла, простои, потери заказчиков;
- 5) упущенная экономия от приобретения запасов по цене со скидкой.

Задача финансового менеджера состоит в оптимизации суммарных издержек, связанных с запасами, поскольку уменьшить одновременно все виды таких затрат невозможно. Так, с увеличением объема заказов увеличиваются расходы групп 1 и 2 и уменьшаются расходы групп 3–5, с уменьшением объема заказов, наоборот, расходы групп 3–5 увеличиваются, а групп 1 и 2 — уменьшаются.

Для минимизации издержек, связанных с запасами, в теории финансового менеджмента разработаны специальные модели управления запасами. Наиболее распространена модель определения оптимального объема, или наиболее экономного объема заказа (ЭОЗ). С помощью модели ЭОЗ можно определить объем заказа, минимизирующий расходы на организацию заказов и хранение запасов:

$$\text{ЭОЗ} = \sqrt{\frac{2KZ}{X_3}}, \quad (11)$$

где K — количество единиц измерения запасов, необходимое в определенном периоде; Z — затраты на организацию одного заказа; X_3 — затраты на хранение и упущенная выгода на единицу запасов.

При больших заказах покупателю обычно делают скидку в цене. Чем больше покупаемая партия товара, тем больше может быть скидка.

В управлении запасами используют также модель определения точки возобновления запаса (ТВЗ), которая показывает, при каком остатке запасов нужно делать новый заказ. Чтобы применить этот метод, надо знать время ожидания — от отправки заказа до получения товаров. Минимальный размер запаса (Z_{\min}), при котором необходимо возобновлять заказ (точка возобновления запаса), определяют по формуле:

$$Z_{\min} = V_p \bar{P}_{\text{еж}}, \quad (12)$$

где V_p — время ожидания; $\bar{P}_{\text{еж}}$ — средний ежедневный расход запасов (в натуральных единицах).

Допустим, для определенной фирмы время ожидания примем равным 7 дней, а в году 300 рабочих дней, и в год фирме требуется 4800 деталей (при ЭОЗ = 500 деталей), и точкой возобновления запаса (ТВЗ), равную 112 единиц.

При уменьшении запаса до 112 ед. необходимо организовать новый заказ. Графически это будет выглядеть так, как на рис. 3.

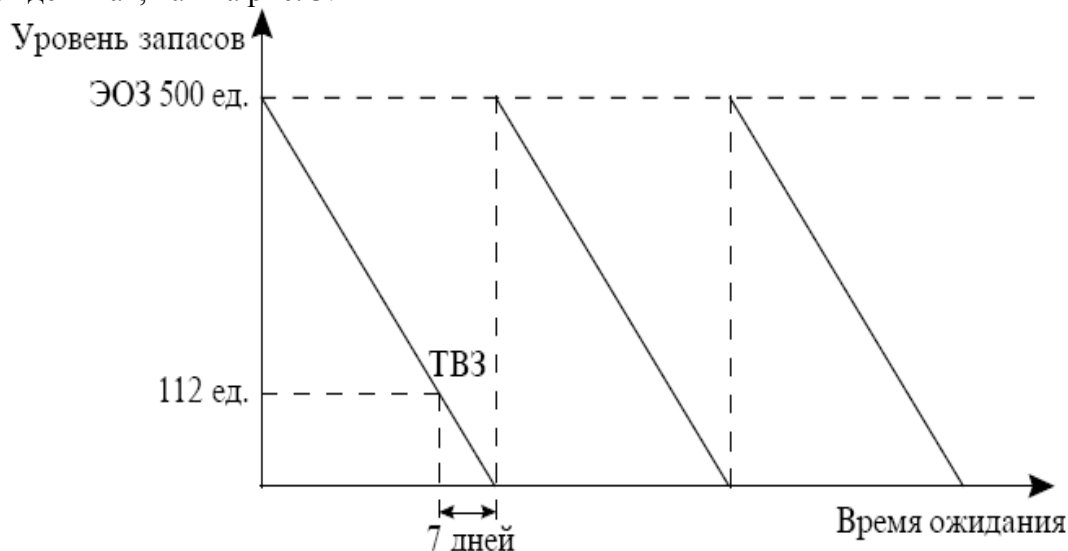


Рис.3 График определения точки возобновления заказа (ТВЗ)

Модели ЭОЗ и ТВЗ эффективны только при наличии определенных условий: имеется точный прогноз продаж; реализация продукции распределена равномерно в течение года; заказы поступают через определенное время; потребность и время ожидания точно известны и постоянны в течение года; расходы на организацию заказа и на хранение единицы запасов также постоянны. Перечисленные условия ограничивают использование моделей, хотя их могут успешно применять предприятия, имеющие однородные и регулярные поставки материалов.

В качестве показателя ликвидности запасов используется коэффициент оборачиваемости запасов, который чаще всего называют просто оборачиваемостью.

Этот коэффициент может быть посчитан по разным параметрам (по стоимости, по количеству) и для разных периодов (месяц, год), для одного товара или для категорий.

Существует несколько видов оборачиваемости запасов:

- оборачиваемость каждого наименования товара в количественном выражении (по штукам, по объему, по массе и т. д.);
- оборачиваемость каждого наименования товара по стоимости;
- оборачиваемость совокупности наименований или всего запаса в количественном выражении;
- оборачиваемость совокупности позиций или всего запаса по стоимости.

Актуальными являются два показателя – оборачиваемость в днях, а также число оборотов товара (формулы 13-15):

1. Средний товарный запас.

$$TЗ_{cp} = \frac{\frac{TЗ_1}{2} + TЗ_2 + \dots + \frac{TЗ_n}{2}}{n-1} \quad (13)$$

Где $TЗ_1, TЗ_2, \dots, TЗ_n$ – величина товарного запаса на отдельные даты анализируемого периода;

n – количество дат в периоде.

2. Оборачиваемость в днях.

$$Об_{дн} = \frac{TЗ_{cp} * Д}{T} \quad (14)$$

Где $Д$ – количество дней;

T – товарооборот за этот период.

3. Оборачиваемость в размах.

$$Об_{раз} = \frac{Д}{Об_{дн}} \quad (15)$$

Но для повышенной точности и корректного расчета вместо остатка товара на начало периода можно использовать средний товарный запас ($TЗ_{cp}$).

Для контроля за товарно-материальными запасами рекомендуется использовать метод АБС. В соответствии с этим методом производственные запасы нужно разделить на три категории по

степени важности (в зависимости от удельного веса в общей стоимости запасов): А — ограниченное количество видов наиболее ценных ресурсов, которые требуют постоянного и тщательного учета и контроля (возможно, даже ежедневного); для этих ресурсов обязательно рассчитывают ЭОЗ; Б — виды товарно-материальных запасов, которые менее важны для предприятия и которые оценивают и проверяют во время ежемесячной инвентаризации; для этих запасов также может быть рассчитан ЭОЗ; С — широкий ассортимент малоценных видов товарно-материальных запасов, которые предприятие закупает в больших количествах, но по стоимости они имеют небольшой удельный вес в общей стоимости запасов.

В настоящее время крупные фирмы используют компьютерные системы управления запасами. Компьютер автоматически делает заказ, когда наступает время возобновления запаса, а при получении товаров фиксирует соответствующие изменения в объемах запасов.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное управление запасами позволяет ускорить их оборачиваемость, свести к минимуму излишки товарно-материальных запасов, в которых “заморожены” денежные средства, уменьшить риск устаревания и повреждения товаров, снизить затраты на хранение товарно-материальных запасов.

31. Управление источниками финансирования оборотного капитала.

В теории финансового менеджмента принято выделять различные стратегии финансирования текущих активов в зависимости от отношения к выбору источников покрытия варьирующей их части, т. е. к выбору относительной величины чистого оборотного капитала. Известны четыре модели поведения: идеальная; агрессивная; консервативная; компромиссная. Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к установлению величины долгосрочных пассивов и расчету на ее основе величины чистого оборотного капитала как разницы между долгосрочными пассивами и внеоборотными активами.

Идеальная модель состоит в том, что долгосрочные пассивы устанавливаются на уровне внеоборотных активов.

В реальной жизни такая модель практически не встречается. Кроме того, с позиции ликвидности она наиболее рискованна, поскольку при неблагоприятных условиях (например, необходимо рассчитаться со всеми кредиторами одновременно) предприятие может оказаться перед необходимостью продажи части основных средств для покрытия текущей кредиторской задолженности.

Для конкретного предприятия наиболее реальна одна из следующих трех моделей стратегии финансового управления источниками оборотных средств, в основу которых положена посылка, что для обеспечения ликвидности как минимум внеоборотные активы и системная часть текущих активов должны покрываться долгосрочными пассивами. Таким образом, различие между моделями определяется тем, какие источники финансирования выбираются для покрытия варьирующей части текущих активов.

Агрессивная модель означает, что долгосрочные пассивы служат источниками покрытия внеоборотных активов и системной части текущих активов, т. е. того их минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. В этом случае чистый оборотный капитал в точности равен этому минимуму. Варьирующая часть текущих активов в полном объеме покрывается краткосрочной кредиторской задолженностью. С позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно.

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть текущих активов также покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине текущим активам.

Компромиссная модель наиболее реальна. В этом случае внеоборотные активы, системная часть текущих активов и приблизительно половина варьирующей части текущих активов покрываются долгосрочными пассивами. Чистый оборотный капитал равен по величине сумме системной части и текущих активов и половины их варьирующей части. В отдельные моменты предприятие может иметь излишние текущие активы, что отрицательно влияет на прибыль, однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне.

32. Управление финансированием текущей деятельности организации.

Гибкое финансирование текущей деятельности означает изменение его объемов в соответствии с изменяющимися потребностями организации в оборотном капитале. Гибкость текущего финансирования обеспечивается за счет следующих факторов:

- использование форм кредита и механизмов кредитования, позволяющих оперативно изменять его объемы в зависимости от изменения потребности фирмы;
- применение механизмов превращения долга в работающий капитал.

Наибольшей гибкостью, эластичностью и оперативностью перераспределения ресурсов обладает коммерческий кредит. Объемы коммерческого кредитования прямо связаны с объемами взаимных поставок и автоматически изменяются вместе с ними. Такая форма банковского кредитования, как овердрафт, несомненно, обладает такими же достоинствами. Приблизить объемы и сроки кредитования оборотных средств к реальным потребностям предприятия возможно путем тщательной разработки технико-экономического обоснования краткосрочного кредита при составлении графиков выдачи кредита.

Не менее важное свойство кредита — его способность к видоизменению, трансформации, превращению одних его форм в другие, неразрывно связанная с развитием вторичного кредитного рынка, предметом сделок на котором являются уже существующие или будущие требования, уступаемые финансовому агенту как в процессе купли-продажи требований, так и путем приема этих обязательств в обеспечение кредита. Именно на вторичном кредитном рынке можно превратить долг в работающий капитал.

Статья 824 ГК РФ предусматривает возможность финансирования под уступку денежного требования. По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. В качестве финансовых агентов выступают банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть: денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование); право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту следующими способами:

- путем покупки требования финансовым агентом;
- путем передачи требования в залог в качестве обеспечения кредита (займа).

При этом существуют достаточно разнообразные механизмы уступки права требования

Способ уступки права требования	Механизм уступки права требования
Продажа права требования	факторинг; форфейтинг; учет векселей (предъявительский и векселедательский учетно-вексельный кредит)
Передача права требования в обеспечение кредита (займа)	Кредиты (займы) под залог прав требования (векселей и других долговых обязательств)

Факторинг является кредитной сделкой, поскольку в его основе лежит авансирование денежных, средств поставщику под уступку дебиторской задолженности. Цена факторинга — факторинговая комиссия — состоит из следующих компонентов:
фиксированный сбор за обработку документов;
фиксированный процент от оборота поставщика;
стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика.

В большинстве факторинговых компаний мира факторинговая комиссия устанавливается в зависимости от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка и находится в пределах от 0,5% до 5% от оборота. Факторинг исторически развивался как альтернатива коммерческому кредиту в вексельной форме. В России факторинг пока еще не получил должного развития вследствие недостаточно развитой нормативно-правовой базы. Согласно конвенции УНИДРУА, посредник (цессионарий) должен взять на себя не менее двух следующих обязанностей:

- финансирование поставщика, в частности заем или долгосрочный платеж;
- ведение счетов по обязательственным требованиям;
- предъявление к оплате дебиторских задолженностей;
- защита от неплатежеспособности дебиторов.

Для проведения факторинговых операций коммерческие банки тщательно отбирают клиентов не только по их финансовому состоянию, но и в разрезе состояния отрасли поставщика и отрасли дебитора, а также по типам и видам контрактов, которые предъявляются поставщиками в подтверждение обоснованности денежного требования. Наиболее приемлемы для факторинговых операций регулярно повторяющиеся краткосрочные контракты поставщиков и потребителей. Важна также устойчивость спроса на товары поставщика.

На факторинговое обслуживание, как правило, не принимаются:

предприятия с большим числом должников и небольшими суммами задолженности;

- поставщики нестандартной и узкоспециализированной продукции;
- предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания или по бартеру;
- строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
- предприятия, реализующие свою продукцию по долгосрочным контрактам и выставяющие свои счета поэтапно или получающие авансовые платежи.

Переуступке также не подлежат долговые обязательства предприятий, объявленных неплатежеспособными, физических лиц, а также филиалов или отделений предприятий.

Использование векселя в хозяйственном обороте также создает основу для повышения гибкости кредита, позволяет превратить долг в работающий капитал. Учет векселей состоит в том, что векселедержатель передает (продает) векселя банку по индоссаменту до наступления срока платежа и получает за это вексельную сумму за вычетом суммы за досрочное получение определенного процента от этой суммы.

