1. Сущность, функции и значение финансов организаций.

**Финансы организаций** представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Именно в этой сфере финансов формируется основная часть доходов, которые в дальнейшем перераспределяются по различным каналам в народнохозяйственном комплексе и служат основным источником экономического роста и социального развития общества.

**Роль финансов в деятельности** организаций проявляется в том, что с их помощью осуществляются:

- обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т.е. смена форм стоимости. В процессе такого кругооборота денежная форма стоимости превращается в товарную, после завершения процесса производства и реализации готового продукта товарная форма стоимости вновь выступает в первоначальной денежной форме (выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг);

- распределение выручки от реализации в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда (вкл. взносы во внебюджетные фонды) и чистый доход, выступающий в форме прибыли;

- перераспределение чистого дохода на платежи и в бюджет (налог на прибыль) и прибыль, оставляемую в распоряжение предприятия на производственное и социальное развитие;

- использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли) на формирование фондов потребления, накопления, резервного фонда, на выплату дивидендов, на покрытие убытков предыдущих и отчётного периодов, на благотворительность;

- контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов, т.е. за состоянием ликвидности, платёжеспособности, фин.независимости предприятия от внешних источников финансирования.

**Функции**:

- ресурсообразующая закл. в формировании денежных фондов (уставный, собственный, переменный капитал), ресурсов денежных средств, денежных резервов для обеспечения процесса производства и реализации продукции (услуг), выполнения денежных обязательств предприятия;

- распределительная закл. в рациональном распределении и перераспределении сформированных предприятием ресурсов денежных средств;

- стимулирующая закл. в применении таких методов регулирования денежных отношений между субъектами, кот. заинтересовали бы предприятия развивать те или иные виды деятельности, увеличивать прибыль, повышать эффективность производства;

- контрольная закл. в осуществлении фин.контроля за формированием, движением и использованием основного и оборотного капитала, фин.ресурсов предприятий в соответствии со стратегией развития предприятия, бизнес-планом, инвестиционными планами, проектами.**.**

1. Фонды денежных средств организаций и их предназначение.

**Денежный фонд**– обособившаяся часть денежных средств хозяйствующего субъекта, получившая целевое назначение и относительно самостоятельное функционирование.

Через формирование денежных доходов и фондов предприятия осуществляется не только обеспечение хоз.деятельности предприятия необходимыми денежными средствами, но и финансируется расширенное воспроизводство, научно-технический прогресс, освоение и внедрение новой техники, эконом.стимулирование. К денежным фондам относятся:

1. фонды собственных средств представлены такими источниками денежных средств, имеющих характер фондов, как уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределённая прибыль, прочие источники. Эта группа средств играет решающую роль в деятельности предприятий. Требования по объёму этих средств и их организации достаточно однозначны.

2. фонды заёмных средств представлены такими источниками денежных средств, как кредиты банков, займы юр. и физ.лиц, коммерческий кредит,**факторинг** (перепродажа права на взыскание долгов.), **лизинг** (долгосрочная аренда (на срок от 6 месяцев до нескольких лет) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором.), кредиторская задолженность и прочие источники. В условиях рынка ни одно предприятие не может обойтись без заёмных средств, кот. в условиях правильного подхода к формированию заёмных средств и структуры капитала в целом только способствуют повышению эффективности производства без дополнительных вложений собственного капитала.

3. фонды привлечённых средств представлены фондами потребления, расчётами по дивидендам, доходами будущих периодов, резервами предстоящих расходов и платежей. Эти фонды носят двойственных характер, поскольку, с одной стороны, вовлечены в оборот предприятия и отражаются в составе краткосрочных обязательств, с другой – порядок и источники их формирования позволяют отнести их к собственным источникам финансирования.

4. фонды смешанных источников представлены денежными фондами, образованными из источников смешанного характера. Это инвестиционный и валютный фонды, фонд оборотных средств и др.

- инвестиционный фонд предназначен для развития производства. Формируется из амортизационных отчислений, фонда накопления, заёмных и привлечённых источников;

- валютный – формируется на предприятиях, получающих валютную выручку от экспортных операций и покупающих валюту для осуществления импортных операций. Самостоятельного целевого значения не имеет.

5. оперативные денежные фонды представлены денежными фондами предприятия, создающимися им периодически. Это фонды для выплаты з/платы и дивидендов, для платежей в бюджет и внебюджетные фонды, для погашения кредитов и займов и др.

1. Особенности финансов государственных предприятий.

Существует ряд факторов, обуславливающих деятельность и развитие государственного сектора экономики.

К особенностям государственных предприятий относится, прежде всего, то, что их создание финансирует, как правило, государство. Государство наделяет эти предприятия, уставным фондом финансируя, таким образом, расходы, связанные с созданием основных фондов, формированием оборотных средств, регламентирует цены на продукцию этих предприятий, оказывает им помощь инвестиционного и кредитного характера. В необходимых случаях государство предоставляет льготы по налогам.

Доходы, получаемые государственными предприятиями, являются источником формирования централизованных фондов финансовых ресурсов государства, отраслевых фондов денежных средств, а также денежных фондов этих предприятий. Значительная часть средств изымается у них в бюджет и другие фонды государства.

В отраслевом масштабе за счет средств этих предприятий создаются инвестиционный фонд и фонд научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и освоения новых видов продукции.

Таким образом, финансы государственных предприятий имеют свои особенности, лавная из которых – государственная поддержка и более глубокая зависимость от государства.

Государственные предприятия получают многочисленные заказы от негосударственных фирм, обеспечивая частному предпринимательству обширный и гарантированный рынок сбыта по ряду изделий, стимулируют процесс накопления капитала путем перераспределения национального дохода в пользу других звеньев финансовой системы (через низкие цены и тарифы на продукцию государственных и высокие цены на продукцию частных предприятий, потребляемую государственными структурами).

Государство, в большей степени, инвестирует собственные средства в малорентабельные отрасли экономики. Функционирование государственных предприятий связано с распределительными процессами и обусловлено причинами экономического, финансового и военно-политического характера, которые часто переплетаются и действуют одновременно.

Экономические причины вызваны необходимостью вмешательства государства в хозяйственные процессы. Функционирование государственных предприятий влияет на соотношение между отдельными отраслями материального производства, способствует изменению его структуры, стимулирует рост прогрессивных отраслей.

Широкое внедрение новой техники и научных достижений, автоматизация производственных процессов требуют крупных финансовых средств, высокоразвитой энергетической базы. Это может обеспечить только государство. В этой связи особое значение приобретает развитие в рамках государства таких отраслей промышленности, как: газовая; электроэнергетическая; нефтяная; угольная.

1. Государственное регулирование финансов организаций.

Существование финансов неразрывно связано с наличием товарно-денежных отношений и регулируемой ролью государства. Значительная часть фин.отношений предприятий регламентирована гражданским законодательством:

- величина и порядок формирования уставного и резервного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм;

- порядок размещения и выкупа акций;

- приватизация;

- ликвидация;

- банкротство;

- порядок очерёдности снижения средств с расчётного счёта;

- состав затрат, относимых на себестоимость продукции;

- варианты учётной политики;

- объекты и ставки налогообложения и ряд других отношений.

Государственное регулирование финансов осуществляется, в основном, путем принятия законодательных и нормативных актов. Кроме того, возможно воздействие на финансовые потоки через устные (экспертные, официальные, неофициальные) высказывания высших должностных лиц. Государственное регулирование: денежные фонды, обязательства, влияние на финансы третьих лиц, а также эмиссия денежных знаков и денежное обращение, эмиссия и оборот ценных бумаг. ***Осуществляется государственное регулирование финансов.***

*Министерство финансов* – составление проекта бюджета, методическое руководство бюджетным процессом в целом по стране, регистрация проспектов эмиссии ценных бумаг региональных и муниципальных органов власти, регулирование страховой, пенсионной и аудиторской деятельности.

*Центральный Банк –* проведение денежной политики, в том числе эмиссия денежных знаков, регулирование банковской сферы.

*Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг* – регулирование фондового рынка, в том числе регистрация проспектов эмиссий корпоративных ценных бумаг.

*Министерство по налогам и сборам* – взимание налоговых и, частично, неналоговых доходов.

*Федеральное казначейство* – исполнение бюджета по расходам. Госрегулирование должно стимулировать формирование этических норм в бизнесе и финансах – это всевозможные кодексы чести, принимаемые предпринимателями на добровольной основе.

1. Источники финансирования предпринимательской деятельности организаций.

Финансовые отношения возникают в процессе формирования и движения (распределения, перераспределения и использования) капитала, доходов, фондов, резервов и других денежных источников средств предприятия, т.е. его финансовых ресурсов. Именно денежные потоки и финансовые ресурсы являются непосредственными объектами управления финансами предприятия.

**Финансовые ресурсы предприятия** - это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществлению затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово банковской системы в порядке перераспределения.

**Собственные финансовые ресурсы** предприятия включают первоначальные взносы учредителей предприятия и накопления за счет результатов хозяйственной деятельности. При создании предприятия уставный капитал направляется на приобретение основных фондов и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для ведения нормальной производственно-хозяйственной деятельности. Он вкладывается в приобретение лицензий, патентов, - ноу-хау, использование которых является важным доходообразующим фактором. Таким образом, первоначальный капитал инвестируется в производство, в процессе которого создается стоимость, выражаемая ценой реализованной продукции. Таким образом, в качестве вклада в уставный капитал может выступать любой вид имущества.

На основе возвратности предприятием привлекаются заемные финансовые ресурсы - долгосрочные кредиты банков, средства других предприятий, облигационные займы, источником возврата которых является прибыль предприятия. Так формируются заемные финансовые ресурсы.

**Заемные финансовые ресурсы** это ресурсы, мобилизованные на финансовом рынке: банковский кредит, ссуды других кредиторов под векселя и иные долговые обязательства, и денежные средства, полученные от размещения облигационных займов, доходы от эмиссии ценных бумаг предприятия (например, акций при формировании уставного капитала). Кроме того, сюда относятся и так называемые устойчивые пассивы.

**Привлеченные финансовые ресурсы** формируются за счет бюджетных ассигнований, мобилизации собственных ресурсов в строительстве, экономии от строительства хозяйственным способом, страховых возмещений, средств долевого участия, доходов от приобретенных ценных бумаг и других финансовых активов, доходов от реализации неиспользованного имущества. Для получения дополнительных доходов предприятия вправе приобретать ценные бумаги других предприятий и государства, вкладывать средства в уставный капитал вновь образуемых предприятий и банков, предоставлять их взаймы другим предприятиям на условиях возвратности, срочности и платности. Временно свободные средства предприятия могут обособить из общего денежного оборота.

1. Лизинг, как метод инвестирования средств в основной капитал организаций.

В соответствии с ФЗ «О лизинге» под лизингом понимается вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физ. или юр.лицам за опред.плату, на опред.срок и на опред.условиях, обусловленных этим договором, с правом его выкупа.

Лизинг как форма ресурсного обеспечения инв.проектов предполагает при их реализации использование материальных ресурсов – в первую очередь в виде технологического оборудования, являющегося собственностью лизинг.компаний или производителей этого оборудования. В результате использования такой формы ресурс.обеспечения снижается потребность в денеж.средствах на капитальные вложения и, кроме того, откладываются сроки оплаты приобретённого оборудования . В конечном счёте ускоряется реализация инв.проектов и увеличивается фин.отдача инвестиций.

Не являются предметом лизинга: земельные участки, природные ресурсы, имущество, запрещённое законом для свободного обращения или для кот. установлен особый порядок обращения.

Классическая схема лизинга предполагает наличие трех участников (в отличие от договора аренды, где участников два – арендодатель и арендатор). Участники лизинговых отношений – предприятие (производитель оборудования), арендодатель – лизинговая фирма (компания), арендатор (лизингополучатель). Помимо них в лизинговой сделке могут принимать участие банки (или другие кредитные учреждения), предоставляющие кредиты лизингодателю для приобретения оборудования; страховые компании, осуществляющие страхование имущества лизингодателя. Взаимоотношения сторон лизинговой сделки следующие. Будущий лизингополучатель подбирает поставщика (продавца) и в силу отсутствия достаточных средств для приобретения имущества обращается к будущему лизингодателю с просьбой о его участии в сделке. Лизингодатель за счет собственных или заемных средств осуществляет закупку данного имущества и, сохраняя право собственности на предмет лизинговой сделки, передает ее лизингополучателю. Лизингополучатель получает в пользование приобретенное имущество и в течение срока лизинга выплачивает лизинговые платежи в порядке, сроке, форме и на условиях лизингового договора.

По экономическому содержанию лизинг связан с прямыми инвестициями. Благодаря лизингу предприятия имеют возможность использовать необходимые средства производства без крупных капитальных вложений.

Лизинг бывает оперативный и финансовый.

Оперативный лизинг используется в тех случаях, когда срок лизингового договора меньше периода амортизации передаваемого оборудования.

Финансовый лизинг предоставляет организации (лизингополучателю) следующие преимущества:

1.возможность не увеличивать внеоборотные активы. Оборудование, приобретенное по договору лизинга, может не числиться на балансе лизингополучателя в течение всего срока договора, поэтому освобождает организацию от уплаты налога на имущество (до 2,2%);

2.не снижать возможность организации по получению дополнительных займов. Лизинг не увеличивает долг в балансе организации и не затрагивает соотношение собственных и заемных средств;

3.высвободить средства для увеличения оборотного капитала;

4.минимизировать налоговую базу за счет полного отнесения всей суммы лизинговых платежей на расходы организации;

5.выработать с лизингодателем удобную схему финансирования по лизингу с учетом поступления доходов организации.

1. Сущность ценообразования на предприятии, виды цен.

**Цена**представляет собой сумму денег, которую покупатель уплачивает продавцу в обмен на товар. Она выступает денежным выражением его стоимости. Задача ценовой политики предприятия состоит в нахождении оптимального соотношения возможно большого числа целей. Предприятию, прежде всего, необходимо решить, какие цели оно стремится достигнуть при реализации (продаже конкретного товара). Чаще всего предприятия с помощью ценовой стратегии может достигнуть следующих целей:

1.сохранение стабильного положения на рынке;

2.расширение доли рынка;

3.максимизация прибыли и повышение уровня рентабельности продаж;

4.поддержание и обеспечение платежеспособности предприятия;

5.завоевание лидерства на рынке;

6.расширение экспортных возможностей предприятия.

В зависимости от области применения различают следующие основные виды цен:

1.оптовые цены – используются при реализации продукции между юр лицами. Оптовая цена предприятия = себестоимость + прибыли.

2.закупочные цены – устанавливаются на с/х продукцию, приобретаемую у с/х товаропроизводителей.

3.розничные цены – цены, по которым товары реализуются населению. Состоит из оптовой цены и торговой надбавки.

4.сметные цены строительства – применяются при строительно-монтажных работах, их величина определяется на основе сметных расчетов и нормативной прибыли.

5.тарифы на услуги – как и оптовые цены состоят из себестоимости и прибыли.

6.мировые цены – применяются во внешней торговле. Различают мировые цены на импортную и экспортную продукцию.

Классификация цен в зависимости от территории действия:

• единые – устанавливаются на такие виды продукции, как газ, энергия, транспорт и т. д.;

• региональные – регулируются органами местного самоуправления. К региональным ценам относят цены на большинство коммунальных услуг, оказываемых населению.

Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке какой-либо продукции:

• единая цена с включением расходов по доставке. Этот метод предполагает формирование фирмой единой цены для всех потребителей;

• зональные цены. Для каждой географической зоны предполагаются различные виды цен;

• цена в месте производства продукции. По этой цене продукция передается покупателю в том месте, где она была изготовлена;

• цены, определяемые на основе базисного пункта.

