**1. Акции и их виды.**

**Акция** — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществ и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

**Виды акций**

|  |
| --- |
| **В зависимости от этапа жизненного срока:** • **Объявленные акции** по российскому законодательству представляют собой акции, которые общество вправе размещать дополнительно к размещенным акциям. То есть объявленные акции указывают максимальный объем дополнительных акций, которые можно выпустить. • **Акции выпущенные** – составляют величину уставного капитала общества. Это те акции, которые были выпущены корпорацией и которые в настоящее время обращаются на рынке или выкуплены самой корпорацией. • **Акции невыпущенные** – представляют собой акции, выпуск которых был разрешен корпорации в соответствии с разрешением регулирующего государственного органа на создание корпорации или разрешением на изменение капитала, но которые пока еще не выпущены. • **Выкупленные акции** – акции, выкупленные самим обществом. Они значатся в балансе в отдельной строке, как выкупленные собственные акции. • **Акции в «обращении»** – количество акций компании, находящихся во владении инвесторов (включая служащих и высших должностных лиц компании). В их число не входят “выкупленные” и “разрешенные, но не выпущенные” акции. **По характеру владения:**  • Именные акции; • На предъявителя. **В зависимости от степени участия в управлении обществом:** • **Акции обыкновенные** – это акции, представляющие основные права на собственность корпорации; держатели обыкновенных акций имеют право выбирать совет директоров и влиять на ключевые вопросы, участвовать в доходах корпорации (в виде дивидендов), участвовать в активах в случае ликвидации корпорации на остаточных правах (после того как будут уплачены все долги, и привилегированные акционеры получат свою долю). • **Акции привилегированные** – это акции, обладатель которых пользуется определенными привилегиями по сравнению с обладателем простых акций. Привилегии могут заключаться: (а) в получении дивидендов фиксированного, гарантированного размера; (б) в преимущественном получении остатков имущества корпорации в случае ликвидации.  **В зависимости от метода выплаты дивидендов:** • **Обыкновенные акции**; • **Кумулятивные привилегированные акции** - это привилегированные акции, по которым существует период кумуляции (накопления) невыплаченных дивидендов, который устанавливается уставом. Если по истечении этого срока дивиденды за весь период так и не выплачиваются, то акции становятся голосующими и голосуют до тех пор, пока не будут выплачены накопленные дивиденды за период кумуляции; • **Некумулятивные привилегированные акции** - это привилегированные акции, по которым, в случае невыплаты дивидендов за отчетный год, акционеры получают право голоса на следующем собрании акционеров, и голосуют до тех пор, пока не будет принято решение о выплате дивидендов за отчетный год. Дивиденды за прошлый период не накапливаются и не выплачиваются. • **Гарантированные акции**. Это привилегированные или обыкновенные акции, выплаты или дивиденды по которым гарантированы корпорацией, не являющейся эмитентом. **По форме выпуска акций:** • **Документарные акции** - это форма эмиссионной ценной бумаги, при которой владелец устанавливается на основании предъявления оформленного надлежащим образом сертификата ценной бумаги или, в случае депонирования такового, на основании записи по счету. • **Бездокументарные акции** – это ценные бумаги, существующие не в форме документа на бумажном носителе, а фиксируемые в памяти компьютера или бумажном реестре. В случаях, определенных законом, или в порядке, им установленном, депозитарий, получивший специальную лицензию, может по договору с эмитентом (депозитарному договору) производить фиксацию прав, закрепляемых именной или ордерной ценной бумагой, в т.ч. в бездокументарной форме (с помощью средств электронно-вычислительной техники и т.п.).  **2. Акции: сущность и отличия их от долговых ценных бумаг.**  Суть акции заключается в том, что она составляет разновидность **эмиссионной ценной бумаги,** которая имеет такие свойства:  *Во-первых,*содержит титул собственности на имущество акционерного общества.  *Во-вторых,*выпуск акций и их продажа на рынке означает бессрочное капитальное финансирование деятельности акционерного общества. Это предоставляет владельцу акции право принимать участие во владении коллективной формой собственности акционерного общества на основах совладения. Каждая акция представляет часть имущества акционерного общества:  http://ok-t.ru/studopedia/baza6/1003665080268.files/image081.gif  При этом в ходе первичного акционирования уставный фонд фирмы или предприятия составляет начальную сумму капитала, которую условно можно разделить на определенное количество равных частей, что по размеру своей стоимости равняются нарицательной стоимости одной акции.  *В-третьих,*акция не имеет конечного срока обращения. Он полнее зависит от финансово-хозяйственной стабильности эмитента и погашается лишь в результате ликвидации акционерного общества.  *В-четвертых,*владелец акции несет ограниченную ответственность за финансовые результаты эмитента. То есть на случай банкротства он не может потерять больше средств, чем вложил в акции акционерного общества.  *В-пятых,*владелец акции получает очерченные уставом акционерного общества имущественные и неимущественные права члена общества как совладельца коллективной формы собственности в границах данного общества.  *В-шестых,*право эмиссии акций принадлежит открытым и закрытым акционерным обществам. Согласно действующему законодательству акция неделима.  Акция, как и любая ценная бумага имеет **реквизиты** - существенные стороны (элементы), определяющие юридическую силу данного вида ценной бумаги. Обязательными реквизитами акции является: а) фирменное наименование АО и его местонахождение; б) название ценной бумаги «акция», ее порядковый номер, дата выпуска, вид акции и ее нарицательная стоимость; в) имя владельца (для именной акции); г) размер уставного фонда на день выпуска акции, а также количество акций, что выпускаются; д) срок выплаты дивидендов и подпись председателя правления. Если отсутствует хоть бы один из этих реквизитов, то такой документ не является акцией. К акции может добавляться купонный лист в уплату дивидендов.  Долевые ценные бумаги выражают отношения совладения и предоставляют их владельцу право долевого участия как в собственности, так и в прибыли эмитента.  Долевыми ценными бумагами являются акции. Акции выпускаются только акционерными обществами.  В отличие от владельцев долговых ценных бумаг, выступающих в качестве кредиторов, акционеры являются совладельцами компании-эмитента и поэтому предоставляют свой капитал данной компании в бессрочное пользование.  Следовательно, акции можно считать «бессрочными» ценными бумагами, не предусматривающие возврата вложенных средств владельцам ценных бумаг. |

Принципиальная разница между акциями и облигациями (долговыми ценными бумагами) заключается в следующем:

Покупая акцию, инвестор становится одним из собственников компании – эмитента. Купив облигацию компании – эмитента, инвестор становится ее кредитором.

Кроме того, в отличие от акций облигации имеют ограниченный срок обращения, по истечении которого гасятся.

Облигации имеют преимущество перед акциями:

- при реализации имущественных прав их владельцев;

- в первую очередь выплачиваются проценты по облигациям и лишь затем дивиденды;

- при делении имущества компании – эмитента в случае ее ликвидации акционеры могут рассчитывать лишь на ту часть имущества, которая останется после выплаты всех долгов, в том числе и по облигационным займам.

Если акции, являясь титулом собственности, предоставляют их владельцам право на участие в управлении компании – эмитентом, то облигации, будучи инструментом займа, такого права не дают.

**3. Амортизация основных средств: сущность и основные методы**.

Основные фонды – совокупность средств производства, служащих в течение нескольких производственных циклов и постепенно переносящих свою стоимость на стоимость готового продукта.

Амортизацияпредставляет собой снижение стоимости активов по мере их физического и морального износа и постепенное перенесение стоимости на произведенный продукт с целью обеспечения денежных средств, необходимых на восстановление основных фондов. Цель амортизации: возмещение и накопление денежных средств для последующего воспроизводства основных средств производства. По основным средствам амортизация начисляется в течение всего срока полезного использования. В процессе амортизации различают различные виды стоимости объекта. Первоначальная стоимость амортизируемого основного средстваопределяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление и доведение до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов. Ликвидационная стоимостьпредставляет собой ожидаемую выручку от реализации какого-либо объекта основных фондов по истечении срока эксплуатации. Амортизируемая стоимостьозначает стоимость,исчисленную в виде разницы между первоначальной и ликвидационной стоимостью.

Различают также восстановительную стоимость – стоимость воспроизводства эксплуатируемых основных средств по современным ценам и в современных условиях изготовления аналогичных объектов. Остаточная стоимость – реальная стоимость (без учета современных условий воспроизводства основных средств) на определенную дату. Она равна разнице первоначальной стоимостью и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации.

Амортизация объектов основных  средств производится  одним  из следующих способов:

*Линейный способ* относится к самым распространенным. Его используют примерно 70 % всех предприятий. Популярность линейного способа обусловлена простотой применения. Суть его в том, что каждый год амортизируется равная часть стоимости данного вида основных средств.

Ежегодную сумму амортизационных отчислений рассчитывают следующим образом:

http://www.aup.ru/books/m88/Image233.gif

где    *А* – ежегодная сумма амортизационных отчислений; *Сперв –*первоначальная стоимость объекта;*На*- норма амортизационных отчислений.

При *способе уменьшаемого остатка*годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта:

http://www.aup.ru/books/m88/Image235.gifгде  *Сост* – остаточная стоимость объекта;*к*–коэффициент ускорения;*На* – норма амортизации для данного объекта.

При способе списания стоимости *по сумме чисел лет срока полезного использования* годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта  основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся  до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта:

http://www.aup.ru/books/m88/Image237.gifгде  *Сперв –*первоначальная  стоимость объекта; *Тост*– количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования; *Т* – срок полезного использования.

При *способе  списания  стоимости  пропорционально  объему  продукции (работ)* начисление амортизационных отчислений производится на основе  натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств:

http://www.aup.ru/books/m88/Image239.gif  где  *А* – сумма амортизации на единицу продукции; *С* – первоначальная стоимость объекта основных средств; *В* – предполагаемый объем производства продукции.

В целях создания финансовых условий для ускорения внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускорении обновления и техническом развитии активной части основных производственных фондов (машин, оборудования, транспортных средств) предприятия имеют право применять метод  ускоренной  амортизации активной части производственных основных  фондов.

**4. Анализ прибыли и рентабельности.**

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность.

Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие *этапы*:  
1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли.  
2. Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности.  
3. Анализ уровня среднереализационных цен.  
4. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности.  
5. Анализ рентабельности деятельности предприятия.  
6. Анализ распределения и использования прибыли.

Источники информации: накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету продаж и счетам "Прибыли и убытки", "Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток", форма бухгалтерской отчетности №2 "О финансовых результатах", данные финансового плана. В анализе используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль. В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразовании.

Наиболее эффективным является рассмотрение следующих показателей рентабельности:

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) (R3) исчисляется путем отношения балансовой (Пб) или чистой прибыли (Пч) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (З):

image034 или Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Рентабельность продаж (Rn) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки (РП). Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

image038.

Рентабельность (доходность) капитала (Rк) исчисляется отношением балансовой (чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (image040) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.

image042.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Анализ прибыли и рентабельности завершается обобщением неиспользованных резервов для их роста. Таковыми являются ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение эффективности затрат живого труда, сокращение издержек обращения, рост производительности труда, коэффициентов эффективности использования торговых площадей, рост продажи товаров в натуральных единицах измерения.

**5. Анализ себестоимости продукции.**

**Себестоимость продукции** (работ, услуг) — стоимостная оценка используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию. Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить, тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных (стандартных) и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции. Для анализа себестоимости продукции используются данные статистической отчетности «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т. д. Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели:

* полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат;
* уровень затрат на рубль выпущенной продукции;
* себестоимость отдельных изделий;
* отдельные статьи затрат;
* затраты по центрам ответственности.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с *изучения общей суммы затрат в целом и по основным элементам.* Основные элементы затрат включают: оплата труда, отчисления на социальные нужды, материальные затраты, амортизация, прочие затраты. Вычисляются абсолютное, относительное отклонение и удельные веса по каждому элементу затрат.

*Издержкоемкость (затраты на рубль произведенной продукции)*очень важный обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции в целом по предприятию. Во-первых, он универсален: может рассчитываться в любой отрасли произведства и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Исчисляется данный показатель отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции (Зобщ) к стоимости произведенной продукции в действующих ценах. При его уровне ниже единицы производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы — убыточным.

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчетные калькуляции по отдельным изделиям, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых периодов, других предприятий в целом и по статьям затрат.

Влияние факторов первого порядка на изменение уровня себестоимости единицы продукции изучают с помощью факторной модели

http://www.cfin.ru/management/finance/cost/cost_value-11.gif

где Ci — себестоимость единицы i-гo вида продукции;   
Аi — постоянные затраты, отнесенные на i-й вид продукции;   
bi — переменные затраты на единицу i-гo вида продукции;   
<vbПi — объем выпуска i-гo вида продукции. </vbП

Анализ затрат по центрам ответственности основывается на планировании и учете затрат в этом разрезе. Главная цель планирования, учета и анализа затрат по центрам ответственности — выявление резервов роста прибыли за счет повышения активности менеджеров на всех уровнях.

С этой целью строго регламентируются функции каждого руководителя на всех уровнях и соответствующим образом формируются и отражаются затраты в бюджетах и отчетах.

Часто ответственность за определенную статью затрат может быть разделена. Например, менеджер цеха несет ответственность за количество использованного сырья, а менеджер отдела закупок — за качество и цену этого сырья. При определении центров ответственности за тот или другой вид затрат обычно руководствуются следующими нормами:

1) если менеджер может контролировать объем и цену потребляемых ресурсов и услуг, то он ответствен за все затраты по их осуществлению;

2) если менеджер может контролировать объем потребляемых ресурсов и услуг, но не их цену, то он отвечает только за те различия между фактическими и запланированными расходами, которые вызваны изменением количества потребленных ресурсов и услуг;

3) если менеджер не может контролировать ни объем ресурсов (услуг), ни их цену, то расходы будут неуправляемыми (неревантными) и ответственность за них менеджер не несет.

**5. Антиинфляционная политика государства в современной России.**

Под инфляцией понимается дисбаланс спроса и предложения (форма нарушения общего равновесия), проявляющийся в общем росте цен. Но это не означает, что в период инфляции растут все цены. Цены на одни товары могут расти, на другие оставаться стабильными; цены на одни товары могут расти быстрее, чем другие. В основе этих пропорций лежит разное соотношение между спросом и предложением и различная эластичность.

**Антиинфляционная** **политика** означает комплекс мер и механизмов по государственному регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией.

Проводимые гос-вом антиинфляц. мероприятия можно подразделить на 2 подхода:

1).приспособление инфляции(адаптация),

2).упреждающие мероприятия.

1)Адаптация построена на том, что все эк.субъекты в своих действиях учитывают инфляцию через учет потерь от снижения покупательной способности денег. Гл. направлением таких мероприятий явл.компенсация потерь. Методы: фиксирование дохода населения(з/п-цены), индексация % ставки, индексация первонач. суммы инвестиций. Адаптационные мероприятия проводятся только в том случае, если инфляция галопирующая, т.е. цены растут очень быстрыми темпами.

2).Собственно антиинфляционные мероприятия. При этом предпол-ся использование гос-вом мероприятий денеж-кредитной, ценовой и антимонопольной пол-ки: 1).Погашение антиинфляц ожиданий населения через товарные цены. 2).Сокращение дефицита гос.бюджета(либо за счет повышения налогов,либо засчет сокращения его расход части). 3).Установление жестких лимитов на денежную эмиссию. 4).Ослабления влияние внешних факторов и гл. образом прилива иностранных капиталов.

Следует отметить, что регулирование инфляции осуществляется преимущественно центральным банком при проведении им денежно-кредитной политики. Денежно-кредитная политика воздействует на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства. Денежно-кредитная политика антиинфляционного направления получила название кредитной рестрикции или политики дорогих денег. Рестрикционная политика направлена на ограничение денежно-кредитной эмиссии, ужесточение условий и ограничение объема кредитных операций коммерческих банков и повышение уровня процентных ставок. Ее проведение обычно «подкрепляется» бюджетно-налоговыми мероприятиями: увеличением налогов, сокращением государственных расходов и др. К основным инструментам денежно кредитной политики относятся: ставка рефинансирования, норма обязательных резервов, операции на открытом рынке.

1) Процентная политика является одним из важнейших рыночных инструментов проведения денежно-кредитной политики. Она выражается в установлении и периодическом пересмотре официальных базовых ставок центрального банка, а также ставок по его основным операциям. Основной ставкой является **ставка рефинансирования (кредитованию банковских учреждений)** - это плата за кредиты центрального банка, которые он предоставляет коммерческим банкам в качестве кредитора последней инстанции.

2) Резервные требования (обязательные резервы) представляют собой часть ресурсов банков и иных кредитных учреждений, содержащуюся по требованию центрального банка на открытом в нем беспроцентном (как правило) счете. Норма обязательных резервов показывает, какая часть ресурсов (депозитов) коммерческого банка подлежит обязательному резервированию в центральном банке.

Посредством изменения норматива резервных средств центральный банк регулирует масштабы активных операций банков (объем выдаваемых ими кредитов), а следовательно, и возможности осуществления ими депозитной эмиссии. Когда масса денег в обороте (наличных и безналичных) превосходит необходимую, центральный банк проводит рестрикционную политику путем увеличения нормативов резервирования средств. Тем самым он вынуждает банки сократить объем активных операций.

3) Операции на открытом рынке представляют собой операции центрального банка по купле-продаже ценных бумаг в банковской системе. Операции на открытом рынке способствуют регулированию банковской ликвидности, процентных ставок, курса ценных бумаг, а также денежной массы в обращении.

При проведении рестрикционной политики Центробанк осуществляет продажу ценных бумаг. При этом, сумма средств кредитных организаций уменьшается, и в банковской системе происходит сокращение кредитных ресурсов либо повышение их стоимости, что в свою очередь отражается на величине денежной массы.

**7. Банковская система. Роль и функции Центрального Банка России.**

**Банковская** **система** — совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма.

Существующая сегодня в России банковская система, так же как и большинство банковских систем мира, является двухуровневой, ее организационные формы и другие характеристики непосредственно регулируются Конституцией РФ, законами о банках и о Банке Рос­сии, другими федеральными законами, а также нормативными пра­вовыми актами Банка России.

Согласно ст. 2 Закона о банках банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков.

По мнению авторов учебника «Банковское право Российской Федерации (общая часть)», этот перечень неполон. Более полным представляется определение, сформулированное в Российской бан­ковской энциклопедии. В ней банковская система интерпретирует­ся как совокупность банков, банковской инфраструктуры, банков­ского законодательства, банковского рынка.

Однако и это определение вызывает некоторые возражения.

Во-первых, банковское законодательство является не элементом банковской системы, а способом, формой, инструментом государ­ственного управления ею.

Во-вторых, это определение не охватывает небанковские кредит­ные организации, которые наряду с банками являются одним из ос­новных элементов банковской системы.

В-третьих, представляется необходимым включить в этот пере­чень также союзы и ассоциации кредитных организаций — важный элемент механизма самоуправления банковской системы.

Таким образом, банковскую систему современной России составляют:

·        Центральный банк Российской Федерации — верхний уровень;

·        кредитные организации-резиденты;

·        филиалы и представительства иностранных банков;

·        союзы и ассоциации кредитных организаций-резидентов;

·        банковская инфраструктура;

·        Банковский рынок.

При этом все элементы, кроме первого, представляют нижний уро­вень банковской системы России.

Центральные банки в современных условиях можно рассматривать как посредников между государством и экономикой, регулирующих денежные и кредитные потоки с помощью инструментов, которые закреплены за ними законодательно.

**К функциям Банка России относится**:

1. *Разработка и проведение во взаимодействии с Правительством РФ единой государственной денежно-кредитной политики, направленной на защиту и обеспечение устойчивости рубля*.