К учету принимаются векселя, основанные только на товарных и коммерческих сделках. Векселя бронзовые, дружеские, встречные к учету не принимаются. Кредиты по учету векселей могут быть предъявительскими и векселедательскими. Предприятия, получающие большое количество покупательских векселей, используют предъявительские кредиты. Векселедательский кредит предоставляется клиентам, которые выдают под этот кредит векселя на оплату товарно-материальных ценностей, работ и услуг, оказываемых поставщиками и подрядчиками. Последние представляют такие векселя в свой банк, который пересылает их для учета в банк векселедателя за счет открытого ему кредита.

Предприятию рассчитывается лимит вексельного кредитования. Если позднее окажется, что размер разрешенного кредита не соответствует потребности клиента и его кредитоспособности, ему может быть открыт дополнительный кредит в том же порядке, что и первоначальный. При ухудшении хозяйственно-финансового положения клиента банк может пересмотреть размеры действующего кредита, уменьшив его, или даже совсем закрыть.

Векселя принимаются к учету только в размере свободного остатка кредита. Для определения этого остатка ведется специальный внесистемный учет: «облиго клиента» (от латинского слова «obligo» — должен, обязан). Облиго служит для справок о том, не превышает ли сумма векселей, предъявленных клиентом или учтенных по его вексельному кредиту другими предъявителями, размера открытого ему кредита и каков свободный остаток кредита. Производится расчет суммы,

подлежащей удержанию в пользу банка в качестве дисконта за учет. Процентная ставка по учету векселей устанавливается самим банком.

Операции по дисконтированию векселей могут производиться в виде не только продажи векселя банку, но и в форме предоставления банковской ссуды под вексельное обеспечение (залог векселей). К принимаемым в обеспечение векселям предъявляются те же требования, что и к учитываемым.

Разновидностью операций по учету векселей является форфейтинг, осуществляемый в форме учета векселей предприятий-экспортеров. Он предполагает покупку серии долговых обязательств, обычно переводных векселей, простых векселей либо иных взаимно согласованных инструментов на безвозвратной основе (это означает, что долговые обязательства не будут вновь обращены к экспортеру в случае, если импортер не рассчитается с форфейтером за поставку). Форфейтер взимает процент (обычно в форме дисконта) на согласованном на весь период предоставления кредита уровне, покрываемом долговыми обязательствами. Долговые инструменты выписываются экспортером (продавцом), принимаются импортером (покупателем) и авалируются либо безусловно гарантируются банком импортера. В обмен на платеж форфейтеру переходит право получения долгов с импортера. Форфейтер на практике либо держит у себя данные обязательства на весь срок их действия (как инвестиции), либо продает их иному форфейтеру, опять же на безвозвратной основе. Держатель обязательств впоследствии представляет их для оплаты банку плательщика, когда заканчивается срок их действия. Отношения между форфейтером (банком) и должником определяются нормами вексельного права. В основе форфейтинговых сделок могут лежать также счета дебиторов и рассрочки платежей по аккредитивной форме расчетов. Форфейтинг может существенно способствовать развитию экспорта отечественной готовой продукции в развивающиеся страны, которые готовы ее покупать, но не готовы к ее немедленной оплате и тем более к предоплате.

Факторинг, учет векселей и форфейтинг очень близки по существу — это формы трансформации коммерческого кредита в банковский. Их общее отличие от обыкновенного банковского кредита — большая гибкость, тесная связь с коммерческим кредитованием и движением оборотного капитала клиента. Кроме того, наряду с финансированием заемщик получает ряд дополнительных услуг и снижает риски.

Управление долгом предполагает также реструктуризацию задолженности, т.е. ее видоизменение, в случае необходимости. Реструктуризация, т.е. видоизменение задолженности, применяется как кредиторами, так и должниками. При этом кредиторы преследуют следующие цели: досрочное высвобождение средств из оборота и ускорение их оборота; упрощение баланса за счет освобождения от дебиторской задолженности; снижение рисков.

Получение дополнительной прибыли за счет ускорения оборота капитала компенсирует затраты кредиторов на реструктуризацию задолженности.

Должники также могут быть заинтересованы в реструктуризации своих обязательств в случае финансовых затруднений, связанных с их погашением. Их цель — снизить затраты на привлечение средств, т.е. цену заемного капитала. Например, предприятию, имеющему большую задолженность по платежам в бюджет, может быть выгоднее взять банковский кредит на ее погашение, чем выплачивать пени за просрочку платежей.

Возможности должников в части управления кредиторской задолженностью не слишком широки. Так, должник может, например, перевести долг, по займу или кредиту с согласия кредитора на третье лицо, готовое взять на себя такие обязательства. В этом случае кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника третьим лицом. Третье лицо, подвергающееся опасности утратить свое право на имущество должника (право аренды, залога или др.) вследствие обращения кредитором взыскания на это имущество, может за свой счет удовлетворить требование кредитора без согласия должника. В этом случае к третьему лицу переходят права кредитора по обязательству. Возможен перевод должником долга путем выписки переводного векселя, который конечно же должен быть акцептован плательщиком (новым должником).

Выбор форм реструктуризации задолженности кредиторами, напротив, достаточно велик. Право требования, принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке или перейти к другому лицу на основании закона. Причем для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласия должника, если иное не предусмотрено законом или договором. Право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права. В частности, к новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие, связанные с требованием права, в т.ч. право на неуплаченные проценты. Первоначальный кредитор, уступивший требование, отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования.

Возможна также новация, т.е. замена первоначального обязательства, существовавшего между сторонами, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения. В случае новации состав участников кредитных отношений не меняется. Например, задолженность по кредитному договору или договору займа может быть заменена вексельным обязательством. При оплате товаров (работ, услуг) векселем прекращается обязательство по договору купли-продажи и возникает обязательство по векселю перед тем же кредитором. Возможно также изменение условий кредитной сделки без изменения ее юридической формы, т.е. переоформление договора на новых условиях.

При реструктуризации долга состав участников кредитных отношений может меняться. ГК предусматривает возможность перемены лиц в обязательстве путем перехода прав кредитора к другому лицу (уступка права требования) или цессии.

Таким образом, в распоряжении финансового менеджера имеются весьма разнообразные способы управления долгом, реструктуризации и погашения задолженности, выбор которых зависит от конкретной ситуации.

33. Показатели рыночной активности акционерного общества.

Деловую (рыночную) активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии — это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия). Целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. Оптимальное соотношение $ТП > ТВ > ТАК > 100\%$,

где: ТП — темп изменения прибыли;

ТВ — темп изменения выручки от реализации продукции (работ, услуг);

ТАК — темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно. Однако на практике даже у стабильно прибыльного предприятия в некоторых случаях возможно отклонение от этого соотношения. Причины могут быть разные: крупные инвестиции, освоение новых технологий, реорганизация структуры управления и производства (стратегические изменения, организационное развитие), модернизация и реконструкция и др. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды (внешнего окружения) и требуют значительных финансовых вложений, которые окупятся и принесут выгоду в будущем.

Относительные показатели деловой активности характеризует уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых).

Коэффициенты деловой активности (А)

1А) Коэффициент общей оборачиваемости капитала

$$k_{1A} = \frac{N}{B_{cp}},$$

где — N выручка от реализации продукции (работ, услуг);

B_{cp} — средний за период итог баланса.

2А) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств

$$k_{2A} = \frac{N}{Z_{cp} + R_{cp}^a},$$

где — Z_{cp} средняя за период величина запасов и затрат по балансу;

R_{cp}^a — средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов.

3А) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств

$$k_{3A} = \frac{N}{Z_{cp}}.$$

4А) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$k_{4A} = \frac{N}{Z_{cp}^r},$$

где — Z_{cp}^r средняя за период величина готовой продукции.

5А) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$k_{5A} = \frac{N}{r_{cp}^a},$$

где r_{cp}^a — средняя за период дебиторская задолженность.

6А) Средний срок оборота дебиторской задолженности

$$k_{6A} = \frac{365}{k_{5A}}$$

7А) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

$$k_{7A} = \frac{N}{r_{cp}^p}$$

где r_{cp}^p — средняя за период кредиторская задолженность.

8А) Средний срок оборота кредиторской задолженности

$$k_{9A} = \frac{365}{k_{7A}}.$$

9А) Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов

$$k_{9A} = \frac{N}{F_{cp}},$$

где F_{cp} — средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов по балансу.

10А) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

$$k_{10A} = \frac{N}{H_{cp}^c}$$

где H_{cp}^c — средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

Комментарий по коэффициентам деловой активности (АК)

1АК) отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения или).

2АК) показывает скорость оборота всех мобильных (как материальных, так и нематериальных) средств предприятия. Рост характеризуется положительно, если сочетается с ростом , и — отрицательно, если уменьшается.

3АК) отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Снижение свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения).

4АК) показывает скорость оборота готовой продукции. Рост означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение — затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса.

5АК) показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост означает сокращение продаж в кредит. Снижение в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

6АК) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Положительно оценивается снижение и наоборот.

7АК) (по аналогии с) показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение — рост покупок в кредит.

8АК) отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам).

9АК) характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости средств.

10АК) показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры. Резкий рост отражает повышение уровня

продаж, которое должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное снижение отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.

34. Финансовый риск банкротства как основное проявление финансовых рисков.

Предпосылки банкротства следует рассматривать как взаимодействие целого комплекса причин, одни из которых являются внешними по отношению к предприятию, и на них у предприятия нет возможности влиять, или это влияние может быть слабым. Другие причины носят внутренний характер. Как правило, группа внутренних причин непосредственно зависит от организации работы на самом предприятии.

Банкротство чаще всего является результатом совместного и одновременного воздействия всех причин.

Наиболее сильное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия оказывает современное состояние российской экономики и множество проблем, которые еще не решены. Это инфляция, безработица, просроченные кредиторские задолженности, высокий удельный вес расчетом бартером, "забюрокращенность" и другие.

Последствием политической нестабильности является несовершенное законодательство в области хозяйственного права. Это касается отношений государства к производственной и предпринимательской деятельности, частого изменения законодательства, высокого уровня налогообложения, несовершенных условий экспорта и импорта и прочих проявлений регулирующей функции государства.

Кроме того, внешние причины банкротства включают в себя: банкротство должников; усиление международной и внутригосударственной конкуренции; демографические факторы; культурный уклад.

Внутренние причины неплатежеспособности предприятия могут быть как объективные, так и субъективные: непрофессиональный менеджмент, изношенное оборудование, падение спроса на выпускаемую продукцию, убытки, несоразмерный фонд потребления, отвлечение средств в краткосрочные финансовые вложения, неправильный выбор форм безналичных расчетов, большая кредиторская и дебиторская задолженность; отсутствие авансирования; наличие незавершенного производства; недофинансирование из бюджета; наличие сверхнормативного остатка товарно-материальных ценностей и многое другое.

1. Неэффективность системы управления предприятием, обусловленную:

- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих и инженерно-технических профессий;
- неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

2. Низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятия.

3. Низкие размеры уставного капитала акционерных обществ.

4. Отсутствие эффективного механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника.

5. Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность.

6. Высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства.

7. Практика перекрестного субсидирования и деформированная структура издержек производства вследствие дифференциации (по потребителям) цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность продукции российских предприятий.

8. Отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров (участников), руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

Выявление внутренних причин банкротства достигается путем проведения анализа финансового состояния конкретного предприятия.

35. Раздел продукции в соответствии с законом «О соглашениях, о разделе продукции».

Федеральный закон «О соглашениях, о разделе продукции» регулирует отношения, возникающие в процессе заключения, исполнения и прекращения соглашений о разделе продукции, и определяет основные правовые условия таких соглашений.

Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок:

- определения общего объема произведенной продукции и ее стоимости;
- определения части произведенной продукции (в том числе ее предельного уровня), которая передается в собственность инвестора для возмещения его затрат на выполнение работ по соглашению. При этом состав затрат, подлежащих возмещению инвестору за счет компенсационной продукции, определяется соглашением в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- раздела между государством и инвестором прибыльной продукции, под которой понимается произведенная продукция за вычетом части этой продукции, используемой для уплаты платежей за пользование недрами, и компенсационной продукции;
- передачи государству принадлежащей ему в соответствии с условиями соглашения части произведенной продукции или ее стоимостного эквивалента;
- получения инвестором произведенной продукции, принадлежащей ему в соответствии с условиями соглашения.

Компенсационная продукция, а также часть прибыльной продукции, являющаяся в соответствии с условиями соглашения долей инвестора, принадлежат на праве собственности инвестору.

Экономическая природа системы раздела продукции характеризуется следующими особенностями:

- компенсация затрат и получение прибыли сторонами соглашения осуществляется в форме раздела произведенной продукции посредством ее стоимостной оценки;
- компенсация затрат инвестора осуществляется за счет доли добытой продукции, т.е. компенсационная продукция (cost-oil), предельная величина которой, (cost-stop), является предметом соглашения и колеблется от 20—40 до 100 %;
- при этом компенсации подлежат все затраты по соглашению — капитальные и эксплуатационные, механизм амортизации, как правило, отсутствует;
- платежи за добычу полезных ископаемых, т.е. роялти вычитаются из стоимости произведенной продукции и от оставшейся суммы ведется расчет компенсационной продукции;
- оставшаяся часть, представляющая собой произведенную продукцию, за вычетом компенсационной продукции и роялти, называется прибыльной продукцией (profit-oil), которая подлежит в установленной в соглашении пропорции разделу между инвестором и государством.

Разделение продукции происходит по следующей схеме:

Вся выручка за минусом платы за право добычи (роялти) делится на две части: одна направляется на покрытие затрат по освоению месторождения, так называемая затратная или компенсационная продукция; другая, оставшаяся часть, представляет собой так называемую прибыльную продукцию, подлежащую делению между государством и пользователем недр. Кроме того, инвестор уплачивает налог на прибыль. Оставшаяся часть представляет его чистую прибыль.

Таким образом, доля государства складывается из трех элементов: роялти, государственной доли прибыльной продукции и налога на прибыль. Действующее законодательство позволяет в соглашении о разделе продукции предусмотреть наряду с расчетами в натуральной форме возможность выплат в денежной форме.