Фактические цены продажи рассчитываются путем прибавления к цене, установленной для ближайшего от заказчика пункта, транспортных расходов по доставке продукции до места назначения.

1. Налоговая система РФ. Виды налогов.

**Налоговая система** – сов-ть налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке и на условиях, определенных Налоговым кодексом.

Принципы построения налоговой системы в РФ определены Конституцией и Налоговым кодексом. В России действует трехуровневая налоговая система, состоящая из федеральных, рег-ных и местных налогов.

**Принципы налоговой системы РФ:**

Принцип справедливости налогообложения. Налоги должны устанавливаться с  учетом фактической способности налогоплательщика к их уплате.

Принцип всеобщности и равенства налогообложения: каждое лицо несет равные обязанности перед обществом. Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из  социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев.

Принцип экономической обоснованности налогообложения: налоги и сборы должны иметь экономическое основание, и не могут быть произвольными. Недопустимы налоги и  сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.

Принцип единства экономического пространства РФ: не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство РФ и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории России товаров (работ, услуг).

Принцип определенности налоговой обязанности: при установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он  должен платить.

  **Налог** – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

**Виды налогов и сборов в России**

**Федеральные налоги и сборы** - налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым кодексом РФ и обязательные к уплате на всей территории России. Федеральные налоги составляют основную долю всех налоговых поступлений в бюджеты разных уровней: *НДС* = 18%; *акцизы* – на спиртосодержащие, табачные изделия, автомобили, бензин; *налог на прибыль орг-й* = 20%; *налог на доходы физических лиц* = 13%; налог на*добычу полезных ископаемых*; сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;*водный налог*; *гос.пошлина* – за судебные дела, регистрацию брака, получение гражданства, гос. регистрацию собственности

**Региональные -** обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов России (*налог на имущество организаций*; *налог на игорный бизнес (азартные игры)*; *транспортный налог*).

**Местные налоги -**обязательны к уплате на  территориях соответствующих муниципальных образований (*земельный налог*; *налог на имущество физ.лиц).*

1. Методы финансового анализа их значение и роль в деятельности организаций.

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 результата. Сущность приёмов ценных 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.

Методы финансового анализа 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. Выделяют следующие основные методы финансового анализа:

1.анализ абсолютных показателей;

2.горизонтальный (временной анализ) – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

3.вертикальный (структурный) анализ. Определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

4.трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда.

5.пространственный анализ – сравнительный анализ сводных показателей отчетности по составляющим их элементам;

6.анализ относительных коэффициентов – расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности. Определение взаимосвязи показателей.

7.факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования.

1. Оценочная деятельность: понятие, сфера применения, объекты, субъекты.

Оценка во всем мире рассматривается как один из механизмов эффективного управления собственностью. Постепенно и в России с формированием класса собственников встает проблема ее эффективного использования и соответственно возникает потребность в услугах оценщика.

Основные проблемы, которые обычно призваны решать оценщики, связаны с оценкой стоимости. Она имеет большое значение для потенциального покупателя или продавца при определении обоснованной цены сделки, для кредитора – при принятии решения о предоставлении ипотечного кредита, для страховой компании - при возмещении ущерба. Если правительство отчуждает собственность, собственнику может потребоваться ее оценка, чтобы оспорить предложение правительства о "справедливой компенсации".

Цели оценки тесно связаны с ее методами. Оптимальность выбора того или иного метода оценки объекта в большой степени зависит от квалификации и практического опыта оценщика.

Согласно ст. 3 ФЗ «Об оценочной деятельности» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ.**«Оценочная деятельность** – профессиональная деятельность субъектов оценки, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости».

**^ Субъектами оценочной деятельности** признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями Федерального закона «Об оценочной деятельности» (далее - оценщики).

Оценщик может осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, а также на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом, которое соответствует условиям, установленным статьей 15 ФЗ «Об оценочной деятельности» (ст. 4 ФЗ).

**Объекты оценки (ст. 5 ФЗ):**

1. Отдельные материальные объекты (вещи).

2. Совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое, недвижимое, предприятие).

3. Право собственности и иные вещественные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества.

4. Права требования, обязательства (долги)

5. Работы, услуги, информация

6. Иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством РФ установлена возможность их участия в гражданском обороте.

Существует 4 основных вида оценки:

· оценка недвижимости;

· оценка машин, оборудования и транспортных средств;

· оценка нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности;

· оценка стоимости предприятий (бизнеса).

1. Необходимость в оценке стоимость предприятия (бизнеса) в целях антикризисного управления и реструктуризации

Оценка бизнеса — одна из важных задач внешних (антикризисных) управляющих, назначаемых по решению суда для осуществления финансового оздоровления или ликвидации признанных судом банкротами предприятий. Одной из основных **целей оценки предприятия** в процессе антикризисного управления является получение информа­ции о его стоимости. Оценка бизнеса, проводимая при антикризис­ном управлении, выполняет ряд функций, а именно:

а)  выступает критерием эффективности применяемых антикри­зисным управляющим мер;

б)  служит исходной информацией для принятия определенных решений в ходе антикризисного управления, в том числе: для определения стоимости имущества, включаемого в кон­курсную массу; при передаче объектов недвижимости в аренду; при определении налоговой базы для расчета налога на имуще­ство; при определении стоимости залога, необходимого для получе­ния кредита

**Функции оценки**на различных стадиях арбитражного управленияимеют свои особенности.

**На этапе наблюдения** результаты оценки используются в следующих целях:

— обоснование наличия или отсутствия возможности восстановления платежеспособности предприятия-должника, выражающееся в определении размеров конкурсной массы и сравнении ее с задолженностью предприятия;

— определение размеров вкладов в уставный капитал при создании новых доходных предприятий на базе несостоятельного предприятия;

— определение стоимости предприятия при установлении достаточности имущества должника для покрытия судебных расходов и расходов на вознаграждение арбитражным управляющим.

**На этапе внешнего управления** определяется стоимость отдельных активов или предприятия в целом как бизнеса при его продаже, реальная стоимость акций при их продаже, оцениваются денежные обязательства и обязательные платежи при продаже долгов предприятия. На стадии внешнего управления внешний управляющий, для определения дальнейшего протекания процесса банкротства, с помощью метода дисконтированных денежных потоков может просчитать в плане внешнего управления варианты развития предприятия в зависимости от суммы и условий инвестирования, либо с помощью метода чистых активов показать реальную стоимость предприятия;

При завершающей стадии процедуры банкротства — **конкурсном производстве** конкурсный управляющий обязан привлечь независимого оценщика для оценки имущества. В этом случае требуется определение ликвидности активов предприятия-должника для установления сроков их реализации при расчете общего срока конкурсного производства, оценка имущественного комплекса предприятия-должника для разработки промежуточного ликвидационного баланса. На стадии конкурсного производства конкурсный управляющий с помощью метода ликвидационной стоимости составляет календарный график реализации активов предприятия и рассчитывает ликвидационную стоимость бизнеса.

1. Классификация ценных бумаг. Виды ценных бумаг, обращающихся на российском рынке ценных бумаг.

Классификация:

1) В зависимости от того, какие имущественные права они удостоверяют:

- долевые (обслуживают отношения совладения: акция, пай инвестиционного фонда);

- долговые (обслуживают отношения займа: облигация, вексель, чек и др.);

- производные (удостоверяют право на приобретение другой ценной бумаги в будущем).

2) По сроку обращения: выпущена на срок (краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (больше года), долгосрочные (20-30 лет)), бессрочно.

3) По форме существования: документарная (бумажная), бездокументарная (выпускаются в безналичной форме).

4) Национальной принадлежности: отечественная, иностранная.

5) По порядку фиксации владельца: именная, на предъявителя.

6) По форме выпуска: эмиссионная (выпускаются крупными сериями), индивидувльная (поштучно).

7) По виду эмитента: государственная, корпоративная, выпущенная частным лицом, как вексель или чек

8) Степени обращаемости: свободное или ограниченное обращение.

9) Форме обращения: купля-продажа, вручение, уступка прав

10) По рынку обращения: обращающиеся на кассовом и срочном рынках.

В ГК перечислены следующие виды ценных бумаг:

1) акция (закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли АО – дивидендов);

2) облигация (на получение в предусмотренный в ней срок её номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента от эмитента);

3) государственная облигация (эмитированная с целью покрытия бюджетного дефицита);

4) вексель (уплатить по наступлении срока определенную денежную сумму);

5) чек;

6) депозитные и сберегательные сертификаты (удостоверяющие внесение суммы депозита/вклада в банк);

7) банковская сберкнижка на предъявителя;

8) коносамент – транспортная накладная, подтверждающая заключение договора перевозки грузоводным путём; 9) приватизационные цен бумаги;

10) прочие ценные бумаги, разрешённые законодательством РФ, к которым можно отнести: складские свидетельства; производные цен бумаги.

1. Фондовая биржа: понятие, задачи, функции.

Фондовая биржа представляет собой определенным образом организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают через членов биржи, выступающих в качестве посредников, сделки купли-продажи. Контингент членов биржи состоит из индивидуальных торговцев ценными бумагами и кредитно-финансовых институтов.

В качестве товара на этом рынке выступают ценные бумаги — акции, облигации и т. п., а в качестве цен этих товаров — курсы этих бумаг. Фондовая биржа выполняет три основные функции:

• посредническую — создает достаточные и всесторонние условия для торговли ценными бумагами эмитентам, инвесторам и финансовым посредником;

• индикативную — оценка стоимости и привлекательности ценных бумаг;

• регулятивную — организация торговли ценными бумагами.

  Цель контрольной деятельности биржи — обеспечение достоверности котировки ценных бумаг и надежности биржевой торговли.

  Благодаря бирже инвесторы получают возможность легко превратить ценные бумаги в деньги, это дает возможность вкладывать в ценные бумаги не только сбережение долгосрочного характера, а и временно свободные средства.

  Ликвидность этих бумаг, которые имеют обращение на бирже, создает условия широкого их использования для обеспечения банковских ссуд, дает возможность инвесторам покупать ценные бумаги новых выпусков, продав имеющиеся бумаги на бирже.

  Биржи могут быть учреждены государством как общественные заведения. Во Франции, Италии и ряде других стран фондовые биржи считаются общественными учреждениями. Это выражается в том, что государство предоставляет помещения для биржевых операций. Биржевики считаются представителями государства, но действуют как частные предприниматели, за свой счет.

  Общее руководство деятельностью биржи осуществляет совет директоров. В своей деятельности он руководствуется уставом биржи, в котором определяются порядок управления биржей, состав ее членов, условия их приема, порядок образования и функции биржевых органов.

  Для повседневного руководства биржей и ее административным аппаратом совет назначает президента и вице-президента. Кроме того, надзор за всеми сторонами деятельности биржи осуществляют комитеты, образованные ее членами, например, аудиторский, бюджетный, по системам, биржевым индексам, опционам.

**Задачи фондовой биржи:**

1. Создание постоянно действующего рынка ценных бумаг.

2. Определение биржевой цены на бумаги, условий их обращения и распространение информации о финансовых инструментах.

3. Мобилизация временно свободных финансовых ресурсов и денежных средств и содействие передачи прав собственности.

4. Обеспечение ликвидности и гарантий выполнения, заключенных на бирже соглашений.

5. Проведение анализа экономической конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка капитала, определение перспектив их развития.

1. Портфель ценных бумаг: понятие, формирование, методы управления.

Портфель ценных бумаг (ПЦБ) – это набор ценных бумаг, предназначенный для достижения определенных целей и управляемых как единой целое. Структуру ПЦБ можно изменить путем замещения одних ценных бумаг другим. Смысл ПЦБ улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые не достижимы с позиции отдельно взятой ценой бумаги и возможны только при их комбинации. Различают следующие типы ПЦБ:

1) портфель роста - формируется из акций, курсовая стоимость которых растёт.

2) портфель дохода (формируется из акций с умеренным ростом курсовой стоимости и высокими дивидендами, а так же облигаций с высокими текущими выплатами).

3) портфель роста и дохода (формируется с целью избегания возможных потерь на РЦБ, как от падения курсовой стоимости, так и от понижения дивидендов процентных выплат).

Этапы формирования:

1) выбор типа ценных бумаг;

2) оценка степени портфельного и инвестиционного риска;

3) моделирование структуры ПЦБ;

4) оптимизация структуры ПЦБ (сочетание приемлемого риска, доходности и ликвидности).

Методы управления ПЦБ:

1) пассивное управление (состоит в создании хорошо диверсифицированного ПЦБ по заранее определённым уровням риска и продолжительном сохранении ПЦБ в неизменном виде);

2) активное управление – предполагает разделение ПЦБ на активную (которых намного меньше) и пассивную части. Активная часть формируется из недооценённых акций, имеющих наибольший потенциал роста.

1. Объекты контроллинга на предприятии (в организации).

**Контроллинг** – это новая концепция управления, порожденная практикой современного менеджмента. В основе этой новой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы (предприятия, торговой фирмы, банка и др.) в долгосрочной перспективе путем:

- адаптации стратегических и оперативных (тактических) целей к изменяющимся условиям внешней среды;

- согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;

- координации и интеграции оперативных планов по разным бизнес-процессам;

- создания системы разработки управленческих решений и обеспечения менеджеров информацией для различных ровней управления в оптимальные промежутки времени;

- создания системы контроля над исполнением планов, корректировки их содержания и сроков реализации;

- адаптации организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды.

**Объектом исследования контроллинга** являются системы управления и закономерности их изменений под влиянием внешней среды.

К числу основных сфер, на которые распространяется воздействие контроллинга, следует отнести:

финансовую сферу - управление движением преимущественно денежных потоков (финансовых, кредитных, налоговых, страховых, пенсионных и др.) с целью их сбалансированности во благо развития бизнеса;

сферу реального инвестирования (качественный рост внеоборотных активов);

сферу управления рыночной капитализацией бизнеса (рост стоимости котирующихся на биржах акций компании в расчете на одного владельца);

производственную сферу (закупки, материально-производственные запасы, технологизация процессов их переработки и хранения, складирование и сбыт готовых товарных продуктов);

сферу кадрового обеспечения (рост эффективности и оплаты труда, социальных гарантий, создание действенной системы мотиваций, расстановки кадров, их профессионально-техническая подготовка и переподготовка);

инновационную сферу (научные исследования, опытное производство, стендовые испытания и выставки, научная организация труда, модернизации основных средств и технологий).

1. Финансовый контроллинг.

Основная задача финансового управления предприятием заключается в поддержании соответствующего уровня рентабельности и обеспечения ликвидности.

В связи с этим контроллинг обеспечивает:

- участие в формировании для предприятий источников финансирования и стратегий финансирования,

- составление балансов и отчетов о прибылях и убытках,

- контроль финансовых показателей,

- участие в формировании финансовых краткосрочных и долгосрочных планов.

В задачи контроллинга входит поддержание ликвидных резервов и финансирование как в текущем периоде так и в долгосрочной перспективе. В рамках среднего и краткосрочного финансового планирования для обеспечения текущей ликвидности финансовый контроллинг должен обеспечить получение взвешенной структуры финансирования, разумное сочетание заемных и собственных средств.

Кроме того, финансовый контроллинг должен распознать недостаток или избыток финансовых средств. В первом случае – финансовый контроллинг должен быть инициатором пересмотра оперативных планов предприятия. В случае избытка финансовых средств – должен быть направлен на достижение возможностей размещения средств повышения рентабельности.