2. *Монопольное осуществление эмиссии наличных денег и организация их обращения*.

3. *Осуществление функций кредитора последней инстанции для кредитных организаций*.

4. *Установление правил осуществления расчетов в Российской Федерации*.

5. *Установление правил проведения банковских операций*.

6. *Осуществление обслуживания счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ.*

7. *Эффективное управление золотовалютными резервами Банка России*.

8. *Осуществление государственной регистрации кредитных организаций, выдача и отзыв лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся их аудитом*.

9. *Осуществление надзора за деятельностью кредитных организаций* в целях поддержания стабильности банковской системы, защиты интересов вкладчиков и кредиторов. 10. *Регистрация эмиссии ценных бумаг кредитными организациями.*

11. *Осуществление самостоятельно или по поручению Правительства РФ всех видов банковских операций, необходимых для выполнения своих основных задач*.

12. *Организация и осуществление валютного регулирования и валютного контроля*.

13. *Определение порядка осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами.*

14. *Установление правил бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации*.

15. *Установление и опубликование официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю*.

И другие функции.

**8. Банковская система и ее элементы.**

Современное банковское дело организуется посредством функционирования банковской системы. Понятие «банковская система» в экономической литературе трактуется по-разному:

- как совокупность различных банков в их взаимосвязи, характерная для той или иной страны в определенный исторический период;

- как совокупность разных видов взаимосвязанных банков и других кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма;

- как совокупность банков и банковских учреждений, выполняющих свойственные им функции;

- как совокупность банковских институтов и учреждений банковской инфраструктуры.

Банковская система включает в себя следующие элементы: центральный банк, кредитные организации, банковскую инфраструктуру. Центральный банк и кредитные организации выступают основными элементами банковской системы, банковская инфраструктура – вспомогательным элементом. Ее вспомогательный характер определяется тем, что составляющие банковской инфраструктуры обеспечивают эффективную деятельность основных элементов.

Центральный (эмиссионный) банк является главным звеном в двухуровневой банковской системе. На него возложены функции эмиссии банкнот, проведения единой государственной денежно-кредитной политики, хранения золотовалютных резервов, финансового агента правительства, регулирования деятельности кредитных организаций. Таким образом, Центральный банк совместно с его территориальными подразделениями осуществляет контроль, регулирование и координирование банковской системы в целом.

Основой банковской системы выступают кредитные организации. В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», кредитная организация – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ РФ имеет право осуществлять банковские операции. Коммерческие (неэмиссионные) банки подразделяются на универсальные и специализированные. Универсальные банки предлагают широкий спектр банковских операций и услуг, связанный с обслуживанием физических и юридических лиц (кредитные, депозитные, расчетно-кассовые, финансовые операции). Деятельность специализированных банков характеризуется узконаправленной специализацией и предполагает кредитование определенной области экономики или использование конкретных форм привлечения средств во вклады. К специализированным банкам относятся инвестиционные, сберегательные, ипотечные банки.

Банковская инфраструктура включает: 1. Информационное обеспечение, выступающее естественным требованием, без которого банки не могут без ущербно для своего капитала и капитала клиентов финансировать различного рода проекты. Наличие информации и ее анализ становятся обязательным атрибутом технологии предоставления банковских услуг. Сведения, в которых нуждаются банки, можно почерпнуть в многочисленных справочниках, специальных оперативных изданиях, статистических ежеквартальных изданиях и т.п., а также запросить нужную информацию в Центральном банке. 2. Методическое обеспечение. Полностью пакет унифицированных новых положений и методических указаний еще не укомплектован, чаще всего банки осуществляют операции на базе своих собственных методик и положений. 3. Научное обеспечение, которое должно затрагивать функционирование банковской системы и отдельных банков. До настоящего времени в России не создана система достаточно представительных научных центров и не скоординирована деятельность научных работников. 4. Кадровое обеспечение – это процесс, направленный на последовательное приближение фактического состояния трудовых ресурсов банка к наиболее оптимальному. Для реализации этого процесса создана система, состоящая из следующих основных взаимосвязанных направлений работы с персоналом: профессиональное обучение персонала в соответствии с предъявляемыми требованиями к кадрам такого уровня, аттестация сотрудников и оценка уровня их квалификации, планирование и развитие карьеры сотрудников, подготовка резерва на замещение руководящих и ключевых должностей. 5. Средства связи и коммуникации. Увеличение числа субъектов экономики, объема выполняемых банками операций поставили перед банками задачи перехода на новые каналы связи, более высокого уровня технического обслуживания при совершении банковских операций. Постепенно российская банковская система оснащается новыми средствами связи, обеспечивающими высокую скорость платежей и расчетов. 6. Нормативно-законодательное обеспечение. Что касается банковского законодательства, то в настоящее время в России действуют два закона, прямо относящиеся к работе банков. Это Федеральные законы «О Центральном банке РФ» и «О банках и банковской деятельности».

**9. Банковская система: основные типы и факторы, влияющие на ее развитие.**

С учетом специфики этих элементов возможны следующие класси­фикации банковских систем:

*1 .По степени участия государства в банковском деле.*Можно выделить учетно-распределительную и рыночную модели банковской системы.

*Учетно-распределителъная модель банковской системы подразу­мевает монопольное право государства на совершение банковских опе­раций. Такая модель присуща странам с недемократическими режима­ми. Характерные черты такой модели:*

- закрепление за государством монопольного права на проведение банковских операций и учреждение банковских институтов (полное от­сутствие частных банков);

- установление единой вертикали в банковской системе, включаю­щей: централизованное управление всеми кредитными институтами (как правило, этим занимается правительство страны);

- узкий спектр кредитных организаций. В условиях монополии го­сударства на банковскую деятельность отпадает необходимость в широ­ком круге специализированных операций. В такой модели нет разделения между эмиссионными и коммерческими банками, свойствен­ного для модели рыночного типа.

*Рыночная модель банковской системы основана на принципах ча­стной собственности и конкуренции в банковском секторе экономики. Характерные черты этой модели:*

- роль государства в деятельности банковской системы ограничива­ется установлением основных принципов и параметров развития. Госу­дарство не обладает монополией на банковскую деятельность;

- управление банковским сектором децентрализовано. На уровне государства определяются общие правила осуществления банковских операций, а конкретное управление каждым кредитным институтом осу­ществляется менеджерами, назначенными собственниками. Такая модель управления не предполагает ответственности государства за финансовые результаты деятельности кредитных организаций;

- наличие в банковской системе значительного количества частных банков, при обязательстве государства поддерживать порядок в нацио­нальной экономике, порождает необходимость создания центрального банка (или аналогичной организации). В современном мире основная масса национальных банковских сис­тем построена на рыночных принципах.

2.*По порядку взаимоотношений, складывающихся меж­ду кредитными организациями.* Принято выделять одноуровневые и многоуровневые банковские системы.

- *Одноуровневая банковская система характерна либо для началь­ных этапов становления банковской деятельности, что предполагает су­ществование в экономике небольшого количества банков одного типа.*

- *Многоуровневая банковская система подразумевает дифференци­ацию кредитных организаций по уровням.*

Наиболее типичны двух- и трехуровневые банковские системы.

а)*двухуровневая банковская система* наиболее распространена в со­временном мире. В данном случае второй уровень представлен банками и специальными финансово-кредитными учреждениями, осуществляю­щими свою деятельность в соответствии с законодательством и, в боль­шинстве случаев, с целью получения прибыли.

б) в случае формирования*трехуровневой банковской системы* в со­став второго уровня включаются только банковские учреждения, а на третьем располагаются специальные финансово-кредитные учреждения. Эта модель банковской системы более свойственна экономически разви­тым странам, так как предполагает наличие широкой сети специальных финансово-кредитных учреждений.

Как денежная и финансовая системы, банковская система несет на себе значительные национальные черты, она формируется и изменяется под влиянием целого комплекса факторов. На развитие банковской системы влияет ряд макроэкономических и политических факторов (рис. 18.1).   
   
Рис. 18.1. Факторы, влияющие на развитие банковской системы   
Развитие банковской системы можно рассматривать не только в историческом разрезе, но и с позиции ее современного состояния. Здесь также можно выделить некоторые факторы, в том числе влияние экономического развития, межбанковская конкуренция и др.

**10. Безналичный денежный оборот и система безналичных расчетов.**

Безналичное обращение ~ это изменение остатков денежных средств на банковских счетах, которое происходит в результате исполнения банком распоряжений владельца счета в виде чеков, пластиковых карт, жироприказов, платежных поручений, электронных средств платежа и других расчетных документов.

Безналичное обращение осуществляется с помощью чеков, векселей, кредитных карточек и других кредитных инструментов.

Безналичный денежный оборот охватывает расчеты между:

• юридическими лицами различных форм собственности, имеющими счета в кредитных учреждениях;

• юридическими лицами и кредитными учреждениями по поводу получения и возврата депозита и кредита, а также уплаты процентов;

• юридическими и физическими лицами по выплате заработной платы, процентов по вкладам и депозитам, доходов по ценным бумагам;

• юридическими, физическими лицами и государством по оплате налогов, сборов, а также получению бюджетных средств.

Согласно ГК РФ применяются следующие формы безналичных расчетов:

• расчеты платежными поручениями;

• расчеты чеками;

• расчеты платежными требованиями-поручениями;

• расчеты аккредитивами.

Расчеты платежными поручениями — форма безналичных расчетов, при которой плательщик представляет в обслуживающее его учреждение банка специальный расчетный документ, содержащий безусловное поручение о перечислении определенной суммы со своего расчетного счета на расчетный счет получателя средств. Такие расчеты производятся: за полученные товары; за оказанные услуги; при осуществлении плановых платежей, при равномерных поставках товаров; по нетоварным операциям (налоги, платежи во внебюджетные фонды и т.д.).

Также применяются расчеты платежными требованиями- поручениями, представляющими собой требование поставщика к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий банк расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленной продукции, выполненных работ и оказанных услуг. Банк принимает платежное требование-поручение при наличии денежных средств на расчетном счете плательщика. В течение трех дней плательщик обязан представить в обслуживающий его банк акцептованное платежное требование-поручение, на основании которого банк осуществляет платеж либо отказ от оплаты (полностью или частично). В этом случае требование-поручение вместе с приложенными отгрузочными документами и извещением об отказе от оплаты возвращается поставщику.

Чек есть ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Плательщиком по чеку является банк или иная кредитная организация, получившая лицензию на совершение банковских операций и производящая платеж по предъявительскому чеку. Безусловно, чек выписывается на тот банк, где чекодатель имеет средства.

Чек подлежит оплате по предъявлении соответствующему плательщику в течение: 10 дней, если чек выписан на территории РФ; 20 дней, если чек выписан на территории государств СНГ; 70 дней, если чек выписан на территории какого-либо другого государства. Чеки, выписанные за границей РФ с платежом на ее территории, должны соответствовать требованиям о реквизитах чека и его составлении, предусмотренным законодательством России.

При аккредитивной форме расчетов банк-эмитент может произвести поставщику товара платеж либо предоставить полномочия другому банку осуществить такие платежи при выполнении поставщиком всех условий аккредитива. В договоре, заключенном между поставщиком и плательщиком, указывается: наименование банка-эмитента; вид аккредитива; срок действия аккредитива; порядок осуществления расчетов.

Аккредитивы могут быть: покрытые или непокрытые; отзывные или безотзывные. Покрытым является аккредитив, при открытии которого банк- эмитент переводит средства плательщика в распоряжение банка поставщика. Непокрытый аккредитив возможен при наличии корреспондентских отношений между банком поставщика и банком покупателя и открывается в исполняющем банке путем предоставления ему права списать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента.

**11. Бюджет государства. Государственный долг.**

**Государственный бюджет по определению Бюджетного кодекса РФ (БК РФ) –** это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач, а также функций государства и местного самоуправления. Благодаря государственному бюджету власть приобретает  финансовые ресурсы для содержания государственного аппарата, армии, осуществления социальных мероприятий, реализации экономических, социальных и политических задачи т.д.

**Бюджет** отражает количество финансовых ресурсов, необходимых государству и определяет налоговую политику в государстве. Направления расходов, перераспределение дохода в государстве и ВВП дают возможность бюджету выступать в качестве одного из самых эффективных регуляторов экономики. Государственный бюджет представляет собой денежные отношения, которые возникают у государства с физическими и юридическими лицами относительно распределения доходов государства в связи с образованием и использованием бюджетного фонда страны.

**Бюджет** выполняет следующие задачи:  перераспределение ВВП;  государственное регулирование и стимулирование экономики;  финансовое обеспечение всей бюджетной сферы и осуществления социальной политики государства;  государственный контроль за поступлением и использованием бюджетных средств и их распределением.

**Доходы и расходы бюджета** государства очень разнообразны. Рассмотрим доходы и расходы государства на примере бюджета РФ. Для составления отчетов об исполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации используется единая бюджетная классификация РФ.

Согласно действующей бюджетной классификации все доходы бюджетов делятся на следующие виды: 1. Налоговые доходы, которые включают в себя:  прямые налоги на прибыль, доход, прирост капитала;  налоги, взимаемые в зависимости от фонда оплаты труда;  налоги на товары и услуги;  налоги на имущество;  платежи за использование природных ресурсов;  налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции;  прочие налоги, сборы и пошлины. 2. Неналоговые доходы:  доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;  доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления;  средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной, уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного РФ, субъектам РФ, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;  доходы в виде финансовой помощи, полученной от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, за исключением бюджетных ссуд и бюджетных кредитов;  иные неналоговые доходы (прибыль Банка России, доходы от внешнеэкономической деятельности). 3. К безвозмездным поступлениям относятся:  дотации из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;  субсидии из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии);  субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов Российской Федерации;  иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;  безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

**Государственный долг** представляет собой обязательства государства перед физическими и юридическими лицами, а также иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Термин государственный долг в общеупотребимом значении охватывает не весь государственный сектор в целом и в частности, он не учитывает финансы местных административных единиц. Первым основанием возникновения государственного долга является государственные и муниципальные заимствования. Они обеспечивают формирование государственного долга, а также покрытие дефицита бюджета. В случаях когда валюта  конкретного государства не является конвертируемой, то различают два следующие типа государственного долга: Внутренний государственный долг представляет собой задолженность государства владельцам государственных ценных бумаг (ГЦБ) и иным кредиторам, выраженная в национальной валюте. Внешний государственный долг это задолженность государства перед другими странами, международным организациям, а также иным лицам, выраженная в иностранной валюте. Погашается за счёт экспорта товаров или новых заимствований. *Источником погашения государственных займов и выплаты процентов* по ним выступают средства бюджета, где ежегодно эти расходы выделяются в отдельную строку. В условиях нарастания бюджетного дефицита или отсутствия средств для обслуживания долга государство может прибегнуть к реструктуризации своих долгов.

**12. Бюджетная система России её звенья и принципы построения.**

**Бюджетная система государства** — совокупность бюджетов всех властных структур данного государства (федеральных, муниципальных, региональных).

***В соответствии с Конституцией РФ (статьи 71 и 132), Бюджетным кодексом РФ (статья 10) и изменениями к нему бюджетная система России состоит из трех уровней:***

· федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов;

· бюджетов субъектов РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов;

· местных бюджетов, в том числе: бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга; бюджеты городских и сельских поселений.

**Бюджет муниципального образования (местный бюджет) –** форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования.

Бюджет муниципального района (районный бюджет) и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет муниципального района.

**Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) –** форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего субъекта Российской Федерации.

**Бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований,** входящих в состав субъекта Российской Федерации (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации.

**Федеральный бюджет –** форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств Российской Федерации.

Федеральный бюджет и свод бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами и за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов) образуют консолидированный бюджет Российской Федерации.

**Принципы построения:**

**Принцип единства** бюджетной системы определяет единообразие:

* правовой базы;
* денежной системы;
* организации бюджетного процесса;
* санкций за нарушение бюджетного законодательства.

**Принцип разграничения доходов и расходов** между уровнями бюджетной системы обеспечивает закрепление соответствующих видов доходов и расходов за федеральными органами власти, органами власти субъектов Федерации и местным самоуправлением.

**Принцип самостоятельности** бюджетов обусловливает право законодательных органов государственной власти, а также органов местного самоуправления самостоятельно осуществлять бюджетный процесс; иметь собственные источники доходов; не допускать изъятия доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения бюджета.

**Принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов** исходит из того, что все доходы и расходы органов государственной власти и местного самоуправления должны полностью отражаться в их бюджетах.

**Принцип сбалансированности** обеспечивает равенство расходов бюджетов с доходами и поступлениями из источников покрытия бюджетного дефицита.

**Принцип эффективности использования бюджетных средств** определяет, что при составлении и исполнении бюджетов следует исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема ресурсов.

**Принцип гласности** означает обязательное опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении. Секретные статьи могут быть только в составе федерального бюджета.

**Принцип достоверности бюджета** означает надежность его показателей.

**Принцип адресности** определяет, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей и на конкретные цели.

**13. Бюджетное устройство и бюджетная система Российской Федерации.**

**Бюджетное устройство** — это основные принципы построения бюджетной системы и организации бюджетного процесса.

Бюджетная система представляет собой регулируемую нормами права **совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и бюджетов органов местного самоуправления**.

**Бюджетный процесс** — деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, их утверждению и исполнению, а также по контролю за исполнением.

**Бюджетная система Российской Федерации основывается на следующих принципах:**

* единства;
* разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы;
* самостоятельности бюджетов;
* полноты отражения доходов и расходов бюджетов разных уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов;
* сбалансированности;
* эффективности и экономности использования бюджетных средств;
* гласности;
* достоверности бюджета;
* адресности и целевого характера бюджетных средств.

+ все то, что относится к предыдущему вопросу.

Вопросы идентичные.

**14. Валовый внутренний продукт. Виды и методики его исчисления.**

*Основным макроэкономическим показателем рыночной экономики, безусловно, является ВВП.* Валовой внутренний продукт представляет собой результат экономической деятельности страны за определенный промежуток времени (как правило, за год), т. е. это совокупность конечных товаров и услуг, которые создаются резидентами данной страны в пределах экономической территории. Конечные товары – это те, которые предназначены для конечного потребления, сбережений и реализации на внешнем рынке (экспорт). Следует заметить, что в ВВП не включается стоимость промежуточных товаров и услуг, которые необходимы для осуществления самого процесса производства, поскольку они уже входят в стоимость товарной продукции.

***Всего существует три способа исчисления ВВП.***

1**. Производственный метод, или метод добавленной стоимости**. Здесь учитывается совокупная стоимость произведенной продукции всех фирм за вычетом промежуточных продуктов.

Иными словами,

ВВП = **ВВП = ∑ВВ – ∑ПП**(2)

где ВВ – валовой выпуск одной фирмы;

ПП – количество продукции, полностью потребленной в производственном процессе.

2. **Метод конечного использования,**или расчет ВВП посредством суммирования расходов всех экономических субъектов страны. Здесь

**ВВП = С + I + G + Xn**(3)

где C – это потребительские расходы, т. е. расходы домашних хозяйств на приобретение товаров и услуг для текущего и будущего потребления как длительного, так и единовременного пользования. Однако в данный показатель не может быть включена покупка квартиры, поскольку данный расход относится уже к инвестициям;

I – валовые инвестиции экономических субъектов. Они могут быть трех видов: в основные фонды (замена или приобретение оборудования, новых фирм и пр.), в жилищное строительство (покупка квартиры для того, чтобы в ней жить или сдавать в аренду), в товарно-материальные запасы (продукция на складах на случай спросовых колебаний). Инвестиции, учитывающиеся в ВВП, также являются валовыми, поскольку содержат величину амортизации: I = I чистые + А (амортизация). Чем меньше величина отчислений на покрытие износа и чем выше чистые инвестиции, тем экономика более капитализирована;

G – государственные расходы, которые включают затраты на строительство и содержание дорог, бюджетных предприятий и производственных объектов, школ, больниц, армии и т. д. Сюда не входят трансферты, т. е. субсидии и пособия, которые не связаны с кругооборотом в экономике товаров и услуг, выдаются единовременно и не могут быть возвращены в государственную казну, поскольку не облагаются налогом;

Xn – чистый экспорт как разница экспорта и импорта. Данный показатель имеет большое макроэкономическое значение: чем больше величина экспорта и меньше импорта, тем больше ВВП, и как следствие, экономика интенсивнее развивается.