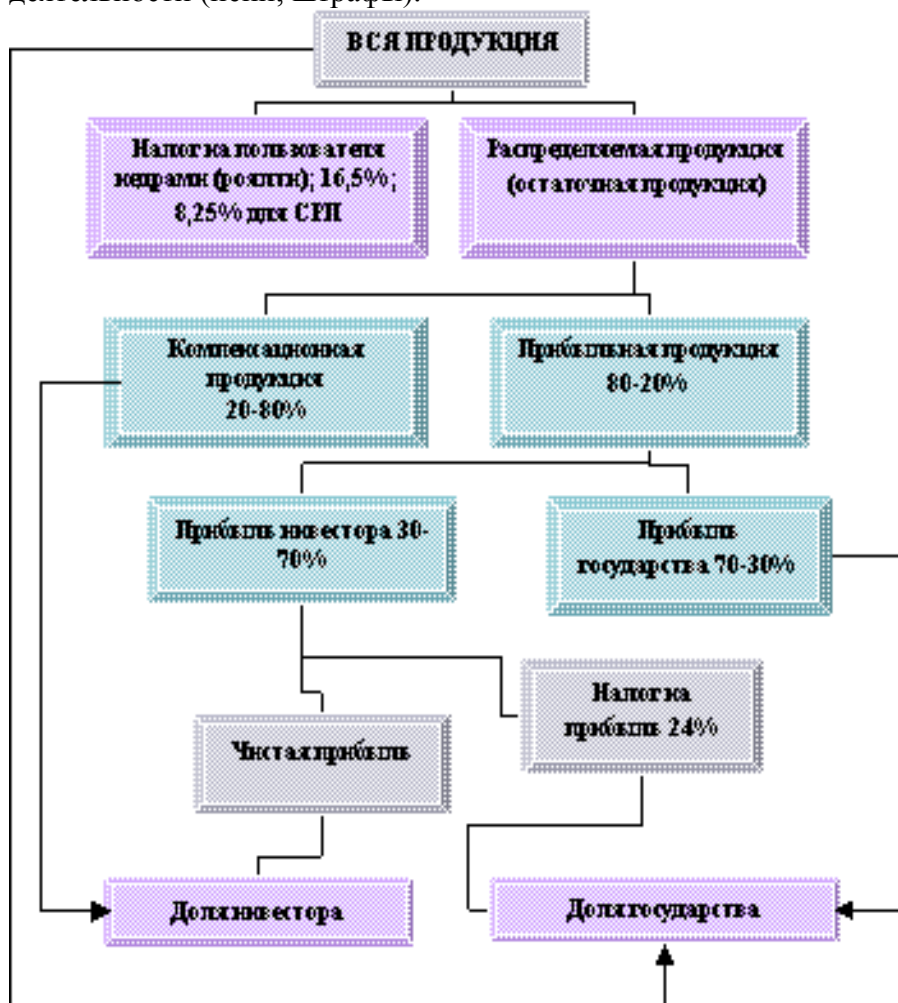
Доля инвестора складывается из двух частей – компенсационной продукции и доли прибыльной продукции за вычетом налога на прибыль.

Во время исполнения СРП, в зависимости от дебита, могут пересматриваться % раздела продукции компенсационной и прибыльной. При расчете ФОТ в разделе «компенсационная продукция» платится ЕСН.

Затраты, понесенные инвестором, делятся на 2 категории:

Возмещаемые затраты: капитальные затраты, с/с, транспорт до установленного пункта раздела продукции, прошлые затраты государства и инвестора (бонусы, геолого-разведочные работы);

Невозмещаемые затраты: внеплановые затраты, которые возникают из-за неэффективности деятельности (пени, штрафы).



36. Инвестиционная стратегия предприятия, ее роль в эффективном управлении бизнесом.

Смотри вопрос 28.

37. Принципы и основные этапы разработки инвестиционной стратегии предприятия.

Смотри вопрос 28

38. Система показателей характеризующих финансовую деятельность организации.

Исследование основных показателей деятельности экономического субъекта является важнейшей составляющей экономической работы любой организации. Вместе с тем выполнение серьезных аналитических процедур сопряжено с определенными трудностями, вызванными как недостатком времени, так и недостаточной подготовкой соответствующих специалистов. Тем не менее указанные трудности не должны являться основанием для отказа от данной работы. Существуют соответствующие методики экспресс-анализа финансового состояния, которые позволяют оперативно контролировать финансовую ситуацию организации.

Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей. Составные этапы оценки финансового состояния:

сбор и аналитическая обработка исходной информации за исследуемый период;
обоснование системы показателей, используемых для оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия.

При проведении анализа используется система аналитических коэффициентов оценки, которые целесообразно объединить в несколько групп:

- наиболее обобщенные и важные показатели, позволяющие дать экспресс-оценку финансовому положению предприятия;
- показатели оценки экономического потенциала;
- показатели, характеризующие финансовое положение, ликвидность и финансовую устойчивость организации;
- показатели, характеризующие результативность финансово-хозяйственной деятельности организации.

Устойчивость финансового положения организации в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. С позиции стратегии и тактики управление финансовыми ресурсами является приоритетным и решающим для определения степени состояния предприятия и перспектив его развития. Для оценки устойчивости финансового состояния используется целая система показателей, характеризующих изменения:

- структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования;
- эффективности и интенсивности использования;
- платежеспособности и кредитоспособности;
- запаса его финансовой устойчивости.

Об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также о динамике этих изменений можно судить при помощи вертикального и горизонтального анализа данных бухгалтерской отчетности.

Вертикальный анализ. В его основе лежит представление бухгалтерской отчетности в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей. Обязательным элементом анализа служат динамические ряды этих величин, что позволяет

отслеживать изменения в составе средств и источников их покрытия. Вертикальному анализу можно подвергать любую отчетность.

Горизонтальный анализ. В его основе лежат тенденции изменения отдельных статей или групп статей, входящих в состав бухгалтерской отчетности. Данный вид анализа заключается в построении аналитической таблицы, в которой абсолютные показатели дополняются темпами роста. В ходе анализа необходимо сопоставить данные по валюте баланса на начало и конец отчетного периода. При этом уменьшение в абсолютном выражении валюты баланса за отчетный период свидетельствует о сокращении организацией хозяйственного оборота, что может повлечь ее неплатежеспособность. Выявленная тенденция к увеличению доли заемных средств в источниках образования активов организации свидетельствует, с одной стороны, об усилении финансовой неустойчивости и повышении степени ее финансовых рисков, а с другой — об активном перераспределении доходов от кредиторов к организации-должнику. Особое внимание при исследовании тенденций изменения структуры оборотных средств организации следует уделить анализу денежных средств, расчетов с дебиторами, краткосрочных финансовых вложений и прочих текущих активов.

Основными показателями, характеризующими имущественное положение организации, являются:

- сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации;
- доля активной части основных средств;
- коэффициент износа основных средств;
- коэффициент годности;
- коэффициент обновления
- коэффициент выбытия.

Изменение структуры активов организации в сторону увеличения оборотных средств может свидетельствовать:

- оформлении более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств организации;
- отвлечении части оборотных активов на кредитование потребителей продукции организации и прочих дебиторов, что свидетельствует о фактической иммобилизации этой части оборотных средств из производственного процесса;
- сворачиваемости производственной базы;
- искажении реальной оценки основных средств вследствие существующего порядка их бухгалтерского учета и т.д.

Чтобы сделать адекватные выводы о причинах изменений в структуре активов, необходимо провести детальный анализ разделов и отдельных статей баланса, а также исследовать причины изменений в статьях внеоборотных и оборотных активов.

Оценка ликвидности. Показатели этой группы позволяют исследовать способность организации покрывать свои текущие обязательства. Эта способность зависит от степени соответствия имеющихся платежных ресурсов величине краткосрочных обязательств. Самыми мобильными являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. При их недостатке может привлекаться дебиторская задолженность (не просроченная). И, наконец, если ее недостаточно для погашения краткосрочных долгов, то организация вынуждена обращаться в платежные ресурсы материализованные оборотные активы — запасы и затраты. Анализ ликвидности проводится по данным раздела II баланса, в котором отражены оборотные активы, и данным раздела V, в котором отражены все виды обязательств — и долгосрочные, и краткосрочные. Поэтому из итоговой величины 5-го раздела стр. 790 необходимо вычесть величину долгосрочных обязательств стр. 720, полученный результат характеризует общую величину краткосрочных обязательств.

39. Система показателей рентабельности в анализе хозяйственной деятельности организации.

Если прибыль выражается в абсолютном выражении, то рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства. Он отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Показатели рентабельности (доходности) предприятия позволяют дать оценку его финансовых результатов и в конечном счете эффективности. К этим показателям обычно относят уровень рентабельности, который выражается как отношение того или иного вида прибыли к какой-либо базе. Разные показатели отражают разные стороны деятельности предприятия. Вполне естественно, что в целом эффективность работы предприятия может определяться лишь системой показателей рентабельности. Она, включает в себя пять групп показателей: рентабельность продукции, продаж, активов, собственного капитала и прочие показатели.

Первая группа показателей – это рентабельность продукции, которую можно выразить двумя способами.

Рентабельность единицы продукции ($R_{\text{прод}}$) определяется как отношение прибыли (Π) к себестоимости (C):

$$R_{\text{прод}} = \Pi / C$$

Роль этого показателя состоит в том, что с его помощью дается оценка затрат предприятия на единицу выпускаемой продукции. Кроме того, с его помощью определяется фактическая рентабельность. В миро-вой практике этот показатель имеет название «затраты плюс».

Второй способ расчета показателя уровня рентабельности продукции – это расчет с учетом доходности на вложенный капитал.

$$R_{\text{вк}} = (BK \times УД_{\text{вк}}) / (C_{\text{ед}} \times O_{\text{нат}}),$$

где:

$R_{\text{вк}}$ – рентабельность на вложенный капитал;

BK – вложенный в данное производство капитал;

$УД_{\text{вк}}$ – уровень доходности на вложенный капитал, предусмотренный инвестиционным проектом;

$C_{\text{ед}}$ – себестоимость единицы продукции;

$O_{\text{нат}}$ – объем реализации в натуральном выражении.

Вторая группа показателей рентабельности – это рентабельность продаж, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$ROS = \Pi_{\text{пр}} / B,$$

где:

ROS – рентабельность продаж (Return on Sales);

$\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от реализации;

B – выручка от реализации.

Рост этого показателя может отражать рост цен на продукцию при постоянных затратах или увеличение спроса и соответственно снижении затрат на единицу продукции. Уменьшение этого показателя отражает обратные тенденции. Кроме того, этот показатель показывает долю при-были в выручке от реализации, следовательно, соотношения в ней при-были и полной себестоимости реализуемой продукции. Именно с помощью этого показателя предприятия может принять решение по поводу выбора пути увеличения прибыли: или снижать себестоимость, или уве-личивать объем производства.

Данный показатель, рассчитанный на основе чистой прибыли, называют коэффициентом чистой прибыли.

Третья группа показателей рентабельности – рентабельность активов (или инвестиций):

$$ROA = \Pi / A_{cp},$$

где:

ROA – рентабельность активов;

Π – прибыль предприятия (может использоваться прибыль от реализации, валовая или чистая);

A_{cp} – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период.

Этот показатель может встречаться под названием ROI – Return on investment, т.е. рентабельность инвестиций. Он отражает эффективность вложенных в предприятия денежных средств. В зависимости от ситуации может использоваться тот или иной вид прибыли, но в большинстве случаев оценка ведется по прибыли до налогообложения, т.е. по валовой, и по прибыли после налогообложения, т.е. по чистой прибыли.

Рентабельность активов можно представить себе как произведение следующих двух показателей:

$$ROA = ROS \times O_{акт} = (\Pi / B) \times (B / A) = (\Pi / A_{cp}),$$

где:

O_{акт} – оборачиваемость активов.

Таким образом, на рентабельность активов прежде всего оказывают влияние две группы факторов, связанных с рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов.

Обычно при анализе рентабельности активов проводится анализ оборотных активов, т.е. его оборотных средств, так как их влияние на этот показатель значительно зависит от состояния и организации оборотных средств. Расчет ведется по следующей формуле:

$$R_{oa} = \text{ЧП} / \text{АП},$$

где:

R_{oa} – рентабельность текущих активов;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

АП – средняя величина второго раздела актива баланса предприятия – оборотные активы.

Предприятия может аналогичным путем рассчитывать рентабельность и необоротных активов (основных средств и нематериальных активов), т.е. первого раздела актива баланса.

Наряду с рентабельностью необоротных активов следует рассчитывать их фондоотдачу:

$$FO_{A1} = B / A1_{cp},$$

где:

FO A1 – фондоотдача внеоборотных активов;

A 1_{cp} – средняя величина внеоборотных активов.

Четвертая группа показателей рентабельности – рентабельность акционерного или собственного капитала. Этот показатель занимает особое место, так как отражает отдачу или доходность главного вида средств, используемых предпринимателем, - собственных средств.

$$ROE = \text{ЧП} / \text{ППП},$$

где:

ROE – рентабельность акционерного капитала (Return on Equity);

ППП – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Особенность этого показателя в том, что он, во-первых, показывает эффективность собственных средств, т.е. чистую прибыль, полученную на вложенный рубль, и, во-вторых, степень риска предприятия, отражающую рост ROE.

На основе ROE предприятие может прогнозировать темпы роста своей прибыли. Прирост прибыли в планируемом периоде определяется на основе следующего расчета:

$$\Pi = (ROE \times K_{рн}) / 100,$$

где:

Π – прирост прибыли в планируемом году;

K_{рн} – коэффициент средств, направляемых на развитие производства из чистой прибыли; отражает долю чистой прибыли, направляемой на развитие производства.