Конкретные значения финансовых коэффициентов для предприятий разных отраслей несколько отличаются. Могут быть использованы следующие балансовые соотношения и соответствующие им нормативные значения:

1.**собственный капитал / заемный капитал (≥ 0,5)**

2.**собственный капитал / сумма баланса (≥ 0,33)**

3.**собственный капитал / основной капитал (≥ 0,5)**

4.**быстрореализуемый оборотный капитал / краткосрочный заемный капитал (≥ 0,5)**

5.**оборотный капитал / краткосрочный заемный капитал (≥ 1)**

Также в финансовом контроллинге используется показатель WC (работающий капитал). Он показывает, какая доля оборотного капитала может использоваться для покрытия долгосрочных обязательств:

**WC = стоимость оборотного капитала – краткосрочный заемный капитал**

Также для анализа WC используют финансовую паутину - с ее помощью проясняем связь между различными целями финансового контроллинга.

Основными функциями финансового контроллинга являются:

наблюдение за ходом реализации финансовых заданий, установленных системой плановых финансовых показателей и нормативов;

измерение степени отклонения фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных;

диагностирование по размерам отклонений серьезных ухудшений в финансовом состоянии и существенного снижения темпов финансового развития;

разработка оперативных управленческих решении по нормализации финансовой деятельности в соответствии с предусмотренными целями и показателями;

корректировка при необходимости отдельных целей и показателей финансового развития в связи с изменением внешней финансовой среды, конъюнктуры финансового рынка и внутренних условий.

Финансовый контроллинг не ограничивается осуществлением лишь внутреннего контроля за осуществлением финансовой деятельности и финансовых операций, но является эффективной координирующей системой обеспечения взаимосвязи между формированием информационной базы, финансовым анализом, финансовым планированием и внутренним финансовым контролем.

1. Банковская система России. Банковская конкуренция и ее закономерности.

Банковская система – это совокупность разных видов взаимосвязанных банков и других кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма.

Основная функция банковской системы — обеспечивать функционирование и развитие экономики путем предоставления банковских кредитов и организации системы расчетов.

Банковская система России является двухуровневой:

на первом уровне находится ЦБ России

на втором уровне банковской системы развивают свою деятельность коммерческие банки.

Банковская конкуренция - это совершающийся в динамике процесс соперничества коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитов и банковских услуг.

В качестве основных закономерностей банковской конкуренции на современном этапе можно назвать следующие:

универсализация банковской деятельности.

либерализация государственного регулирования банковской деятельности.

расширение региональной и национальной сферы деятельности кредитных институтов.

проникновение на банковский рынок не банков.

возрастание значения неценовой конкуренции.

глобализация банковской конкуренции.

усиление интенсивности банковской конкуренции - как результирующая всех названных закономерностей.

Сферой банковской конкуренции является банковский рынок. Его специфика заключается в том, что это - очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов. Правильнее говорить не об одном, а о многих банковских рынках.

1. Законодательные основы валютного регулирования и условия проведения операций на внутреннем валютном рынке России.

Валютное регулирование— деятельность государства, направ­ленная на регламентирование расчетов и порядка совершения сделок с валютными ценностями. Необходимость валютного регулирования заключается в стремлении стран и банков ми­нимизировать валютные риски. Страны с помощью валютного регулирования стремятся поставить под контроль государства валютные операции, предоставление иностранным юридиче­ским и физическим лицам кредитов и займов, ввоз, вывоз и пе­ревод валюты за границу и тем самым поддержать равновесие платежного баланса и устойчивости валюты.

Валютное регулирование является преимущественно нормативным, т.е. осуществляется главным образом путем заключения междуна­родных валютных соглашений и издания нормативных актов.

Валютные ограничения— это законодательное или ад­министративное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими ва­лютными ценностями. Они закрепляются валютным законодатель­ством страны, являются объектом межгосударственного регу­лирования, главным образом через МВФ.

В РФ валютные операции регламентируются ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». В Законе определены принципы осу­ществления валютных операций в РФ, права и обязанности юридических и физических лиц в соотношении вла­дения, пользования и распоряжения валютными ценностями, от­ветственность за нарушение валютного законодательства.

Большое значение имеют нормативные акты в области валютного регулирования, разрабатываемые Банком России.

Валютный контроль в РФ осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля. Органами валютного контроля в РФ и являются ЦБ РФ, федеральные органы исполнительной власти.

Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные ЦБ РФ, а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в том числе держатели реестра (регистраторы), подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, таможенные органы и налоговые органы.

*Контроль за осуществлением валютных операций кредитными организациями, а также валютными биржами осуществляет Центральный банк Российской Федерации.*

*Контроль за осуществлением валютных операций резидентами и нерезидентами, не являющимися кредитными организациями или валютными биржами, осуществляют в пределах своей компетенции федеральные органы исполнительной власти, являющиеся органами валютного контроля, и агенты валютного контроля.*

Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в РФ являются:

1) приоритет экономических мер в реализации государствен­ной политики в области валютного регулирования;

2) исключение неоправданного вмешательства государ­ства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;

3) единство внешней и внутренней валютной политики РФ;

4) единство системы валютного регулирования и валют­ного контроля;

5) обеспечение государством защиты прав и экономиче­ских интересов резидентов и нерезидентов при осуще­ствлении валютных операций.

1. Бюджетирование, как основа финансовой политики организации. Система бюджетов. Особенности формирования бюджета капитальных вложений.

**Бюджетирование** - это процесс подготовки, организации и контроля бюджетов с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений.

**Бюджет**представляет собой финансовый план организации, отражающий в количественном выражении стратегические и тактические цели ее деятельности и мероприятия по их достижению.

Важнейшие требованиями к бюджетам: соответствие целям и задачам финансовой стратегии предприятия, целостность, системность, доступность, сопоставимость, корректность, согласованность, оперативность и функциональность.

С точки зрения последовательности подготовки документов для составления основного бюджета выделяют две составных части бюджетирования, каждая из которых является законченным этапом планирования:

1. Подготовка операционного бюджета;

2. Подготовка финансового бюджета.

Перечень операционных бюджетов, как правило, исчерпывается следующим списком:

. бюджет продаж;

. бюджет производства;

. бюджет производственных запасов;

. бюджет прямых затрат на материалы;

. бюджет производственных накладных расходов;

. бюджет прямых затрат на оплату труда;

. бюджет коммерческих расходов;

. бюджет управленческих расходов;

. прогнозный отчет о прибыли.

Особенности формирования бюджета кап.вложений

В инвестиционном бюджете происходит окончательное определение объектов инвестирования, объемов и сроков реальных инвестиций. В этом документе особое внимание должно быть сосредоточено на влиянии новых инвестиций на финансовые результаты деятельности коммерческой организации, величину прибыли. Большинство компаний обычно имеет дело не с отдельными проектами, а с портфелем возможных (в принципе) инвестиций. Отбор и реализация проектов из этого портфеля осуществляют–ся в рамках составления бюджета капиталовложений.

Два основных подхода к формированию бюджета капиталовложений.

Первый подход основан на применении критерия /RR. /RR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Все доступные проекты упорядочиваются по убыванию /RR. Далее проводится их последовательный просмотр, а очередной проект, /RR которого превосходит стоимость капитала, отбирается для реализации. Включение проекта в портфель с неизбежностью требует привлечения новых источников. Поскольку возможности компании по мобилизации собственных средств ограничены, наращивание портфеля приводит к необходимости привлечения внешних источников финансирования, т.е. к изменению структуры источников в сторону повышения доли заемного капитала. Возрастание финансового риска компании в свою очередь приводит к увеличению стоимости капитала.

1. Принципы организации финансов организаций.

Финансовые отношения коммерческих организаций и предприятий строятся на определенных принципах, связанных с основами хозяйственной деятельности.

**Принцип хозяйственной самостоятельности**не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Его реализация обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют сферу экономической деятельности, источники финансирования, направления вложения денежных средств с целью извлечения прибыли и приращения капитала, повышения благосостояния владельцев фирмы.

О полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя, так как государство регламентирует отдельные стороны деятельности коммерческих организаций (предприятий). Коммерческие организации всех форм собственности в законодательном порядке уплачивают необходимые налоги в соответствии с установленными ставками, участвуют в формировании внебюджетных фондов. Государство определяет и амортизационную политику. Законодательно определяется необходимость формирования и размен финансового резерва для акционерных обществ.

Реализация **принципа самофинансирования** – одно из основных условий предпринимательской деятельности, которое обеспечивает конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. Самофинансирование означает полную самоокупаемость затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов.

В настоящее время далеко не все коммерческие организации (предприятия) способны реализовать этот принцип. Организации ряда отраслей, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить их рентабельность. Такие предприятия по мере возможности получают государственную поддержку в форме дополнительного финансирования из бюджета на возвратной и безвозвратной основе.

Объективная необходимость **принципа материальной заинтересованности** обеспечивается основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Для предприятия данный принцип может быть реализован в результате проведения государством оптимальной налоговой политики, способной обеспечивать финансовыми ресурсами не только потребности государства, но и не снижать стимулы к предпринимательской деятельности экономически обоснованной амортизационной политикой, созданием экономических условий для развития производства.

**Принцип материальной ответственности**означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности, сохранность собственного капитала. Финансовые методы реализации этого принципа различны и регламентируются российским законодательством. Этот принцип реализован в настоящее время наиболее полно.

**Принцип обеспечения финансовых резервов**диктуется условиями предпринимательской деятельности, сопряженной с определенными рисками невозврата вложенных в бизнес средств. Реализацией этого принципа является формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов, способных укрепить финансовое положение организации (предприятия) в критические моменты хозяйствования.

1. Информационное обеспечение финансового менеджмента.

Информационное обеспечение финансового менеджмента представляет собой единство внутренних и внешних источников информации. Она заключается в подготовке, нахождении и использовании общеэкономической, бухгалтерской, финансовой, коммерческой, статистической и другой информации. Основным источником информации для управления финансами на предприятии являются бухгалтерская отчетность, а также обеспечение менеджмента электронными системами коммуникаций. Для крупных предприятий и организаций управление - одна из наиболее острых, а иногда и критических проблем, поэтому необходимы постоянное повышение квалификации и компьютерной грамотности финансовых менеджеров. В настоящее время система бухгалтерского учета автоматизируется. Но, несмотря на очевидные преимущества, перевод бумажных документов в электронную форму - сложная проблема. Для крупных предприятий это связано с огромным потоком документов, для мелких - с их финансовыми возможностями, наличием квалифицированных кадров и т.п. Создаются автоматизированные рабочие места (АРМ) финансовых менеджеров, которые представляют собой малые вычислительные системы, ориентированные на автоматизацию управления финансами предприятия.

Основным источником финансовой информации является финансовая отчетность.

Финансовая отчетность - это совокупность форм отчетности, составляющаяся на основе данных финансового учета с целью предоставления пользователям обобщенной информации о финансовом положении и деятельности предприятия, а также об изменениях в его финансовом положении за отчетный период в удобной и понятной форме этим пользователям определенных деловых решений на предприятии.

Финансовая отчетность является связующим звеном между предприятием и внешней средой. Основной целью предоставления информации внешним пользователям является получении дополнительных финансовых ресурсов.

Среди внешних пользователей отчетности выделяют две группы:1.пользователи, непосредственно заинтересованные в деятельности компании (собственники, поставщики, покупатели); 2.пользователи, непосредственно незаинтересованные в ней (аудиторские службы, торговые ассоциации, регистрационные государственные органы, биржи и прочие).

В соответствии с различными экономическими признаками вся отчетная информация группируется в отдельные укрупненные статьи, которые в международном практике называются элементами финансовой отчетности. Основными из них являются: активы, обязательства, собственный капитал, доходы-расходы, прибыль – убыток.

Все элементы отражаются в Бухгалтерском балансе (форма №1), в Отчете о прибылях и убытках (форма №2), в Отчете о движении денежных средств (форма №4).

1. Формирование кредитной политики предприятия.

Кредитная политика — это система мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых компанией или банком. Кредитная политика компании в числе прочего может включать в себя систему правил по выстраиванию отношений с заказчиками, куда входит и процедура взыскания задолженности.

Показатели определения кредитной политики:

1. срок предоставления кредита – это период времени, в течение которого клиент должен оплатить купленный товар.

2. стандарты кредитоспособности – это минимальная финансовая устойчивость, которой должен обладать клиент для получения возможности отсрочки платежа, размера допустимых сумм кредита.

3. политика сбора платежей – определяется степенью лояльности клиента

4. скидки, предоставляемые за оплату в более ранние сроки.

***Этапы формирования кредитной политики:***

определение принципов кредитной политики по отношению к клиентам. На этом этапе определяется, какой тип кредитной политики следует избрать предприятию. ***Консервативный***(жесткий, безрисковый) тип кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска. Осуществляя такой тип кредитной политики, фирма существенно сокращает круг покупателей товара в кредит за счет групп повышенного риска, минимизирует сроки предоставления кредита и его размера, ужесточает условия предоставления кредита и повышает его стоимость, использует жесткие процедуры инкассации дебиторской задолженности.***Умеренный тип***– характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой финансовой политикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.***Агрессивный***(мягкий, рисковый) тип политики – это тип, при котором приоритетной целью является максимизация дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации в кредит, сочетающийся с высоким уровнем кредитного риска Механизмом реализации 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 пролонгации кредита.

формирование системы кредитных условий (срок предоставления, размер кредита, стоимость кредита, система штрафных санкций за просрочку, исполнение обязательств по кредиту.)

формирование стандартов оценки показателей кредитоспособности и дифференциация условий предоставления кредита.

формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.

обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

1. Сущность финансовых рисков, виды, факторы возникновения. Методы оценки и управления финансовыми рисками.

Риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти, и как следствие этого события возможная опасность потерь. В случае наступления подобного события возможны три принципиально разных результата: 1) убыток; 2) прибыль; 3) нулевой результат.

Безусловно, риском можно управлять, т. е. принимать меры к прогнозированию наступления рискового события и далее разрабатывать комплекс мероприятий, позволяю­щих снизить степень риска либо уменьшить его отрица­тельные последствия.

**Финансовые риски**— это риски, связанные с вероят­ностью потерь финансовых ресурсов. Основными видами финансовых рисков являются:.

1**. Рискам, связанные с покупательной способностью денег.**

**2.** **Риски, связанные с инвестициями.**

**3.** **Риски, связанные с изменением спроса на продукцию, выпускаемую предприятием.**

**4. Риски, связанные с привлечением заемных средств в качестве источников финансирования.**

**2. Процесс управления финансовыми рисками**

Процесс управления финансовыми рисками включает несколько этапов.

**На первом этапе** происходит определение тех видов рисков, с которыми может столкнуться предприятие.

**На втором** — проводится анализ и количественная оценка степени риска.

**На третьем** — осуществляется выбор методов управления рисками.

**На четвертом** — данные методы применяются на практике и оцениваются результаты проведенных мероприятий.

При помощи **качественного анализа**можно определить возможные виды риска, факторы, влияющие на уровень риска, а также потенциальные области риска.

**При количественном анализе**размеры отдельных рисков определяются математико-статистическими методами.

**3. Основные методы и правила управления финансовыми рисками**

Управление финансовыми рисками представляет собой совокупность приемов и методов, уменьшающих вероятность появления этих рисков или локализующих их последствия.

Управление финансовыми рисками является одним из важнейших направлений деятельности финансового менеджера, требующим глубоких знаний экономики и, финансов предприятий, математических и статистических методов, страхового дела и т.п. В крупных западных компаниях на управление, рисками финансовый менеджер затрачивает до 45% рабочего времени.

С точки зрения своевременности принятия решения по предупреждению и минимизации потерь можно выделить **три подхода** к управлению рисками:

1) активный подход;

2) адаптивный подход;

3) консервативный подход.

1. Текущий и стратегический финансовый менеджмент.

Текущий фин. Менеджмент. Плановый период – один год с разбивкой по кварталам. Ориентирован на организацию краткосрочного финансирования деятельности предприятия.

*-*участие в управлении среднесрочным развитием стратегии предприятия, инновациями и инвестициями.