3. **Распределительный метод подсчета ВВП**учитывает, напротив, доходы всех экономических субъектов.

**ВВП = ОТР + НПИ + ВП + ВСД,**(4)

где ОТР – оплата труда работников (заработная плата + премии + материальные пособия) и отчисления на социальное страхование, которые производятся непосредственно работодателем;

НПИ – налоги на производство и импорт: НДС, акцизы, налоги с продаж, на землю и пр. Чистые налоги образуются путем уменьшения показателя общих налогов на величину субсидий;

ВП – валовая прибыль экономики, т. е. сумма прибылей всех экономических субъектов;

ВСД – доходы от частной собственности, где заработная плата неотделима от собственника предприятия, т. е. это небольшие фирмы, функционирующие без использования наемного труда.

Выделяют два вида данного индикатора: номинальный ВВП и реальный ВВП. Первый из них иногда еще называют абсолютным. Отличие между этими двумя показателями выражается в том, что номинальный ВВП - это индикатор, который определяют в текущих ценах, а реальный ВВП – в ценах базового года, то есть принимая в учет инфляцию за этот расчетный период. Важен как первый, так и второй показатель. Вначале на базе статистических данных определяют номинальный ВВП. На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

1. изменение реального объема производства; 2. изменение уровня цен. Далее определяется реальный ВВП по формуле: **Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Общий уровень цен.**

**15. Валютные курсы и их виды.**

Деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся **валютой.**

**Классификация валют**

**По статусу валюты:**

1. Национальная

2. Иностранная

3. Международная

4. Региональная

5. Евровалюта

**По отношению к валютным запасам страны:**

1. Резервная

2. Прочие валюты

1. Валюта цены контракта

2. Валюта платежа

3. Валюта кредита

4. Валюта клиринга

5. Валюта векселя

1. "Корзинного" типа

2. Обычная

**По способу фиксации**

1.**Фиксированные** – в их основе лежит валютный паритет, т.е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран.

2.**Плавающие -** зависят от рыночного спроса и предложения на валюту и могут значительно колебаться по величине.

**Конвертируемость***-* это степень простоты обмена национальной валюты на иностранные без непосредственного вмешательства государства.

*1.****Свободно конвертируемая валюта (СКВ)-***

Валюта, которая свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты для всех субъектов и по всем операциям. (Доллар США, английский фунт стерлингов, немецкая марка, японская иена, французский франк, швейцарский франк, итальянская лира, канадский доллар и некоторые другие).

*2.****Частично конвертируемая валюта (ЧКВ)*** - национальная валюта стран, которые применяют валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам валютных операций.

*3.****Замкнутая (неконвертируемая) валюта (НКВ) -*** национальная валюта, которая функционирует только в пределах страны и не обменивается на иностранные валюты (запрет как для юридических, так и для физических лиц).

**Валютный курс**- цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Валютный курс необходим:

· для обмена валют при торговле товарами и услугами;

· при движении капиталов и кредитов;

· для сравнения цен на мировых товарных рынках;

· для сравнения стоимостных показателей разных стран;

· для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

**Классификация видов валютного курса**

1. **По способу фиксации:** плавающий, фиксированный, смешанный

2. **По способу расчета:** паритетный, фактический,

3. **По виду сделок:** срочных сделок, спот-сделок, своп-сделок

4. **По способу установления:** официальный, неофициальный

5. **По отношению к паритету покупательной способности валют:** завышенный, заниженный, паритетный

6. **По отношению к участникам сделки:** курс покупки, курс продажи средний курс

7. **По способу продажи:** курс наличной продажи, курс безналичной продажи, оптовый курс обмена валют, банкнотный

8. **По учету инфляции:** реальный, номинальный.

**16. Виды и функции налогов. Основные направления совершенствования налоговой системы России.**

**Под налогом,** сбором, пошлиной и другим платежом понимается обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами. Это обязательные сборы, проводимые государством на основе государственного законодательства. Налоги выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании государственных финансовых ресурсов. Являясь фактором перераспределения национального дохода, они призваны также: гасить возникающие «сбои» в системе распределения, заинтересовывать (или снижать заинтересованность) людей в развитии той или иной деятельности. Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее – налоги), а также форм и методов их построения образует **налоговую систему**. Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства. Они устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, т. е. определяют элементы налога.

**К элементам налога относятся:** - **субъект налога,** или налогоплательщик - лицо, на которое законом возложена обязанность платить налог. Однако через механизм цен налоговое бремя может быть переложено на другое лицо, поэтому выделяется специально и **носитель налога** – лицо, которое фактически уплачивает налог; - **объект налога** – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т. п.); - источник налога – доход, за счет которого уплачивается налог; - ставка налога – величина налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товара и т. п.).

Различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

**Твердые ставки** устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров дохода (например, за тонну нефти или газа). **Пропорциональные***–*действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины. **Прогрессивные ставки** – средняя ставка прогрессивного налога повышается по мере возрастания дохода. При прогрессивной ставке налогообложения налогоплательщик уплачивает не только большую абсолютную величину дохода, но и большую его долю. Прогрессивные налоги – это те налоги, бремя которых наиболее сильно давит на лиц с большими доходами. **Регрессивные**– средняя ставка регрессивного налога снижается по мере роста дохода. Регрессивные налоги выгодны лицам, обладающим большими доходами, и наиболее тяжелы физическим и юридическим лицам, обладающим незначительными доходами.

**По платежеспособности налоги** можно классифицировать на прямые и косвенные.

***Прямые налоги*** *непосредственно платятся субъектом налога. Они взимаются с конкретного юридического или физического лица.****Прямые налоги прямо пропорциональны платежеспособности. К их числу следует отнести:***- НДФЛ и налог на прибыль организаций;- поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость, на социальное страхование, на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги и социальные взносы); налоги на перевод прибыли за рубеж и т. п.

***Косвенные налоги*** *– это налоги на определенные товары и услуги. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене (например, акцизы). Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.****Основными видами косвенных налогов являются****:*- налог на добавленную стоимость, акцизы (налоги, включаемые в цену товара или услуги);- на наследство;- на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др.

Главными направлениями изменения налоговой системы России должны стать: 1) снижение общего уровня налогообложения при резком расширении налоговой базы; 2) сокращение количества налогов и упрощение системы налогообложения; 3) усиление налоговой дисциплины; совершенствованиеналогового законодательства; 5) существенно снизить подоходный налог, НДС, налог на прибыль; 6) сократить экспортные пошлины; существенно повысить ресурсные и имущественные платежи, а также акцизы; 7) предусмотреть отмену многих налогов, которые можно охарактеризовать как нерыночные или финансово малоэффективные; 8) провести «инвентаризацию» налоговых льгот. Конкретные ставки и условия сбора налогов должны утверждаться одновременно с принятием бюджета на соответствующий год, имея в виду достижение заранее определенных среднесрочных целей. В целом, необходимы серьезные изменения в налоговой политике государства, способные сделать налоговую систему эффективно выполняющей свои функции. Таким образом, данные преобразования позволят усовершенствовать существующую налоговую систему и повысить эффективность функционирования экономики.

**17. Виды цен во внешнеэкономической деятельности.**

При осуществлении внешнеторговой деятельности на мировом рынке различают следующие*основные виды цен:*

1. Экспортные цены ФАС или ФОБ. По этим ценам фирма экспортер продает товар импортеру с включением в цену транспортных расходов по доставке либо к борту судна (ФАС), либо на борт судна, включая затраты на погрузку (ФОБ).

2.Импортные цены СИФ включают в себя кроме цен фоб, затраты на страховку и транспортировку грузов до границы страна - экспортера или импортера.

3. Контрактные цены, которые устанавливаются по согласованию сторон и, как правило, определяются на основе торговых договоров и соглашений между правительствами различных стран. Они отражают действительный уровень цен на товар определенного качества при соответствующих условиях поставки и платежа. Такие цены обычно составляют коммерческую тайну.

4.Цены биржевых котировок, аукционов и торгов. Биржевые котировки-цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах (натуральный каучук, сахар-сырец, хлопок, некоторые цветные металлы и другие). Биржевые котировки являются ценами реальных контрактов, чутко реагируют на изменение конъюнктуры, подвержены влиянию спекуляции и других факторов.

5. Цены предложений крупных фирм и цены фактических сделок.

Цены предложений чаще всего называют справочными ценами, так как они означают первоначальный уровень цены, который при заключении сделок , как правило, понижается.

6. Внутренние оптовые цены стран, участвующих в международных сделках. Они отличаются от экспортных или импортных цен на величину таможенных пошлин и налогов.

В зависимости от характера образования цены мирового рынка условно можно разделить“на цены свободного” и цены “закрытого” рынка.

Цены “свободного” рынкаформируются в зависимости от условий конкуренции и объективно складывающегося соотношения между спросом и предложением. К ним относятся, например, цены организованных мест реализации товаров- аукционов, торгов, бирж.Цены этих форм торговли определяются по относительно однородной продукции, исходя из конкретных условий ,складывающихся при реализации товара. Так, например, аукционные цены действуют на рынке пушнины, система торгов особенно широкое распространение получила на рынке машин и оборудования, где около80% стоимости контрактов на поставку этих товаров из капиталистических стран в развивающиеся приходится на сделки, заключенные в результате торгов. Наиболее широкое распространение среди цен организованных форм торговли получили биржевые цены. Они действуют в торговле зерновыми, сахаром, кожсырьем, хлопком, шерстью, каучуком, отдельными цветными металлами и другими товарами. Большое распространение в практике мировой торговли получили справочные цены. Они применяются на рынках нефти, нефтепродуктов, химических товаров, черных, отдельных видов цветных металлов и некоторых других товаров Справочные цены выступают для продавцов и покупателя в качестве исходного пункта при определении контрактной цены, фиксируемой в документе о сделке.

В отличие от цен свободного рынка цены “закрытых” рынков формируются при определенных специфических отношениях между продавцами и покупателями. К ценам “закрытых” рынков можно отнести цены внутрифирменной торговли, цены региональных экономических группировок и цены специальных преференциальных(льготных) соглашений. Цены внутрифирменной торговли (трансфертные)получили распространение в хозяйственном обороте как капиталистических, так и развивающихся стран, в т.ч. при обмене товарами и услугами международных монополий. Объективной основой расширения сферы применения трансфертных цен является развитие производственной кооперации. Как правило, данные об этих ценах ограничены, они составляют коммерческую тайну.

Трансфертные цены обеспечивают:

· распределение перераспределение прибыли в рамках материнской и дочерних компаний с учетом организационной структуры, степени децентрализации управления, политики в определении рентабельности; · перевод прибыли, получаемой дочерними компаниями из стран, где имеются запреты или ограничения на такие операции;

· уменьшение сумм подоходных налогов;

· снижение размеров уплачиваемых за границей таможенных пошлин, других налогов и сборов;

· раздел рынков сбыта между зарубежными дочерними компаниями;

· проведение единой политики в обмене новыми технологиями и предоставлении технических услуг дочерним предприятиям.

**18. Внеоборотные активы предприятия, состав, структура, источники финансирования.**

**Под внеоборотными понимаются активы компании,** которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относятся к основным средствам, нематериальным активам, доходным вложениям в материальные ценности и другим активам, включая расходы, связанные с их строительством (незавершенное строительство) и приобретением.

**В разделе бухгалтерского баланса "Внеоборотные активы"** обобщается вся необходимой информация о наличии и движении активов корпорации, относящихся к основным средствам, нематериальным активам, доходным вложениям в материальные ценности, оборудованию к установке, вложениям во внеоборотные активы. Как правило, наибольший удельный вес во внеоборотных активах занимают основные средства.

**К основным фондам относят:** здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительную технику, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, сельскохозяйственные машины и орудия, взрослый рабочий и продуктивный скот, землю, многолетние насаждения и др. В их состав включают средства труда со сроком службы не менее 1 года.

***Источники финансирования воспроизводства основных фондов организаций подразделяют*** на централизованные источники, нецентрализованные источники, заемные финансовые средства; привлеченные финансовые средства, средства иностранных инвесторов.

***К централизованным источникамкапитальных вложений относятся:***

q ассигнования из бюджетов различных уровней, предоставленные на безвозмездной основе на строительство новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих организаций (для государственных организаций),

q денежные средства, поступающих в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов, холдингов, ассоциаций и других объединений,

q средства внебюджетных фондов.

***В состав нецентрализованных источников капитальных вложений корпорации входят собственные ресурсы компании, а также внутрихозяйственные резервы:***

q первоначальные взносы учредителей в уставный капитал;

q накопления, образовавшиеся за счет результатов хозяйственной деятельности, направленные на финансирование капитальных вложений, включающие: амортизационные отчисления; нераспределенная прибыль, направленная на финансирование капитальных вложений; часть чистой прибыли, направляемой в фонд накопления; часть чистой прибыли, направляемой в фонд потребления (в части жилищного строительства); q внутрихозяйственные резервы.

***К заемным средствам, направляемым на капитальные вложения,*** относятся долгосрочные кредиты банка и других кредиторов на производственное развитие.

***Заемные средства*** могут использоваться организацией в виде банковского кредита, ссуд других кредиторов под векселя и иные долговые обязательства и денежных средств, полученных от размещения облигационных займов.

***К привлеченным средствам,*** направляемым на капитальные вложения, относятся денежные средства, получаемые от эмиссии ценных бумаг, паевых и иных взносов юридических и физических лиц.

***Нематериальные активы.* К нематериальным активам** относятся объекты, не имеющие натурально-вещественной формы, используемые в хозяйственной деятельности в течение периода, превышающего 12 месяцев, не предполагаемые к продаже в течение этого срока и приносящие экономические выгоды в будущем: - произведения науки, литературы и искусства; - программы для электронных вычислительных машин; - изобретения; - полезные модели; - селекционные достижения; - секреты производства (ноу-хау); - товарные знаки и знаки обслуживания.

**Отложенные налоговые активы** отражаются в бухгалтерском балансе соответственно в качестве внеоборотных активов. Переплата по текущему налогу на прибыль за каждый отчетный период отражаются в бухгалтерском балансе в качестве дебиторской задолженности в размере переплаты и (или) излишне взысканной суммы налога. Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Организация признает отложенные налоговые активы в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, при условии существования вероятности того, что она получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

**19. Государственные и муниципальные финансы: их экономическое содержание и структура.**

**Основой финансовой системы любого государства являются государственные и муниципальные финансы. Государственные и муниципальные финансы -** совокупность денежных отношений, возникающих в реальном денежном обороте между государственными и муниципальными органами управления и другими экономическими субъектами, в процессе которых происходит формирование и использования централизованных денежных фондов для финансирования расходных обязательств государства и муниципального образования.

От эффективного функционирования государственных финансов зависит поступательное развитие всех отраслей и сфер хозяйственной деятельности, стабильность и достаточность системы социальной защиты и социального обеспечения населения, устойчивость денежного обращения и платежеспособность государства как суверенного заемщика.

Государственные и муниципальные финансы характеризуется большим многообразием видов бюджетно-финансовых отношений со всеми звеньями финансов, которые постоянно усложняются под воздействием процессов реформирования сектора общественных услуг, глобализации финансовых рынков, усиления стабилизирующей роли государства в экономике.

В составе сферы государственных и муниципальных финансов можно выделить следующие организационные формы бюджетов:

• Федеральный бюджет.

• Бюджеты субъектов РФ (региональные бюджеты).

• Местные бюджеты.

Государственные и муниципальные финансы — это совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования централизованных фондов финансовых ресурсов.

Материальную основу финансов составляет денежный оборот.

Реальный денежный оборот — это экономический процесс, вызывающий движение стоимости и сопровождающийся потоком денежных платежей и расчетов.

Объектом реального денежного оборота выступают финансовые ресурсы, являющиеся источниками финансирования расширенного воспроизводства.

Государственные и муниципальные финансы выражают экономические отношения, связанные с обеспечением централизованными источниками финансирования государственного и муниципального секторов экономики, наиболее значимых программ развития производства и общественного сектора, организаций и учреждений бюджетной сферы и т.п.

Их функционирование направлено на достижение общих целей развития социально ориентированной экономики.

Финансы как экономическая категория зависят от преобразований во взаимоотношениях между звеньями финансовой системы. Это относится, прежде всего, к взаимосвязям между финансами макроуровня и финансами микроуровня.

Финансы макроуровня, и прежде всего государственный и муниципальный бюджеты, основываются на финансовом потенциале предприятий.

Финансы способствуют достижению общих целей экономического развития, поэтому требуется их оптимальная организация. Способ организации устанавливает качественную определенность финансов. Распределение и использование финансовых ресурсов в государстве осуществляются в рамках интегри-рованной системы управления финансовыми потоками. Важным методологическим фактором является определение принципов организации и функционирования государственных и муниципальных финансов, позволяющее выявить направления воздействия финансов на развитие государственного и муниципального секторов экономики, выработать критерии их функционирования.

Государственные и муниципальные финансы опираются на информационные потоки. Принятие государственных решений основано на совокупности информации. Анализ поступающей информации важен как в момент принятия решения, так и в процессе контроля за ходом его выполнения. Эта информация содержится в оперативной и статистической отчетности, договорах и соглашениях, расчетных документах и т.п. Государственные и муниципальные финансы имеют четкую целевую ориентацию.

Они затрагивают определенные социально-политические интересы отдельных слоев общества. Однако во всех своих аспектах они ориентированы на решение государственных и муниципальных задач.

**20. Государственные социальные внебюджетные фонды РФ и их характеристика.**

Важнейшими внебюджетными фондами, не консолидиро­ванными в федеральном бюджете РФ, являются: Пенсионный фонд РФ; Фонд социального страхования РФ; • Фонд обязательного медицинского страхования РФ. Эти фонды относятся к социальным внебюджетным фондам.

Пенсионный фонд РФ образован постановлением Верховно­го Совета РФ от 27 декабря 1991 г. (действовало в редакции от 11 февраля 1993 г.), с 1 января 1992 г. было введено Положение о Пенсионном фонде РФ. Основными ***источниками***формирования средств***Пенсионно­го фонда РФ***являются: 1) страховые взносы работодателей; 2) страховые взносы граждан; 3) добровольные взносы граждан; 4) доходы от капитализации средств фонда; 5) прочие поступления.

Тариф взносов в Пенсионный фонд, как и в другие социальные фонды РФ, ежегодно утверждался федеральным законом. ***Обла­гаемой суммой***для начисления страховых взносов в Пенсионный фонд являются: вознаграждения по трудовым договорам и договорам граждан­ско-правового характера, предметом которых является выпол­нение работ, оказание услуг, а также авторским договорам; другие выплаты, осуществляемые в пользу работников, — все виды материальной помощи, стоимость ценных подарков и на­град, выплаты по случаю юбилея, компенсационные выплаты. Пенсионный фонд ***используется:***на выплату пенсий по возрасту и инвалидности; при потере кормильца; за выслугу лет, военнослужащим; выплату пособий на детей в возрасте от полутора до шести лет; одиноким матерям; лицам, пострадавшим на Чернобыльской АЭС; • для оказания материальной помощи престарелым и инвали­дам.