Во взаимосвязи с ROE может быть использована знаменитая формула Дюпона:

$$ROE = (ЧП/В) \times (В/Аср) \times (Аср/ПШ).$$

Данная формула значительно расширяет аналитические возможности предприятия, в результате чего оно имеет возможность определить:

- динамику чистой прибыли в выручке от реализации продукции (рентабельность продаж);
- эффективность использования активов на основе выручки от реализации и существующие тенденции (оборачиваемость активов);
- структуру капитала предприятия на основе той доли, которую составляют в активах собственные средства;
- влияние вышеперечисленных факторов на ROE.

Вместе с расчетом ROE предприятиям следует рассчитывать рентабельность так называемого перманентного капитала и рентабельность заемного капитала.

Рентабельность перманентного капитала рассчитывается следующим образом:

$$Рик = ЧП / (ПШ + ПIV),$$

где:

ПIV – средняя величина долгосрочных кредитов и займов, полученных предприятием за определенный период, т.е. четвертый раздел пассива баланса.

Долгосрочный кредит практически используется для формирования необоротных активов, способствует высвобождению собственных средств. Тем самым он как бы косвенно увеличивает собственные средства предприятия. Поэтому показатель рентабельности перманентного капитала в более широком смысле отражает рентабельность собственных средств предприятия, или, другими словами, средств, вложенных в предприятие на длительный срок.

Аналогично определяется рентабельность заемных средств, как долгосрочных и краткосрочных в целом, так и отдельно краткосрочных пассивов.

К пятой группе показателей рентабельности относятся все прочие показатели.

Это прежде всего показатели рентабельности акций.

Прибыль на 1 акцию:

$$EPS = ЧПА / КА,$$

где:

ЧПА – чистая прибыль, предназначенная акционерам;

КА – среднее число обращающихся за год акций.

Отношение рыночной цены акции к доходу на нее составит:

$$P / E = РЦА / EPS,$$

где:

РЦА – рыночная цена акции.

Показатель выплаты дивидендов равен:

$$PR = ДВ / ЧП,$$

где:

ДВ – сумма дивидендов, выплачиваемая из чистой прибыли.

Одним из существенных показателей является рентабельность инвестиций:

$$Ринв = (Дфв / ФВ) \times 100,$$

где:

Дфв – доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений;

ФВ – сумма долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Вышеописанная система показателей рентабельности предприятия, на наш взгляд, дает наиболее точное представление об эффективности его работы и финансовых результатах.

40. Понятие и роль инвестиционной стратегии в эффективном управлении деятельностью предприятия.

Смотри вопрос 28.

41. Методы анализа эффективности инвестиционных проектов в условиях риска. Метод корректировки нормы дисконта.

В мировой практике финансового менеджмента используются различные методы анализа рисков и оценки устойчивости инвестиционных проектов (ИП). К наиболее распространенным из них следует отнести:

- метод корректировки нормы дисконта;
- анализ чувствительности критериев эффективности (ЧДД (NPV), ВНД (IRR) и др.);
- метод сценариев;
- анализ вероятностных распределений потоков платежей;
- деревья решений;
- метод Монте-Карло (имитационное моделирование) и др.

1. Метод корректировки нормы дисконта. Достоинства этого метода — в простоте расчетов, а также в понятности и доступности.

Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска (risk adjusted discount rate approach - RAD) - наиболее простой и вследствие этого наиболее применяемый на практике. Основная идея метода заключается в корректировке некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой (например, ставка доходности по государственным ценным бумагам, предельная или средняя стоимость капитала для фирмы). Корректировка осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск, после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта - NPV, IRR, PI по вновь полученной таким образом норме. Решение принимается согласно правилу выбранного критерия.

В общем случае, чем больше риск, ассоциируемый с проектом, тем выше должна быть величина премии, которая может определяться по внутрифирменным процедурам, экспертным путем или по формальным методикам. В частности, в качестве ориентира для установления величины премии за риск может использоваться коэффициент вариации - CV. Чем больше коэффициент, тем большей должна быть премия за риск.

Например, фирма может установить премию за риск в 10% при расширении уже успешно действующего проекта, 15% - в случае, если реализуется новый проект, связанный с основной деятельностью фирмы и 20%, если проект связан с выпуском продукции, производство и реализация которой требуют освоения новых видов деятельности и рынков. Пусть предельная стоимость капитала для фирмы равна 8%. Тогда для перечисленных типов проектов норма дисконта будет соответственно равна -18%, 23% и 28%. Рассмотрим пример.

Вместе с тем метод имеет существенные недостатки.

Метод корректировки нормы дисконта означает обыкновенное дисконтирование по более высокой норме, но не дает никакой информации о степени риска. При этом полученные результаты существенно зависят только от величины надбавки за риск. Он также предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, что вряд ли может считаться корректным, так как для многих проектов характерно наличие рисков в начальные периоды с постепенным снижением их

к концу реализации. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие со временем существенного увеличения риска, могут быть оценены неверно и отклонены. Данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку. Наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей моделирования различных вариантов, которое сводится к анализу зависимости критериев NPV (IRR, PI и др.) от изменений только одного показателя — нормы дисконта. Несмотря на отмеченные недостатки, метод корректировки нормы дисконта широко применяется на практике.

2. Анализ чувствительности. Данный метод является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат проекта. Главным недостатком данного метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени коррелированы. По этой причине применение данного метода на практике как самостоятельного инструмента анализа риска, по мнению авторов весьма ограничено, если вообще возможно.

3. Метод сценариев. В целом метод позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях. Возможен анализ неограниченного числа сценариев и введения дополнительных переменных.

4. Анализ вероятностных распределений потоков платежей. В целом применение этого метода анализа рисков позволяет получить полезную информацию об ожидаемых значениях NPV и чистых поступлений, а также провести анализ их вероятностных распределений. Вместе с тем использование этого метода предполагает, что вероятности для всех вариантов денежных поступлений известны либо могут быть точно определены. В действительности в некоторых случаях распределение вероятностей может быть задано с высокой степенью достоверности на основе анализа прошлого опыта при наличии больших объемов фактических данных. Однако чаще всего такие данные недоступны, поэтому распределения задаются исходя из предположений экспертов и несут в себе большую долю субъективизма.

5. Деревья решений. Ограничением практического использования данного метода является исходная предпосылка о том, что проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития. Метод особенно полезен в ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.

6. Имитационное моделирование. Практическое применение данного метода имеет широкие возможности использования в условиях неопределённости и риска. Данный метод особенно удобен тем, что удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами. Зачастую он даёт более оптимистичные оценки, чем другие методы, например анализ сценариев, что, очевидно обусловлено перебором промежуточных вариантов.

Многообразие ситуаций неопределённости делает возможным применение любого из описанных методов в качестве инструмента анализа рисков, однако, наиболее перспективными для практического использования являются методы сценарного анализа и имитационного моделирования, которые могут быть дополнены или интегрированы в другие методики.

42. Понятие инвестиционного проекта. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

В самом общем смысле инвестиционным проектом называется план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли. Более строго можно сказать, что понятие "инвестиционный проект" употребляется в двух смыслах:

как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) и требующих для своего осуществления инвестиционных ресурсов;
как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов для осуществления каких-либо действий, связанных с инвестированием, или описывающих такие действия.

Формы и содержание инвестиционных проектов могут быть самыми разнообразными - от плана строительства нового предприятия до оценки целесообразности приобретения недвижимого имущества. Во всех случаях, однако, присутствует временной лаг - задержка между моментом начала инвестирования и моментом, когда проект начинает приносить прибыль.

Простые методы оценки инвестиций

Простые (рутинные) методы оценки инвестиций относятся к числу наиболее старых и широко использовались еще до того, как концепция дисконтирования денежных потоков приобрела всеобщее признание в качестве способа получения самой точной оценки приемлемости инвестиций. Однако и по сей день эти методы остаются в арсенале разработчиков и аналитиков инвестиционных проектов. Причиной тому - возможность получения с помощью такого рода методов некоторой дополнительной информации. А это никогда не вредно при оценке инвестиционных проектов, так как позволяет снижать риск неудачного вложения денежных средств.

Простой срок окупаемости инвестиций

Простым сроком окупаемости инвестиций (payback period) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало первого шага или начало операционной деятельности. Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого кумулятивные текущие чистые денежные поступления $NV(k)$ становятся и в дальнейшем остаются неотрицательными.

Метод расчета срока окупаемости РР инвестиций состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Если сформулировать суть этого метода более точно, то он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций.

Формула расчета срока окупаемости имеет вид

$$PP = \frac{K_0}{CF_{с.г.}}, \quad (5.16)$$

где РР - срок окупаемости инвестиций (лет);

K_0 - первоначальные инвестиции;

$CF_{с.г.}$ - среднегодовая стоимость денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Простой срок окупаемости является широко используемым показателем для оценки того, возмещаются ли первоначальные инвестиции в течение срока их экономического жизненного цикла инвестиционного проекта.

Показатели простой рентабельности инвестиций

Показатель расчетной нормы прибыли (Accounting Rate of Return) является обратным по содержанию сроку окупаемости капитальных вложений.

Расчетная норма прибыли отражает эффективность инвестиций в виде процентного отношения денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций

$$ARR = \frac{CF_{с.г.}}{K_0}, \quad (5.18)$$

где ARR - расчетная норма прибыли инвестиций,
 $CF_{с.г.}$ - среднегодовые денежные поступления от хозяйственной деятельности,
 K_0 - стоимость первоначальных инвестиций.

Этому показателю присущи все недостатки, свойственные показателю срока окупаемости. Он принимает в расчет только два критических аспекта, инвестиции и денежные поступления от текущей хозяйственной деятельности и игнорирует продолжительность экономического срока жизни инвестиций.

Чистые денежные поступления

Чистыми денежными поступлениями (Net Value, NV) (другие названия - ЧДП, чистый доход, чистый денежный поток) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧДП} = \sum_m (\Pi_m - O_m), \quad (5.22)$$

где Π_m - приток денежных средств на m -м шаге;
 O_m - отток денежных средств на m -м шаге.

Суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта за первые K шагов расчетного периода рекомендуется использовать показатель текущих чистых денежных поступлений (накопленного сальдо)

$$\text{ЧДП}(K) = \sum_{m=0}^K (\Pi_m - O_m). \quad (5.23)$$

Индекс доходности инвестиций

Индекс доходности инвестиций (ИД) - отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению ЧДП к накопленному объему инвестиций.

Формулу для расчета ИД можно определить, используя формулу (5.22), предварительно преобразовав ее в следующий вид

$$\text{ЧДП} = \sum_m (\Pi_m - O'_m) - \sum_m K_m, \quad (5.24)$$

где O'_m - величина оттока денежных средств на m -м шаге без капиталовложений (K) (инвестиций) на том же шаге.

Тогда формулу для определения индекса доходности можно представить в виде

$$\text{ИД} = \frac{\sum_m (\Pi_m - O'_m)}{\sum_m K_m}. \quad (5.25)$$

Максимальный денежный отток (Cash Outflow)

Максимальный денежный отток (Cash Outflow), называемый в отечественных источниках потребностью финансирования (ПФ) - это максимальное значение абсолютной величины

отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называют еще капиталом риска.

Термин внешнее финансирование в отличие от внутреннего предполагает любые источники финансирования (собственные и привлеченные), внешние по отношению к проекту, тогда как внутреннее финансирование осуществляется в процессе реализации проекта за счет получения чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Показатели эффективности инвестиционных проектов, определяемые на основании использования концепции дисконтирования

Чистая текущая стоимость

Важнейшим показателем эффективности инвестиционного проекта является чистая текущая стоимость (другие названия ЧТС – интегральный экономический эффект, чистая текущая приведенная стоимость, чистый дисконтированный доход, Net Present Value, NPV) - накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. ЧТС рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}}, \quad (5.26)$$

где Π_m - приток денежных средств на m -м шаге;

O_m - отток денежных средств на m -м шаге;

- коэффициент дисконтирования на m -м шаге.

На практике часто пользуются модифицированной формулой:

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O'_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}} - \sum_m K_m \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}}, \quad (5.27)$$

где O'_m - величина оттока денежных средств на m -м шаге без капиталовложений (инвестиций) K_m на том же шаге.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта за первые K шагов расчетного периода рекомендуется использовать показатель текущей ЧТС (накопленное дисконтированное сальдо):

$$\text{ЧТС}(K) = \sum_{m=0}^K (\Pi_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}}. \quad (5.28)$$

Чистая текущая стоимость используется для сопоставления инвестиционных затрат и будущих поступлений денежных средств, приведенных в эквивалентные условия.

Для определения чистой текущей стоимости прежде всего необходимо подобрать норму дисконтирования и, исходя из ее значения, найти соответствующие коэффициенты дисконтирования за анализируемый расчетный период.

После определения дисконтированной стоимости притоков и оттоков денежных средств чистая текущая стоимость определяется как разность между указанными двумя величинами. Полученный результат может быть как положительным, так и отрицательным.

Таким образом, чистая текущая стоимость показывает, достигнут ли инвестиции за экономический срок их жизни желаемого уровня отдачи:

- положительное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период дисконтированные денежные поступления превысят дисконтированную сумму капитальных вложений и тем самым обеспечат увеличение ценности фирмы;
- наоборот, отрицательное значение чистой текущей стоимости показывает, что проект не обеспечит получения нормативной (стандартной) нормы прибыли и, следовательно, приведет к потенциальным убыткам.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций

Индекс доходности дисконтированных инвестиций (другие названия - ИДД, рентабельность инвестиций, Profitability Index, PI) - отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению ЧТС (NPV) к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

Формула для определения ИДД имеет следующий вид:

$$\text{ИДД} = \frac{\sum_m (\Pi_m - O'_m) \cdot \frac{1}{(1+E)^{t_m-t^0}}}{\sum_m K_m \cdot \frac{1}{(1+E)^{t_m-t^0}}}, \quad (5.28)$$

или

$$\text{ИДД} = 1 + \frac{\text{ЧТС}}{\sum_m K_m \cdot \frac{1}{(1+E)^{t_m-t^0}}}. \quad (5.29)$$

При расчете ИДД могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капитальные вложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию. В этом случае соответствующие показатели будут иметь различные значения.