Управление:

общей торговой политикой

финансовым состоянием предприятия (с ориентацией на весь плановый период, т.е. год с разбивкой по кварталам).

Среднесрочной налоговой политикой

Распределением прибыли и дивидендной политикой

Текущими финансовыми рисками.

*Текущий фин. мен-т занимается вопросами:*

*1) стимулирования коммерческой инициативы;*

*2) роста производительности труда;*

*3) оптимизации издержек обращения;*

*4) определение величины внутренних источников финансирования, обеспечивающих возмещение текущих затрат за счет полученных доходов;*

*5) эффективности использования имеющихся в распоряжении ден. ср-в за опред. отрезок времени;*

Стратегический финансовый менеджмент. Плановый период – от 2-х до 5-ти лет и более. Ориентирован на организацию средне – и долгосрочного финансирования деятельности и развития предприятия.

Включает в себя: разработку общекорпоративной финансовой стратегии предприятия (включая инвестиционную и кредитную). – *организация финансирования проектов долгосрочного развития.*

Участвует

- в управлении долгосрочным развитием предприятия и инвестициями *(управление необоротными активами, капиталом и инвестициями)*

- в управлении стратегическими финансовыми рисками.

- в бизнес планировании хозяйственной деятельности предприятия.

*Стратегич. фин. мен-т рассматривает вопросы:*

*1) затрат с позиции окупаемости;*

*2) капитальных вложений с позиции величины будущ. прибыли;*

*3) поиска путей наиболее эффективного накопления капитала;*

*4) перераспределение фин. ресурсов в наиболее прибыльные сферы деят-ти;*

*5) роста предприятия.*

1. Характеристика и классификация финансовых инструментов.

**Под финансовыми инструментами понимают** любой такой договор между двумя контрагентами, в результате которого у одного из них возникает финансовый актив, а у другого финансовое обязательство долгового или долевого характера. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные или производные.

К **первичным** относятся дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, кредиты, займы, акции, облигации и т.д.

Дебиторская задолженность – представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами.

Кредиторская задолженность - это сумма долгов одного предприятия другим юридическим или физическим лицам. Она возникает вследствие несовпадения времени оплаты за товар или услуги с моментом перехода права собственности на них либо незаконченных расчетов по взаимным обязательствам, в том числе с дочерними и зависимыми обществами, персоналом предприятия, с бюджетом и внебюджетными фондами, по полученным авансам, предварительной оплате и т. п.

**Производные финансовые инструменты** - это опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы. Появление производных финансовых инструментов объясняется многими причинами: хеджирование, спекулятивность, защита интересов собственников. Два признака производности: 1. В основе производного финансового инструмента всегда лежит базисный актив- товар, акция, облигация, вексель, валюта и др., 2. Цена производного финансового инструмента чаще всего определяется на основе цены будущего актива.

**Вторичные** или производные финансовые инструменты включают в свой состав опционы, фьючерсы, форвардные контракты, свопы, и др.

1. **Форвардный контракт** – договор о внебиржевой купле-продаже активов, расчеты по которому осуществляются на определенную дату в будущем. Заключение контракта не требует от сторон каких-либо расходов (исключение составляют сделки через посредника). Форвардный контракт предполагает, как правило, осуществление реальной продажи или покупки соответствующего актива и страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены..

2. **Фьючерсы**– стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки актива, оговаривая заранее все параметры актива и несут обязательства перед биржей вплоть до его исполнения.

Особенности:

- договор заключается на срок, называемый биржей;

- приобретаемый актив – стандартен (1, 2, … лот),

- в договоре участвуют три стороны (покупатель, продавец, биржа)

3. **Опцион**– стандартный биржевой договор на право купить или право продать биржевой актив или фьючерсный контракт по установленной цене в течении установленного срока. Владелец опциона может отказаться от сделки при условии, что он заранее заплатит какой-то процент от сделки (премию), которого уже не вернут.

В биржевой практике используют два вида опционов: опцион на покупку (колл) и опцион на продажу (пут).

Фьючерсы и опционы используются для хеджирования, т.е. страхования от возможных потерь при изменении цены на финансовом рынке.

4) **SVOP** – соглашение, позволяющее временно обменять одни активы или обязательства на другие активы или обязательства. Используется для улучшения структуры активов и обязательств, снижения рисков, получения прибыли.

1. Собственные источники формирования финансовых ресурсов.

Внутренние источники включают в себя:

уставный капитал;

фонды, накопленные предприятием в процессе деятельности (резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль);

прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, благотворительные взносы, пожертвования и др.).

Собственный капитал начинает формироваться в момент создания предприятия, когда образуется его уставный капитал, то есть совокупность в денежном выражении вкладов (долей, акций по номинальной стоимости) учредителей (участников) в имущество организации при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами. Формирование уставного капитала связано с особенностями организационно-правовых форм предприятий: для товариществ – это складочный капитал, для акционерных обществ – акционерный капитал, для производственный кооперативов – паевой фонд, для унитарных предприятий – уставный фонд. В любом случае уставный капитал – это стартовый капитал, необходимый для начала деятельности предприятия.

Способы формирования уставного капитала также определяются организационно-правовой формой предприятия: путем внесения вкладов учредителями либо путем проведения подписки на акции, если это АО. Вкладом в уставный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, имеющие денежную оценку. В момент передачи активов в виде вклада в уставный капитал право собственности на них переходит к хозяйствующему субъекту, то есть инвесторы теряют вещные права на эти объекты. Таким образом, в случае ликвидации предприятия или выхода участника из состава общества или товарищества он имеет право лишь на компенсацию своей доли в рамках остаточного имущества, но не на возврат объектов, переданных им в свое время в виде вклада в уставный капитал.

Так как уставный капитал минимально гарантирует права кредиторов предприятия, его нижний предел законодательно ограничивается. Например, для ООО и ЗАО он не может быть менее 100-кратного размера минимальной месячной оплаты труда (ММОТ), для ОАО и унитарных предприятий – менее 1000-кратного размера ММОТ.

Любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускается лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

В процессе деятельности предприятие вкладывает деньги в основные средства, закупает материалы, топливо, оплачивает труд работников, в результате чего производятся товары, оказываются услуги, выполняются работы, которые, в свою очередь, оплачиваются покупателями. После этого затраченные деньги в составе выручки от реализации возвращаются на предприятие. После возмещения затрат предприятие получает прибыль, которая идет на формирование его различных фондов (резервного фонда, фондов накопления, социального развития и потребления) либо образует единый фонд предприятия – нераспределенную прибыль.

1. Система показателей учета и отчетности, используемые в финансовом менеджменте.

**Финансовая отчетность**- это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении предприятия в форме удобной для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

В ней содержатся данные о состоянии финансов компании и она включает:

- баланс (балансовый отчет- источниках формирования средств (пасиив) и направлениях их использования (актив баланса);

- отчет о финансовых результатах и их использовании (о прибылях и убытках, доходах и расходах);

- кассовый отчет (отчет о денежных потоках, поступлениях и денежных платежах);

- другие отчетные формы в соответствии с требованиями внешних контрольных органов и внутренними потребностями компании.

Финансовая отчетность в условиях рыночных отношений представляет интерес для двух групп внешних пользователей: непосредственно заинтересованных в деятельности компании и опосредственно заинтересованных в ней.

К первой группе относятся:

- существующие и потенциальные собственники средств предприятия, которым необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственных средств предприятия и оценить эффективность использования ресурсов компании;

- существующие и потенциальные кредиторы, использующие отчетность для оценки целесообразности предоставления или продления кредита, определения условий кредитования, усиления гарантий возврата кредита, оценки доверия к предприятию как к клиенту;

- поставщики и покупатели, определяющие надежность деловых связей с данным клиентом;

- государство, прежде всего в лице налоговых органов, которые проверяют правильность составления отчетных документов, расчета налогов, определяют налоговую политику;

- служащие компании, интересующиеся данными отчетности с точки зрения уровня их заработной платы и перспектив работы на данном предприятии.

Вторая группа пользователей финансовой отчетности - это те, кто непосредственно не заинтересован в деятельности компании. Однако, изучение отчетности им необходимо для того, чтобы защитить интересы первой группы пользователей отчетности.

Ко второй группе относятся:

- аудиторские службы, проверяющие соответствие данных отчетности соответствующим правилам с целью защиты интересов инвесторов;

- консультанты по финансовым вопросам, использующие отчетность в целях рекомендации своим клиентам относительного помещения их капиталов в ту или иную компанию;

- биржи ценных бумаг, оценивающие информацию , представленную в отчетности, при регистрации соответствующих фирм, принимающие решения о приостановке деятельности какой-либо компании, оценивающие необходимость изменения методов учета и составления отчетности;

- законодательные органы;

- юристы, нуждающиеся в отчетной информации для оценки выполнения условий контрактов, соблюдения законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов, а также для определения условий пенсионного обеспечения.

1. Заёмные и привлечённые источники формирования финансовых ресурсов.

Для покрытия потребности в основных и оборотных фондах в ряде случаев для предприятия становится необходимым привлечение заемного капитала. Такая потребность может возникнуть по независящим от предприятия причинам. Ими могут быть необязательность партнеров, чрезвычайные обстоятельства, реконструкция и техническое перевооружение производства, отсутствие достаточного стартового капитала, наличие сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции и другие причины.

Таким образом, заемный капитал**,**заемные финансовые средства**-**это привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства и другое имущество. Основными видами заемного капитала являются: банковский кредит, финансовый лизинг, товарный (коммерческий) кредит, эмиссия облигаций и другие.

Структура заемного капитала неоднородна. Принципиальное значение имеет срок привлечения ресурсов. Привлеченные средства предприятий – средства, предоставленные на постоянной основе, по которым может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода, и которые могут не возвращаться владельцам. К ним относят: средства, получаемые от размещения акций акционерного общества; паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц в уставной фонд предприятия; средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, государственные средства, предоставляемые на целевое инвестирование в виде дотаций, грантов и долевого участия; средства иностранных инвесторов в форме участия в уставном капитале совместных предприятий и прямых вложений международных организаций, государств, физических и юридических лиц. Максимально выгодными являются долгосрочные займы и кредиты. Долгосрочные источники являются полноценным инвестиционным ресурсом, который может быть вложен в масштабные проекты, способные окупить затраты к моменту погашения задолженности. В финансовой практике они называются долгосрочным заемным капиталом или долгосрочными пассивами.

Заемный капитал по сроку подразделяется на: краткосрочный; долгосрочный.

Как правило, заемный капитал сроком до одного года относится к краткосрочному, а больше года – к долгосрочному. Вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия – за счет краткосрочного или долгосрочного капитала необходимо обсуждать в каждом конкретном случае. Эффективность вложения заемного капитала определяется степенью отдачи основных или оборотных средств.

По источникам финансирования заемный капитал подразделяется на: банковский кредит; размещение облигаций; ссуды юридических лиц под долговые обязательства;· лизинг.

Долгосрочный банковский кредит, размещение облигаций и ссуды юридических лиц являются традиционными инструментами заемного финансирования.

Банковские кредиты предоставляются предприятию на основании кредитного договора, кредит предоставляется на условиях платности, срочности, возвратности под обеспечения: гарантии, залог недвижимости, залог других активов предприятия.

Многие предприятия, независимо от формы собственности, создаются с весьма ограниченным капиталом. Это практически не позволяет им в полном объеме осуществлять уставные виды деятельности за счет собственных средств и приводит к вовлечению ими в оборот значительных кредитных ресурсов.

Кредитуются не только крупные инвестиционные проекты, но и затраты на текущую деятельность: реконструкцию, расширение, переформирование производств, выкуп коллективом арендованной собственности и другие мероприятия.

1. Финансовый леверидж: сущность, методика расчета.

Финансовый леверидж показывает использование предприятием заемных средств, которые влияют на изменение коэф-та рентабельности собственного капитала, т.е. какая дополнительная прибыль на собственный капитал может быть получена при использовании заемных средств.

Эффект финансового левириджа – показатель, который отражает уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал, при различной структуре использования заемных средств.

, где ЭФЛ – эффект финансовоголевериджа, СНП – ставка налога на прибыль (десятичная дробь), - к-т валовой рентабельности активов, СПСК – средняя процентная ставка по кредитам, ЗК – заемный капитал, СК – собственный капитал.

Основные элементы эффекта финансового левериджа:

1. ) – налоговый корректор. Он показывает в какой степени проявляется эффект финансового левериджа в зависимости от различного уровня налогообложения. Он м.б. использован в следующих случаях:

1) дифференцируются ставки налога на прибыль по различным видам деятельности,

2) предприятие имеет налоговые льготы,

3) дочерние фирмы функционируют в свободных экономических зонах страны.

2.– дифференциал. Эффект финансового левериджа проявляется, если уровень валовой прибыли, которая создается активами предприятия, превышает уровень процентной ставки за кредит. Эта величина всегда должна быть положительной, что свидетельствует об эффективном использовании заемного капитала. При отрицательной величине дифференциала заемные средства используются неэффективно.

3. - к-т («плечо») финансового левериджа. Он характеризует сумму заемного капитала в расчете на единицу собственного капитала и мультиплицирует как положительные, так и отрицательные эффекты за счет собственного значения дифференциала. При положительном значении дифференциала рост к-та финансового левериджа сопровождается ростом валовой рентабельности активов.

Коэффициент операционного левериджа

КОЛ = Ипост/Ио, где Ипост - сумма постоянных издержек; Ио - сумма общих издержек.

Эффект операционного левериджа: Эол = ∆МП/∆ОР, где ∆МП - прирост маржинальной прибыли; ∆ОР - прирост продукции.

Чем выше в структуре производства объема издержек, тем больше будет наращиваться прибыль по отношению к объему реализации.

1. Операционный леверидж, сущность, методика расчета.

Коэффициент операционноголевериджа:

КОЛ = Ипост/Ио, где Ипост - сумма постоянных издержек; Ио - сумма общих издержек.

Действия механизма операционного левериджа основано на том, что при изменении объема реализации продукции – сумма прибыли от продаж изменяется более высокими темпами в зависимости от удельного веса постоянных затрат.

Чем выше значение операционного левериджа – тем в большей степени предприятие ускоряет темпы прироста прибыли по отношению к темпам прироста реализации продукции.

Соотношение прироста суммы операционной валовой прибыли и суммы объема реализации показывает эффект операционного левериджа: Эол = ∆ВП/∆ОР, где ∆ВП - прирост валовой прибыли; ∆ОР - прирост продукции.

Можно выразить так же через маржинальную прибыль: Эол = ∆МП/∆ОР; где ∆МП - прирост маржинальной прибыли.

Для исключения влияния налоговых платежей, которые включаются в цену продукции и оплачиваются за счет прибыли: Эол = ∆ВП/∆ЧП, где: ∆ЧП - прирост чистой прибыли.

Для реального изучения влияния на операционную прибыль прироста объема реализации продукции в натуральном выражении и изменения уровня цен на продукцию – следует использовать эту формулу: Эол = ∆ВП/(∆ОР\*Цед).

Финансовый левиридж – какая дополнительная прибыль на собственный капитал может быть получена при использовании заемных средств.

Эффект финансового левириджа – показатель, который отражает уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал, при различной структуре использования заемных средств.

,

где СНП – ставка налога на прибыль (десятичная дробь), - к-т валовой рентабельности активов, СПСК – средняя процентная ставка по кредитам, ЗК – заемный капитал, СК – собственный капитал.

1. Управление источниками краткосрочного финансирования.

Краткосрочное финансирование используется в основном для увеличения оборотных активов (оборотного капитала) и связано с поступлением денежных средств в течение небольшого периода времени (т.е. на ограниченный срок).