В условиях рыночной экономики Пенсионный фонд призван гарантировать максимальную реализацию прав личности на дос­тойную старость, соответствующему вкладу в общественное раз­витие.

Фонд социального страхования РФ был создан на основании Указа Президента РФ от 26 июля 1992 г. Положение о Фонде со­циального страхования РФ было утверждено постановлением Пра­вительства РФ от 12 февраля 1994 г. ***Источниками***формирова­ния средств ***Фонда социального страхования***являются: страховые взносы организаций-работодателей; страховые взносы физических лиц (предпринимателей и не за­регистрированных в качестве предпринимателей, но исполь­зующих наемный труд); добровольные взносы физических и юридических лиц; ассигнования из государственного бюджета; доходы от капитализации временно свободных денежных средств в пределах средств, предусмотренных бюджетом; прочие доходы.

**Облагаемой базой**для начисления взносов являются вознаг­раждения по трудовым договорам вне зависимости от источника финансирования. Средства Фонда направляются на следующие ***цели:***

*1) выплату пособий по временной нетрудоспособности, бере­менности и родам, при рождении ребенка, по уходу за ребенком до достижения им полутора лет, на погребение; 2) санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, а также на частичное содержание находящих­ся на балансе организации санаториев-профилакториев, санатор­ных и оздоровительных лагерей для детей и юношества; 3) проведение научно-исследовательских работ по вопросам социального страхования.*

*Фонд обязательного медицинского страхования РФ образован согласно Закону РФ «О медицинском страховании граждан РСФСР» от 28 июня 1991 г. Медицинское страхование является разновидностью общего страхования граждан, обеспечивающего всем российским гражданам равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи за счет средств обязатель­ного медицинского страхования.*

***Цель****медицинского страхова­ния — гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и обеспечение профилактических мероприятий.*

***Субъекты***медицинского страхования — гражданин, страхова­тель, страховая медицинская организация, страховое медицин­ское учреждение.

***Источниками***формирования средств ***Фонда обязательного медицинского страхования***являются: страховые взносы организаций-работодателей; страховые взносы физических лиц (предпринимателей и не за­регистрированных в качестве предпринимателей, но исполь­зующих наемный труд); • добровольные взносы физических и юридических лиц; ассигнования из государственного бюджета; доходы от капитализации временно свободных денежных средств в пределах средств, предусмотренных бюджетом; прочие доходы. Фонд обязательного медицинского страхования ***структурно состоит***из Федерального фонда и территориальных фондов обя­зательного медицинского страхования. Средства фон­дов находятся в государственной собственности, не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

**21. Денежная масса. Закон денежного обращения. Скорость оборота денег.**

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, нужное для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа. Количество денег, необходимое для выполнения функций денег как средства обращения, зависит от трех факторов, определяемых условиями производства: 1) количества проданных на рынке товаров и услуг (связь прямая); 2) уровня цен товаров и тарифов (связь прямая); 3) скорости обращения денег (связь обратная). Впервые эта взаимосвязь была установлена К. Марксом.

**Количество денег для выполнения функции средства обращения** определяется как отношение суммы товарных цен к среднему числу оборотов одноименных денежных единиц (скорости обращения денег): К=S / C, (2.1) где К – количество денег, необходимых в качестве средства обращения; S – сумма цен реализуемых товаров и услуг; С – среднее число оборотов денег как средства обращения (скорость обращения денег).

**Скорость обращения денег** определяется числом оборотов денежной единицы за известный период времени, так как одни и те же деньги в течение определенного периода постоянно переходят из pyк в руки, обслуживая продажу товаров и оказание услуг. Увеличенная денежная масса при том же объеме товаров на рынке ведет к обесценению денег, т. е. в конечном итоге является одним и факторов инфляционного процесса.

С возникновением функций денег как средства платежа формула (2.1) несколько усложняется, и закон, определяющий количество денег в обращении, приобретает следующий вид:

К=(S1-S2+S3-P) / С, (2.1) где S1 - сумма цен товаров и услуг; S2 - сумма цен товаров, проданных в кредит; S3 – сумма платежей по обязательствам;

P – взаимопогашающие платежи.

При металлическом обращении количество денег в обращении регулировалось автоматически, при помощи функций денег как сокровища, т.е. если потребность в деньгах сокращалась, то излишние деньги уходили в сокровища, если увеличивалась – происходил обратный прилив денег. На основании данного наблюдения, К.Маркс сформулировал закон бумажного денежного обращения: бумажные деньги должны выпускаться в обращение в таком их количестве, в котором обращалось бы заменяемое ими золото. Выпуск бумажных денег в большом количестве приводит к расстройству денежного обращения и к инфляции. Закон не имел практического применения в капиталистических условиях хозяйствования, но на этом принципе была построена денежная система Советского Союза.

**Денежная масса** является важнейшим количественным показателем денежного обращения и представляет собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот. Количество неразменных кредитных денег должно определяться стоимостью всех ценностей в стране через денежный капитал. Для анализа количественных изменений денежного обращений используются специальные группировки активов ***- денежные агрегаты***, распределяющие денежную массу по степени ликвидности. Каждый последующий показатель массы включает предыдущий, плюс новая величина финансовых средств по степени ликвидности (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Структура денежных агрегатов в РФ

|  |  |
| --- | --- |
| ММ0 | Наличные деньги в обращении |
| ММ1 | +М0 | Средства на расчетных, текущих, специальных счетах организаций, счетах местных бюджетов, бюджетных, профсоюзных и других организаций, вклады до востребования юридических и физических лиц |
| ММ2 | +М1 | Срочные вклады юридических и физических лиц |
| ММ3 | +М2 | Сертификаты и облигации государственных займов |

Анализ структуры и динамики денежной массы имеет большое значение при выработке ЦБ РФ ориентиров денежно-кредитной политики. Статистическим показателем денежной массы является денежная база, включающая агрегат МО, денежные средства в кассах банков, а также обязательные резервы банков в ЦБ РФ и их средства на корреспондентских счетах.

Изменение объема денежной массы может быть результатом как изменения массы денег в обращении, так и ускорения их оборота.

**22. Денежный оборот и система денежных расчетов на предприятии.**

Процесс непрерывного движения денежных знаков в наличной и безналичной формах называется **денежным оборотом,**или, по-другому, – это сумма всех платежей, совершенных юридическими и физическими лицами в наличной и безналичной формах за определенный период времени.

Денежный оборот складывается из отдельных каналов движения денег, по которым они движутся навстречу друг другу (причем количественно неравными по абсолютной величине потоками), например между Центральным банком и коммерческими банками; между предприятиями и организациями; между банками и предприятиями; между банками и населением; между физическими лицами и т. д.

Предприятия, объединения, организации и учреждения (в дальнейшем – предприятия) независимо от организационно-правовых форм и сферы деятельности обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков (далее - банках).

Предприятия производят расчеты по своим обязательствам с другими предприятиями, как правило, в безналичном порядке через банки или применяют другие формы безналичных расчетов, устанавливаемые Банком России в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В Российской Федерации установлен предельный размер расчетов наличными деньгами по одному платежу:

o между юридическими лицами - в сумме 10 тысяч рублей;

o для предприятий потребительской кооперации за приобретаемые у юридических лиц товары, сельскохозяйственные продукты, сырье - в сумме 15 тысяч рублей;

o для предприятий и организаций торговли Главного управления исполнения наказаний Министерства внутренних дел Российской Федерации (ГУИН МВД России) при закупке товаров у юридических лиц - в сумме 15 тысяч рублей.

Для осуществления расчетов наличными деньгами каждое предприятие должно иметь кассу и вести кассовую книгу по установленной форме.

Прием наличных денег предприятиями при осуществлении расчетов с населением производится с обязательным применением контрольно-кассовых машин.

Кассовые операции оформляются типовыми межведомственными формами первичной учетной документации для предприятий и организаций, которые утверждаются Госкомстатом Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации.

Прием наличных денег кассами предприятий производится по приходным кассовым ордерам, подписанным главным бухгалтером или лицом на это уполномоченным письменным распоряжением руководителя предприятия.

О приеме денег выдается квитанция к приходному кассовому ордеру за подписями главного бухгалтера или лица, на это уполномоченного, и кассира, заверенная печатью (штампом) кассира или оттиском кассового аппарата.

Выдача наличных денег из касс предприятий производится по расходным кассовым ордерам или надлежаще оформленным другим документам (платежным ведомостям (расчетно-платежным), заявлениям на выдачу денег, счетам и др.) с наложением на этих документах штампа с реквизитами расходного кассового ордера.

Документы на выдачу денег должны быть подписаны руководителем, главным бухгалтером предприятия или лицами на это уполномоченными.

При выдаче денег по расходному кассовому ордеру или заменяющему его документу отдельному лицу кассир требует предъявления документа (паспорта или другого документа), удостоверяющего личность получателя, записывает наименование и номер документа, кем и когда он выдан и отбирает расписку получателя.

Расписка в получении денег может быть сделана получателем только собственноручно чернилами или шариковой ручкой с указанием полученной суммы: рублей - прописью, копеек - цифрами.

При получении денег по платежной (расчетно-платежной) ведомости сумма прописью не указывается.

Все поступления и выдачи наличных денег предприятия учитывают в кассовой книге.

Каждое предприятие ведет только одну кассовую книгу, которая должна быть пронумерована, прошнурована и опечатана сургучной или мастичной печатью.

Количество листов в кассовой книге заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера данного предприятия.

**23. Денежный оборот: сущность, содержание и структура.**

Процесс непрерывного движения денежных знаков в наличной и безналичной формах называется **денежным оборотом,**или, по-другому, – это сумма всех платежей, совершенных юридическими и физическими лицами в наличной и безналичной формах за определенный период времени.

Денежный оборот складывается из отдельных каналов движения денег, по которым они движутся навстречу друг другу (причем количественно неравными по абсолютной величине потоками), например между Центральным банком и коммерческими банками; между предприятиями и организациями; между банками и предприятиями; между банками и населением; между физическими лицами и т. д.

**Выпуск денег в оборот**происходит постоянно. **Наличные деньги**выпускаются в оборот, когда банки выдают их своим клиентам при осуществлении кассовых операций.

**Безналичные деньги**в оборот выпускаются коммерческими банками, когда предоставляется ссуда клиенту. Одновременно клиенты погашают ссуды и сдают наличные деньги в кассу банка. В результате общее количество денег в обороте может не увеличиваться.

Под **эмиссией денег**понимается такой выпуск денег в оборот, который приводит к общему увеличению денежной массы, находящейся в обороте.

**Структуру денежного оборота**можно охарактеризовать по разным критериям: по экономическому содержанию и по форме функционирующих в нем денег.

По экономическому содержанию отдельных частей денежного оборота, обслуживающему разные сферы денежных отношений, его можно подразделить:

– на денежно-товарный оборот (денежно-расчетный), обслуживающий рынок средств производства, рынок продуктов потребления и услуг, рынок рабочей силы;

– денежный оборот, связанный с платежами нетоварного характера (денежно-кредитный и денежно-финансовый обороты), обслуживающий рынок кредитных ресурсов, рынок ценных бумаг, валютный рынок. При этом деньги свободно переходят из одной части денежного оборота в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой рынка в результате действия закона спроса и предложения.

Наиболее распространенной является классификация денежного оборота в зависимости от формы функционирующих в нем денег – на**налично-денеж-ный**и **безналичный.**

**Налично-денежный оборот –**часть денежного оборота, равная сумме всех платежей, совершенных в наличной форме за определенный промежуток времени, это процесс непрерывного обращения наличных денежных знаков (банкнот, казначейских билетов, разменной монеты). Налично-денежный оборот в Российской Федерации организуется государством в лице Центрального банка. Этот оборот обслуживает получение и расходование большей части денежных доходов населения. В российской действительности наличные деньги обслуживают также и большую часть хозяйственных связей юридических лиц, особенно частных предпринимателей.

**Наличные деньги используются:**

– для осуществления кругооборота товаров и услуг;

– для расчетов по выплате заработной платы, приравненных к ней платежей;

– для оплаты ценных бумаг и выплат дохода по ним;

– для платежей населения за коммунальные услуги. Налично-денежный оборот в Российской Федерации организуется государством в лице Центрального банка.

**Безналичный оборот** – сумма платежей за определенный период времени, совершенных без использования наличных денег путем записи по счетам в кредитных организациях или путем взаимных расчетов хозорганов.

Все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются **денежными расчетами,**которые могут принимать как наличную, так и безналичную форму.

Осуществление безналичных расчетов по счетам, открытым в банках, проводится **в формах,**установленных законодательством:

а) расчеты платежными поручениями;

б) расчеты по аккредитиву;

в) расчеты чеками;

г) расчеты по инкассо.

Вопросы 22 и 23 схожи.

**24. Деньги и их функции. Денежные агрегаты.**

**Деньги** — это вид финансовых активов, который может быть использован для сделок, принимаемый людьми в качестве оплаты за продукты и услуги и для погашения долгов.

**Функции денег:**

Как **мера стоимости**деньги выступают в качестве меры затрат общественного труда на производство товаров, что делает товары соизмеримыми. Стоимость товаров, выраженная в деньгах, называется **ценой.**В основе цен и их движения – **закон стоимости.**Для сравнения цен разных по стоимости товаров их необходимо свести к единому масштабу, т. е. выразить в одинаковых денежных единицах.

Выполняя функцию **средства обращения,**деньги выступают посредником в обмене товаров. В отличие от функции меры стоимости, где товары идеально оцениваются в деньгах до начала их обращения, деньги при обращении товаров должны присутствовать реально, но участвуют они в процессе обмена мимолетно. В этой функции используются наличные денежные знаки.

Функцию **средства платежа**деньги выполняют при погашении долгового обязательства, когда появляется разрыв во времени между оказанием услуги и оплатой за нее, т. е. отсутствует встречное движение товаров, услуг и денег и появляются кредитные отношения. Эту функцию могут выполнять как наличные, так и безналичные деньги.

**Средство накопления, сбережения и образования сокровищ**выполняют деньги, временно находящиеся без движения у их владельцев (накопления – у юридических и физических лиц в виде остатков на счетах в банках, приносящих доход в виде процентов, когда банки превращают их в активный денежный капитал в другом процессе обращения, сбережения – у физических лиц в виде наличных денег, образования сокровищ – относится только к действительным золотым и серебряным деньгам).

**Функцию мировых**деньги выполняют, обслуживая экономические связи между субъектами различных государств. При этом деньги могут быть средством платежа (при расчетах по платежному балансу, погашению внешних займов и т. п.), покупательным средством (при прямой покупке товаров за границей), всеобщим средством перемещения богатства.

Денежную массу делят на **денежные агрегаты** (от http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=M_0 до http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=M_3), в которые входят различные виды денег.

Денежные агрегаты — группировка банковских счетов по степени быстроты превращения средств на этих счетах в наличные деньги. Чем быстрее средства на счетах можно перевести в денежную форму, тем более ликвидным считается агрегат.

В агрегат **М0** входят все виды денег, обладающих высокой степенью ликвидности.

В первоначальный агрегат входят **наличные деньги и чеки**: **М0 = C + чеки**, где **С** — начальная денежная масса. Наличные деньги в свою очередь состоят из бумажных денег, банкнот и разменной монеты. **Чеки** — это документы установленной формы, которые можно либо предъявлять в банк для получения наличных денег, либо непосредственно использовать как платежное средство наряду с наличными деньгами. Использование чеков предполагает наличие текущего счета в банке. В последние два десятилетия универсальным пластиковым заменителем чековой книжки, становится кредитная карточка, занимающая гораздо меньше места в кошельке участника денежного обращения.

**Денежный агрегат М1** Агрегат **М1** является дополненным агрегатом **М0** и может быть представлен следующим образом: **М1 = М0 + средства на расчетных и текущих банковских счетах**

Очевидно, что степень ликвидности банковских вкладов гораздо ниже, чем в целом по агрегату **М0**, поэтому и агрегат**М1** менее ликвиден.

**Денежный агрегат М2** Кроме денег, то есть агрегата http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=M_1 в состав денежной массы входят покупательные и платежные средства, не обладающие абсолютной ликвидностью. К ним относятся вексель, облигация, депозитные сертификаты. В безналичной форме: срочные вклады на банковских счетах.Агрегат **М2** дополняет к **М1** срочные вклады: **М2 = М1+ срочные вклады**.При срочном вкладе владелец счета на некоторое время передает свои денежные средства в распоряжение банка. В случае необходимости деньги можно снять со срочного вклада до наступления срока, но при этом у клиента могут быть потери (не выплачен процент по вкладу).

**Денежный агрегат М3** Агрегат **М3** предполагает увеличение агрегата **М2** за счет государственных ценных бумаг: **М3 = М2 + государственные ценные бумаги**.Эти бумаги (в основном облигации государственных займов) представляют собой уже не совсем полноценные деньги, но все же они могут быть трансформированы в другиевиды денег(проданы на открытомрынке) и по этому признаку их включают в состав денежной массы

**25. Депозитные и сберегательные сертификаты: сущность, цена и доходность.**

|  |
| --- |
|  |

Коммерческие банки в целях привлечения дополнительных денежных ресурсов осуществляют выпуск ценных бумаг, именуемых **сертификатами** (денежный документ — удостоверение). В зависимости от ориентации на инвестора сертификаты подразделяются на**депозитные** и**сберегательные.**

**Сертификаты** представляют собой денежные документы, удостоверяющие внесение средств на определенное время, имеющие обычно фиксированную ставку процента.

Внесенные таким образом в банк средства могут быть изъяты только по предъявлении правильно оформленных сертификатов. Разница между депозитным и сберегательным сертификатами заключается только в том, что сберегательные сертификаты выдаются физическим лицам (гражданам), а депозитные — юридическим лицам (организациям). Депозитные и сберегательные сертификаты могут быть куплены в любое время в течение всего периода их действия, а проценты по ним начисляются с момента их приобретения.

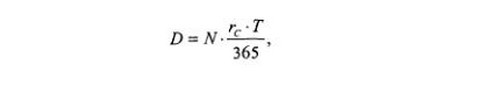
Депозитные и сберегательные сертификаты имеют общие черты:

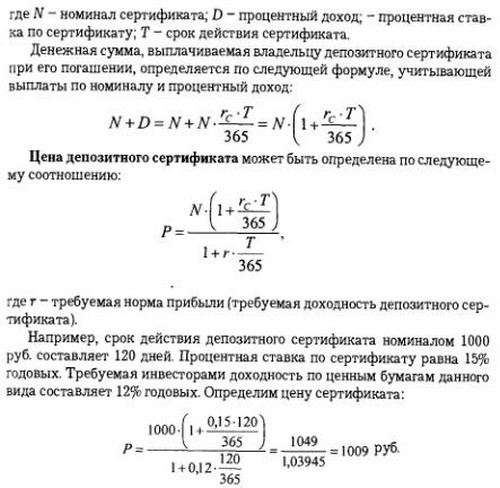
* они являются ценными бумагами;
* выпускаются исключительно банками;
* регулируются банковским законодательством;
* всегда выпускаются в документарной форме;
* право требования по ним может уступаться другим лицам;
* не могут служить расчетным и платежным средством за товары и услуги;
* выдаются и обращаются только среди резидентов.

Право выпускать депозитные и сберегательные сертификаты предоставлено только банкам. Минимальная величина номинала для сертификатов не установлена.

Депозитные и сберегательные сертификаты являются срочными ценными бумагами. Срок обращения депозитных сертификатов ограничивается одним годом, сберегательных — не может превышать трех лет. Если сроки их погашения просрочены, то они считаются документами до востребования и банк обязан их погасить но первому требованию держателя.