Индексы доходности дисконтированных инвестиций превышают 1, если и только если для этого потока чистая текущая стоимость положительна.

Внутренняя норма доходности

Внутренняя норма доходности (другие названия - ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма прибыли, внутренний коэффициент эффективности, Internal Rate of Return, IRR).

В наиболее распространенном случае инвестиционных проектов, начинающихся с (инвестиционных) затрат и имеющих положительное значение чистых денежных поступлений, внутренней нормой доходности называется положительное число **E_в** если:

- при норме дисконта **E = E_в** чистая текущая стоимость проекта обращается в 0,
- то число единственное.

В более общем случае внутренней нормой доходности называется такое положительное число **E_в**, что при норме дисконта **E = E_в** чистая текущая стоимость проекта обращается в 0, при всех больших значениях E - отрицательна, при всех меньших значениях E - положительна. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считается, что ВНД не существует.

Если вернуться к описанным выше уравнениям (5.26) и (5.27), то ВНД - это значение нормы дисконта (E) в этих уравнениях, при которой чистая текущая стоимость будет равна нулю, т. е.:

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}} = 0, \quad (5.29)$$

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O'_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}} - \sum_m K_m \cdot \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}} = 0 \quad (5.29a)$$

Для того чтобы легче разобраться в категории ВНД, договоримся, что пока мы будем вести речь о таких инвестиционных проектах, при реализации которых:

- надо сначала осуществить затраты денежных средств (допустить отток средств) и лишь потом можно рассчитывать на денежные поступления (притоки средств);
- денежные поступления носят кумулятивный характер, причем их знак меняется лишь однажды (т.е. сначала они могут быть отрицательными, но, став затем положительными, будут оставаться такими на протяжении всего расчетного периода).

Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования

Сроком окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости с учетом дисконтирования. Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущая чистая текущая стоимость ЧТС (K) становится и в дальнейшем остается неотрицательной

43. Коммерческая эффективность инвестиционного проекта.

На сегодняшний день оценка эффективности инвестиционных проектов, а именно, вложений средств в предприятие, является одной из актуальных задач управления финансами. .

Существует три базовых подхода к оценке - доходный, сравнительный и затратный.

Суть инвестирования, с точки зрения инвестора, как владельца капитала, заключается в отказе от получения прибыли «сегодня» что бы получить ее «завтра». Очень похоже на предоставления ссуды банком. Однако решение о долгосрочном вложении капитала должно опираться на информацию, так или иначе подтверждающую основополагающие предположения: вложенные средства должны быть полностью возмещены; прибыль, полученная в результате данной операции, должна быть достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Комплексная оценка инвестиционных проектов предполагает оценку финансовой состоятельности проектов и оценку их экономической эффективности. Таким образом, лицу, принимающему решение о целесообразности осуществления инвестиций, предоставляется вся информация, могущая оказать влияние на принятие этого решения. При этом формы и содержание инвестиционных проектов могут быть самыми разнообразными — от плана строительства нового предприятия до оценки целесообразности приобретения недвижимого имущества.

Достоверность результатов, полученных в результате оценки проекта, в равной степени зависит от полноты и достоверности исходных данных и от корректности методов, использованных при их анализе. Значительную роль в обеспечении адекватной интерпретации результатов расчетов играет также опыт и квалификация экспертов или консультантов. Очевидной представляется необходимость применения стандартизированных методов оценки инвестиций. Это обеспечит сопоставимость показателей финансовой состоятельности и эффективности для различных проектов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта, т.е. категории, отражающей соответствие проекта целям и интересам его участников необычайно важна.

Рекомендуется оценка следующих видов эффективности:

- эффективность проекта в целом (общественная и коммерческая эффективность инвестиционного проекта)
- эффективность участия в проекте (для предприятий-участников, для акционеров акционерных предприятий-участников, бюджетная эффективность и т.д.)

Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего инвестиционный проект, в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами. Оценка коммерческой эффективности проекта производится на основании следующих показателей эффективности:

- период окупаемости проекта;
- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма рентабельности;
- индекс прибыльности.

44. Денежный поток инвестиционного проекта и его дисконтирование

Эффективность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Расчетный период разбивается на шаги – отрезки, в пределах которых производится агрегирование данных, используемых для оценки финансово-экономических показателей. Шаги расчета определяются их номерами $(0, 1, \dots)$. Время в расчетном периоде измеряется в годах или долях года и отсчитывается от фиксированного момента $t_0 = 0$, принимаемого за базовый (обычно в качестве базового принимается момент начала или конца нулевого шага; при сравнении нескольких проектов базовый момент для них рекомендуется выбирать одним и тем же). В тех случаях, когда базовым является начало нулевого шага, момент начала шага с номером m обозначается через t_m ; если же базовым моментом является конец нулевого шага, через t_m обозначается конец шага с номером m . Продолжительность разных шагов может быть различной.

Денежный поток (Cash Flow, CF) инвестиционного проекта – это зависимость от времени денежных поступлений (притоков) и платежей (оттоков) при реализации проекта, определяемая для всего расчетного периода.

Значение денежного потока обозначается через $\phi(t), (CF_t)$, если оно относится к моменту времени t , или через $(m) (CF_m)$, если он относится к шагу m .

В тех случаях, когда речь идет о нескольких потоках или о какой-то составляющей денежного потока, указанные обозначения дополняются необходимыми индексами.

На каждом шаге значение денежного потока характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге (P_m);
- оттоком, равным платежам на этом шаге (O_m);
- сальдо (активным балансом, эффектом), равным разнице между притоком и оттоком ($P_m - O_m$).

Денежный поток $\phi(t)$ обычно состоит из потоков от отдельных видов деятельности:

- денежного потока от инвестиционной деятельности $\phi(t)$;
- денежного потока от операционной деятельности $\phi(t)$;
- денежного потока от финансовой деятельности $\phi(t)$.

Для ряда инвестиционных проектов строго разграничить потоки по разным видам деятельности может показаться затруднительным. В этих случаях можно объединить некоторые (или все) потоки.

Денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных и дефлированных ценах.

Текущими называются цены без учета инфляции.

Прогнозными называются цены, ожидаемые (с учетом инфляции) на будущих шагах расчета.

Дефлированными называются прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции.

Денежные потоки могут выражаться в разных валютах. Рекомендуется учитывать денежные потоки в тех валютах, в которых они реализуются (производятся поступления и платежи), вслед за этим приводить их к единой, итоговой валюте.

По расчетам, представляемым в государственные органы, итоговой валютой считается валюта Российской Федерации. При необходимости денежные потоки могут быть выражены в дополнительной итоговой валюте.

При оценке эффективности инвестиционных проектов используются:

- денежные потоки инвестиционного проекта;
- денежные потоки для отдельных участников проекта.

Наряду с денежными потоками при оценке инвестиционного проекта используется также накопленный (кумулятивный) денежный поток – поток, характеристики которого: накопленный приток, накопленный отток и накопленное сальдо (накопленный эффект) определяются на каждом шаге расчетного периода как сумма соответствующих характеристик денежного потока за данный и все предшествующие шаги.

Дисконтированием денежных потоков называется приведение их разновременных (относящихся к разным шагам расчета) значений к их стоимости на определенный момент времени, который называется моментом приведения и обозначается через t_0 . Момент приведения может не совпадать с базовым моментом (началом отсчета времени, t_0). Процедура дисконтирования мы понимаем в расширенном смысле, т.е. как приведение не только к более раннему моменту времени, но и к более позднему (в случае, если $t_0 > 0$). В качестве момента приведения наиболее часто (но не всегда) выбирают либо базовый момент ($t_0 = t_0$), либо начало периода, когда в результате реализации инвестиционного проекта предприятие начнет получать чистую прибыль.

Дисконтирование денежного потока на m -м шаге осуществляется путем умножения его значения $ЧДП_m(CF_m)$ на коэффициент дисконтирования рассчитываемый по формуле

$$\alpha_m = \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}}, \quad (5.9)$$

где t_m – момент окончания m -го шага расчета, E выражена в долях единицы в год, а $t_m - t_0$ – в годах.

Норма дисконта (Rate of Discount) – с экономической точки зрения это норма прибыли, которую инвестор обычно получает от инвестиций аналогичного содержания и степени риска. Таким образом, это ожидаемая инвестором норма прибыли (Opportunity Rate of Return).

Норма дисконта (E) является экзогенно задаваемым основным экономическим нормативом, используемым при оценке эффективности ИП.

В отдельных случаях значение нормы дисконта может выбираться различным для разных шагов расчета (переменная норма дисконта), это может быть целесообразно в случаях:

- переменного по времени риска;
- переменной по времени структуры капитала при оценке коммерческой эффективности ИП;
- переменной по времени ставке процента по кредитам и др.

45. Понятие инвестиционного портфеля. Доход и риск по портфелю.

Разработка инвестиционной стратегии всегда основывается на анализе доходности от вложения средств, времени инвестирования и возникающих при этом рисков. Эти факторы во взаимосвязи определяют эффективность вложений в тот или иной инструмент фондового рынка. Принятая инвестиционная стратегия определяет тактику вложения средств: сколько средств и в какие ценные бумаги следует инвестировать и, следовательно, всегда является основой операций с ценными бумагами.

Разработка инвестиционной стратегии прежде всего преследует цель максимизации дохода от вложения средств на основе минимизации цены ресурсов, используемых для инвестирования и затрат на проведение операции, и выбора варианта инвестирования, обеспечивающего наивысшую, по сравнению с возможными, доходность.

Портфельное инвестирование позволяет планировать, оценивать, контролировать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка. Как правило, портфель представляет собой определенный набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения и риска, а также бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, то есть с минимальным риском потерь по основной сумме и текущим поступлениям. Теоретически портфель может состоять из бумаг одного вида, а также менять свою структуру путем замещения одних бумаг другими. Однако каждая ценная бумага в отдельности не может достигать подобного результата. Основная задача портфельного инвестирования - улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации. Только в процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с заданными характеристиками. Таким образом, портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

При формировании инвестиционного портфеля следует руководствоваться следующими соображениями:

- безопасность вложений (неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала),
- доходность вложений;
- рост вложений;
- стабильность получения дохода,;
- ликвидность вложений, то есть их способность участвовать в немедленном приобретении товара (работ, услуг), или быстро и без потерь в цене превращаться в наличные деньги.

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 и сбить доходность. Основным вопросом при ведении портфеля - как определить пропорции между ценными бумагами с различными свойствами. Так, основными принципами построения классического консервативного (малорискового) портфеля являются: принцип консервативности, принцип диверсификации и принцип достаточной ликвидности.

1 Принцип консервативности

Соотношение между высоконадежными и рискованными долями поддерживается таким, чтобы возможные потери от рискованной доли с подавляющей вероятностью покрывались доходами от надежных активов.

Инвестиционный риск, таким образом, состоит не в потере части основной суммы, а только в получении недостаточно высокого дохода.

2 Принцип диверсификации.

Диверсификация вложений - основной принцип портфельного инвестирования. Идея этого принципа проявляется - не вкладывайте все деньги в одни бумаги, каким бы выгодным это вложением вам ни казалось. Только такая сдержанность позволит избежать катастрофических ущерба в случае ошибки. Диверсификация уменьшает риск за счет того, что возможные невысокие доходы по одним ценным бумагам будут компенсироваться высокими доходами по другим бумагам. Минимизация риска достигается за счет включения в портфель ценных бумаг широкого круга отраслей, не связанных тесно между собой, чтобы избежать синхронности циклических колебаний их деловой активности. Оптимальная величина - от 8 до 20 различных видов ценных бумаг.

3 Принцип достаточной ликвидности.

Он состоит в том, чтобы поддерживать долю быстрореализуемых активов в портфеле не ниже уровня, достаточного для проведения неожиданно подворачивающихся высокодоходных сделок и удовлетворения потребностей клиентов в денежных средствах.

Основным преимуществом портфельного инвестирования является возможность выбора портфеля для решения специфических инвестиционных задач. Для этого используются различные портфели ценных бумаг, в каждом из которых будет собственный баланс между существующим риском, приемлемым для владельца портфеля, и ожидаемой им отдачей (доходом) в определенный период времени. Соотношение этих факторов и позволяет определить тип портфеля ценных бумаг. Тип портфеля - это его инвестиционная характеристика, основанная на соотношении дохода и риска.

Выделяют два основных типа портфеля:

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

-портфель, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей (портфель роста).

Было бы упрощенным понимание портфеля как некой однородной совокупности, несмотря на то, что портфель роста, например, ориентирован на акции, инвестиционной характеристикой которых является рост курсовой стоимости. В его состав могут входить и ценные бумаги с иными инвестиционными свойствами. Таким образом, рассматривают еще и портфель роста и дохода.

Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растет. Цель данного типа портфеля - рост капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов.

Портфель агрессивного роста нацелен на максимальный прирост капитала. В состав данного типа портфеля входят акции молодых, быстрорастущих компаний. Инвестиции в данный тип портфеля являются достаточно рискованными, но вместе с тем они могут приносить самый высокий доход.

Портфель консервативного роста является наименее рискованным среди портфелей данной группы. Состоит, в основном, из акций крупных, хорошо известных компаний, характеризующихся хотя и невысокими, но устойчивыми темпами роста курсовой стоимости. Состав портфеля остается стабильным в течение длительного периода времени. Нацелен на сохранение капитала.

Портфель среднего роста представляет собой сочетание инвестиционных свойств портфелей агрессивного и консервативного роста. В данный тип портфеля включаются наряду с надежными ценными бумагами, приобретаемыми на длительный срок, рискованные фондовые инструменты, состав которых периодически обновляется. При этом обеспечивается средний прирост капитала и умеренная степень риска вложений. Надежность обеспечивается ценными бумагами консервативного роста, а доходность - ценными бумагами агрессивного роста. Данный тип портфеля

является наиболее распространенной моделью портфеля и пользуется большой популярностью у инвесторов, не склонных к высокому риску.