Объём и структура оборотного капитала варьируют в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, могут быть подвержены сезонным и циклическим колебаниям, они также зависят от эффективности управления портфелем продукции и стратегии управления оборотным капиталом.

К традиционным источникам краткосрочного финансирования относятся: Эмиссия коммерческих векселей; Банковский кредит; Торговый кредит.

 В случае низкой своей кредитоспособности, компания может использовать только альтернативные способы. К альтернативным источникам краткосрочного финансирования относятся: Взаимозачеты; Факторинг; Лизинг; Толлинг.

Чем ниже кредитоспособность компании, тем меньше она может использовать источников краткосрочного финансирования. Гибкость в отношении краткосрочного финансирования зависит от способности компании возвратить ссуду, а также от способности легко возобновить ее или увеличить объем кредитования в короткий срок.

На выбор способа финансирования влияет степень обремененности активов компании долгами. При обеспеченных ссудах кредиторы получают в залог активы компании. Необходимость предоставлять обеспечение сдерживает компанию при будущем финансировании. При банковском кредите в форме кредитной линии компания может легко увеличить объем кредитования, если, конечно, недостигнут его предел. При других формах краткосрочного финансирования компания менее свободна.

При определении оптимальной комбинации методов источников краткосрочного финансирования влияют различные факторы.

К таким факторам относятся: издержки (внутренние и внешние затраты), гибкость управления (возобновление и увеличение объема), степень обремененности долгами.

 *Коммерческие векселя* являются необеспеченной дешёвой альтернативой торговому кредиту и используются как денежный эквивалент для текущих расчётов в случае нехватки наличности.

*Банковский кредит ,используемый в качестве краткосрочного финансирования, имеет высокую стоимость, однако к его преимуществам относится гибкость и возможность пролонгации.*

*Торговый кредит кажется бесплатным, однако, но содержит скрытые затраты. Поставщик, продлевающий торговый кредит, несет вмененные издержки по средствам, инвестированным в дебиторскую задолженность, поэтому он, как правило, закладывает большую часть этих расходов в цену. Эта сумма зависит от условий рынка и относительного успеха переговоров между двумя сторонами.*

*Факторинг означает продажу или дисконтирование дебиторской задолженности. Преимущество факторинга в том, что он позволяет продавцу поддерживать ликвидность. Недостатки в том, что факторинг недёшев и обычно предоставляется только клиентам банка.*

*Лизинг, выступающий в качестве краткосрочной аренды, может сократить инвестиции компании в свое оборудование, которое её нужно только на ограниченный срок.*

*Взаимозачеты - способ безналичных расчетов между предприятиями в виде зачета взаимных требований при поставках товаров или оказании услуг друг другу;*

*Толлинг – означает операции на давальческом сырье и связаны с передачей компании-партнеру сырья для переработки и получения готовой продукции или полуфабрикатов из этого сырья. Часть продукции остается компании-партнеру в качестве оплаты за переработку.*

1. Управление источниками долгосрочного финансирования.

Долгосрочное финансирование имеет значение с позиции стратегии развития предприятия. Успешность повседневной деятельности предприятия в значительной степени определяется эффективностью управления краткосрочными активами и пассивами.

Управление источниками финансирования учитывает деление оборотных активов на следующие группы.

Постоянный (системная часть) оборотный капитал – часть денежных средств, производственных запасов, потребность в которых относительно постоянна в течение всего операционного цикла (необходимый минимум для осуществления производственной деятельности).

Переменный (варьирующая часть) оборотный капитал – дополнительные оборотные активы, необходимые в пиковые периоды или в качестве страхового запаса.

Управление источниками долгосрочного финансирования может строиться на основе четырех моделей. В каждой модели используются следующие обозначения: LTA – внеоборотные активы; CA – оборотные активы; PCA – системная часть оборотных средств; VCA – варьирующая часть оборотных средств; CL – краткосрочные пассивы; LTD – долгосрочные пассивы; E – собственный капитал; LTC – долгосрочные источники финансирования.

Идеальная модель. Предполагает, что оборотные активы по величине совпадают с краткосрочными пассивами, т.е. чистый оборотный капитал равен нулю. Долгосрочный капитал используется исключительно как источник покрытия внеоборотных активов, т.е. численно совпадает с их величиной. Базовое балансовое уравнение имеет вид: LTC = LTA или CL = PCA + VCA.

Агрессивная модель. Означает, что долгосрочный капитал служит источником покрытия вне–оборотных активов и системной части оборотных активов, т.е. того минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. Чистый оборотный капитал в точности равен этому минимуму. Базовое балансовое уравнение имеет вид: LTC = LTA + PCA или CL = VCA.

Консервативная модель. Предполагает, что варьирующая часть оборонных средств покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине оборотным активам. Базовое балансовое уравнение имеет вид: LTC = LTA + PCA + VCA или CL = 0.

Компромиссная модель. В этом случае вне–оборотные активы, постоянная часть оборотных активов и примерно половина варьирующейся части оборотных активов финансируются за счет долгосрочных источников. Чистый оборотный капитал равен по величине сумме системной части текущих активов и половины их варьирующей части. Базовое балансовое уравнение имеет вид: LTC = LTA + PCA + 0,5/VCA или CL = 0,5/ VCA.

1. Политика формирования собственных финансовых ресурсов.

Основу управления собственным капиталом предприятия составляет управление формированием его собственных финансовых ресурсов. В целях обеспечения этого процесса на предприятиях разрабатывается специальная финансовая политика, направленная на привлечение собственных финансовых ресурсов.

Политика формирования финансовых ресурсов является частью стратегии финансовой деятельности предприятия, направленной на обеспечение необходимого уровня самофинансирования, производственного развития.

Формирование собственных финансовых ресурсов осуществляется по следующим этапам:

**Анализ формирования собственных финансовых ресурсов в предшествующем периоде**.
Целью такого анализа является выявление потенциала формирования финансовых ресурсов и его соответствие темпам предприятия.

На первой стадии анализа изучается общий объем формирования ресурсов и соответствие темпов прироста собственного капитала темпам прироста активов и объема реализуемой продукции предприятия.

На второй стадии анализа рассматриваются источники формирования собственных финансовых ресурсов. В первую очередь изучается соотношение внешних и внутренних источников, а также стоимость привлечения собственного капитала за счет различных источников.

На третьей стадии анализа оценивается достаточность собственных финансовых ресурсов, сформированных на предприятии в плановом периоде. Критерием оценки является коэффициент самофинансирования, который отражает обеспеченность предприятия собственными финансовыми ресурсами.

**Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах**.

**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 оценки служат основой разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных вариантов привлечения финансовых ресурсов.

**Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников**.

До того, как использовать внешние источники, предприятие должно реализовать все возможности по формированию ресурсов из внутренних источников. Так как внутренними источниками являются прибыль и амортизационные отчисления, то в процессе планирования в первую очередь предприятие должно предусмотреть возможности их роста за счет различных резервов.

**Обеспечение необходимого объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников**.

**Оптимизация соотношения внутренних и внешних источников, формирование собственных финансовых ресурсов**.

Процесс этой оптимизации основывается на следующих критериях:

Обеспечение максимальной совокупной стоимости привлечения собственных финансовых ресурсов.

Обеспечение сохранения предприятию первоначальных учредителей.

1. Дивидендная политика предприятия, факторы формирования дивидендной политики.

**Дивиденды** – денежные выплаты, которые получает акционер при распределении чистой прибыли предприятия пропорционально числу акций.

Вопросы выплаты дивидендов должны быть заранее решены руководством предприятия. При этом должны быть заранее проработаны все аспекты денежных выплат. Все решения по выплате дивидендов должны быть объединены в рамках такого вида финансовой политики предприятий, как дивидендная политика.

**Дивидендная политика** предприятия объединяет решения по следующим вопросам:

1) следует ли предприятию выплачивать акционерам всю чистую прибыль или ее часть в текущем году или инвестировать ее в целях будущего роста, т. е. каково соотношение в чистой прибыли той части, которая реинвестируется в активы корпорации;

2) при каких условиях следует менять значение дивидендного выхода, следует одной долгосрочной перспективе придерживаться одной дивидендной политики или можно ее часто менять;

3) в какой форме выплачивать акционерам заработанную чистую прибыль – в денежной форме пропорционально имеющимся акциям, в форме дополнительных акций или через выкуп акций;

4) какова должна быть периодичность выплат и их абсолютная величина;

5) как строить политику выплаты дивидендов в отношении не полностью оплаченных акций. **Факторы дивидендной политики** – процессы и явления, которые способны влиять на принятие решения о выплате дивидендов. В составе факторов дивидендной политики рассматриваются следующие ограничения:

– правового характера – необходимы для того, чтобы защитить права кредиторов;

– в связи с недостаточной ликвидностью – на практике дивиденды обычно выплачиваются в денежной форме, однако у предприятия не всегда могут быть необходимые денежные средства на счете в нужный момент;

– в связи с расширением производства – развитие предприятия требует активного использования различных источников финансирования, поэтому экономически оправданно ограничить выплату дивидендов, а полученную прибыль реинвестировать в производство;

– в связи с интересами акционеров – в теории общий доход акционеров формируется из сумм полученных дивидендов и прироста курсовой стоимости акций, т. е., рассчитывая оптимальный размер дивиденда, следует оценить, как величина дивидендов повлияет на стоимость предприятия в целом;

– рекламно-информационного характера – к понижению цены акции могут привести различные сбои в выплате дивидендов, отклонения от сложившейся в данной компании практики выплаты дивидендов.

1. Основные направления профессиональной деятельности финансового менеджера.

Функции финансового менеджера:

- финансовый анализ и планирование на основе определения показателей финансовой отчетности для обеспечения выживаемости;

- принятие долгосрочных инвестиционных решение, в том числе определение оптимальной структуры активов, ликвидации активов, замены, а также управление портфелем ценных бумаг предприятия;

- управление текущими денежным оборотом, оптимизация финансовых отношений предприятия с другими хозяйствующими субъектами и государством (управление денежными средствами);

- управление финансовыми рисками, а также управление обеспечивающими функциями финансового менеджмента (создание информационного обеспечения принятия финансовых решений, создание внутреннего аудита, проведение финансовой реструктуризации).

Финансовый менеджер осуществляет оценку:

- величины активов предприятия и источников их финансирования

- величины и состава ресурсов, необходимых для обеспечения ткущей деятельности и расширенного воспроизводства;

- системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов и управления разрывом между притоками и оттоками денежных средства;

Финансовый менеджер проводит анализ и принятие решений:

- об объеме требуемых финансовых ресурсов;

- о структуре финансовых ресурсов;

- о риске, связанном с выбранным источником финансирования;

- о составе и структуре основных средств предприятия и целесообразности инвестиций в основные фонды;

- о необходимости и целесообразности финансовых инвестиций (как краткосрочных, так и долгосрочных);

- об инвестициях в человеческий капитал (системы постоянной подготовки и обучения кадров);

- оптимальной величине рабочего капитала (чистые мобильные средства).

Принятие всех решений в финансовом менеджменте - это компромисс между требованиями ликвидной финансовой устойчивости и рентабельности.

1. Экономическое содержание и классификация основных средств организаций.

**К основным средствам относят** здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства, которые непосредственно на предметы труда не воздействуют, а создают необходимые условия для осуществления производственного процесса. **Основные средства** участвуют в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою первоначальную форму, однако, в процессе производства они постепенно изнашиваются, перенося свою стоимость на вновь создаваемый продукт. **В зависимости от стоимости и срока службы средства труда подразделяются на 2 группы**: основные средства (внеоборотные) и средства, учитываемые в составе оборотных. При этом к основным средствам относят средства труда с устанавливаемой правительством их стоимостью за единицу и сроком службы более 1 года.

В настоящее время к основным средствам относят средства труда стоимостью более 30 базовых величин (по коврам и ковровым изделиям более 10 базовых величин за один и сроком службы не менее 1 года.)

**Классификация основных средств:**

**- В соответствии с отраслевой принадлежностью** основные средства относящиеся к промышленности, сельскому хозяйству, строительству, здравоохранению и др.

**- По функциональному назначению**: средства основного вида деятельности (непосредственно участвуют в производстве, воздействуют с помощью рабочего или средств автоматики на предметы труда при изготовлении продукции выполненных работ или оказанных услуг или создают необходимые условия для производственного процесса); других отраслей, производящих товары и других отраслей, оказывающих услуги. В свою очередь *средства основного вида деятельности по натурально-вещественному составу* классифицируются по группам: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудования; транспортные средства; другие виды основных средств.

**- В зависимости от права собственности:** объекты основных средств, принадлежащих предприятию на праве собственности и объекты основных средств, полученных организацией в аренду.

**- По степени применения:** действующие основные средства; находящиеся в запасе основных средств; бездействующие основные средства.

1. Амортизация: понятие, сущность, методы и способы ее начисления.

**Амортизация — это** постепенное распределение амортизируемой стоимости необоротных активов на протяжении срока их эксплуатации, т.е. полезного использования. Она обязательно начисляется ежемесячно согласно установленным на предприятии нормам амортизационных отчислений. За счет полученных их отчислений создается так называемый амортизационный фонд, который используется для дальнейшего полного восстановления и капремонта основных средств (далее ОС) или других необоротных материальных активов.

**Сущность.**Под амортизацией следует понимать процедуру перенесения стоимости основного капитала на продукт. Этот процесс совершается посредством включения части стоимости основного капитала в себестоимость произведенного товара или выполненной работы. После реализации продукта организация получает необходимую сумму денег, которую использует в будущем для покупки или сооружения новых фондов. Порядок начисления амортизационных отчислений и их использования устанавливается на государственном уровне.

Сумма амортизации за определенное время (месяц, квартал, год, квартал) представляет из себя стоимостную величину износа основного капитала. Амортизационных отчислений, которые накоплены к концу срока полезной службы зданий и сооружений, должно быть достаточно для восстановления фондов.

Величину амортизационных отчислений определяют исходя из норм амортизации - установленного размера отчислений на восстановление за конкретное время по определенному виду основного капитал, что выражается в процентах к их стоимости балансового характера.

**Амортизация малоценных необоротных** материальных активов или же библиотечных фондов может начисляться как 50 % его амортизируемой стоимости в первом месяце после ввода в эксплуатацию, а оставшиеся 50 % — в месяце их списания, или сразу 100 % в первом месяце.

**Методы начисления.**Амортизация ОС может начислятьсяс применением разных методов, предприятие самостоятельно выбирает, какой из них будет более целесообразным:

1) прямолинейный — годовая сумма отчислений рассчитывается путём деления всей амортизируемой стоимости на срок эксплуатации ОС;

2) метод уменьшения остаточной стоимости — произведение остаточной стоимости объекта к началу года (или первоначальной — на дату начала начисления амортизации) и нормы амортизации на год, которая равна разнице между единицей и результатом корня от степени количества лет эксплуатации объекта из полученного результата от деления ликвидационной стоимости объекта ОС на его первоначальную стоимость;

3) метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости — произведение остаточной стоимости объекта ОС к началу отчетного года (или первоначальной — на дату начала начисления амортизации) и нормы амортизации на год, которая вычисляется согласно сроку полезного использования ОС, и далее удваивается;

4) кумулятивный — произведение амортизируемой стоимости объекта и кумулятивного коэффициента (количество лет до окончания срока полезного использования делим на сумму числа лет его эксплуатации);

5) производственный — произведение месячного объема продукции или услуг по факту и производственной ставки амортизации, которую рассчитывают путём деления амортизируемой стоимости на весь объем продукции или услуг, который ожидается предприятием с использованием этого ОС.

1. Финансовый менеджмент в условиях инфляции.

Процесс инфляции - обесценивание денег. В этих условиях финансовый менеджмент придает особое значение таким факторам, инструментам и мероприятиям, которые могут защитить проекты и вложения от влияния инфляционных процессов.