В депозитном и сберегательном сертификатах указывается размер причитающихся процентов по вкладу. Могут выпускаться сертификаты с правом и без права досрочного изъятия средств, с выплатой и без выплаты штрафов за досрочное изъятие.

Депозитные и сберегательные сертификаты по основным своим свойствам и характеристикам близки к краткосрочным и среднесрочным облигациям. По окончании срока действия сертификата его владелец получает сумму первоначального вклада и процентов. Депозитные сертификаты выпускаются на срок менее года и предназначены для юридических лиц. При заданной процентной ставке по сертификату сроком действия до года сумма начисленных процентов (процентного дохода) может быть определена по формуле:   




**26. Доходы организаций (предприятий).**

под доходами организации (предприятия) следует понимать поступления денежных средств и иного имущества, которые становятся собственностью организации (предприятия). Они не связаны с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников предприятия.

Доходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются:

* на доходы от обычных видов деятельности (выручка от продаж);
* прочие доходы.

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

Доходы, отличные от доходов по обычным вицам деятельности, считаются прочими поступлениями. К прочим доходам относятся:

* поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, когда это не является предметом деятельности организации;
* поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
* поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
* прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества) и др.

К прочим доходам относятся также поступления по страховому возмещению, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Особое значение имеет направление деятельности организации. По этому признаку доходы классифицируются:

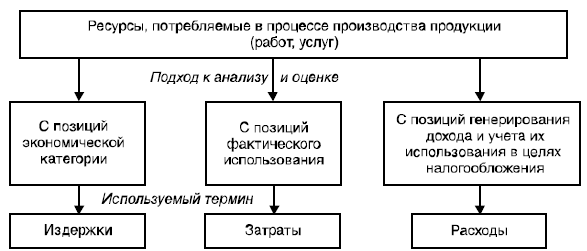
* на доходы от основной деятельности — это выручка от реализации продукции (работ, услуг);
* доходы от инвестиционной деятельности — доходы, полученные от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;
* доходы от финансовой деятельности — это доходы, полученные от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия, и т.п.

В международной практике под выручкой понимают поступление или иное увеличение активов предприятия, которое происходит в результате его основной или главной деятельности.

Выручка от продаж служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу. От своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации, размер ее прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками.

За счет выручки от реализации предприятия покрывают свои текущие затраты на производство и реализацию продукции и формируют прибыль. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов за сырье, материалы, комплектующие, в связи с чем организация вынуждена выплачивать штрафы, а это в конечном итоге обусловливает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе и остановку производства смежных предприятий. Поступление денежной выручки на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, так как она является источником уплаты всех налоговых платежей.

Выручку от продаж определяют исходя из объема реализации продукции, товаров, работ, услуг и продажных цен (тарифов). Выручка брутто включает налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные таможенные пошлины. Для финансовых расчетов применяют выручку нетто. Основные направления использования выручки нетто представлены на рис. 5.2.

 Рис. 5.2. направления использования выручки

**27. Заемный капитал: сущность, структура и характеристика основных элементов.**

**Заемный капитал –** одна из функциональных форм денежного капитала.

В отличие от собственного капитала, имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату.

Обычно предусматривается периодическое начисление процентов в пользу кредитора. Заемный капитал подразделяется на краткосрочный (до одного года) и долгосрочный.

Как правило, во время развития компания сталкивается со следующими видами заемного капитала (перечислены в порядке привлечения):

* векселя
* лизинг
* банковские кредиты
* синдицированные кредиты
* облигации
* кредитные ноты
* секьюритизированные активы.

Заемный капитал – это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог и др. внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Заемный капитал предприятия состоит из долгосрочных и текущих обязательств, обеспечений будущих расходов и платежей и доходов будущих периодов.

Долгосрочные обязательства – это обязательства, погашение которых не предусматривается в течение операционного цикла и срок погашения которых превышает двенадцать месяцев, начиная с даты баланса.

К текущим обязательствам относят обязательства, которые будут погашены в ходе нормального операционного цикла предприятия, или на протяжении двенадцати месяцев, начиная с даты баланса.

Обеспечение будущих расходов и платежей – это расходы на оплату будущих отпусков, гарантийные обязательства, величина которых на дату составления баланса может быть определена только путем предварительных (прогнозных) оценок или остатков денежных средств целевого финансирования.

Доходы будущих периодов составляют доходы, полученные в течение текущего и предыдущих периодов, которые относятся к последующим отчетным периодам.

Преимуществами заемного капитала являются:   
широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия;   
обеспечение роста финансового потенциала предприятия;   
низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом;   
способность повышать рентабельность собственного капитала.

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

1) возникновение в хозяйственной деятельности предприятия риска снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности;

2) высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка;

3) сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах).

Привлечение заемного капитала существенно расширяет объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивает более эффективное использование собственного капитала, ускоряет формирование целевого финансирования и на этом основании повышает рыночную стоимость.

Основываясь на статьях бухгалтерского баланса заемный капитал предприятия следует подразделять на: кратко- и долгосрочные обязательства.

**Долгосрочные обязательства** — это кредиты и займы со сроком погашения более года.

**Краткосрочные обязательства** — это обязательства со сроком погашения менее 1 года (например, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность).

**Заемный капитал предприятия формируется за счет следующих источников:**

·    кредиты и займы банковских учреждений;

·    кредиты и займы других предприятий (в т.ч. кредиторская задолженность);

·    облигационные займы;

·    бюджетные ассигнования на возвратной основе.

**28. Инвестиции и их виды.**

*Вложения в основной капитал (основные средства производства), в запасы, резервы, а также в другие экономические объекты и процессы, требующие отвлечения материальных и денежных средств на продолжительное время, именуются инвестициями.*

Основных групп инвестиций две: портфельная (финансовая), и реальная. Так называемой портфельной (финансовой) инвестицией, считается совокупный объем всех вкладываемых инвестиций, с помощью которых вкладчик достигает своих определенных целей. Портфельные инвестиции, как правило, вкладываются в акции, валюту, драгоценные камни или металлы – золото, платину и т.п. Обычно этим занимаются различные инвестиционные фонды, менеджеры, финансовые консультанты, а не сам инвестор. К реальным инвестициям относятся капитальные вклады в материальные и нематериальные активы. Такими активами могут быть: интеллектуальная собственность, производство, основной и оборотный капитал. Инвестиции этой подкатегории являются долгосрочными.

**В зависимости от содержания** самой инвестиции она может быть в виде денежных средств, движимого или недвижимого имущества, прав на имущество, прав на пользование землей либо другими материальными и нематериальными ценностями.

**По характеру участия вкладчика** в самом процессе, инвестиции подразделяются на два вида: прямые и косвенные. Так, при проведении прямой инвестиции происходит личное участие инвестора при выборе объекта для вкладывания в инвестируемый объект его капитала. Помимо этого, прямой инвестицией может являться вкладывание средств в уставный капитал предприятия с целью получения дохода либо для получения определенных прав, которые будут давать возможность управлять этим инвестируемым объектом. Если вложения инвестиций составляют 25% от общего капитала предприятия, то в мировой практике такие инвестиции считаются прямыми. Косвенными инвестициями являются такие виды вложения, когда при инвестировании выбор объектов для осуществления этих действий, происходит без персонального участия инвестора, а с помощью различных посредников – финансовых консультантов, финансовых компаний, паевых фондов и тому подобных организаций.

**Виды инвестиций в зависимости от формы собственности:**

* частные инвестиции – это вклады, которые вносят отдельные частные лица или частные организации;
* государственные инвестиции – это такие, которые осуществляются унитарными организациями либо властями — местными или центральными, за счет средств, которые взяты из бюджета, взаем либо из персональных источников;
* инвестиции смешанные – производятся как юридическими, так и физическими лицами, инвестиционными фондами, органами власти и т.д.;
* иностранные инвестиции – это такие, которые производятся иностранными юридическими и физическими лицами или государствами.

**Характеристика инвестиций в зависимости от доходности, рисков и ликвидности.**

Инвестиции могут отличаться по степени доходности от произведенных вложений и делятся на четыре вида: высокодоходные, среднедоходные, низкодоходные и бездоходные. Рассмотрим каждую из них поподробнее:

* высокодоходные, говорят сами за себя. Такие инвестиции имеют высокий уровень дохода, который будет выше среднего показателя доходности на инвестиционном рынке;
* среднедоходные – практически соответствуют такому показателю, как средняя доходность на инвестиционном рынке;
* низкодоходные — соответственно ниже среднего показателя доходности на инвестиционном рынке; бездоходные – это такие инвестиции, которые вкладываются не для получения доходов, а для того, чтобы улучшить экологическую, социальную и другие виды сфер общества.

Инвестиции подразделяются в зависимости и от степени возможных рисков. Самыми оптимальными являются безрисковые инвестиции, при которых полностью отсутствует риск потерять капитал либо предполагаемую прибыль. Вкладчики имеют стопроцентную гарантию получения чистого дохода от вложения капитала. Инвестициями низкорисковыми являются такие, при которых риск потерять капитал ниже, чем средний риск на инвестиционном рынке. Инвестиции среднерисковые имеют уровень риска приблизительно такой же, как средний риск на инвестиционном рынке. Самыми опасными являются высокорисковые инвестиции, которые значительно превышают средний риск на инвестиционном рынке, но в случае благополучного исхода, могут принести очень значительную прибыль вкладчику. Это могут быть различные спекулятивные операции и проекты с высоким риском. Такие инвестиции называются спекулятивными.

**29. Источники финансирования инвестиций в основные фонды**.

Функционирование основных фондов ограничено сроком их службы. В течение срока полезного использования они выбывают из оборота (изнашиваются), что вызывает необходимость обновления, замены или модернизации. Воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений (прямых инвестиций) и капитального ремонта. Капитальные вложения (прямые инвестиции) представляют собой затраты на создание новых объектов основных фондов, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих. Соотношение затрат по этим трем направлениям (новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение) называется воспроизводственной структурой капитальных вложений (прямых инвестиций).

Капитальные вложения (прямые инвестиции) складываются из трех основных элементов: приобретение готовых основных средств; расходов на выполнение проектно-конструкторские работы и строительно-монтажных работ, а также прочих прямых инвестиций (проведение мероприятий по обеспечению ввода сооружаемых объектов в эксплуатацию, подготовка кадров основных профессий и др.).

Работы по строительству зданий, сооружений выполняются либо непосредственно силами предприятий (хозяйственный способ строительства), либо специаль­ными строительными и монтажными организациями по догово­рам с заказчиками (подрядный способ строительства).

Финансирование капитальных вложений осуществляется за счет:

1. собственных финансовых ресурсов организации (чистая прибыль и амортизация);

2. средств, предоставленные инвесторами – бывшими или новыми собственниками (от продажи акций, прочие вклады в капиталы);

3. средств, предоставленных на безвозмездной основе в форме субсидий, субвенций;

4. средств, полученных на платной основе в форме кредитов банков, займов других организаций, в форме лизинга.

Финансирования капитального ремонта основных фондов может производится:

· путем прямого отнесения фактических затрат на расходы отчетного периода\*;

· путем отнесения фактических затрат по ремонту на расходы будущих периодов с последующим их ежемесячным равномерным списанием на расходы\*;

\*как говорят за счет оборотных средств

· за счет ремонтного фонда, формируемого в соответствии с выбранной учетной политикой (отчисление в фонд ежемесячно по определенной норме с равномерным включением в расходы, а расходование - по мере необходимости). Одним из эффективных способов финансирования капи­тальных вложений является лизинг.

Лизинг с точки зрения управления финансами рассматривается как форма финансирования путем получения в аренду движимого и недвижимого имущества, имеющую рядом особенностей.

1. Предмет лизинга предназначается для предпринимательских целей.

2. Наличие инвестирования денежных средств в предмет договора лизинга со стороны лизингодателя.

3. Наличие в схеме трех сторон: продавец или поставщик имущества, лизингодатель и лизингополучатель и заключение одновременно двух согласованных договоров.

4. Длительный срок.

5. За качество, комплектность имущества отвечает (если иное не предусмотрено договором) его продавец, поставщик оборудования.

6. Возможность выкупа имущества.

Различают 2 вида лизинга: финансовый и оперативный. Оперативный - заключается на срок меньше амортизационного периода, и после окончания контракта имущество возвращается лизингодателю, и может снова сдаваться в лизинг. Его используют, когда имущество необходимо на определенное время или если вероятен быстрый моральный износ оборудования. Финансовый - заключается на весь амортизационный срок и предполагает полный выкуп имущества арендатором в течение этого срока. Финансовый лизинг может быть в двух формах: прямой лизинг и возвратный. Прямой лизинг используется в случае необходимости технического переоснащения, реконструкции производства при отсутствии собственных средств. Возвратный лизинг необходим, когда у предприятия уже есть основные средства, но проблема с оборотными. Он представляет собой аренду собственного имущества, предварительно проданного банку. Он позволяет арендатору (бывшему) владельцу оборудования получить кредит, когда иные схемы исчерпаны. Этот вид лизинга можно было бы назвать квазилизингом, т.е. мнимым, не настоящим лизингом.

**30. Кредитная система Российской Федерации: сущность и структура.**

***Кредитная система***представляет собой совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, реализуемых в практической деятельности финансово-кредитных институтов. Структура кредитной системы представлена 2-мя компонентами: функциональный и институциональный компоненты.

***Функциональный компонент кредитной системы состоит из следующих элементов*:**

- принципы кредита – возвратность, срочность, платность, обеспеченность, целевой характер;  
 - функции кредита – аккумулирующая, перераспределительная, замещающая;  
 - формы кредита – коммерческий, государственный, банковский, потребительский, международный;  
 - методы кредитования – по остатку, по обороту, индивидуальные, срочные, кредитные линии и др.;  
 - субъекты кредитных отношений - кредитор, заемщик.

Функциональный компонент реализуется через совокупность специализированных учреждений – *институциональный компонент кредитной системы* – банки и другие финансовые посредники, осуществляющие мобилизацию свободных денежных средств и предоставление их во временное пользование различным субъектам и государству.

*Институциональный компонент кредитной системы характеризуется следующими параметрами*:

- тип банковской системы – одноуровневая, многоуровневая;

- место в эконмической системе, экономическая роль, функциональное предназначение, организационное построение Центрального банка;

- место в эконмической системе, экономическая роль, спектр выполняемых операций, специализация, степень экономической свободы, организационная структура коммерческих банков;

- место в эконмической системе, экономическая роль специализированных финансово-кредитных институтов и небанковских кредитных организаций;

- место и роль в эконмической системе государственных и негосударственных организаций, осуществляющих различные виды контроля данной сферы (налоговые органы, аудиторские службы и др.).

*Основные отличия кредитной организации, банка и небанковской кредитной организации*

Так как понятие*«кредитная система»* является более широким, нежели понятие *«банковская система»* (последняя включает лишь совокупность специализированных институтов, действующих на кредитном рынке страны), то и понятие*«кредитная организация»* является более широким, чем понятие *«банк»*.

*Кредитная организация* – это юридическое лицо, действующее на основании лицензии, выданной Центральным банком Российской Федерации, основная цель деятельности которого заключается в извлечении прибыли в результате своей деятельности. *Банк* – кредитная организация, которая в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

* привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц;
* размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности;
* открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Если кредитная организация не осуществляет хотя бы одну из указанных операций, то она относится к небанковским кредитным учреждениям – специальным финансово-кредитным институтам. Это клиринговые и расчетные палаты и дома, инвестиционные фонды, кредитные союзы и товарищества, общества взаимного кредита, пенсионные фонды, страховые компании и др.

*Основные черты небанковских кредитных организаций* - узкая специализация, работа только с юридическими лицами, осуществление всех операций с иностранной валютой только в безналичном порядке. Включение их в кредитную систему обосновано тем, что, выполняя специфические функции в экономике, они участвуют в перераспределении денежных средств. Таким образом, *кредитная система Российской Федерации состоит*: 1. Центральный банк Российской Федерации (Банк России), осуществляющий координацию, лицензирование и регулирование банковской деятельности. 2. Коммерческие банки, предоставляющие банковские услуги на финансовый рынок. 3. Небанковские кредитные организации. При этом первые два элемента данной структуры образуют двухуровневую банковскую систему.

**31. Кредитное обеспечение: сущность, виды, и их характеристика.**

Обеспечение кредита - это ценности, служащие для кредитора залогом полного и своевременного погашения должником полученной ссуды и уплаты им причитающихся процентов.

Обеспечение кредита предоставляется заемщиком при оформлении ссуды и находится в распоряжении кредитора (банка) полностью или частично до погашения кредита. Возврат банковских ссуд означает своевременное и полное погашение заемщиками выданных им ссуд и соответствующих сумм процентов за пользование заемными средствами.

Обеспечение возврата кредита - это сложная целенаправленная деятельность банка, включающая систему организационных, экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, определяющий способы выдачи ссуд, источники, сроки и способы их погашения, документацию, обеспечивающую возврат ссуд.

Источники возврата ссуд подразделяются на первичные и вторичные (дополнительные).

Первичным источником является доход заемщика (для юридических лиц - выручка в наличной и/или безналичной форме, для физических лиц - заработная плата и/или другие поступления), вторичными (дополнительными) считаются выручка от реализации заложенного имущества, перечисление средств гарантом или страховой организацией.

1.Поручительство — это договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед Кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика.

В настоящее время коммерческие банки стремятся акцептовать только те поручительства, которые, во-первых, выданы на признаваемые должником обязательства и, во-вторых, получены от солидной фирмы, определенного государственного органа или физического лица с безукоризненной платежеспособностью, поскольку только в этом случае достигается относительно высокая гарантия возврата кредита.

2.Гарантия — это обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного случая.

В банковской практике нередко случается, что заемщик должен представить обязательство по гарантии возврата средств от другого банка.

Банковская гарантия предусматривает в большинстве случаев в качестве гарантийного случая неоплату должником в указанный срок процентов или части ссуды.

3.Залог ценных бумаг, товаров и другого имущества.

Залоговое право — это вещественная претензия на чужое движимое имущество, земельный участок, здание или претензия на право получить компенсацию от реализации заложенного имущества, если должник не может погасить свои обязательства.

Такой залог должен обеспечить не только возврат самого требования, но и выплаты соответствующих процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае невыполнения обязательств. Залоговое право предусматривает, что заложенное имущество с общего согласия кредитора и должника должно быть передано кредитору.

4.Закладные на недвижимость. В обеспечении кредитов важная роль принадлежит ипотеке и так называемому обязательству по недвижимости как особым закладным правам на земельные участки, здания или ссуда под залог квартиры.

Эта форма обеспечения имеет ряд преимуществ: во-первых, технически не представляется возможным осуществить передачу земли как заложенного имущества; во-вторых, исключается повторный заклад имущества третьему лицу.

5.Кредит под залог.

Ломбардный кредит — это краткосрочная фиксированная по размерам ссуда, которая обеспечивается легкореализуемым движимым имуществом или правами.

При предоставлении ломбардного кредита залог оценивается не по полной стоимости за день заключения кредитного договора, а учитывается в зависимости от вида движимого имущества только часть его стоимости. Такая оценка связана с риском, возникающим при реализации залога.

Ломбардный кредит предназначен для краткосрочного финансирования сферы обращения. Он используется в форме сезонного кредита или овердрафта для покрытия краткосрочной потребности в платежных средствах.

Овердрафт — краткосрочная ссуда, предоставляемая банком клиенту сверх его остатка на счете в данном банке путем дебетования его счета.