Портфель дохода. Данный тип портфеля ориентирован на получение высокого текущего дохода - процентных и дивидендных выплат. Портфель дохода составляется в основном из акций дохода, характеризующихся умеренным ростом курсовой стоимости и высокими дивидендами, облигаций и других ценных бумаг, инвестиционным свойством которых являются высокие текущие выплаты.

Портфель регулярного дохода формируется из высоконадежных ценных бумаг и приносит средний доход при минимальном уровне риска.

Портфель доходных бумаг состоит из высокодоходных облигаций корпораций, ценных бумаг, приносящих высокий доход при среднем уровне риска.

Портфель роста и дохода. Формирование данного типа портфеля осуществляется во избежание возможных потерь на фондовом рынке, как от падения курсовой стоимости, так и от низких дивидендных или процентных выплат. Одна часть финансовых активов, входящих в состав данного портфеля, приносит владельцу рост капитальной стоимости, а другая - доход. Потеря одной части может компенсироваться возрастанием другой.

Портфель двойного назначения. В состав данного портфеля включаются бумаги, приносящие его владельцу высокий доход при росте вложенного капитала. В данном случае речь идет о ценных бумагах инвестиционных фондов двойного назначения. Они выпускают собственные акции двух типов, первые приносят высокий доход, вторые - прирост капитала. Инвестиционные характеристики портфеля определяются значительным содержанием данных бумаг в портфеле.

Сбалансированный портфель предполагает сбалансированность не только доходов, но и риска, который сопровождает операции с ценными бумагами, и поэтому в определенной пропорции состоит из ценных бумаг с быстрорастущей курсовой стоимостью и из высокодоходных ценных бумаг. В состав портфеля могут включаться и высоко рискованные ценные бумаги. Как правило, в состав данного портфеля включаются обыкновенные и привилегированные акции, а также облигации. В зависимости от конъюнктуры рынка в те или иные фондовые инструменты, включенные в данный портфель, вкладывается большая часть средств.

Доходность и риск инвестиционного портфеля

В теории портфельного инвестирования исходят из того, что значения доходности отдельной ценной бумаги портфеля являются случайными величинами, распределенными по нормальному (Гауссовскому) закону.

Чтобы определить распределение вероятностей случайной величины g необходимо знать, какие фактические значения g_i принимает данная величина, и какова вероятность P_i каждого подобного результата. При этом инвестора интересует доходность инвестиций в конце инвестиционного, холдингового периода, то есть будущие значения g_i , которые в начальный момент инвестирования неизвестны. Значит, инвестор должен оперировать ожидаемым, будущим распределением случайной величины g . Существуют два подхода к построению распределения вероятностей – субъективный и объективный, или исторический. При использовании субъективного подхода инвестор прежде всего должен определить возможные сценарии развития экономической ситуации в течение холдингового периода, оценить вероятность каждого результата и ожидаемую при этом доходность ценной бумаги.

Субъективный подход имеет важное преимущество, поскольку позволяет оценивать сразу будущее значение доходности. Однако, он не находит широкого применения, поскольку для обычного инвестора очень трудно сделать оценку вероятностей экономических сценариев и ожидаемую при этом доходность.

Чаще используется объективный, или исторический подход. В его основе лежит предположение о том, что распределение вероятностей будущих (ожидаемых) величин практически совпадает с распределением вероятностей уже наблюдавшихся фактических, исторических величин. Значит,

чтобы получить представление о распределении случайной величины r в будущем достаточно построить распределение этих величин за какой-то промежуток времени в прошлом.

Как показывают исследования западных экономистов, для рынка акций наиболее приемлемым является промежуток 7-10 шагов расчета. В отличие от субъективного подхода, который предполагает разную вероятность различных значений доходности, при объективном подходе каждый результат имеет одинаковую вероятность, поскольку при N наблюдениях случайной величины вероятность конкретного результата составляет величину $1/N$. Например, если исследуется доходность акции за предшествующие 10 лет, то вероятность каждой годовой доходности r_i составляет $1/10$.

Наиболее часто в теории инвестиционного портфеля используется среднее арифметическое значение случайных величин. Напомним, что если r_t ($t = 1, 2, \dots, N$) представляют собой значения доходности в конце t – го холдингового периода, а P_t – вероятности данных значений доходности, то:

N

$$E(r) = \sum P_t r_t \quad (1)$$

$t = 1$

где $E(r)$ – среднее арифметическое значение доходности; N – количество лет, в течение которых велись наблюдения.

В случае объективного подхода $P_t = 1/N$, поэтому формула примет вид:

$$E(r) = \sum r_t / N \quad (2) \quad t = 1$$

Наиболее часто риск ценной бумаги измеряют с помощью дисперсии σ^2 и стандартного отклонения σ .

$$\sigma^2 = \sum [r_t - E(r)]^2 / (N - 1) \quad (3)$$

$t = 1$

Доходность портфеля. Под ожидаемой доходностью портфеля понимается средневзвешенное значение ожидаемых значений доходности ценных бумаг, входящих в портфель. При этом “вес” каждой ценной бумаги определяется относительным количеством денег, направленных инвестором на покупку этой ценной бумаги. Ожидаемая доходность инвестиционного портфеля равна:

$$E(r_p) = \sum W_i E(r_i) \quad (4) \quad i = 1$$

где $E(r_p)$ – ожидаемая норма отдачи портфеля; W_i – доля в общих инвестиционных расходах, идущая на приобретение i -ой ценной бумаги (“вес” i -ой ценной бумаги в портфеле); $E(r_i)$ – ожидаемая доходность i -ой ценной бумаги; n – число ценных бумаг в портфеле.

Измерение риска портфеля. При определении риска портфеля следует учитывать, что дисперсию портфеля нельзя найти как средневзвешенную величин дисперсий входящих в портфель ценных бумаг. Это объясняется тем, что дисперсия портфеля зависит не только от дисперсий входящих в портфель ценных бумаг, но также и от взаимосвязи доходностей ценных бумаг портфеля друг с другом. Иными словами, риск портфеля объясняется не только индивидуальным риском каждой отдельно взятой ценной бумаги портфеля, но и тем, что существует риск воздействия изменений наблюдаемых ежегодных величин доходности одной акции на изменения доходности других акций, включаемых в инвестиционный портфель.

Меру взаимозависимости двух случайных величин измеряют с помощью ковариации и коэффициента корреляции. Положительная ковариация означает, что в движении доходности двух ценных бумаг имеется тенденция изменяться в одних и тех же направлениях: если доходность одной акции возрастает (уменьшается), то и доходность другой акции также возрастет (уменьшится). Если

же просматривается обратная тенденция, то есть увеличению (уменьшению) доходности акций одной компании соответствует снижение (увеличение)

доходности акций другой компании, то считается, что между доходностями акций этих двух компаний существует отрицательная ковариация.

46. Бизнес-план инвестиционного проекта: цель его разработки и назначение, разделы бизнес-плана и их содержание.

Бизнес-план (в самом общем смысле) - документ, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления. Бизнес-план составляется в целях эффективного управления и планирования бизнеса и является одним из основных инструментов управления предприятием, определяющих эффективность его деятельности.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором описаны основные аспекты будущего коммерческого мероприятия (предприятия), анализирующий проблемы, с которыми может столкнуться фирма, а также определяющий способы решения этих проблем. Бизнес-план помогает предпринимателям и финансистам лучше изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта, оценить затраты по изготовлению продукции и соизмерить их с возможными ценами реализации, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела. Правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопросы, стоит ли вообще вкладывать деньги в данное дело и окупятся ли все затраты сил и средств. Он помогает предугадать будущие трудности и понять, как их преодолеть. Адресуется бизнес-план банкирам и инвесторам, средства которых предприниматель собирается привлечь в рамках реализации проекта, а также сотрудникам предприятия, нуждающимся в четком определении своих задач и перспектив, наконец, самому предпринимателю и менеджерам, желающим тщательно проанализировать собственные идеи, проверить их на разумность и реалистичность. В международной практике считается, что без бизнес-плана вообще нельзя браться за производственную и коммерческую деятельность.

Структура бизнес-плана

Если компания нуждается в привлечении дополнительного капитала со стороны инвестиционных компаний или венчурных фирм, с которыми она ранее не сотрудничала, то бизнес-план играет для нее роль визитной карточки. Первоначальная задача бизнес-плана состоит в том, чтобы заставить потенциального инвестора ознакомиться с ним, что позволит менеджерам компании предпринять следующие шаги. Каждая компания составляет лишь ей присущий бизнес-план, используя собственные подходы и структуру, различающиеся в зависимости от характера бизнеса, особых целей плана и индивидуальных требований кредиторов. Так, например, план для производственной фирмы должен включать иные разделы, чем план для предприятия в сфере услуг. Бизнес-план используемый для внутренних целей отличается от плана направленного на привлечение инвестиций. Однако есть ключевые вопросы, на которые должны быть даны ответы независимо от его целей: что представляет собой бизнес компании? На первый взгляд это является настолько очевидным, что не требует объяснений, однако как показывает опыт, многие бизнесмены оказываются не состоятельными по причине неточности определения сущности бизнеса.

каковы цели компании?

каковы стратегия и тактика, способные помочь компании в достижении целей?

каков размер влияния финансовых и других ресурсов требуемых компании, а также в течение какого периода и как будут использованы эти ресурсы?

когда и как будут возвращены средства кредиторам и инвесторам?

Кроме того имеются общие требования ко всем планам. План должен быть коротким, но включать все наиболее важные особенности бизнеса. Объем от семи до десяти печатных двусторонних листов текста может считаться идеальным. Тем не менее, в ряде случаев требуются более детальные бизнес-планы объемом в пятьдесят страниц. В любом случае, не первоочередная информация не должна включаться в бизнес-план, хотя такие сведения могут быть подготовлены для последующего обсуждения. Следует избегать подробного технического описания продуктов, процессов и операций. Нужно использовать общепринятые термины. Бизнес-план должен быть простым и полным. План

должен являть собой честный анализ, основанный на реальных допущениях. Допущения и проекты должны быть хорошо изучены и иметь ссылки на рыночные и отраслевые источники и документы, результаты экономических исследований, заключения лиц, которые будут делать бизнес компании. Не многие инвесторы или кредиторы будут рисковать, основываясь на нереалистичных планах. Бизнес-план показывает инвесторам и кредиторам качество и глубину лидерства компании и отмечает управленческую способность достигать поставленных целей. Эти факторы лежат в сердцевине инвестиционного решения компании. Следует обсудить риски компании. Доверие к компании может быть серьезно подорвано, если существующие риски и проблемы будут раскрыты не самостоятельно, а со стороны. Не следует делать несущественных или неопределенных утверждений. Например, утверждения типа "продажи удвоятся в следующем году" или "будет введена продуктовая линия" следует исключить и представить подробные пояснения. Утверждения должны быть определенными и подкреплены маркетинговой информацией и другими данными. Бизнес-план основывается на правдивом анализе и реальных допущениях. Предположения и прогнозы должны быть тщательно изучены с использованием различных источников, а также данных экономических исследований, а также заключений компетентных работников фирмы. Немногие инвесторы будут рисковать, основываясь на нереалистичных планах. Бизнес-план показывает инвесторам положение компании на рынке, и характеризует возможность достижения поставленных целей. План должен быть исчерпывающим и включать обсуждение организационной стратегии достижения преимуществ компании и преодоления потенциальных трудностей. Бизнес-план должен быть представлен в привлекательной, а не сверхсложной форме и размножен в достаточном для его рассмотрения количестве экземпляров. Многие менеджеры некорректно оценивают продолжительность времени, в течение которого разрабатывается план. Но включившись в этот процесс, менеджер понимает, что хотя трудность его разработки чрезвычайно велика, но этот процесс трудно переоценить с точки зрения нормального функционирования компании.

Разделы бизнес-плана:

1. Титульная страница

Титульная страница бизнес-плана содержит следующие реквизиты:

Название компании.

Адрес компании.

Телефон компании.

Название, статус, адреса, телефоны собственников.

Параграф описывающий компанию и характер бизнеса. Потребность в финансировании. Компания может составить свои предложения по "портфелю инвестиций" - акций, облигаций, займов и т.д.

Между тем многие венчурные фирмы и инвесторы предпочитают формировать этот портфель самостоятельно.

Конфиденциальность отчетности. Эти положения необходимы для безопасности и очень важны для компании.

Месяц и год составления бизнес-плана.

Имена составителей.

2. Резюме

Эта часть представляет собой краткий и ясный итог бизнес-плана. Она содержит цели и стратегию бизнеса, подчеркивает уникальность продукта или услуги и убеждает кредиторов или инвесторов прочитать бизнес-план от начала до конца. Серьезный инвестор получает дюжины таких планов каждую неделю и имеет больше материалов, чем может прочитать. Поэтому резюме нужно инвестору чтобы определиться стоит ли читать весь бизнес-план в целом. Если компания пишет резюме, "стреляющее" в инвестора, можно сказать, что половина работы сделана. Важно отметить также, что инвесторы могут не читать весь план для установления объема требуемых инвестиций. Таким образом, резюме должно освещать в сжатой и убедительной форме ключевые точки бизнес-плана: финансовые потребности компании, потенциал рынка и возможности получения этой поддержки. Поэтому резюме должно ясно освещать причины, почему кто-либо должен инвестировать компанию. Резюме включает от одной до четырех страниц текста и пишется после того как все другие разделы бизнес-плана составлены. Резюме включает краткое описание: бизнеса и его продукта или услуги; потенциала рынка; продукта и технологии, которые компания собирается освоить; краткое финансовое представление проекта;

объемов, направления использования и сроков финансирования, периодичность и способы возврата средств;

состава управленческой команды.

Если целью бизнес-плана является увеличение собственного капитала, резюме должно включать оценку инвестором возврата инвестиций.