Инфляционный риск - вид финансовых рисков, заключающийся в возможности обесценивания реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов фирмы), а также ожидаемых доходов и прибыли фирмы от осуществления финансовых сделок или операций в связи с ростом инфляции. Данный вид риска носит постоянный характер и сопровождает все финансовые операции предприятия в условиях инфляционной экономики. Таким образом, инфляционный риск выделяется в самостоятельный вид финансовых рисков только в условиях инфляционной экономики.

Наиболее распространенными способами минимизации инфляционного риска являются:

включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям размера инфляционной премии. В тех случаях, когда прогнозирование темпов роста инфляции затруднено, размер реального дохода по финансовой операции может быть заранее пересчитан в одну из стабильных конвертируемых валют с обратным перерасчетом в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов;

приобретение акций. Акции, будучи более рискованными ценными бумагами по сравнению с долговыми обязательствами, тем не менее привлекают инвесторов возможностью получения повышенного дохода, который складывается из суммы дивидендов и прироста капитала, вложенного в акции, вследствие повышения их цены. Благодаря повышенной доходности акции обеспечивают лучшую защиту от инфляции по сравнению с долговыми обязательствами;

особое внимание уделяется приобретению государственных ценных бумаг. Так, в условиях стабильной экономики при отсутствии высокой инфляции чаще всего используются фиксированная доходная ставка, выигрышные займы. В период высокой инфляции, как известно, такие ценные бумаги не пользуются спросом. В этом случае используются более сложные механизмы выплаты процентов. Например, доход по купонам государственного сберегательного займа определялся Министерством финансов на каждый купонный период и равнялся последней официально объявленной купонной ставке по облигациям федерального займа;

существуют свои особенности инвестиционной деятельности в период инфляции в стране. Для нивелирования (снижения) давления инфляции вложения осуществляются преимущественно в движимое и недвижимое имущество (товарно-материальные ценности, импортное оборудование, приобретение зданий и сооружений), в финансовые активы и потребительские товары, в уставный капитал совместных и акционерных предприятий. В условиях скрытой инфляции выбор таких объектов инвестирования определяется их свойством сохранять стоимость и возможностью получения прибыли главным образом путем колебания цен или курсов ценных бумаг;

страхование в период инфляции теряет свою значимость.

1. Понятие финансовых ресурсов и капитала

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта - денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства, содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве. Финансовые ресурсы формируются из различных источников, которые принято разделять на собственные и заемные, внутренние и внешние.

Капитал - это деньги, пущенные в оборот и приносящие доходы от этого оборота. Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный в различные предприятия путем прямых или портфельных инвестиций. Такое вложение капитала осуществляется с целью получения прибыли и прав на управление предприятием. Кредитный капитал - это денежный капитал, предоставленный в кредит на условиях возвратности и платности. В отличие от предпринимательского кредитный капитал не вкладывается в предприятие, а передается другому предпринимателю во временное пользование с целью получения процента. Кредитный капитал; выступает как товар, и его ценой является процент.

С позиций финансового менеджмента капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной форме, которые инвестированы в активы. Динамика капитала является основным показателем эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Капитал выступает в виде денежного капитала и реального капитала: на уровне предприятия капитал делится на основной и оборотный.

Оборотные активы очень быстро изменяют свою вещественную форму, превращаясь из запасов в дебиторскую задолженность, затем принимая денежную форму и т.д. В результате этих превращений возникает прибыль, которая увеличивает собственный капитал предприятия. Осуществляемые предприятием хозяйственные операции обусловливают непрерывное изменение заемного капитала - возникает и гасится кредиторская задолженность, привлекаются новые банковские ссуды, эмитируются долгосрочные обязательства. Внеоборотные активы не меняют своей вещественной формы, однако происходит постоянное снижение их стоимости, отраженной в балансе. По мере начисления износа, часть этой стоимости перетекает из первого во второй раздел баланса, увеличивая оценку запасов. В результате, увеличивается себестоимость продукции и снижается прибыль.

1. Управление финансами предприятия в рыночной экономике

**Фин. Мен. –**выражает весь процесс управления воспроизводством с помощью формирования и использования финансовых ресурсов, капитала и денежных потоков необходимых для осуществления предпринимательской деятельности в условиях риска с целью выполнения хоз. субъектом своих функций.

Ф.М. – с практической точки зрения – это искусство управления финансами предприятия в условиях действия внешней и внутренней среды, денежными отношениями связанными с образованием и расходованием доходов (выручки), прибыли, капитала и денежных фондов в рамках выбранной стратегии и тактики.

Особенности фин. Мен. в условиях рыночной экономики:

- гибкость (учет конъюнктуры рынка)

- ориентация управления финансами на рынок

- учет фактора риска при принятии решений

- использование бюджетирования как основы оперативного управления финансами.

Финансовый менеджмент, или управление финансовыми ресурсами и отношениями, охватывает систему принципов, методов, форм и приёмов регулирования рыночного механизма в области финансов с целью повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. При малом бизнесе для управления финансами достаточна квалификация бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции не выходят за рамки обычных безналичных расчётов, основой которых является денежный оборот. Совершенно иная картина с финансами большого бизнеса. В большом бизнесе действует закон перехода количества в качество. Большому бизнесу требуется большой поток капитала и соответственно большой поток потребителей продукции(работ, услуг). При среднем и большом бизнесе, объём и размах деятельности которого измеряются значительными суммами, преобладают финансовые операции, связанные с инвестициями, движением и преумножением капитала. Для управления финансами большого бизнеса уже необходимы профессионалы со специальной подготовкой в области финансового бизнеса- финансовые менеджеры( финансовые директора).

Рыночная экономика, при всем разнообразии ее моделей, известных мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой социально ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Огромную роль как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства играют финансы. Они — неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно важный инструмент реализации государственной политики.

Фин. Мен. призван разрешить противоречие, которое возникает между целями деятельности предприятия и финансовыми возможностями их достижения на различных этапах развития.

1. Структура капитала: понятие и определяющие факторы

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств используются предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности.

Структура капитала, используемого предприятием, определяет многие аспектов не только финансовой, но и операционной и инвестиционной его деятельности, активно влияет на конечные результат деятельности.

При выборе конкретных источников финансирования необходимо проанализировать несколько ключевых факторов.

-Планируемый темп роста объема реализации. Чем быстрее растет объем реализации, тем выше потребность во внешнем финансировании. При низких значениях темпа прироста внешнее финансирование может не понадобиться, так как все необходимые средства можно получить за счет пропорционального прироста статей пассивов и реинвестированной прибыли. При темпах прироста выше определенного уровня нужны дополнительные источники финансирования, и чем более быстрыми темпами будет расти объем реализации, тем значительнее станет потребность в привлечении внешнего капитала. Это объясняется тем, что увеличение объема реализации обычно требует роста активов, который необходимо обеспечить соответствующим финансированием.

-Использование производственных мощностей. Если в предыдущем периоде мощности были использованы полностью, то для любого существенного увеличения объема реализации в планируемом периоде необходим прирост основных средств.

-Капиталоемкость (ресурсоемкость) продукции. Капиталоемкость продукции характеризует стоимость всех активов, приходящихся на 1 рубль объема реализации продукции. Если капиталоемкость низка, то объем реализации может расти быстро, при этом не возникает большой потребности во внешнем финансировании. Если капиталоемкость достаточно высока, то даже незначительный рост выпуска продукции потребует привлечения больших средств из внешних источников. Если у компании могут возникнуть финансовые проблемы при удовлетворении перспективных потребностей в капитале, то ей целесообразно рассмотреть вопрос о снижении уровня капиталоемкости своей реализованной продукции.

-Рентабельность продукции. Чем выше удельная прибыль, тем меньше потребность в средствах извне при прочих равных условиях. Рост рентабельности продукции ведет к росту чистой прибыли компании (при условии, что ставка дивиденда постоянна), следовательно, снижается потребность во внешних источниках финансирования.

-Дивидендная политика. Особенности дивидендной политики компании влияют на уровень ее потребности во внешних источниках финансирования. Если компания заранее предвидит трудности с наращиванием объема капитала, то целесообразным может быть рассмотрение вопроса о снижении нормы выплаты дивидендов. Вместе с тем, чтобы принимать такие решения, менеджерам следует изучить возможность влияния снижения дивидендов на рыночную стоимость компании. Если этот фактор малосущественен, то компания может избрать политику выплаты дивидендов по остаточному принципу и в максимальной степени использовать нераспределенную прибыль для удовлетворения потребностей в финансировании.

1. Управление инвестициями: цели, задачи, условия инвестирования.

**Управление инвестициями** включает в себя: формирование портфеля инвестиционных проектов, вхождение в них, осуществление контроля над объектами инвестирования и последующий выход из инвестиционных сделок с целью фиксации прибыли инвестора. Обычно инвестиционный портфель включает в себя несколько бизнесов и финансовых инструментов (диверсификация инвестиционного портфеля), что снижает общие риски.

**Цель инвестирования** заключается в поиске и определении такого способа вложения инвестиций, при котором обеспечивался бы требуемый уровень доходности и минимальный риск.

На инвестирование оказывают воздействие различные факторы:

• временной;

• инфляционный;

• фактор неопределенности или риска.

**Временной фактор**. Инвестирование, по сути, означает отказ от использования дохода на текущее потребление, чтобы в будущем иметь большую сумму. Другими словами, инвестор намерен получить в будущем сумму денег, превосходящую отложенную в текущий момент, как плату за то, что он не потратил деньги на себя, а предоставил их в долг.

**Инфляционный фактор**. Инфляция - это устойчивое, неуклонное повышение общего уровня цен. Инвестор, ожидая, что цены на необходимые ему товары и услуги повысятся, должен компенсировать подобное повышение цен, когда он вкладывает свои средства в тот или другой вид инвестиций. В противном случае ему невыгодно осуществлять инвестирование.

**Фактор риска**. Под риском понимается возможность не получения от инвестиций желаемого результата. Когда инвестирование сопряжено с риском для инвестора, то для последнего важно возмещение за риск при вложении средств в инвестиционный объект.

**Основной задачей инвестиций** определяют то, что самому инвестору непосредственное вложение инвестиций должно принести предполагаемый доход при минимальном уровне риска.

**Условия**

Считается, что для привлечения инвестиций предприятие должно:

1. - Иметь хорошо отработанный и перспективный план деятельности на будущее. Инвесторы хотят знать, что их вклады принесут в дальнейшем прибыль.

2. - Иметь хорошую репутацию в обществе. Инвестируя в теневое предприятие, инвесторы рискуют остаться без прибыли, поэтому выбирают только те предприятия, которые вызывают доверие.

3. - Вести открытую, то есть прозрачную деятельность. Для этого необходимы бухгалтерская отчётность и работа со СМИ.

4. - Многое зависит от внутренней политики, проводимой в той стране, в которой находится предприятие. Для вкладов инвесторы выбирают наиболее стабильные страны.

1. Источники собственного капитала предприятия и определение их стоимости.

***Собственный капитал*** Характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на праве собственности. В его составе учитываются уставный, добавочный, резервный, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

***Стоимость собственного капитала*** – денежный доход, который хотят получить держатели обыкновенный акций. С позиции расчета стоимости капитала целесообразно выделять три источника собственных средств компании: привилегированные акции, обыкновенные акции, нераспределенная прибыль

Принципиальных отличий в оценке стоимости обыкновенных и привилегированных акций нет. Акционеры в обмен на предоставление своих средств рассчитывают получить дивиденды. Их доход численно равен затратам по обеспечению данного источника средств.

Стоимость такого источника равна уровню дивидендов, т. к. по привилегированным акциям выплачивается фиксированный процент от номинала, т. е. известна величина дивидендов, то стоимость средств «привилегированные акции» рассчитывается по формуле:



**Kt** – доходность акций, **Д** – дивиденд, **P0** – рыночная цена акции на момент покупки, **P1** — ожидаемая цена акции на момент продажи, **N** – ожидаемое число лет владения акции

Если предприятие планирует увеличить свой капитал за счет дополнительного выпуска привилегированных акций, то стоимость может быть рассчитана, как отношение:

**К = D / V**

**D** – годовой дивиденд по привилегированным акциям, **V** – прогноз чистой выручки от продажи акции.

Размер дивидендов по обыкновенным акциям зависит от эффективности работы, поэтому этот коэффициент можно рассчитывать с меньшей точностью.

В отношение обыкновенный акций определение стоимости капитала имеет особое значение, когда планируется выпуск новых акций. В основном это делается в двух ситуациях: 1) компания успешно развивается, ей не хватает реинвестируемой прибыли для обеспечения имеющихся инвестиционных программ, 2) компании нужны средства для покрытия неотложных расходов и иных источников средств она не имеет.

Первая ситуация соответствует компаниям, находящимся на стадии роста. Вторая ситуация вряд ли может трактоваться как нормальная, поскольку чаще всего новая эмиссия делается вынужденно.

1. Оборотный капитал предприятия: понятие, состав, схема движения, основные характеристики.

***Оборотные средства***– это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения, для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

 Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в 1 производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Уильям Коллинз определяет ***Сущность оборотных средств*** как «… краткосрочные текущие активы фирмы, которые быстро оборачиваются в течение производственного периода».

*Оборотные производственные фонды включают:*Производственные запасы; незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления; расходы будущих периодов.

***Производственные запасы*** – предметы труда, подготовленные для запуска производственных процессов. Они находятся лишь в сфере производства, а не в самом процессе производства, поскольку в данный момент времени они не подвергаются обработке, а являются потенциальными элементами производства. В их составе можно выделить следующие элементы: сырье; основные и вспомогательные материалы; топливо; горючее; покупные полуфабрикаты; комплектующие изделия; тары и тарные материалы; запчасти для текущего ремонта; малоценные и быстро изнашивающиеся предметы.

***Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления*** – предметы труда, вступившие в производственный процесс, т. е. материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, незаконченное полностью производство в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

***Расходы будущих периодов*** – невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

*Фонды обращения составляют:*

1) Готовая продукция на складах

2) Товары в пути (отгруженная продукция)

3) Денежные средства

4) Средства расчетов потребителями продукции (дебиторская задолженность)

Оборотный капитал (средства) предприятия участвуя в процессе производства и реализации продукции, совершает непрерывный кругооборот, проходя последовательно три стадии оборотные средства меняет свою вещественную форму. Движение оборотного капитала представлено в формуле:

**Д – Т……Т – П – Т1……Т1 – Д1**

Первая стадия – ***Подготовительная***(Д – Т). Оборотные средства, имеющие первоначально форму денежных средств превращаются в производственные запасы, т. е. переходят из сферы обращения в сферу производства.

Вторая стадия (Т – П – Т1) – ***Производительная***. Оборотные средства участвуют непосредственно в процессе производства и принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий.

Третья стадия (Т1 – Д1) – ***Денежная***. Совершается вновь в сфере обращения, в результате реализации готовой продукции. Кругооборот совершается непрерывно.

1. Управление запасами предприятия и их оптимизация.