**32. Международные финансовые и кредитные институты.**

Мировой финансовый рынок предполагает наличие финансовой системы - совокупности различных сфер финансовых отношений, в процессе которых формируются и используются денежные ресурсы. Без такой системы не может быть удовлетворена потребность хозяйствующих субъектов в денежных ресурсах. Поскольку на финансовом рынке деньги и другие финансовые инструменты постоянно находятся в движении, перемещаясь от одного государства к другому, от одной фирмы к другой, от одного частного лица к другому, то возникает необходимость в самых различных международных финансовых посредниках. Главными участниками мирового финансового рынка являются транснациональные банки (ТНБ) - крупные кредитно-финансовые комплексы универсального типа, располагающие широкой сетью предприятий за рубежом и системой участий, контролирующие значительную долю валютных и кредитных операций на мировом финансовом рынке, крупные компании, небанковские финансовые структуры, центральные банки и государственные органы, международные финансовые институты. По сути, современная мировая финансовая система является двухуровневой: первый уровень представляют международные коммерческие банки, второй - межгосударственные финансовые учреждения. Центральная роль на мировом финансовом рынке принадлежит коммерческим банкам. Они не только осуществляют международные платежи, но и обладают возможностью широкою охвата практически всех сторон международных экономических отношений. На международном рынке капиталов действуют исключительно первоклассные финансовые посредники и солидные заемщики, обладающие качественной и полной информацией. Международные банки в меньшей степени обслуживают товарообмен и в большей обмен капиталов. Крупнейшие банки образуют мировые финансовые центры, через которые осуществляется движение международных финансовых потоков. К настоящему времени фактически сформировались три основных региона, где сконцентрированы международные банки (США, Западная Европа и Юго-Восточная Азия). Сложился своеобразный международный  финансовый  механизм,  который действует круглосуточно и регулирует движение мировых   финансовых   потоков и мировых валютных рынков. Кроме ТНБ в этом механизме участвуют международные финансовые институты, под которыми понимают валютно-кредитные и финансовые организации, имеющие всемирное значение. Их возникновение обусловлено усилением мировых интеграционных процессов, образованием мощных промышленных и банковских объединений,  осуществляющих в больших масштабах международные операции. Основная цель такого рода организаций заключается в объединении усилий стран мирового сообщества в решении проблем стабилизации международных финансов, а также кредитно-финансовое регулирование. По признаку делегирования полномочий (степени свободы в разработке и принятии решений) выделяют три основные группы международных финансовых организаций: - первая   группа  представлена финансовыми структурами, обслуживающими государства-учредители. Эти организации не обладают самостоятельностью при принятии решений и используются в качестве механизма осуществления межгосударственных денежных расчетов (Межгосударственный банк СНГ, Восточноафриканский банк развития); - вторая   группа   включает в себя финансовые институты, реализующие межгосударственные соглашения. Эти организации действуют автономно при реализации своих уставных целей и задач, но функционально они находятся в текущей зависимости от национальных правительств (Межамериканский  банк развития, Северный инвестиционный банк, Азиатский банк развития, Арабский банк экономического развития Африки, Исламский банк развития, Африканский банк развития, Центральноамериканский банк экономической интеграции и др.); - третья группа состоит из наиболее значимых в современном мире международных финансовых институтов, самостоятельно определяющих приоритеты своей деятельности и пути достижения поставленных целей (Группа Всемирного банка, Международный валютный фонд (МВФ), Фонд международного развития ОПЕК, Арабский валютный фонд (АВФ), Европейский  центральный банк ЕС, Европейский банк  реконструкции и развития (ЕБРР)). Именно эти организации формируют мировые стандарты финансово-кредитной политики. Среди мировых кредитных и финансовых организаций ведущее место занимают Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка. Несмотря на то, что они обладают полной автономностью в своих действиях, их деятельность взаимно увязана, они дополняют друг друга: членом МБРР может стать лишь член МВФ. В условиях масштабной  глобализации хозяйственных связей роль международных финансовых институтов повышается. В их деятельности тесно переплетаются тенденции нарастающего партнерства и острые экономические противоречия, характерные для постиндустриального общества. По мере того как расширяется мировая торговля и возрастает экономическая взаимозависимость, темп финансовых операций неизбежно возрастает.

**33. Методы оценки платежеспособности заемщика.**

Кредитоспособность заемщика исследуется путем проведения анализа его финансового состояния.

Понятие «анализ финансового состояния » шире термина «кредитоспособность ». Финансовое состояние организации определяется не только ее платежеспособностью и стабильностью положения с финансовой точки зрения.

Оно включает в себя показатели активности осуществления основной деятельности, ее результативности, а также движения денежных средств (потока наличности или cash-flow). Кроме того, кредитоспособность - показатель моментный; он не учитывает изменения наиболее динамичных элементов ресурсов предприятия и направлений их использования.

Анализ финансового состояния организации предполагает изучение количественных и качественных сдвигов, произошедших в балансе предприятия за отчетный период, а также расчет прогнозных значений наиболее важных индикаторов.

Для оценки кредитоспособности важна характеристика финансового положения заемщика.

Она определяется на основе данных о деятельности предприятия, включая величину собственного капитала, данных о прибыльности, структуре оборотных активов, их оборачиваемости, составе и структуре источников оборотных средств и др. При этом важно, чтобы для оценки финансового положения и способности погашать ссуду использовались не только данные о соответствующих остатках, но и данные об их оборачиваемости и взаимосвязи скорости оборота различных статей актива и пассива.

Целесообразно использовать при оценке кредитоспособности показатели, характеризующие как структуру актива и пассива баланса, так и объем и сроки оборота различных вложений средств (по активу баланса). Такие данные могут быть использованы для сопоставления объема и сроков оборачиваемости по различным статьям актива и пассива, например, объема оборота по реализации продукции с данными об объеме и сроках оборачиваемости соответствующих статей пассива баланса. Такое сопоставление помогает полнее охарактеризовать кредитоспособность заемщика, чем сравнение подобных данных об остатках.

Кредитоспособность заемщика зависит от разных факторов, в том числе от его финансового положения - уровня обеспеченности собственными средствами, уровня рентабельности, наличия достаточного объема ликвидных активов, финансовой дисциплинированности заемщика и его контрагентов.

В литературе представлено несколько методов оценки кредитоспособности клиентов. Авторы одной из методик предлагают следующие способы оценки кредитоспособности: на основе финансовых коэффициентов; на основе анализа денежных потоков; на основе анализа делового риска. Каждый из них взаимно дополняет друг друга.

Если анализ делового риска позволяет оценить кредитоспособность клиента в момент совершения сделки только на базе одной ссудной операции и связанного с ней денежного потока, то система финансовых коэффициентов прогнозирует риск с учетом его совокупного долга, сложившихся средних стандартов и тенденций.

Анализ денежного потока клиента не только оценивает в целом кредитоспособность клиента, но и показывает на этой основе предельные размеры новых ссуд, а также слабые места управления предприятием, из которых могут вытекать условия кредитования.

Остановимся подробнее на каждом способе оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком. Оценка кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов. Анализ кредитоспособности - часть финансового анализа, который в кредитной работе представлен анализом финансового состояния заемщика.

В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются как абсолютные показатели, так и финансовые коэффициенты, т. е. относительные величины. Главный принцип использования финансовых коэффициентов: каждый показатель должен отражать наиболее существенные стороны финансового состояния.

В мировой банковской практике применяют пять групп таких коэффициентов:

коэффициенты ликвидности и платежеспособности;

коэффициенты оборачиваемости;

коэффициенты финансовой устойчивости;

коэффициенты прибыльности;

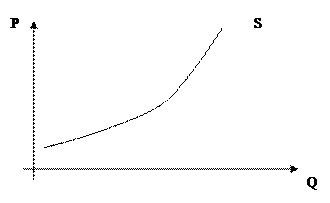
коэффициенты обслуживания долга.

**34. Модель предложения, закон предложения.**

Предложение – это количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке при каждом возможном уровне цен в течение определённого периода времени.

Желание производить данный товар или заниматься данным видом деятельности определяется квалификацией, опытом, интересом к данному делу и т.п.

Возможность ограничена рыночным спросом и наличием барьеров на пути вхождения в данный вид деятельности (юридических и экономических).

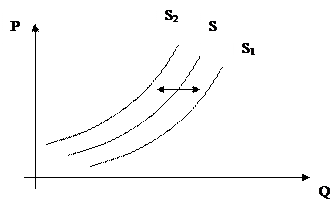


Закон предложения гласит: между ценой и величиной предложения существует прямая связь. Предложение изображается в виде графика, показывающего разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени. Коренное свойство закона предложения заключается в следующем: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; и, напротив, со снижением цен сокращается предложение. Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене.

Кривая предложения выглядит следующим образом:

Движение вдоль кривой предложения от одной точки к другой отражает изменение объёма предложения, вызванное только изменением цены.

В ряде случаев происходит сдвиг кривой предложения, это означает, что под воздействием неценовых факторов происходит изменение предложения.



К неценовым факторам предложения относятся:

- цены на ресурсы (снижение ресурсных цен снизит издержки производства и увеличит предложение, т. е. переместит кривую предложения вправо. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, т. е. сместит кривую предложения влево);

- характер применяемой технологии;

- величина налоговых ставок;

- дотации;

- ожидание продавцов (Например, ожидание существенного повышения на продукцию автомобильной фирмы способно побудить фирмы увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения);

- природные катастрофы;

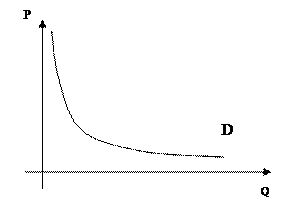
- политические факторы и др.

**35. Модель спроса. Закон спроса.**

Спрос – это количество товара, которое потребители готовы и в состоянии купить при каждом возможном уровне цен в течение определённого периода времени.

Закон спроса гласит: между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или обратная, связь. Спрос изображается в виде графика, показывающего количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене из возможных в течение определенного периода времени цен. Он показывает то количество продукта, на которое (при прочих равных условиях) будет предъявлен спрос при разных ценах. Коренное свойство закона спроса заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему восстанию величины спроса. И, напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. Закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. Эффект дохода указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Более высокая цена приводит к противоположному результату. Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Эффекты дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителя возникает способность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем высокой.

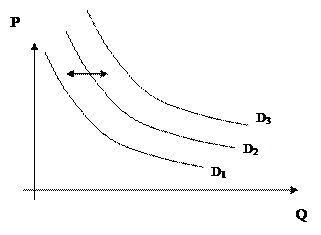
Кривая спроса выглядит следующим образом:



Необходимо различать «спрос» (вся кривая) и «величину спроса» (параметр одной точки кривой на оси Х).

Таким образом, движение вдоль кривой от одной точки к другой показывает изменение величины спроса, происходящее под воздействием ценового фактора.

Кроме цены на спрос влияют неценовые факторы, которые приводят к сдвигу кривой спроса.



К неценовым факторам спроса относятся:

- изменение дохода потребителя;

- реклама;

- изменение ожиданий потребителей;

- изменение цен на взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары;

- изменение вкусов и предпочтений потребителей;

- сезонность и др.

**36. Налично-денежный оборот и денежное обращение.**

**Денежное обращение**-этонепрерывное движение денег в процессе выполнения ими своих функций.

**Денежный оборот**-этосумма платежей совершенных в стране за определенный временной период. *Денежный оборот* включает в себя платежи, которые совершены наличными и безналичными деньгами, т.е. представляет собой совокупность налично-денежного и безналичного оборотов.

**Налично-денежный оборот -**движение всех наличных денежных средств за определенный период времени.

Использование наличных денег связано с доходами и расходами населения. Налично-денежный оборот между предприятиями незначителен, т.к. основная часть расходов совершается безналичным путем.

Сущность и порядок осуществления основных наличных платежей раскрывает *Гражданский кодекс РФ,*в котором установлен различный порядок расчетов в зависимости от связи платежа с предпринимательской деятельностью граждан:

· граждане, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, имеют право осуществлять расчеты как наличными средствами, так и в безналичной форме;

· расчеты с гражданами, связанными с предпринимательской деятельностью, как правило, производятся в безналичном порядке;

· юридические лица имеют право рассчитываться между собой наличными деньгами, если сумма по одному платежу не превышает 10*0 тыс.руб*. ;

· платежи между юридическими лицами сверх указанной суммы должны осуществляться в безналичном порядке.

Налично-денежный оборот в России регламентирован *Положени­ем Центрального банка РФ «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Россий­ской Федерации».*

В соответствии с этими правилами:

· все предприятия, организации и уч­реждения на территории России независимо от организационно-пра­вовой формы обязаны хранить свободные денежные средства в ком­мерческих банках на соответствующих счетах;

· наличные денежные средства, поступающие в кассы предприятий, организаций и учреждений в те­чение дня, должны быть сданы в обслуживающие их банки для последующего зачисления на эти счета. Деньги могут быть сданы самостоятельно или через инкассаторов. Порядок и сроки сдачи денег устанавливаются индивидуально каждому предприятию;

· В своих же кассах они могут оставлять наличность только в пределах *лимита*, который уста­навливают обслуживающие их банки по согласованию с руководите­лями этих предприятий и организаций. При определении лимита учи­тывают специфику деятельности предприятия, поскольку он должен обеспечивать его нормальную работу с утра следующего дня. Лимит устанавливают ежегодно, однако его размер может быть пересмотрен и в течение года по обоснованной просьбе предприятия. Если предприятие не предоставило расчет по установлению суммы лимита, то лимит остатка кассы считается нулевым;

· Превышение кас­сового лимита допускается только в течение *трех рабочих дней ( Крайний Север – 5 дней*) при вы­даче заработной платы, стипендии, проведении социальных выплат;

· По согласованию с банком предприятия могут расходовать поступающую в кассу наличную выручку на цели, предусмотренные федеральными законами и нормативными актами;

· Необходимые наличные деньги предприятия и организации запра­шивают в обслуживающих их банках. Для равномерного использования денежных средств в банках составляется календарь выдачи наличных денег на заработную плату, стипендии, социальные выплаты;

· Учреждения банков не реже, чем 1 раз в 2 года проверяют соблюдение порядка ведения кассовой дисциплины на предприятии.

Процесс обращения наличных денег, определение объемов их вы­пуска и изъятия из обращения являются постоянным объектом *про­гнозного планирования.*

Коммерческие банки составляют прогнозные расчеты ожидаемой потребности в наличных деньгах. Расчеты пе­редаются в Центральный банк РФ. На основании поступивших сведений Банк России может принять решение о переводе определенной части наличных денег из резерв­ных фондов РКЦ в их операционные кассы или эмиссии новых банк­нот и монет. Таким образом, Центральный банк РФ полностью контролирует величину М0, осуществляя эмиссию наличных денег, выпуская и изы­мая их из обращения.

**37 и 38. Облигация: виды, стоимостная оценка и доходность облигаций.**

Облигация - ценная бумага, дающая право ее держателю в предусмотренный ею срок получать фиксированный доход, равный ее номинальной стоимости, и зафиксированный в ней процент от номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента от эмитента облигации (лица выпустившего облигацию), но не предоставляющая права голоса при решении вопросов функционирования выпустившего его предприятия.

Доходами по облигации являются фиксированные проценты. Облигации могут быть выпущены как государством, так и юридическими лицами.

В зависимости от этого Различаются облигации:

1) государственные;

2) муниципальные;

3) частных лиц (корпоративные облигации).

Виды государственных облигаций:

1) краткосрочные облигации (ГКО), выпускаемые в бездокументарной форме в виде записей на счетах депо;

2) долгосрочные облигации, выпускаемые в документарной форме с купонным приложением;

3) облигации государственного сберегательного займа, выпускаемые в документарной форме и представляющие собой ценные бумаги на предъявителя. Муниципальные облигации (облигации муниципальных займов) не являются государственными ценными бумагами, поскольку выпускаются субъектами РФ и административно-территориальными образованиями РФ Облигация эмитируется (выпускается) на ограниченный период времени.

Периодическая выплата дохода по облигации производится в виде процента, который определяется от ее номинальной цены.

В отличие от привилегированной акции облигация гарантирует ее держателю право на получение определенной суммы процентов по облигациям в установленный срок. В случае отказа в выплат процентов юридическое лицо, выпустившее облигации, может быть объявлено неплатежеспособным и признано несостоятельным (банкротом) в порядке, установленном законом. Доход по облигациям обычно называют платежами по купонам.

Выплата процента по облигации производится, как правило, на основании купона. Купон - отрывной талон с напечатанной на нем процентной ставкой. Число купонов равно числу выплат процентов до погашения облигации. Факт выплаты этого дохода отмечается изъятием или погашением купона из прилагаемого к облигации купонного листа.

Виды облигаций:

1) именные и предъявительские;

2) процентные и беспроцентные,

3) свободно обращающиеся и с ограниченным кругом обращения.

Облигации, выпускаемые акционерным обществом, могут быть:

1) конвертируемыми;

2) обычными.

Конвертируемые облигации могут обмениваться на определенных условиях на привилегированные или обыкновенные акции этого общества.

Обычные облигации не наделяют их владельца подобным правом.

Номинальная стоимость - облигации напечатана на лицевой стороне и обозначает сумму, которая берется взаймы и подлежит возврату по истечении срока облигационного займа. Рыночная цена - облигации определяется, исходя из ситуации, сложившейся на финансовом рынке в целом, а также двух элементов облигационного займа: - перспектива получить при погашении номинальную стоимость (чем ближе срок погашения, тем выше ее рыночная цена); - право на регулярный фиксированный доход (чем выше доход, приносимый облигацией, тем выше ее рыночная цена).

Доход по облигации складывается из следующих элементов:

1) купонный доход представляет собой постоянный аннуитет, то есть право получать фиксированную сумму ежегодно в течение ряда лет;

2)изменение стоимости облигации за соответствующий период (для дисконтных облигаций);

3) доход от реинвестирования процентов.

Доходность текущая = Купонный доход/Рыночная цена облигации х 100%

Доходность к погашению = (Купонный доход + (Номинал – Рыночная цена) : Число лет до погашения облигации)/Рыночная цена облигации х 100%.