Затем следует более детальное описание основных разделов бизнес-плана. Некоторые повторы в содержании отдельных разделов неизбежны, поскольку окончательный контекст зависит от структуры бизнес-плана и тематики разделов. В некоторых случаях в зависимости от выбранного стиля изложения бизнес-плана повторения в разделах необходимы для облегчения чтения и восприятия информации. Ключевым моментом здесь является понимание менеджерами наиболее существенных точек бизнес-плана и возможности их изложения в сжатой форме. Слишком детальное и объемное резюме этих целей не достигнет. Не будет также эффективным слишком короткое резюме, в котором пропущены основные моменты.

3. Описание компании

В этом разделе плана следует детально описать компанию, включая ее историю, настоящий статус и будущий проект. Ключевые элементы этого раздела: История компании, форма собственности, будущие цели.

Тип бизнеса (розничные продажи, производство, обслуживание, распределение). Описание продукта и/или услуги, включая их назначение и отличительные особенности, патенты, авторские права, торговые марки.

Описание в общих чертах способности продукта или услуги быть реализованным на рынке.

Описание бизнеса и отрасли, в которой компания работает (в описании выделяются продукты или услуги, целевые сегменты рынка, конкурентное окружение).

Роль и тенденции развития компании внутри отрасли.

Основные цели бизнеса.

Причины вхождения в этот бизнес.

Прошлые и ожидаемые изменения в форме организации бизнеса.

Основатели, инвесторы и менеджеры.

Организационная структура.

Прошлые достижения и сильные стороны в настоящее время.

Прошлые проблемы и слабые стороны в настоящем.

Критические факторы успеха компании и потенциальные проблемы и риски.

Работа по техническому развитию, которая должна быть завершена к определенной дате.

Технологические процессы.

Методы ведения учета.

Какая система бухгалтерского учета будет использоваться?

Какова организация учета?

Как будут внедряться и использоваться система учета и данные учета при анализе бизнеса?

Страхование.

Какие виды страхования необходимы?

Стоимость страховки.

Система безопасности - ее функции по обеспечению сохранности товарно-материальных ценностей и информации.

Является ли здание собственным или арендуется?

Местоположение компании. Опишите место и причины его выбора. (Если местоположение является важным, с точки зрения плана маркетинга, остановитесь более подробно на этом в маркетинговом разделе бизнес-плана).

Поскольку многие из этих данных и информация являются отчетными или фактическими, то в этом разделе частично используются сведения из предыдущих бизнес-планов. Этот раздел желательно составлять руководителю компании, а не функциональным специалистам, вследствие широкого круга освещаемых вопросов.

4. Продукт или услуга

В этот раздел следует включить полное описание продукта или услуги с анализом их конкурентных преимуществ и недостатков.

Описание продукта или услуги включает их отличительные черты и особенности и причины отличия.

Наименование предприятия-изготовителя

Ассортимент продукции и услуг.

Себестоимость продаж и прибыль.

Покупатели и конечные потребители продукта или услуги.

Патенты и права собственности.

Стратегические возможности и планы расширения или модернизации продукта или услуги. (Если разработка продукта является важной частью стратегии бизнеса, в этом случае необходим особый подраздел плана).

Планируемые изменения в ассортименте продаж, себестоимости продаж и прибыли, а также причины изменений. В некоторых случаях необходим подраздел по модернизации продукта. Без использования специальной технической терминологии представляется уровень развития продукта, с тем, чтобы лицо не знакомое с данной технологией или отраслью могло сделать вывод о том, имеет ли оно дело с концепцией, опытным образцом или готовым рыночным продуктом. Отправные точки этого подраздела следующие:

внедрение изобретений или технических требований для успешной реализации проекта;

описание основных конкурентов, создающих аналогичные продукты;

права собственности в используемых технологиях;

причины, повлиявшие на выбор продукта, технологии или услуг более совершенных, чем существующие.

Практически невозможно предоставить детальное описание по каждому отдельному продукту или услуге. Важно адекватно отразить доминирующую часть программы, объясняющую по крайней мере 80% выручки от реализации. Менее значительным продуктовым группам может быть уделено меньше внимания. Одним из ключевых положений этого раздела является жизненный цикл каждой продуктовой группы и ее вклад в формирование прибыли. На этих данных основываются решения о прекращении производства продукции, инвестициях в разработку новой продукции, проведении мероприятий по снижению издержек производства, путем его модернизации или совершенствования технологических процессов.

5. Анализ отрасли

Важно оценить отрасль или отрасли, в которых функционирует бизнес. В частности, бизнес-план оценивается потенциальными инвесторами по ряду критериев, одним из которых является отрасль, в которой компания конкурирует. К примеру, быстро растущий рынок может рассматриваться потенциальным инвестором как более благоприятный. Желательно включить обзор отрасли, в том числе тенденции развития и историю становления бизнеса. Важной частью этого раздела является анализ конкуренции. Следует определить всех основных конкурентов, с описанием их сильных и слабых сторон, особенно то, как они могли бы способствовать потенциальному успеху нового дела. Следовало бы детализировать информацию об основных поставщиках и покупателях. В этом разделе освещается:

размер, зрелость и характер конкуренции в отрасли;

препятствия вхождения в отрасль, выхода и роста;

инновации и технологические изменения;

законодательное регулирование;

экономические тенденции;

общие объемы продаж отрасли в течение последних лет;

ожидаемый рост отрасли;

количество новых фирм, вошедших в отрасль в течение нескольких последних лет;

новые продукты, полученные в последнее время в отрасли;

основные конкуренты;

тенденции продаж основных конкурентов;

сильные и слабые стороны каждого конкурента;

финансовое положение главных конкурентов;

профиль деятельности каждого покупателя.

В рыночной экономике источниками информации о базисном периоде, тенденциях, сегментах, сильных и слабых сторонах конкурентов, поставщиках, соответствующем государственном регулировании могут быть публикации в печати, периодические деловые издания, аналитические исследования подготовленные специализированными фирмами. Данные этого раздела более

открыты для независимой проверки, чем данные, относящиеся непосредственно к предприятию. Вот почему важно, чтобы управленческая система предприятия показала в этом разделе свое собственное видение и понимание отрасли. Это также одна из сфер, где управление часто теряет свою объективность, то к чему очень восприимчивы и бдительны инвесторы.

6. Маркетинговый анализ и стратегия

Этот раздел бизнес-плана следует рассмотреть особо тщательно и внимательно. Маркетинговый анализ должен быть, по возможности, сконцентрирован на правдоподобных, взаимосвязанных и сопоставимых сведениях. Этот раздел должен продемонстрировать возможности фирмы на целевых рынках. Успех в способности продукта войти в рынок не менее важен чем развитие самого продукта. При представлении маркетинговой стратегии следует обсудить следующие вопросы.

Определение целевого рынка.

Сегменты целевого рынка.

Размер и рост целевого рынка.

Тенденции развития целевого рынка.

Конкуренты: название, размер, доля рынка, конкурентные преимущества и недостатки, тенденции бизнеса. Необходимо оценить прямую и непрямую конкуренцию. Это должно показывать насколько компания конкурентоспособна. Конкурентов следует оценить по местоположению, доле рынка и истории бизнеса.

Определение покупателей, их отношение к продукту (услуге) и причины покупки.

Анализ продаж и прибыли по сегментам рынка и покупателям.

Текущая и прогнозируемая доля рынка компании.

Политика в области послепродажного и гарантийного обслуживания.

Ценовая и кредитная политика.

Стратегия рекламы и продвижения.

Затраты на маркетинг продукта или услуг.

Размещение - выбор размещения связан с целевым рынком, что также следовало бы включить в данный раздел бизнес-плана.

Ценообразование - ценообразование может быть определено в результате исследования рынка и определения издержек на продукт или услугу. Структура ценообразования может быть обращена к соответствующим действиям на демонстрации ценности, полученной покупателем, относительно цены оплаты за эту ценность.

Дизайн продукта - следует ответить на ключевые вопросы относящиеся к конструкции продукта и упаковке, включая графическое изображение и право собственности на информацию.

Время проникновения на рынок - должен быть представлен период проникновения на рынок.

Методы распределения - способы, которые смогут позволить продуктам и услугам достичь покупателя. Это следовало бы сопроводить статистическими отчетами, оценками прессы и т.д.

Стратегия планирования каналов сбыта и продаж (т.е. комиссионные, возможности распределения) для различных регионов, рынков.

Покупатели - как много их и где они расположены.

Обслуживание покупателей - какие рынки могут быть охвачены прямыми продажами, какие посредством дистрибьюторов, представителей или перекупщиков.

Особенности подходов к извлечению выгоды в каждом канале и как они соотносятся с практикой работы в отрасли.

План рекламы и продвижения - как реклама могла бы формировать целевой рынок. Ранг газет, продвигаемый материал и время, необходимое для рекламной компании.

План маркетинга является важной частью бизнес-плана, так как он описывает как может осуществляться распределение, устанавливаться цена и продвигаться продукты, услуги.

Потенциальные инвесторы рассматривают план маркетинга как критическую точку успеха нового предприятия. Таким образом, следует уделить достаточно времени для того, чтобы гарантировать эффективное внедрение намеченной стратегии. Маркетинговое планирование будет ежегодной потребностью (с тщательным наблюдением и фиксированием изменений, происходящих в течение недели или месяца) для компании и может рассматриваться как путеводитель при принятии оперативных решений. Одним из первоначальных и важнейших информационных элементов, необходимых при подготовке логичного бизнес-плана - это потенциал рынка, так же как и рыночные тенденции и сегменты могут быть извлечены из сведений о промышленных ресурсах и демографических обзорах. Информация о текущих продажах и состоянии рынка могут быть использованы для оценки доли рынка, покупательских предпочтений, политики ценообразования и

обслуживания покупателей. Информация, используемая при изучении рыночной возможности поможет компании принять решение, относительно маркетинга, в бизнес-плане. Если позволяют средства, можно провести дополнительные исследования потенциала различных рынков или рыночных ниш. Эти исследования могут быть очень полезны как самой компании, так и финансисту для оценки масштабов и перспектив рассматриваемого проекта. Исключительно важно, чтобы рассуждения и аргументы, представленные в этом разделе, были в полном согласии с деталями предыдущего раздела, посвященного анализу индустрии. Выбор маркетинговой стратегии очень сильно зависит от существующей обстановки, поэтому стратегия должна быть приспособлена к тем возможностям, которые открываются в данных условиях. Как и в предыдущем разделе, степень понимания рынка менеджерами является предметом анализа для внешних инвесторов, которые имеют доступ к другим источникам информации для независимого подтверждения.

7. Производство

Здесь описываются существующие и предполагаемые процедуры и средства, необходимые фирме для выпускаемой продукции или предоставляемых услуг. Если компания является производящей, то необходим производственный план. Этот план должен полностью описывать производственный процесс. Оперативные планы должны быть очерчены для разных стадий, например, при создании нового продукта, предварительной стадии производства, отработки маркетинга, первого серийного выпуска продукта. Более того, должны быть также включены описание производственных мощностей, персонала (по категориям), источников сырья и компонентов, а также стратегия последующего сервиса. Если какие-то части производственного процесса (или весь процесс) предполагается передать субподрядчикам, нужно включить описание всех субподрядчиков, с указанием их местоположения, соображений, обусловивших их выбор, затрат и всех заключенных контрактов. Этот раздел должен также содержать описание помещений, машин и оборудования, необходимого для производства, информацию о поставщиках сырья и компонентов - адреса и условия, производственные затраты и все будущие затраты на оборудование. Если речь идет о бизнес-плане не для производителя, а для торгового или обслуживающего предприятия, этот раздел должен описывать процессы закупки товара, хранения и контроля запасов. Ниже перечислены некоторые ключевые элементы этого раздела бизнес-плана. Производственный процесс -- определение механических и сборочных процессов, какие из них будут переданы субподрядчикам. Если какую-то часть производства планируется передать субподрядчикам, кто они? (Дать список имен и адресов.) Почему именно эти субподрядчики были выбраны? Каковы при этом ваши затраты? (Приложите копии всех заключенных контрактов.)

Процедуры контроля производственного процесса и качества продукции.

Потребности в запасах и закупочная политика.

Потребности в сырье и затраты, связанные с этим.

Основные поставщики различных материалов: имена, адреса, материалы, условия поставок, преимущества, недостатки, предполагаемые изменения.

Помещения -- необходимо определить полную потребность в помещениях, отмечая, является ли каждое собственным, арендованным, и т.д.

Производственные мощности -- расположение, использование, стоимость, площадь, преимущества, недостатки, предполагаемые изменения.

Оборудование -- список оборудования, непосредственно необходимого для производства, будущие капитальные затраты на оборудование, нужно ли его покупать или достаточно арендовать.

Персонал -- описание всех необходимых навыков, количество сотрудников на каждом необходимом квалификационном уровне, уровни заработной платы, где и как будет организовано необходимое обучение. Кроме того, описание имеющегося персонала, планируемые потребности, текучесть кадров, рынок рабочей силы, компенсации, влияние профсоюзов, потребность в обучающих программах.

Для розничной торговли или сервисного предприятия -- где будет закупаться товар? Как будет работать система контроля за состоянием запасов? Каковы потребности компании в складских помещениях и как они будут обеспечены?