***Политика управления запасами*** представляет собой часть общей политики управления оборотными активами предприятия, заключающейся в оптимизации общего размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, минимизации затрат по их обслуживанию и обеспечению эффективного контроля за их движением. *Этапы процесса управления запасами на предприятии:*

анализ запасов предприятия в предшествующем периоде – рассматривается динамика общего объема запасов предприятия, динамика удельного веса запасов в общей сумме активов предприятия, рассматривается динамика состава запасов предприятия в разрезе: запасы сырья, материалов и полуфабрикатов, запасы готовой продукции. Изучается оборачиваемость запасы предприятия, определяется рентабельность запасов предприятия и исследуются определяющие ее факторы. Рассматривается состав основных источников финансирования запасов, динамика их суммы и удельного веса в общем объеме финансовых средств, инвестирование в эти активы и определяется уровень финансового риска

определение принципиальных подходов к формированию запасов предприятия: консервативный подход, умеренный, агрессивный

оптимизация объемов запасов предприятия: определяется система мероприятий по сокращению операционного, производственного и финансового циклов предприятия, оптимизируется объем и уровень запасов, определяется общий объем запасов предприятия на предстоящий период

оптимизация соотношения постоянной и переменной частей запасов

обеспечение необходимой ликвидности запасов

повышение рентабельности запасов, запасы должны обеспечивать определенную прибыль при их использовании в деятельности предприятия

обеспечение минимизации потерь запасов в процессе их использования

формирование принципов финансирования отдельных видов запасов

формирование оптимальной структуры источников финансирования запасов.

Разработка ***политики управления запасами*** охватывает ряд последовательно выполняемых этапов работ, основными из которых являются:

Анализ запасов товарно-материальных ценностей в предшествующем периоде. Основной задачей этого анализа является выявление уровня обеспеченности производства и реализации продукции соответствующими запасами товарно-материальных ценностей в предшествующем периоде и оценка эффективности их использования. Анализ проводится в разрезе основных видов запасов.

Определение целей формирования запасов. Цели могут быть: обеспечение текущей производственной деятельности (текущие запасы сырья и материалов); обеспечение текущей сбытовой деятельности (текущие запасы готовой продукции); накопление сезонных запасов, обеспечивающих хозяйственный процесс в предстоящем периоде

Оптимизация размера основных групп текущих запасов. С этой целью используется ряд моделей, среди которых наибольшее распространение получила «***Модель экономически обоснованного размера запаса***». Она может быть использована как для оптимизации размера производственных запасов, так и запасов готовой продукции. Расчетный механизм этой модели основан на оптимизации совокупных операционных затрат по закупке и хранению запасов на предприятии.

1. Понятие и состав денежных средств и их значение в деятельности предприятия.

***Денежные средства*** – это составная часть оборотных средств и наиболее ликвидная. К ним относятся: деньги в кассе, в пути, на расчетном счете и депозитных счетах и т. д.

В процессе кругооборота оборотные средства неизбежно меняют свою функциональную форму и в сфере обращения после реализации готовой продукции превращаются в денежные средства. Они это аккумулированные в наличной и безналичной форме деньги предприятия. Иногда к денежным средствам относят высоколиквидные ценные бумаги: *По форме*: деньги предприятия (наличные, безналичные), высоколиквидные ЦБ; *По принадлежности*: собственные, заемные. ***Роль денежных средств:***

· денежные средства используются для выполнения текущих операций, т. к. на предприятии между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной лаг, то оно должно постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете

· для выполнения непредвиденных платежей, т. к. деятельность предприятий зависит от рынка, различных внешних факторов;

· по соображениям спекулятивного характера на случай возникновения выгодных предложений по инвестированию денег.

У процесса формирования денежной наличности есть два обстоятельства: они необходимы для поддержания текущей платежеспособности; омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств ведет к затратам на хранение, т. к. потери могут быть в виде размера упущенной выгоды.

***Поступления и источники денег***: выручка от реализации товаров и др., реализация ОС и иного имущества, авансы, полученные от покупателей, целевое финансирование, дивиденды, проценты по финансовым вложениям и пр. *Причины значимости денежных средств:*

1) *Рутинность* (денежные средства используются для выполнения текущих операций, т. к. между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной интервал и предприятие вынуждено постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете);

2) *Предосторожность* (деятельность предприятия носит не предопределенный характер, поэтому средства необходимы для выполнения непредвиденных платежей)

3) *Спекулятивность* (денежные средства необходимы по спекулятивным операциям).

Главная предпосылка обеспечения наличных денег – это успешная производственная и финансовая деятельность. И как следствие – прибыльность предприятия. Но связь эта неоднозначна.

1. Управление денежными средствами предприятия: направление, цели, содержание процесса.

Направление управления денежными средствами:

1) оперативный повседневный контроль за хранением наличных денежных средств в кассе предприятия.

2) контроль за использованием денежных средств по целевому назначению.

3) контроль за правильными и своевременными расчетами с бюджетом, банками и персоналом.

4) контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с получателями и поставщиками.

5) выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности.

6) диагностика состояния абсолютной ликвидности предприятия.

7) прогнозный способ предприятия погасить возникшие обязательства в установленные сроки.

Цель: Управление денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину, для выполнения обязательств по платежам и одновременного страхования на случай непредвиденных ситуаций, увеличить скорость поступления наличных денег, снизить скорость выплат денежных средств, рассчитать оптимальный размер денежных средств, реализовать принцип максимальной отдачи от вложения наличных денежных средств.

Управление денежной наличностью направлено на: расчет и поддержание такой суммы наличных денег, которой будет достаточно для выполнения финансовых обязательств; достижение высокой доходности от использования временно свободных наличных денег в качестве капитала.

Методы управления денежными средствами:

1) синхронизация денежных потоков. Если денежные поступления сочетаются с денежными выплатами то предприятие может сохранить текущий остаток на счете банка до минимума

2) использование денежных средств в пути = остаток денежных средств, отраженных на текущем счете фирмы за минусом проходящих по банковским документам

3) ускорение денежных поступлений, т. е. поиск способов увеличения поступлений на предприятие: сдача в аренду, создание системы оценки клиентов и учетов рисков работы с ними, разделение поставщиков на категории и по степени их важности для предприятия, оценка срочности потребности в инвестициях, определение группы товаров, приносящих наибольшую прибыль

4) контроль выплат.

Этапы управления денежными средствами: Расчет времени обращения денежных средств; анализ денежных потоков; прогнозирование денежных потоков; определение оптимального уровня денежных средств.

1. Политика привлечения заемных средств предприятиями: необходимость, критерии оценки.

В процессе развития предприятия по мере погашения его финансовых обязательств возникает потребность в привлечении новых заемных средств. Источники и формы привлечения заемных средств предприятием весьма разнообразны.

Классификация привлекаемых заемных средств:

1. по целям привлечения:

- для обеспечения воспроизводства внеоборотных активов,

- для пополнения оборотных активов,

- для уловлетворения иных хозяйственных или социальных потребностей;

2. по источникам привлечения:

- привлекаемые из внешних источников,

- привлекаемые из внутренних источников (внутренняя задолженность);

3. по периоду привлечения:

- привлекаемые на долгосрочный период (более 1-го года),

- привлекаемые на краткосрочный период (до 1-го года);

4. по форме привлечения:

- в денежной форме (финансовый кредит),

- в форме оборудования (финансовый лизинг),

- в товарной форме (товарный или коммерческий кредит),

- в иных материальных или нематериальных формах;

5. по форме обеспечения:

- необеспеченные заемные средства,

- заемные средства, обеспеченные поручительством или гарантией,

- заемные средства, обеспеченные залогом или закладом.

С учетом изложенной классификации организуется управление привлечением заемных средств, которое представляет собой целенаправленный процесс их формирования из различных источников и разных формах в соответствии с потребностями предприятия в заемном капитале на различных этапах его развития. Многообразие задач, решаемых в процессе этого управления определяет необходимость разработки специальной финансовой политики в этой области на предприятиях, использующих значительный объем заемного капитала.

**Политика привлечения заемных средств представляет собой** часть общей финансовой стратегии, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия.Процесс формирования политики привлечения предприятием заемных средств включает следующие основные этапы:

- Анализ привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде

- Определение целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде

- Определение предельного объема привлечения заемных средств

- Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников

- Определение соотношения объема заемных средств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе

- Определение форм привлечения заемных средств

- Определение состава основных кредиторов

- Формирование эффективных условий привлечения кредитов

- Обеспечение эффективного использования привлеченных кредитов

- Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам.

1. Дебиторская задолженность: сущность, классификация и факторы определяющие объем и состав

Дебиторская задолженность – это экономическая категория, которая представляет собой определенный вид хозяйственных отношений, возникающих из финансовых обязательств одних хозяйствующих субъектов и приобретающих форму авансированного в оборотные средства капитала у других. Дебиторская задолженность как экономическая категория отражает всю финансово-хозяйственную деятельность организации, так как она оказывает влияние на денежный поток от реализации продукции, уровень доходности. Значение дебиторской задолженности как экономической категории проявляется в выполняемых ею функциях:

-формирование денежных доходов, отложенных во времени;

- перераспределительная функция;

-инвестиционная функция;

-формирование и регулирование денежных потоков. Основное ее назначение состоит в аккумулировании денежных средств, не поступивших от реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ.

Дебиторская задолженность по МСФО является финансовым инструментом. Согласно стандартам бухгалтерского учета, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

В целях проведения финансового анализа важна классификация дебиторской задолженности. В зависимости от сроков погашения, она подразделяется на: краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты), и долгосрочную (погашение которой ожидается не раньше, чем через год после отчетной даты).

С точки зрения отражения в бухгалтерском балансе, в соответствии с требованиями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в составе дебиторской задолженности выделяют группы: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, авансы выданные, прочие дебиторы.

По степени обеспечения следует различать долговые обязательства, обеспеченные или необеспеченные залогом, поручительством, и другими способами, согласно закону или договору.

По степени ликвидности можно выделить высоколиквидную, неликвидную и среднеликвидную дебиторскую задолженность.

Объем и состав дебиторской задолженности зависят от внешних (инфляция и др.) и внутренних факторов (финансовая политика организации и др.).

1. Управление дебиторской задолженностью: сущность и этапы

Сущность любого процесса управления заключается в целенаправленном воздействии субъекта на объект управления. Объектом управления является дебиторская задолженность, субъектом управления – финансовый менеджер. Дебиторская задолженность – это элемент оборотного капитала. **Дебиторской задолженностью** называется задолженность организаций и отдельных лиц предприятию. Увеличение дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота.

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по различным критериям. **По причинам образования** дебиторская задолженность делится на оправданную и неоправданную. *Оправданная дебиторская задолженность* связана с нормальными сроками документооборота. К оправданной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет менее одного месяца. *Неоправданная дебиторская задолженность* – это просроченная задолженность, а также задолженность, связанная с ошибками в оформлении расчетных документов, с нарушением условий хозяйственных договоров и т.д. Существует еще *безнадежная дебиторская задолженность* – это счета, которые покупатели не оплатили. Безнадежные долги списываются на убытки по истечении срока исковой давности.

**Основные задачи управления дебиторской задолженностью:**

– содействие росту объема продаж путем предоставления коммерческого кредита;

– рост прибыли, вызываемый ростом объема продаж;

– повышение конкурентоспособности с помощью отсрочки платежей;

– определение степени риска неплатежеспособности покупателей;

– расчет прогнозного размера резерва по сомнительным долгам;

– предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Управление дебиторской задолженностью состоит из нескольких этапов.

I этап. Финансовый анализ деятельности предприятия – поставщика.

II этап. Выработка кредитной политики предприятия.

III этап. Принятие решения о предоставлении кредита, страхование дебиторской задолженности.

IV этап. Изменение кредитной политики предприятия.

V этап. Контроль за отгрузкой продукции, выпиской счета и его отправкой покупателю; составление картотеки дебиторов.

VI этап. Контроль за финансовым положением дебитора.

VII этап. При непогашении долга или его части – установление оперативной связи с дебитором на предмет признания им долга.

VIII этап. Обращение в арбитражный суд с иском о взыскании просроченной задолженности.

IX этап. Возбуждение дела о банкротстве.

X этап. Компенсация убытков из фонда компенсации безнадежных долгов.

1. Расчет точки безубыточности. Порог рентабельности и запас финансовой прочности.

***Точка безубыточности***соответствует такому объему продаж, при котором фирма покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли. Любое изменение выручки в этой точке приводит к возникновению прибыли или убытка. На практике для вычисления данной точки используются 2 метода: графический и метод уравнений.

***При графическом методе***нахождение точки безубыточности сводится к построению комплексного графика «затраты – объем производства – прибыль».

Точка безубыточности на графике – это точка пересечения прямых, построенных по значению совокупных затрат и валовой выручки. В точке безубыточности получаемая предприятием выручка равна его совокупным затратам, при этом прибыль равна нулю. Размер прибыли или убытков заштрихован. Если предприятие продает продукции меньше порогового объема продаж, то оно терпит убытки, если больше – получает прибыль.

Выручка, соответствующая точке безубыточности называется ***пороговой выручкой***. Объема производства (продаж), в точке безубыточности называется ***пороговым объемом производства*** (продаж), если предприятие продает продукции меньше порогового объема продаж, то оно терпит убытки, если больше, получает прибыль.

***Метод уравнений*** основан на использовании формулы расчета точки безубыточности

**Qшт = Постоянные затраты / (Цена за ед. продукции – Переменные затраты на ед. продукции)**

**y =a + bx**

**a** – постоянные затраты, **b** – переменные затраты на единицу продукции, **x** – объем производства или продаж в критической точке.

***Порог рентабельности*** – это такая выручка от продаж, при которой предприятие не имеет убытков, но еще не получило прибыль. В такой ситуации выручки от продаж после возмещения переменных издержек достаточно для возмещения постоянных затрат.

**Порог рентабельности = Постоянные затраты / Коэффициент маржинального дохода**

**Коэфф. маржинального дохода = (объем продаж – переменные издержки) / объем продаж**

Желательно, чтобы маржинальный доход не только покрывал постоянные издержки, но и служил источником формирования операционной прибыли.

Предприятие начинает получать прибыль, когда фактическая выручка превышает пороговую. Чем больше это превышение, тем больше запас финансовой прочности предприятия и больше сумма прибыли. ***Запас финансовой прочности*** – превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности:

**Запас финансовой прочности = ((Плановая выручка от реализации – Пороговая выручка от реализации) / Плановая выручка от реализации) × 100%**

1. Оценка финансового состояния организации.

Оценка и анализ финансового состояния предприятия – актуальная проблема для всех без исключения пользователей информацией.

Главная цель анализа финансового состояния предприятия – своевременно выявлять и устранять недостатки, имеющиеся при использовании денежных средств, и обеспечивать платежеспособность предприятия.

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется система показателей, характеризующих изменения: структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования; эффективности и интенсивности его использования; платежеспособности и кредитоспособности предприятия; запаса его финансовой устойчивости.

Анализ финансового состояния предприятия основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса и других отчетов в условиях постоянной инфляции практически невозможно привести в сопоставимый вид.

Финансовый анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить получение максимума прибыли и предотвратить банкротство.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

Основные задачи анализа финансового состояния предприятия: оценка имущественного положения предприятия; оценка капитала, вложенного в имущество предприятия; анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и оценка влияния факторов на величину их изменения; анализ эффективности использования оборотных средств; анализ показателей финансовой устойчивости предприятия; оценка платежеспособности и ликвидности предприятия.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия являются ф. № 1 «Бухгалтерский баланс», ф. № П-2 «Сведения об инвестициях», ф. № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации» и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

1. Понятие и оценка ликвидности и платежеспособности.

Один из основных составляющих финансовой устойчивости предприятия – ликвидность и платежеспособность. Результаты анализа ликвидности и платежеспособности всегда составляют значительную часть информационного обеспечения финансовых менеджеров. Важность их анализа объясняется тем, что в управлении финансами должна учитываться одна из основных взаимосвязей «ликвидность (платежеспособность) – доходность». Предприятие должно определиться максимизация ликвидности (платежеспособности) в ущерб доходности или наоборот. В финансовом менеджменте различают понятия «ликвидность баланса» и «ликвидность предприятия».

**Ликвидность баланса**– возможность субъекта хозяйствования обращать свои активы в наличность и погашать свои платежные обязательства. По сути, это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок трансформации которых в денежные средства соответствует сроку погашения платежных обязательств.