**39. Организация финансовой работы на предприятии.** Финансовые отношения организаций в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям: возникающие между учредителями в момент создания организации по поводу формирования уставного (складочного) капитала. В свою очередь уставный (складочный) капитал является первоначальные источником формирования производственных фондов, приобретения нематериальных активов; между организациями, связанными с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости. К ним относятся финансовые отношения между поставщиком и покупателем сырья, материалов, готовой продукции и т. т, отношения со строительными организациями в период инвестиционной деятельности, с транспортными организациями при перевозке грузов. Эти отношения являются основными в хозяйственной деятельности, поскольку от их эффективной организации во многом; зависит финансовый результат коммерческой деятельности. Финансовые отношения внутри организации включают отношения между филиалами, цехами, отделами, бригадами и т. д., а также отношения с рабочими и служащими. Отношения между подразделениями организации связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. между организацией и работниками при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении акций и облигаций, выплате процентов по облигациям и дивидендов по взысканию штрафов и компенсаций за причиненный материальный ущерб, удержании налогов е физических лиц. Организация финансовых отношений влияет на эффективность использования трудовых. Финансовые отношения с вышестоящими организациями включают отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются объективной необходимостью. Особенно это касается финансирования импортных операций, научных исследований, в том числе и маркетинговых; между организацией и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет, формировании внебюджетных фондов, предоставлении налоговых льгот, применении штрафных санкций, получении ассигнований из бюджета; между организацией и страховыми компаниями. Отношения возникают при страховании имущества, отдельных категорий работников, коммерческих и предпринимательских рисков. Финансовые отношения организаций с банками строятся как в части организации безналичных расчетов, так и в отношении получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов: между организацией и инвестиционными институтами в ходе размещения инвестиций, приватизации и др. Финансовые отношения организаций с фондовым рынком предлагают операции с ценными бумагами. В этой связи в задачи финансовых служб организаций входят: создание финансовых ресурсов для производственного и социального развитая, обеспечения роста прибыли, повышения рентабельности; выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, вышестоящей организацией по выплате заработной платы и других обязательств, вытекающих из финансового плана, а также организация расчетов; содействие наиболее эффективному использованию производственных фондов и инвестиций; разработка и реализация финансового, кредитного и кассового планов. осуществление мер по эффективному использованию производственных фондов, и др. Важной задачей финансовой службы хозяйствующего субъекта является правильная организация расчетов за готовую продукцию и постоянный контроль за выполнением плана по реализации продукции и прибыли. Большое значение при организации финансовой рабо­ты в организации имеет своевременность расчетов с бюджетом, организация взаимоотношений с банками, правильность расчетов с рабочими и служащими, контроль за соблюдением норматива оборотных средств. Операционный отдел охватывает работу с поставщиками, подрядчиками, покупателями и другими контрагентами по текущей производственной деятельности, оплату труда, а также получение и распределение выручки от реализации, других денежных по­ступлений и прибыли. В этой части данный участок смыкается с налогами и иными участками, ибо прибыль синтезирует все итоги хозяйственно-финансовой деятельности. Роль финансовых служб зависит от организационно-правового статуса предприятия, его видов деятельности и т.д. на крупных предприятиях создаётся финансовая служба. В малом бизнесе всю финансовую работу выполняет один человек. Цель: обеспечение финансовой устойчивости, создание предпосылок для экономического роста  и т.д. Содержание работы: 1.   Обеспечение финансовыми ресурсами 2.   Организация взаимоотношений с финансово-кредитной системой и другими фирмами 3.   Сохранность и рациональное использование основного и оборотного капитала 4.   Обеспечение своевременных расчётов с сотрудниками, банком, поставщиками и т.д. Сущность – обеспечение эффективного и прибыльного кругооборота ОС и ОбС. Направления деятельности: · финансовое планирование - составляет бизнес-план и рассчитывает финансовые показатели, определяет потребность в оборотном капитале и т.д. · Группа финансовых расчетов (операционисты) · Контрольно-аналитическая работа

**40. Основные макроэкономические показатели. Современные направления макроэкономической политики в России.**

Основные макроэкономические показатели:

Валовой внутренний продукт (сумма конечных товаров и услуг, произведённых в течении года факторами производства, принадлежащим гражданам РБ, нац. экономике и иностранцам находящимся в рамках нац. экономики.

Валовой нац. продукт (сумма конечных товаров и услуг, произведённых в течении года факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны в том числе и за её пределами).

Рассчитать ВВП можно 3 способами:

По доходам (суммируются все доходы, полученные за год в рамках нац. экономики).

По расходам (суммируются все расходы по товарам и услугам).

По добавленной стоимости (суммируются стоимость, добавленная на каждой стадии производства).

При расчёте ВВП не включается:

* Доходы домохозяйств, полученные с натурального ведения хозяйства.
* Работы учёных не воплощенные в конечном товаре.
* Бартерная продукция.
* Трансфертные операции (пенсии, стипендии).
* Финансовые операции.

Номинальный ВВП - рассчитывается в текущих ценах, а реальный ВВП – с учетом индекса цен.

Чистый национальный продукт - это внутренний валовый продукт за минусом амортизационных исчислений.

Национальный доход – это то, что прибавила национальная экономика в результате пр-ва за год

Личный доход - это нац. доход минус налоги из прибыли.

Личный располагаемый доход – это личный доход минус подоходный налог и др платежи гос-ва.

Макроэкономическая политика в России .

Задачи макроэкономической политики России.

Одной из основных задач современной макроэкономической политики России является удвоение ВВП.

Решение задачи удвоения ВВП России за десятилетний период требует качественного изменения общего курса страны.

Ускоренный рост российской экономики должен сопровождаться существенными изменениями в ее структуре. Общая задача удвоения ВВП предъявляет неодинаковые требования к секторам и отраслям экономики.

Эти различия определяются, с одной стороны, изменениями макроэкономической структуры экономики, а с другой - основными тенденциями научно -технического прогресса.

По производству ВВП на душу населения Россия отстает от развитых стран мира: в 5 раз от США, в 3 – Испании и т.д.

Проведенные исследования показывают, что задача удвоения ВВП предъявляет высокие требования к ускорению роста основных отраслей реального сектора экономики, в особенности таких как электроэнергетика, химическая промышленность, машиностроение и другие.

Необходимо существенное изменение в структуре производства и внешнеэкономических связей России.

Все это вряд ли возможно без принципиального повышения активной роли государства в экономике.

Только целенаправленная политика государства, опираясь на новую социально-экономическую стратегию, обеспечит экономический рост и структурные сдвиги.

Во внешнеэкономической политике следует обратить внимание на активизацию политики России в отношении со странами СНГ.

В институциональной политике необходимы меры, обеспечивающие расширение государственного сектора экономики.

Следует решить вопрос о национализации естественных монополий, национализации крупных предприятий, виноватых в неуплате налогов, задержке заработной платы, а также предприятий, владельцы которых не сумели обеспечить эффективное использование приватизированных средств производства.  
**41. Основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия.** Анализ эффективности использования основного капитала отражает качество использования производственного потенциала, характеризует технический уровень производства с точки зрения основной задачи привлечения капитала для производства и реализации товаров с целью получения прибыли. Анализ обеспеченности предприятия основными средствами производства. Анализ обычно начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры. Для этого рассчитываются следующие показатели: коэффициент обновления - доля новых основных средств в общей их стоимости на конец года:         Стоимость поступивших основных средств Кобн = Стоимость поступивших основных средств/ Стоимость основных средств на конец периода ;               срок обновления основных средств: Тобн = Стоимость основных средств на начало периода/ Стоимость поступивших основных средств; коэффициент выбытия:  Кв = Стоимость выбывших основных средств / Стоимость выбывших основных средств; коэффициент износа: Кизн = Сумма износа основных средств/ Первоначальная стоимость основных средств на соответствующую дату;   коэффициент обновления : Кобн =  Остаточная стоимость основных средств/ Первоначальная стоимость основных средств  
Остаточная стоимость основных средств.

Анализ интенсивности и эффективности использования ОПФ Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных производственных фондов используются следующие показатели: • фондорентабельность (или рентабельность основного капитала) (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств). Наиболее обобщающий показатель эффективности использования ОФ, он отражает величину прибыли, получаемую от использования единицы стоимости основного капитала. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции; • фондоотдача (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов). Этот показатель отражает, какой объём товарооборота (выпущенной продукции) предприятие имеет от использования единицы стоимости основных средств. Увеличение фондоотдачи означает рост эффективности использования объектов и наоборот; • фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости произведенной продукции за отчетный период). Обратный фондоотдаче показатель. Этот показатель отражает величину основного капитала, приходящегося на единицу продаж (объёма выпущенной продукции в промышленности), т. е. производственную мощность за соответствующий период; · фондовооружённость (отношение среднегодовой стоимости активной части основных средств на среднюю численность работников основного производства). · фондооснащённость (отношение среднегодовой стоимости всех основных фондов на общую среднесписочную численность работников). Фондовооружённость и фондооснащённость показывают, какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе товарообращения (производства) один работник соответствующей группы персонала в среднем; Анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия. Под производственной мощностью предприятия подразумевается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Степень использования производственной мощности (Ки. мощ) определяется следующим образом: Фактический (плановый) объем производства продукции Среднегодовая производственная мощность предприятия Для характеристики использования оборудования применяют показатель экстенсивной нагрузки (использование по времени) - коэффициент экстенсивного использования оборудования: Кэкст = Тф / Тmax,, где Тф время фактической работы оборудования; Тmax - максимально возможное время работы оборудования. Интенсивность нагрузки (использование по мощности) определяют посредством коэффициента интенсивности использования оборудования: Кинт = Мф / Мт, где Мф - фактический выпуск продукции в единицу времени работы оборудования (фактически достигнутая производительность); Мт - теоретическая (паспортная) производительность оборудования. Оценку использования оборудования по объёму работы осуществляют с помощью коэффициента интегральной нагрузки (обобщающий показатель): Кинтегр = Nвф / Nвmax = Кэкст / Кинт, где Nвф - фактический выпуск продукции за время фактической работы оборудования. Nвmax - максимально возможный выпуск продукции, исходя из паспортной производительности и максимально возможного времени работы. Для оценки уровня использования оборудования на предприятиях рассчитывают ещё коэффициент сменности работы оборудования. Для определения коэффициента сменности за один рабочий день всё работающее оборудование распределяется по сменам и находится средняя арифметическая взвешенная. В числителе коэффициента сменности - сумма произведений числа смен и числа единиц оборудования (машино-смены), а в знаменателе общее число работавших в течение дня единиц оборудования (машино-дни).

**42. Основные фонды предприятия, их сущность, структура, показатели использования.** Основные фонды - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию. Основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные фонды. Производственные фонды участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг (станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.д.). Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе создания продукции (жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.д.). Выделяются следующие группы и подгруппы основных производственных фондов: 1.Здания; 2.Сооружения; 3.Передаточные устройства ; 4.Машины и оборудования; 5.Транспортные средства; 6.Инструмент; 7.Производственный инвентарь и принадлежности; 8.Хозяйственный инвентарь; 9..Прочие основные фонды. В зависимости от степени непосредственного воздействия на предметы труда и производственную мощность предприятия основные производственные фонды подразделяют на активные и пассивные. К активной части основных фондов относят машины и оборудование, транспортные средства, инструменты. К пассивной части основных фондов относят все остальные группы основных фондов. Амортизация основных фондов Под амортизацией понимается процесс перенесения стоимости основных фондов на создаваемую продукцию. Осуществляется этот процесс путем включения части стоимости основных фондов в себестоимость произведенной продукции (работы). После реализации продукции предприятие получает эту сумму средств, которую использует в дальнейшем для приобретения или строительства новых основных фондов. Различают сумму амортизации и норму амортизации. Сумма амортизационных отчислений за определенный период времени ( год, квартал, месяц) представляет собой денежную величину износа основных фондов. Сумма амортизационных отчислений, накопленная к концу срока службы основных фондов, должна быть достаточной для полного их восстановления (приобретения или строительства). Величина амортизационных отчислений определяется исходя из норм амортизации. Норма амортизации - это установленный размер амортизационных отчислений на полное восстановление за определенный период времени по конкретному виду основных фондов, выраженный в процентах к их балансовой стоимости. Норма амортизации дифференцирована по отдельным видам и группам основных фондов. Для металлорежущего оборудования массой свыше 10т. применяется коэффициент 0,8, а массой свыше 100т. - коэффициент 0,6. По станкам металлорежущем с ручным управлением применяются коэффициенты: по станкам классов точности Н,П - 1,3; по прецизионным станкам класса точности А, В, С - 2,0; по станкам металлорежущим с ЧПУ, в том числе обрабатывающим центрам, автоматам и полуавтоматам без ЧПУ - 1,5. Основным показателем, предопределяющим норму амортизации, является срок службы основных фондов. Он зависит от срока физической долговечности основных фондов, от морального износа действующих основных фондов, от наличия в народном хозяйстве возможности обеспечить замену устаревшего оборудования. Норма амортизации определяется по формуле: На = (Фп – Фл)/ (Тсл \* Фп), где На - годовая норма амортизации, %; Фп - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов, руб.; Фл - ликвидационная стоимость основных фондов, руб.; Тсл - нормативный срок службы основных фондов, лет. В целях создания экономических условий для активного обновления основных фондов и ускорения научно-технического прогресса признано целесообразным применение ускоренной амортизации активной части (машин, оборудования и транспортных средств), т.е. полное перенесение балансовой стоимости этих фондов на создаваемую продукцию в более короткие сроки, чем это предусмотрено в нормах амортизационных отчислений. Ускоренная амортизация может производиться в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширение экспорта продукции. В случае списания основных фондов до полного перенесения их балансовой стоимости на себестоимость выпускаемой продукции недоначисленные амортизационные отчисления возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Эти денежные средства используются в таком же порядке, как и амортизационные отчисления. Использование основных фондов Основными показателями, отражающими конечный результат использования основных фондов, являются: фондоотдача, фондоемкость и коэффициент использования производственной мощности. Фондоотдача определяется отношением объема выпущенной продукции к стоимости основных производственных фондов: Кф.о. = N/Фс.п.ф., где Кф.о. - фондоотдача; N - объем выпущенной (реализованной) продукции, руб.; Фс.п.ф. - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб. Фондоемкость - величина обратная фондоотдаче. Коэффициент использования производственной мощности определяется как отношение объема выпущенной продукции к максимально возможному выпуску продукции за год.

**43. Особенности современной финансовой политики РФ**

В качестве важнейших составляющих финансовой политики на уровне государства выступают:

§ бюджетная политика

§ налоговая политика

§ таможенная политика

§ денежно-кредитная политика

§ инвестиционная политика

Фискальная (налогово-бюдже́тная) политика (англ. Fiscal policy) — правительственная политика в области государственного бюджета и налогообложения, направленная на обеспечение занятости населения и получение валового национального продукта, способствующего ревальвации. Является основой финансовой политики.

Фискальная политика связана с денежно-кредитной политикой Центрального банка, регулирующей экономику за счёт изменения ставки налогообложения и объемов государственных расходов.

Изменения в налогово-бюджетной политике могут привести к таким изменениям, как перераспределение доходов и ресурсов, изменение уровня экономической активности.

Фискальная политика-это финансирование государственных расходов на содержание государственного аппарата, обороны страны и части непроизводственной сферы.

Налоговая политика — часть политики государства, характеризующаяся последовательными действиями государства по выработке концепции налоговой системы, использовании налогового механизма, а так же по практическому внедрению налоговых системы и контролю ее эффективности. Различают следующие виды налоговой политики:

1)   политика максимальных налогов;

2)   политика экономического развития;

3)   политика разумных налогов.

Налоговая политика проявляется в установлении налоговых платежей и предоставлении налоговых льгот, определяющих налоговую систему региона, режим налогообложения предпринимательской деятельности.

Таможенная политика - часть внешнеторговой деятельности государства, регламентирующая объем, структуру и условия экспорта и импорта товаров.

Одной из форм проявления таможенной политики является таможенный протекционизм, усиливающийся в период кризисов.

В этот период вводятся высокие таможенные пошлины на импортные товары и, как правило, льготные таможенные пошлины на экспортную продукцию.

В последние десятилетия наряду с таможенными пошлинами широко применяются нетарифные методы ограничения импорта: квотирование, стандарты качества и экологической чистоты.

Денежно-кредитная политика — это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством денежно-кредитного регулирования.

Денежно-кредитное регулирование — это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Денежно-кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики.

Государственная экономическая политика должна предусматривать меры по решению проблем в каждом блоке. Центральный банк выполняет свою часть — денежно-кредитную политику, он отвечает за её проведение.

Инвестиционная политика - система мер, направленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики. Основной целью инвестиционной политики является создание оптимальных условий для активизации инвестиционного потенциала.Основными направлениями инвестиционной политики выступают меры по организации благоприятного режима для деятельности отечественных и иностранных инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического и социального развития, повышению жизненного уровня населения.

**44. Оценка движения и технического состояния основных средств предприятия**.

Основные средства (ОС) – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции (работ, услуг) либо для управления организацией.

ОС классифицируются по ряду признаков:

1) по отраслевому признаку – промышленные, сельскохозяйственные и др.;

2) по видам – здания, сооружения, жилища, машины и оборудование, средства транспортные, инвентарь производственный и хозяйственный, скот рабочий, продуктивный и племенной, насаждения многолетние, материальные основные средства, не включенные в другие группировки и др.

В составе ОС учитываются также земельные участки; объекты природопользования, капитальные вложения на коренное улучшение земель, капитальные вложения в арендованные объекты ОС, если в соответствии с заключенным договором аренды эти капитальные вложения являются собственностью арендатора;

3) по назначению – производственные и непроизводственные;

4) по принадлежности – принадлежащие на праве собственности, находящиеся в оперативном управлении или ведении, полученные в аренду;

5) по признаку использования – находящиеся в эксплуатации, запасе, в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации, на консервации.

ОС оцениваются по первоначальной, остаточной и восстановительной стоимости.

По первоначальной стоимости основные средства принимаются к бухгалтерскому учету.

Остаточная стоимость определяется как разница между первоначальной(восстановительной) стоимостью и суммой начисленного износа по данному объекту. Восстановительная стоимость – стоимость основных средств после переоценки. Восстановление объекта основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации, реконструкции. Затраты на восстановление объекта ОС отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся. При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объекта ОС после их окончания могут увеличивать первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения) объекта ОС. Если по результатам достройки, реконструкции, модернизации увеличивается первоначальная стоимость объекта основных средств, то корректируются данные в инвентарной карточке этого объекта.

Методов амортизации всего два: линейный и нелинейный. В бухгалтерском учете их больше: 1) линейный способ; 2) способ уменьшаемого остатка; 3) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; 4) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Разные способы амортизации приводят к появлению временных разниц. Если бухгалтерская сумма амортизации превышает налоговую, возникают вычитаемые временные разницы, если же наоборот, то появляются налогооблагаемые временные разницы. Бухгалтер должен сам определить, на каком участке учета стоит минимизировать разницы, а где этого делать не следует.

Принимая подобное решение, нужно исходить не только из сложности учета разниц, но и из экономической целесообразности. При проведении статистического изучения ОС рассчитываются следующие коэффициенты их движения:

1) коэффициент поступления (ввода)  – отношение стоимости вновь поступивших ОС к стоимости ОС на конец отчетного периода: Кпост = ОСпост/ОСк.г., где ОСпост = ОСнов + ОСбезв;

2) коэффициент обновления – отношение стоимости новых ОС к стоимости ОС на конец отчетного периода; он показывает степень обновления ОС: Кобн = ОСнов/ОСк.г.;

3) коэффициент выбытия – отношение стоимости выбывших ОС к стоимости ОС на начало отчетного периода; он характеризует интенсивность их выбытия: Квыб = ОСвыб/ОСн.г.;

4) коэффициент ликвидации – отношение стоимости ликвидированных ОС к стоимости ОС на начало отчетного периода: Кликв = ОСликв/ОСн.г.;

5) коэффициент прироста: Кприр = (ОСпост – ОСвыб)/ОСн.г. Для оценки состояния ОС рассчитываются:

1) коэффициент годности – отношение остаточной стоимости ОС к первоначальной стоимости ОС; он характеризует ту часть стоимости ОС, которая еще не перенесена на продукцию: Кгодн = ОСост/ОС;

2) коэффициент износа – отношение суммы износа ОС к их первоначальной стоимости; он характеризует долю стоимости ОС, перенесенных на создаваемую продукцию: Кизн = И/ОС = (ОС – ОСост)/ОС; Кгодн + Кизн = 1

**45. Оценка платежеспособности организации: Сущность и основные показатели.**

Одним из показателей, характеризующих ФСП, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства а степень ликвидности, определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Количественно ликвидность характеризуется специальными относительными показателями — коэффициентами ликвидности. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Активы предприятия подразделяются на внеоборотные (постоянные) и оборотные (текущие). Для оценки платежеспособности анализируется ликвидность, мобильность текущих активов. Общая идея такой оценки заключается в сопоставлении текущих обязательств и активов, используемых для их погашения. Коэффициент покрытия равен отношению оборотных активов организации к текущим обязательствам и характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной») и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Он дает общую оценку ликвидности активов коммерческой организации, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются материальными оборотными средствами. Его экономическая интерпретация очевидна: сколько рублей финансовых ресурсов, вложенных в оборотные активы, приходится на 1 руб. текущих обязательств. Кроме того, показатель характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности и реализации всех имеющихся запасов. Коэффициент текущей ликвидности определяется соотношением стоимости оборотных средств организации (итог раздела II бухгалтерского баланса) и ее текущих обязательств (итог раздела V бухгалтерского баланса) за вычетом из последних стоимости средств, не являющихся кредитами банков и займами, а также кредиторской задолженностью организации. Он показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Считается нормальным, когда коэффициент текущей ликвидности примерно равен 2. Значения ниже 2 считались признаком неудовлетворительной структуры баланса. Однако в практике работы российских предприятии указанное значение показателя не соблюдается. Ктек.лик. = Оборотные средства : Краткосрочные обязательства Обычно рост показателя в динамике рассматривается как положительная характеристика финансово-хозяйственной деятельности. Коэффициент быстрой ликвидности вычисляется как отношение стоимости наиболее ликвидных активов, включающих в себя денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы, к текущим обязательствам и характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный среднему сроку расчета по дебиторской задолженности. Коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение – 0,6-0,7. Наиболее жестким критерием оценки платежеспособности является коэффициент абсолютной ликвидности, который равен отношению стоимости наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам и характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса, т.е. показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Кабс.лик. = (Денежные краткосрочные средства + финансовые вложения) : Краткосрочные обязательства Какие-либо более или менее обоснованные удовлетворительные значения этого коэффициента отсутствуют, так как управление денежными средствами, в частности определение оптимального остатка средств на счете и в кассе, особенно в условиях становления рыночных отношений, вряд ли поддается стандартизации. Достаточным считается значение данного показателя 0,2-0,3.