Каждый пункт может потребовать дополнительных исследований и сбора информации, но это считается совершенно необходимым для тех, кто будет изучать бизнес-план и рассматривать возможности его финансирования. Невозможно переоценить значение этого раздела как для внешнего инвестора, так и для самой организации. Действительно, информация, которая здесь содержится, совершенно необходима для понимания того, способно ли предприятие нормально существовать, принося прибыль. Внешние инвесторы заинтересованы в стратегических элементах

производственного плана, таких как нынешняя и планируемая степень использования производственных мощностей, состояние инфраструктуры, трудовые отношения в данной отрасли промышленности, стратегические союзники и технологические возможности. Для инвестора очень важно оценить величину нового капитала, необходимого для поддержания долгосрочного роста, и убедиться в достаточной гибкости предприятия для освоения новых прибыльных рынков и выхода из старых рынков, когда они становятся неприбыльными. Используя запроектированный состав продукции и ожидаемую выручку в производственном плане и рассматривая соответствующие затраты, становится возможным планирование доходов и денежных потоков. Это позволяет предприятию предсказать, какие специальные меры финансового контроля следует предпринимать и когда это нужно делать, а также спланировать внешнюю поддержку, например, банковский кредит. Есть и иные, дополнительные, выгоды от инвестиции необходимого времени в детальное развитие данного раздела с использованием надежных данных. Например, и внешние аналитики, и команда, составляющая бизнес-план, смогут сделать обзор физического состояния и расположения завода и предложить более эффективные конфигурации. Или какие-то ключевые решения могут быть обусловлены анализом политики сервисных услуг для потребителя, что может оказать значительное влияние на стратегические решения в других разделах. Например, решение производить больше индивидуальной продукции, под заказ, и меньше - стандартной приведет к уменьшению затрат, связанных с хранением. Это также сделает необходимым дополнительные инвестиции в технологические процессы для достижения большей гибкости и скорости производства и достижению таким образом большей конкурентоспособности. Однако это будет также иметь большое влияние на маркетинговую стратегию, поскольку теперь предприятие сможет предложить потребителям больший выбор, что откроет возможность для больших объемов продаж и даст дополнительные преимущества перед конкурентами. Последнее, и, возможно, самое важное. Данный раздел должен также содержать два абсолютно критических элемента всего бизнес-плана:

- 1) какие усовершенствования планируются и как их достичь;
- 2) разработка "метрики", т.е. количественных критериев, которые будут использоваться для оценки результатов. Стратегия усовершенствования должна быть описана в терминах относительных приоритетов, требований к размещению ресурсов, влияния на организацию, календаря ожидаемых эффектов. Критерии оценки должны принимать во внимание стратегическое направление, видение и приоритеты инвесторов предприятия, которые описаны в начальных разделах бизнес-плана, и гармонизировать со стратегическими маркетинговыми планами и финансовыми перспективами, раскрытыми в соответствующих разделах.

8. Исследовательские и внедренческие разработки

Если предложенные продукты или услуги требуют дальнейшего развития, или если бизнес требует регулярного проведения НИОКР, в данном разделе должны содержаться следующие детали: нынешнее состояние процесса разработки и внедрения; необходимый объем работ для завершения процесса разработки с информацией о требуемом персонале и оборудовании, о затратах и источниках финансирования, об ожидаемых проблемах; планируемые разработки: задачи, средства, потребности, затраты и источники финансирования, ожидаемые достижения.

В этом разделе важно четко указать относительную важность НИОКР для компании в терминах их вклада в конкурентоспособность и компетенцию предприятия. Описанные проекты должны демонстрировать свои относительные приоритеты и ожидаемые результаты. Усилия, направляемые на разработку новых технологий и продуктов должны рассматриваться отдельно от усилий, направленных на модификацию существующих продуктов или технологий. Создание новых продуктов также часто требует производственных возможностей. Эти соображения должны быть описаны отдельно. Особое внимание должно быть уделено любым другим инвестиционным запросам исследовательской организации, например, для повышения ее технических возможностей путем приобретения компьютеризованных инструментов. Все другие планируемые мероприятия, требующие капиталовложений или имеющие существенное стратегическое влияние на предприятие, должны быть также объяснены в этом разделе. В частности, должны быть определены все потенциальные препятствия или риски для успеха проекта, их возможные последствия, меры по устранению этих последствий. Эти вопросы должны быть рассмотрены во всей возможной полноте. Очень важно заранее знать все возможные последствия успеха или неудачи проекта.

9. Управление и организация

В этом разделе описываются структура организации и ключевые работники-управленцы. Во-первых, должна быть описана форма собственности (товарищество, акционерное общество и т.д.). Если предприятие является корпорацией (в западном смысле, прим. перев.), то важно включить сведения о выпущенных акциях, имена, адреса и послужные списки директоров и основных сотрудников компании. Полезно также составить схему организации с обозначенными уровнями ответственности членов организации. Финансисты инвестируют в людей, которые способны успешно управлять операциями фирмы. Поэтому потенциальные инвесторы будут пристально изучать команду менеджеров. Анализ сотрудников должен содержать поименный состав по функциям или по отделам за определенный промежуток времени. Команда должна обладать опытом и знаниями в наиболее важных областях менеджмента, таких как разработка и внедрение, маркетинг и продажа, производство и финансы. Данный раздел бизнес-плана должен, таким образом, представить членов команды менеджеров, освещая подробно стадии их роста. Детальные послужные списки должны быть вынесены в приложение. Должны быть также описаны лица, стоящие за их спиной. Для каждого из владельцев следует также дать информацию об их возможностях и ответственности. Должно быть также дано описание персонала, распределение функций, анализ квалификации, зарплата, круг обязанностей всех сотрудников. Такой анализ не только позволит менеджерам лучше планировать кадровую политику, но и продемонстрирует потенциальным инвесторам чувствительность бизнес-плана к важной проблеме найма ключевых сотрудников. Этот раздел можно представить в приведенном ниже порядке. Нынешняя организационная структура и ожидаемые изменения. Форма собственности организации.

Если это товарищество - кто партнеры, и на каких условиях.

Если акционерное общество - кто главные акционеры и какова их доля.

Типы и количество выпущенных акций с правом голоса и без него.

Процесс принятия решений и его философия.

Ключевые менеджеры и владельцы: образование, навыки, опыт, круг обязанностей и вознаграждение.

Члены совета директоров: имена, адреса, послужные списки.

Кто имеет полномочия подписывать счета и контролировать.

Основные факты биографии всех членов команды менеджеров (образование, возраст, особые способности, сфера интересов и т.д.).

Роли и круг обязанностей каждого члена команды менеджеров.

Зарплаты, льготы и поощрения для каждого из менеджеров.

Критическим аспектом этого раздела является демонстрация соответствия организационной структуры с задачами бизнеса. Например, необходимо сопоставить организационные обязанности с соответствующими вопросами отчетности, так чтобы ресурсы направлялись в те области, которые в них более всего нуждаются. Предприятие должно признавать существование иных продуктов и рыночных ниш, организуя при этом стратегические подразделения с максимально возможной автономией и возможностью децентрализованно принимать решения.

10. Анализ риска

Каждая бизнес активность сопряжена с определенными рисками, связанными с особенностями отрасли промышленности, конкурентами, а также общим политическим и экономическим положением страны. Бизнес-план должен рассмотреть трудности в ближайшие 2-5 лет. Важно, чтобы менеджер установил потенциальные риски и подготовил эффективную стратегию борьбы с ними. В этом разделе должны быть рассмотрены критические риски и потенциальные проблемы, которые могут препятствовать реализации предложенных компанией стратегий. Главный риск для бизнеса может появиться как следствие реакции конкурента, слабостей персонала, занимающегося маркетингом, производством или менеджментом, современные достижения в технике, которые могут привести к жизнеспособности продукции. Если даже не ожидается риск от этих факторов, они все равно должны быть обсуждены и должно быть показано, почему они не вызывают риска. Для каждой из рассматриваемых составляющих риска должен быть представлен план ее минимизации. Точно также, должна быть рассмотрена стратегия преодоления каждого узкого места (проблемы) из числа выявленных. Эти непредвиденные планы и стратегии показывают потенциальному инвестору, что менеджер ощущает наиболее важные компоненты риска и готов их встретить, если они появятся. Несмотря на то, что цель этого раздела очевидна, необходимо еще раз отметить, что способность понимания рисков и разработки соответствующего плана действий является решающей для оценки качества менеджмента. Этот

раздел является важным индикатором способности менеджмента эффективно реагировать на ситуации, которые вызывают опасность для достижения целей предприятия.

11. Финансовый план

Финансовый план, равно как и маркетинговый, производственный и организационный, является важной частью бизнес-плана. Он определяет потенциальные инвестиции, которые необходимы для бизнеса и показывает является ли бизнес-план экономически выполнимым. Эта информация определяет размер потребной инвестиции и обеспечивает основу для инвестора в отношении определения будущего значения инвестиции. Поэтому, перед подготовкой бизнес-плана менеджер должен иметь полную оценку прибыльности предприятия. Эта оценка прежде всего показывает потенциальным инвесторам, будет ли бизнес прибыльным, сколько денег необходимо, чтобы запустить бизнес и встретить краткосрочные потребности в деньгах, как эти деньги могут быть получены (т.е. акции, займы и т.п.). Для оценки выполнимости бизнес-планов существует три области финансовой информации: (1) ожидаемые значения объемов продаж и расходов в течение, по крайней мере, трех ближайших лет, (2) денежные потоки в течение ближайших трех лет, (3) текущие значения компонентов баланса и прогнозные балансы на время инвестиционного проекта. Финансовые отчеты и прогнозы представляют собой краткое описание (в денежных единицах) истории и будущих планов организации. Поскольку это так, оба вида финансовых документов должны быть сопряжены с повествовательным описанием бизнеса, его планов и допущений, на которых эти планы базируются. Финансовые документы должны сопровождаться соответствующими документами и объяснениями. Во-первых, в бизнес-плане должны быть приведены прогнозируемые объемы продаж и соответствующие расходы в течение, по крайней мере, трех-пяти лет, с помесичным прогнозом в течение первого года. Сюда должны быть включены прогнозируемые объемы продаж, стоимость проданных товаров, а также общие и административные расходы. Затем с помощью оценки налогов может быть спрогнозирована чистая прибыль после налогообложения. Определение ожидаемых значений объемов продаж и величин расходов для каждого из первых 12 месяцев и каждого последующего года базируется на маркетинговой информации, рассмотренной ранее. Вторая важная область финансовой информации - это значения денежных потоков в течение времени проекта, с помесичным прогнозом в течение первого года. Оценки денежных потоков показывают способность бизнеса обеспечить расходы в подходящие времена года. Прогноз денежных потоков должен определить начальное значение денежных средств на балансе, ожидаемые счета дебиторов и другие приходы, а также все выплаты для каждого месяца в течение всего года. Поскольку счета должны оплачиваться в разные времена в течение года, важно определить помесичные потребности денег, особенно в течение первого года. Так как продажи могут быть нерегулярными и получение денег от клиентов может быть также рассредоточено во времени, становится необходимым краткосрочный заем для погашения постоянных расходов, такие как зарплата и коммунальные услуги. Последний пункт финансовой части - прогнозируемые балансы. Они показывают финансовое состояние бизнеса в определенное время. Они определяют средства бизнеса, его обязательства, инвестиции владельцев и некоторых партнеров, а также остаточную прибыль (или накопленные потери). Потенциальному инвестору должны будут продемонстрированы допущения, на основе которых составлены балансы и другие части финансового плана.

Настоящий раздел должен включать следующие финансовые отчеты и прогнозные ведомости.

Отчеты о прибыли за последние 3-5 лет .

Балансы предприятия за последние 3-5 лет .

Отчеты об изменениях финансового положения предприятия за последние 3-5 лет.

Ведомости о прибыли (по месяцам или кварталам) на время инвестиционного проекта.

Ведомости о потоке денежных средств (по месяцам или кварталам) на время инвестиционного проекта.

Прогнозируемые балансы на последующие от трех до пяти лет.

Анализ безубыточности.

Прошлые и прогнозируемые финансовые коэффициенты в сравнении с имеющими место в данной отрасли промышленности.

Документы, подтверждающие числа в прогнозируемых финансовых ведомостях.

Допущения для всех прогнозируемых ведомостей.

Принципы учета, используемые в финансовом плане.

Объяснения по поводу необычных особенностей в документах.

Мнения аудиторов.

Существенно наличие специального раздела, в котором приводится структура и поиск финансовых ресурсов для выполнения проекта. Конкретно должны быть включены следующие материалы:

Общее количество необходимых фондов.

Финансовый запрос инвестору или финансовым институтам, которые получают бизнес-план: объем, срок, обеспечение.

График возврата долга.

Пути использования фондов.

Текущая структура капитализации.

Расчет основных показателей эффективности привлеченных финансовых ресурсов.

12. Приложение (Сопровождающие документы)

Приложение обычно содержит материалы, которые не обязательно должны быть приведены в основном тексте. Только те документы, которые представляют непосредственный интерес для потенциального инвестора должны быть приведены полностью. В части остальных, можно ограничиться краткими заметками. Ссылки на какие-либо документы, используемые в приложении, должны быть сделаны в самом бизнес-плане.

Письма от клиентов, дистрибьюторов или подрядчиков - вот примеры информации, которая должна быть включена в приложения. В приложение должны быть также включены вторичные данные, а также исследовательские данные, использованные для поддержки бизнес-плана. Могут быть также включены заключения об аренде, контракты и другие типы соглашений. Наконец, в приложения можно включить листы с ценами поставщиков и конкурентов.

В приложения рекомендуется поместить следующие документы:

Данные по анализу рынка.

Спецификации продукта, фотографии.

Копии рекламных проспектов.

Карта организации.

Резюме владельцев и менеджеров.

Регистрации налогов компании и ее владельцев.

Договора аренды

47. Требования, предъявляемые к инвестиционным проектам, и фазы их развития.

Требования:

- 1) Чистая прибыль от вложения в инвестиционный проект должна превышать ее величину от помещения средств на банковский депозит.
- 2) Рентабельность инвестиций, исчисленная как отношение чистой прибыли к их общему, должна быть выше темпов роста инфляции.
- 3) Рентабельность данного проекта с учетом фактора времени (временной стоимости денег) должна быть выше рентабельности альтернативных проектов.
- 4) Доходность активов предприятия как отношение чистой прибыли к общему объему после реализации проекта потенциально увеличивается и в любом случае превышает среднюю ставку банковского процента по заемным средствам.
- 5) Проект должен соответствовать главной стратегии поведения предприятия на товарном и финансовом рынках с точки зрения рациональной ассортиментной структуры производства, сроков окупаемости затрат, наличия финансовых источников покрытия издержек производства и обеспечения стабильности поступления доходов от реализации проекта.