**Ликвидность предприятия**– более общее понятие по сравнению с ликвидностью баланса. Так, ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников. Однако предприятие может привлечь дополнительные заемные средства и со стороны в случае, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире.

**Платежеспособность**– финансовое состояние предприятия, при котором у последнего существует возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

**Активы**для оценки ликвидности объединяются в следующие группы:

– наиболее ликвидные активы (А1) = денежные средства + краткосрочные финансовые вложения;

– быстрореализуемые активы (А2) = дебиторская задолженность + прочие денежные средства;

– медленно реализуемые активы (А3) = запасы + долгосрочные финансовые вложения – расходы будущих периодов;

– труднореализуемые активы (А4) = необоротные активы – долгосрочные финансовые вложения. Пассивы для оценки ликвидности и платежеспособности объединяются в следующие группы:

– наиболее срочные обязательства (П1) = кредиторская задолженность;

– краткосрочные пассивы (П2) = займы и кредиты + + прочие краткосрочные пассивы;

– долгосрочные пассивы (П3) = кредиты и займы;

– постоянные пассивы (П4) = все статьи раздела баланса «Капитал и резервы».

Объединение пассивов в группы происходит по принципу убывания срочности обязательства. Показатели платежеспособности предприятия:

1) коэффициенты текущей ликвидности (коэффициент покрытия долгов) рассчитывается как отношение всей суммы текущих активов, включая незавершенное производство, к общей сумме краткосрочных обязательств; характеризует степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы; имеет нормативное значение для всех отраслей;

2) коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается как отношение ликвидных средств первых двух групп (за вычетом запасов долгосрочной дебиторской задолженности) к общей сумме краткосрочных долгов предприятия; его нормативное значение – 0,8–1;

3) коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как отношение ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия; его нормативное значение – 0,2–0,25.

1. Оценка финансовой устойчивости организаций.

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Практическая работа проводится на основании данных финансовой отчетности. Необходимой информационной базой является бухгалтерский баланс. Для полного исследования привлекаются данные, содержащиеся в приложении к бухгалтерскому балансу (ф. №5).

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели:

1. Наличие собственных оборотных средств

Собственные оборотные активы отражают сумму средств, вложенных в оборотные активы. При отсутствии таких средств предприятие обращается к заемным источникам.

Определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

Ес = Ис – F

где Ес – наличие собственных оборотных средств; Ис – источники собственных средств (итог разд. «Капитал и резервы»); F – основные средства и вложения (итог разд. «Внеоборотные активы»).

2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат.

Определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

Ет = Ес + Кт = (Ис + Кт) – F

где Ет – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат; Кт – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. «Долгосрочные пассивы»).

3. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат

Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

Е = Ет + Кt = (Ис + Кт + Kt) – F

где E – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат; Кt – краткосрочные кредиты и займы (итог разд. «Краткосрочные пассивы»).

1. Сущность и структура оборотных средств и кругооборот средств организаций.

**Оборотные средства**– это средства, обслуживающие процесс хоз.деятельности, участвующие одновременно в процессе производстве и реализации продукции. Основное их назначение – обеспечение непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения. По функциональному назначению оборотный капитал подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и материализуются в предметах труда (сырье, материалы) и частично в средствах труда и воплощаются в производственных запасах и полуфабрикатах собственного изготовления. Оборотные производственные фонды обладают рядом особенностей:

1.полностью расходуются в производственном цикле;

2.притерпевают изменения своей натурально-вещественной формы и утрачивают потребительную стоимость;

3.переносит свою стоимость целиком и сразу на готовый продукт;

4.кругооборот зависит от производственного цикла (может быть несколько кругооборотов в год).

Фонды обращения не участвуют в процессе производства, и их назначение - обеспечение ресурсами процесса обращения и обслуживания кругооборота средств (готовая продукция, денежные средства).

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные виды текущих затрат. Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются предприятию после завершения каждого производственного цикла или кругооборота, вкл.:

- производство,

- реализацию,

- выручку (получение её).

Кругооборот – не единичный процесс, он совершается постоянно и происходит постоянная смена форм авансируемой стоимости, которая различными частями находится во многих функциональных формах:

- денежной,

- производительной,

- товарной.

Кругооборот оборотных средств важен для оценки длительности производственного и фин.циклов.

Период оборота производственных запасов с момента поступления их в производство, незавершенное производство и готовая продукция до момента её отгрузки формируют производственный цикл.

Фин.цикл начинается с оплаты сырья материалов и заканчивается получением денег от покупателя.

1. Понятие себестоимости продукции, ее виды и основные показатели.

Себестоимость продукции - это выражение в денежной форме затрат на подготовку ее к производству, изготовление и сбыт.

В Российском законодательстве себестоимость определяется как стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, топлива, материалов, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на её производство и реализацию.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

Затраты живого и овеществленного труда в процессе производства составляют издержки производства. В условиях товарно-денежных отношений и хозяйственной обособленности предприятия неизбежно сохраняются различия между общественными издержками производства и издержками предприятия. Общественные издержки производства - это совокупность живого и овеществленного труда, находящая выражение в стоимости продукции. Издержки предприятия состоят из всей суммы расходов предприятия на производство продукции и ее реализацию. Эти издержки, выраженные в денежной форме, называются себестоимостью и являются частью стоимости продукта. В нее включают стоимость сырья, материалов, топлива, электроэнергии и других предметов труда, амортизационные отчисления, заработная плата производственного персонала и прочие денежные расходы.

Наибольшая доля в затратах на производство промышленной продукции приходится на сырье и основные материалы, а затем на заработную плату и амортизационные отчисления.

Себестоимость продукции находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции. Существенное влияние на уровень затрат оказывают технико-экономические факторы производства. Это влияние проявляется в зависимости от изменений в технике, технологии, организации производства, в структуре и качестве продукции и от величины затрат на ее производство.

Смета затрат на производство - наиболее общий показатель, который отражает всю сумму расходов предприятия по его производственной деятельности в разрезе экономических элементов. В ней отражены, во-первых, все расходы основного и вспомогательного производства, связанные с выпуском товарной и валовой продукции; во-вторых, затраты на работы и услуги непромышленного характера (строительно-монтажные, транспортные, научно-исследовательские и проектные и др.); в-третьих, затраты на освоение производства новых изделий независимо от источника их возмещения. Эти расходы исчисляют, как правило, без учета внутризаводского оборота.

В себестоимость товарной продукции включают все затраты предприятия на производство и сбыт товарной продукции в разрезе калькуляционных статей расходов. Себестоимость реализуемой продукции равна себестоимости товарной за вычетом повышенных затрат первого года массового производства новых изделий, возмещаемых за счет фонда освоения новой техники, плюс производственная себестоимость продукции, реализованной из остатков прошлого года. Затраты, возмещаемые за счет фонда освоения новой техники, включаются в себестоимость товарной, но не входят в себестоимость реализуемой продукции. Они определяются как разница между плановой себестоимостью первого года массового производства изделий и себестоимостью, принятой при утверждении цен.

1. Источники финансирования затрат на предприятии.

Основными источниками финансирования затрат предприя­тия являются собственные средства предприятия (уставный фонд, прибыль) и заемные средства (кредиты банка, бюджетные ассигнования). Средства, авансированные для формирования запасов товарно-материальных ценностей, заделов незавершен­ного производства, готовой продукции на складе и осуществле­ние расчетов, восстанавливаются после поступления на расчет­ный счет предприятия дохода от продажи продукции.

Вследствие того, что процесс производства совершается в определенной технологической последовательности, когда не­прерывно происходят стадии приобретения сырья и подготовки его к производству - превращение сырья в полуфабрикаты, затем в незавершенное производство, и, наконец, в готовую про­дукцию, потребность в средствах на покрытие производственных расходов на каждой из этих стадий возникает у предприятия одновременно. Взамен ранее купленного сырья и израсходован­ного на изготовление полуфабрикатов, предприятию необходимо приобрести новую партию сырья; запас полуфабрикатов, ис­пользованный в незавершенном производстве, необходимо по­полнить за счет новой партии полуфабрикатов. А запасы гото­вой продукции на складе предприятия в ходе ее реализации вос­полняются за счет незавершенного производства. В результате такой последовательности и непрерывности процесса производ­ства средства, вложенные в эти затраты, переходят из одной стадии в другую, совершают кругооборот. После завершения кругооборота они, как правило, полностью возмещаются из ва­лового дохода предприятия. Следовательно, они не расходуются безвозвратно, а лишь авансируются, постоянно находясь в обо­роте предприятия.

В связи с этим каждое хозрасчетное предприятие для нор­мального осуществления своей хозяйственной деятельности долж­но располагать определенной суммой таких средств. Предприя­тия в момент их создания наделяются такими средствами путем формирования уставного фонда, как за счет собственных источ­ников, так и привлеченных, заемных средств.

Основой для определения нужной суммы таких средств яв­ляются объем производства, сметы затрат на производство, дли­тельность производственного цикла, условия заготовки и приоб­ретения сырья, топлива и других необходимых материалов.

В последующие годы деятельности предприятия необходи­мый прирост средств покрывается за счет его собственных ресурсов (прибыли) или кредитов банка.

Затраты на формирование и воспроизводство основных фон­дов, т.е. на создание, реконструкцию, расширение и восстанов­ление основных фондов производственного назначения также осуществляются за счет собственных средств предприятия (ус­тавного фонда, амортизационных отчислений, прибыли) или за счет заемных и привлеченных средств (кредитов банка, долго­срочных ассигнований из бюджета, выпуска ценных бумаг).

1. Экономическая сущность прибыли. Порядок ее формирования и использования.

Основной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли.

**Прибыль** – экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими затратами, разница между доходами и расходами. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Для предприятия прибыль является основным источником пополнения собственных оборотных средств, материального стимулирования работников, финансирования социальной сферы и т. д.

Как важнейшая категория рыночных отношений прибыль выполняет следующие **функции:**

характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;

является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

является источником формирования доходной части бюджетов разных уровней.

В условиях коммерческого расчета прибыль предприятия выступает не только в качестве главного результата (основного показателя, критерия оценки) финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и источника его развития, финансирования инновационных и инвестиционных проектов, удовлетворения других потребностей, включая и материальные, как членов данного трудового коллектива и собственника, так и общества в целом. Поэтому главным в системе ее распределения должно быть сочетание интересов субъектов хозяйствования, общества в целом и конкретных работников. Реализация этого требования обусловливает **основные принципы ее распределения:** первоочередное выполнение финансовых обязательств перед обществом в целом (в лице государства), максимальное обеспечение за счет прибыли потребностей расширенного производства, использование ее на материальное стимулирование работающих, направление на развитие непроизводственной сферы.

В странах с рыночной экономикой прибыль облагается налогом. Налогооблагаемая прибыль представляет собой валовую прибыль, за вычетом отчислений в резервные фонды, доходов по видам деятельности, освобожденной от налогообложения, отчислений на капиталовложения. В результате на предприятии остается так называемая чистая прибыль.

**Чистая прибыль** – это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов.

Чистая прибыль предприятия используется на собственные хозяйственные цели. Чистая прибыль – это единственный источник средств для выплаты дивидендов в акционерных обществах, распределения между участниками пропорционально их долям в обществах с ограниченной ответственностью.

В условиях рыночных отношений каждое предприятие стремится к увеличению объема прибыли, который позволил бы ему прочно удерживать позиции на рынке сбыта своей продукции и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. К мероприятиям по увеличению прибыли можно отнести: увеличение выпуска продукции; увеличение качества продукции; продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду; снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, рабочей силы и рабочего времени; расширение рынка сбыта и др.

1. Финансовая несостоятельность (банкротство) предприятия: сущность, причины возникновения, критерии оценки.

В соответствии с действующим законодательством под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанности по уплате платежей. Предприятие считается не способным удовлетворить требования кредиторов, если его обязательства или обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Выделяют внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия в целом.

***Внешние (объективные) факторы*** являются наиболее опасными, т.к. предприятия в большинстве случаях не могут повлиять на их негативное воздействие, а последствия их влияния нередко оказываются разрушительными. Они подразделяются на следующие группы:

1. Экономические, в основе которых лежит общее кризисное состояние экономики страны, спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров.

2. Политические факторы, для которых характерна политическая нестабильность общества, особенности внешнеэкономической политики страны, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Технологические факторы, обусловленные воздействием на экономику научно-технического прогресса.

4. Демографические факторы.

5. Международные факторы, обусловленные глобализацией экономики, деятельностью транснациональных корпораций, экономических объединений и военно-политических союзов.

***Внутренние (субъективные) факторы*** риска наступления банкротства, обусловленные ошибочными действиями менеджмента, как показывает практика стран с развитой рыночной экономикой, являются причинами до 80% случаев экономической несостоятельности компаний.

**Критерии.** Для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий особую роль играет система критериев. Она базируется на текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, способности восстановить или утратить платежеспособность. В зависимости от значений этих показателей структура баланса предприятия может быть признана неудовлетворительной, а само предприятие - неплатежеспособным, установлена реальная возможность восстановления либо утраты платежеспособности предприятием.

Оценка финансового банкротства подразделяется на:

- потенциальную возможность банкротства, если предприятие не осуществит комплекс мер по нормализации финансовой деятельности;

- реальную угрозу банкротства (если не будут полностью задействованы возможности финансовой стабилизации производства);

- неотвратимую угрозу банкротства, если предприятие не осуществит комплекс срочных мер по финансовому оздоровлению производства.

1. Понятие рентабельности предприятия. Виды рентабельности.

Показателем экономической эффективности деятельности предприятия является рентабельность. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации покрывают не только затраты на производство и реализацию, но и остаются для образования прибыли.

В практике работы предприятия используется ряд показателей рентабельности:

1. **Рентабельность производства** - отношение валовой (чистой) прибыли к среднегодовой стоимости ОФ и нормируемых ОбС.

Показатель рентабельности производства характеризует эффективность использования предприятием производственных ресурсов, т.е. количество полученной прибыли с каждого рубля производственных фондов.

2. **Рентабельность продукции** - отношение валовой (чистой) прибыли к полной себестоимости продукции.

Рентабельность продукции рассчитывается по всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. Применение показателя рентабельности отдельных видов продукции позволяет осуществлять контроль за внедрением в производство новых видов продукции и снятием с производства неэффективных изделий. При планировании ассортимента выпускаемой продукции учитывается, насколько рентабельность отдельных ее видов будет влиять на рентабельность всей продукции.

Показатель рентабельности всей реализованной продукции характеризует эффективность текущих затрат предприятия и доходность реализуемой продукции.

3. **Рентабельность продаж** - отношение валовой (чистой) прибыли к выручке от реализации.

Рентабельность продаж показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей надо реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли.

4. **Рентабельность имущества (активов)** предприятия характеризует степень эффективности использования имущества организации и определяется как отношение чистой прибыли к совокупным активам организации. Стоимость имущества предприятия определяется по бухгалтерскому балансу.

Каждое предприятие стремиться к росту рентабельности производства. Основными факторами роста рентабельности являются: совершенствование системы управления производством; повышение эффективности использования ресурсов предприятии; снижение себестоимости продукции и т.д.

*Рентабельность* - показатель эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи от затрат и степень использования средств.

*Рентабельность* - отношение прибыли к затратам.

Различают:

рентабельность производства,

рентабельность продукции,

рентабельность инвестиций***.***

*Виды рентабельности:*

- Рентабельность отдельных видов продукции;

- Рентабельность реализации (оборота);

- Рентабельность активов (капитала); Рентабельность текущих активов; Рентабельность чистых активов;

- Рентабельность собственного капитала.

*Уровень рентабельности* (УР) определяется как процентное отношение прибыли к полной (коммерческой) себестоимости.