**46. Оценка платежеспособности предприятия.**

45 и 46 вопросы одинаковые

**47. Оценка эффективности использования заемного капитала.**

Анализ эффективности использования заемного капитала организаций представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации бухгалтерского учета и отчетности, имеющий целью:

· оценить текущее и перспективное финансовое состояние организации, т.е. использование заемного капитала;

· обосновать возможные и приемлемые темпы развития организации с позиции обеспечения их источниками финансирования;

· выявить доступные источники средств, оценить рациональные способы их мобилизации;

· спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Анализ эффективности использования капитала организаций проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. При существующем положении наиболее приемлемыми для анализа являются дескриптивные модели. При этом не снимаются проблемы применения для анализа эффективности использования заемного капитала предикативных и нормативных моделей.

Дескриптивные модели, или модели описательного характера, являются основными как для проведения анализа капитала, так и для оценки финансового состояния организации. К ним относятся: построение системы отчетных балансов; представление бухгалтерской отчетности в различных аналитических разрезах; структурный и динамический анализ отчетности; коэффициентный и факторный анализ; аналитические записки к отчетности. Все эти модели основаны на использовании информации бухгалтерской отчетности.

Структурный анализ представляет совокупность методов исследования структуры. Он основан на представлении бухгалтерской отчетности в виде относительных величин, характеризующих структуру, т.е. рассчитывается доля (удельный вес) частных показателей в обобщающих итоговых данных заемном капитале.

Динамический анализ позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей заемного капитала или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности.

Коэффициентный анализ - ведущий метод анализа эффективности использования капитала организации, применяемый различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами и др. Известно множество таких коэффициентов, поэтому для удобства разделим их на несколько групп:

· коэффициенты оценки движения капитала предприятия;

· коэффициенты деловой активности;

· коэффициенты структуры капитала;

· коэффициенты рентабельности и др.

К коэффициентам оценки движения капитала (активов) предприятия относят коэффициенты поступления, выбытия и использования, рассчитываемые по всему совокупному капиталу и по его составляющим.

Коэффициент поступления всего капитала (А) показывает, какую часть средств от имеющихся на конец отчетного периода составляют новые источники финансирования:

*Kпоступления всего капитала (A) = Поступивший капитал (Aпост) / Стоимость капитала на конец периода (Aкг)*

Коэффициент поступления заемного капитала: *Kпоступления ЗК = Поступившие заемные средства (ЗКпост) / ЗК на конец периода*

Коэффициент выбытия заемного капитала: *Kвыбытия ЗК = Выбывшие заемные средства / ЗК на начало периода*

Коэффициенты деловой активности представлены коэффициентами оборачиваемости.

*Оборачиваемость собственного капитала (обороты) = N / Среднегодовая стоимость СК*

*Оборачиваемость инвестиционного капитала (обороты) = N / СК + Долгосрочные обязательства*

*Оборачиваемость кредиторской задолженности (обороты) = Себестоимость реализованной продукции / Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности*

Коэффициенты структуры капитала: коэффициент собственного капитала, коэффициент заемного капитала и коэффициент соотношения собственного капитала к заемному (Коэффициенты общей рентабельности, рентабельности продаж, рентабельности активов, рентабельности прямых затрат).

**48. Пассивные и активные операции коммерческого банка.**

***Пассивные операции коммерческих банков***— это операции по формированию источников средств, ресурсов банка, которые отража­ются в пассиве его баланса.

Ресурсы коммерческих банков состоят из двух источников:

собственные средства (капитал) и приравненные к нему ресурсы;  
 привлеченные средства.

Особенностью банковского бизнеса является то, что он (банк) работает преимущественно на чужом капитале.

Собственный капи­тал обычно составляет менее 10% ресурсов коммерческого банка, привлеченные средства — более 90%.

Рассмотрение пассивов банка обычно начинается с собственного капитала.

Во-первых, потому, что это единственный капитал, без ко­торого вряд ли можно начать дело в любой сфере бизнеса.

Во-вто­рых, потому, что значение собственного капитала банка значительно выше его удельного веса в общем объеме пассивов.

Собственный капитал — не только стержень, на который опирается деятельность банка с первого дня его существования, но и его «последняя линия обороны» в случае неблагоприятного стечения обстоятельств.

Привлеченные средства банка составляют подавляющую часть ресурсов коммерческого банка. Проведение пассивных операций по­зволяет банку привлечь (получить в пользование) временно свобод­ные финансовые ресурсы вкладчиков (кредиторов) и других клиен­тов.

В составе пассивных операций можно выделить следующие ос­новные группы:  
прием вкладов и депозитов (до востребования, срочных и др.) от юридических и физических лиц, открытие и ведение расчетных, текущих и иных подобных счетов юридических лиц;  
получение кредитов от коммерческих банков или Центрального банка Российской Федерации (межбанковские кредиты);  
эмиссия неинвестиционных ценных бумаг (депозитных сертифи­катов, векселей и т.п.).

***Активные операции*** коммерческого банка означают использова­ние от своего имени привлеченных и собственных средств для по­лучения соответствующего дохода.

Основными видами активных операций банка являются:  
предоставление кредитов разных видов юридическим и физиче­ским лицам на определенный срок, для разнообразных целей и на различных условиях;  
инвестиции в ценные бумаги (облигации, акции и пр.), выпу­щенные государством или иными юридическими лицами, т. е. опера­ции с ценными бумагами от своего имени и за свой счет;  
осуществление инвестиционных проектов;  
операции типа «репо»;   
валютные дилинговые операции;  
лизинговые операции.

Активные операции банков осуществляются банками в целях по­лучения прибыли при одновременном соблюдении законодательных норм, поддержании необходимого уровня ликвидности и рациональ­ном распределении рисков по отдельным видам операций.

Необхо­димость соблюдения указанных требований вынуждает банки разме­щать часть средств во вложения, не приносящие дохода либо при­носящие его в крайне ограниченном размере (наличность в кассе, средства на счетах в Центральном банке и другие виды ликвидных активов).

В то же время потребности всестороннего обеспечения деятель­ности банка и ее дальнейшее развитие обусловливают наличие в его активах таких статей, как банковские здания и оборудование, инве­стиции в филиалы, ассоциированные компании, занимающиеся спе­циализированными банковскими операциями.

Хотя, строго говоря, эти позиции нельзя отнести собственно к активным операциям бан­ков, однако и они фактически представляют собой не что иное, как размещение имеющихся в их распоряжении ресурсов.

По своим задачам активные операции можно подразделить на операции, имеющие целью поддержание на том или ином уровне ликвидности банка, и операции, направленные на получение прибы­ли. Само собой разумеется, что между этими видами операций су­ществует определенное соотношение, необходимое для поддержания ликвидности банка.

**49. Платежный баланс государства, его структура, виды.**

ПБ – соотношение сумм платежей, произведенных данной страной за границей и поступлением из-за границы за определенный период времени. Он представляет собой количественное и качественное выражение структуры характера внешнеэкономических связей страны.

**В платежный баланс** включаются экспорт и импорт тех товаров, по которым осуществлялись платежи за данный период времени.

Учитываются сделки данного года между резидентами данных стран. Резидентами какой-либо страны являются фирмы, зарегистрированные на территории данного госу­дарства. Это же относится и к филиалам. Единственное исключение — международные организации: они не яв­ляются резидентами тех стран, где они расположены.

Платежный баланс отражает именно совокупные сдел­ки между государствами. Обычно он составляется за год.

В основе платежного баланса лежит группировка всех видов сделок, последствия которых связаны с оттокомили притоком валюты в страну.

Можно выделить следующие**виды сделок, приводящие к поступлению в страну иностранной валюты:**

1) экспорт товаров;

2) экспорт услуг;

3) проценты и дивиденды, выплачиваемые владельцам иностранных акций;

4) односторонние переводы или трансферты;

5) долгосрочные и краткосрочные займы и инвести­ции, полученные от иностранцев;

6) иностранные резервы, включающие суммы резер­вов, приобретенных у банка данной страны.

Структура платежного баланса:

I. Баланс текущих операций:

1) Торговый баланс: а. экспорт б. импорт.

2) Баланс услуг и некоммерч. платежей – баланс «невидимых» операций.

II. Баланс движения капиталов и кредитов.

Баланс «невидимых» операций объединяет платежи и поступление по различным по форме и экономическому содержанию услугам и некоммерческим операциям. В их числе: транспортные перевозки, связь, страхование, комиссионные операции, международный туризм, деловые поездки, культурный обмен, лицензии, тех. помощь, гонорары, изобретения, военные расходы за границей и др.

Баланс движения капиталов и кредитов – соотношение платежей и поступлений по ввозу и вывозу частных и государственных капиталов, по полученным и предоставленным кредитам. Движение предпринимательского капитала осущ. в форме прямых заграничных инвестиций (в предприятия) и портфельных капитальных вложений (в ценные бумаги). Межд. движение ссудного капитала происходит в форме долгосрочных, среднесрочных, краткосрочных кредитов.

Существует несколько видов платежных балансов.

1. Торговый баланс. В нем определяется соотношение между объемами поступления товаров в страну и продажи товаров за рубеж. Но такой баланс содержит очень мало информации, хотя и является важнейшей отправной точ­кой при анализе общей ситуации.

2. Баланс торговли и услуг является более совершен­ным, так как доля услуг для некоторых стран может быть значительной, например, за счет туризма. Этот баланс ис­пользуется при подсчете национального дохода. Этот по­казатель, как правило, используется вместе с другими.

3. Баланс по текущим операциям можно получить путем добавления к балансу товаров и услуг односторонних пе­реводов. Баланс по текущим операциям дает более полную характеристику экономического положения страны. Стра­на может либо больше продавать, чем покупать, либо уве­личивать свою задолженность перед другими странами.

4. Базисный баланс — баланс по текущим операциям с долгосрочными переводами и платежами. Он показывает курс валют, темпы роста и т. д. Это стабильные показате­ли. В перспективе этот баланс должен быть равен нулю, а иначе произойдет изменение задолженности страны. 5. Баланс автономных счетов подсчитывается путем прибавления к базисному балансу краткосрочной задол­женности. Этот баланс важен потому, что показывает не временные явления, а уже результаты развития страны. 6. Баланс ликвидности отличается от предыдущего тем, что в нем могут присутствовать или отсутствовать такие статьи, как ошибки, краткосрочные обязательства, нахо­дящиеся у нерезидентов данной страны.7. Используется баланс международной инвестиционной задолженности. Он характеризует увеличение или умень­шение обязательств и средств.

**50. Показатели эффективности и интенсивности использования капитала предприятия.**

Основными направлениями повышения эффективности использования капитала являются ускорение движения капитала на всех стадиях кругооборота и максимизация его отдачи, т.е. увеличение суммы прибыли на один рубль капитала (рентабельность капитала)

Доходность (рентабельность) капитала – отношение суммы брутто-прибыли к среднегодовой сумме совокупных активов.

В зависимости от того с чьих позиций оценивается деятельность предприятия существуют разные подходы к расчету показателей рентабельности капитала:

1. Рентабельность совокупного капитала определяют отношением общей суммы брутто-прибыли к средней сумме совокупных активов предприятия за отчетный период:

ВЕР = Б-П / А \* 100.

Факторная модель данного показателя можно представить как:

ВЕР = W\* Rоб\* Коб, где ,

где W - отношение брутто-прибыли к операционной прибыли;

Rоб- рентабельность оборота (отношение прибыли от реализации продукции к[выручке](http://click01.begun.ru/click.jsp?url=gWRjN25hYGHE75rKWNPRe2PxdTZbr0sq2kaWT0ktX4IUt1gkfaVQLjd8JOHP1mgXE7mNptmS*m4V84vvrOuMTED1uMzpCCV-Pyr2U12a482OAqBZgi8jbS*ambIXwbyckj5S6H6c5rbjSYIReZ0YN2VE9K7INa1YmwE*2LFu7smsmgPwe3ypJmFsMwH6lbRwDHtfsXbZnVrh6-X0jerKOywjDOQUqLNUKRpUs8biCyW6KuZ72xpPGUEUcWYvDE5JV2jGTbfuadwbq4UoItAPt-h3Eb3bxmZHCyxqstIFaqIjGP4cVYF9vfoQYDpnaVCMW0h3p4IVJ7ykPEdYYzbhaE8mTiFC1BE5yJG9Y6Tr5XE7dVzn4f5fr*zqLMf3EPYkKI8NWo2SCDCcrLu5axiaTa2w6v8kSLW7bhH38cg7p1NVnheHAEjRvTh2zp9MTY2euG4w0ZzqbnEeysfOB-3iij7785lOh5YTZ6IEJzRJs4GskzxmIEww0yFzjeil4L-ITQQF8w*q4f4yEYESqdv7ej-TN9nxzLb3H2Ab5e5LhNed*aEnESA*UydOp*UO05Ho7C8Xzuov00*-QvKnReBgo-DWruaKaTBXDrRjSqmsd1UKAjYcQlX*4LCzrEw&eurl%5B%5D=gWRjN-Hw8fAZtvOlB8vu5KD98Y0JK6N*9-beraiTI-saHluUYiV9y71d4pY));

Коб - коэффициент оборачиваемости капитала (отношение выручки от реализации продукции к средней сумме совокупного капитала).

2. Рентабельность капитала с позиции собственников и кредиторов определяют как отношение чистой прибыли к средней сумме совокупных активов предприятия:

ROA = ЧП / А \* 100.

3. Рентабельность собственного капитала определяют как отношение чистой прибыли к средней сумме собственного капитала за период:

ROE = ЧП / СК \* 100.

4. Рентабельность акционерного капитала:

RАК= (ЧП – Дивиденды по привилегированным акциям) / Акционерный капитал по обыкновенным акциям \* 100.

5. Рентабельность операционного капитала:

ROK = Сумма операционной прибыли (Преал)/ Средняя сумма операционного капитала за период \* 100..

Для характеристики интенсивности использования капитала рассчитывается коэффициент его оборачиваемости (отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости капитала предприятия).

Следует различать оборачиваемость всего совокупного капитала предприятия, а также основного и оборотного капитала.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

- коэффициент оборачиваемости (Коб);

- продолжительность одного оборота (Поб).

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько оборотов сделал капитал за отчетный период:

Коб = В / KL.

Обратный показатель называется капиталоемкостью:

Кё= KL / В.

Продолжительность оборота капитала:

Поб= KL \* Д / В.

Продолжительность оборота капитала неодинакова в различных отраслях. Это во многом зависит от производственного цикла и процесса обращения товаров. В сельском хозяйстве процесс производства весьма длительный.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли. Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением оборачиваемости (-Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота:

+/- Э = Выручка от реализации фактическая / Дни периода \* DПоб. Изменение суммы прибыли за счет изменения коэффициента оборачиваемости можно представить как:

D П = DКоб\* Rоб 0\* KL1

**51. Показатели эффективности использования оборотных средств (экономическое значение и порядок расчета).**

Финансовое состояние, ликвидность и платежеспособность организации в большей степени зависят от уровня деловой активности, оптимальности использования оборотного капитала, оценки его величины и структуры.

В связи с тем, что оборотные средства формируют основную долю ликвидных активов любой организации, их величина должна быть достаточной для обеспечения ритмичной и равномерной работы компании и, как следствие, получения прибыли.

Использование оборотных средств в операционной деятельности должно осуществляться на уровне, минимизирующем время и максимизирующем скорость обращения оборотного капитала и превращения его в реальную денежную массу для последующего финансирования и приобретения новых оборотных средств.

Потребность в финансировании пропорционально зависит от скорости оборота активов.

Чем ниже оборачиваемость оборотных средств, тем больше потребность в привлечении дополнительных источников финансирования, так как у организации отсутствуют свои денежные средства для осуществления хозяйственной деятельности.

Таким образом, показатели оборачиваемости оборотного капитала тесно связаны с платежеспособностью и ликвидностью структуры бухгалтерского баланса.

В практике анализа, для оценки оборотных активов применяют разнообразные коэффициенты оборачиваемости, которые могут быть определены как по всему оборотному капиталу фирмы в целом, так и по отдельным составляющим этот капитал элементам или их группам.

Наличие и эффективность оборотного капитала определяются и анализируются непосредственно по данным бухгалтерского.

Изменение остатков оборотного капитала в целом и по его отдельным группам и элементам является следствием непрерывности производственного цикла, в процессе которого запасы потребляются, а их возобновление и пополнение возможно только в результате продажи продукции (работ, услуг) и получения денежных средств.

Эффективность использования оборотных средств предприятия оценивается с использованием следующих показателей:

1. Длительность одного оборота показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Определяется по формуле:

Д = Со\*Тпер/Vp

где Со – среднегодовой остаток оборотных средств за период; Тпер – число дней в периоде; Vр – стоимость реализованной продукции (можно использовать товарную продукцию по себестоимости или по ценам продажи).

2. Коэффициент оборачиваемости информирует о количестве оборотов, совершаемых за определенный период оборотными средствами организации.

Коэффициент рассчитывается по формуле:

Ко = Vp/Со

При анализе показателя необходимо уделить внимание сравнению уровня коэффициента оборачиваемости по данным анализируемого предприятия и родственных предприятий, а также компаний-конкурентов.

Одним из главных направлений анализа является и изучение динамики показателя.

Рост показателя говорит об ускорении оборачиваемости.

Чем выше число оборотов, тем меньше средств необходимо иметь организации для операционной деятельности.

3. Коэффициент загрузки оборотных средств организации характеризует величину оборотных средств, приходящихся на один рубль реализованной продукции:

Кз = Со/Vp

4. Рентабельность оборотных средств рассчитывается как отношение прибыли (валовой или чистой) к среднегодовой стоимости оборотных средств:

Кобс = Пч/Сср

где Пч – чистая (валовая) прибыль;

Сср – среднегодовая стоимости оборотных средств, определяемая как:

(Снг + Скг)/2 (сумма стоимости оборотных средств на начало и конец года деленная на два).

**52. Портфель ценных бумаг: понятие, формирование и управление.**

**Портфель ценных бумаг -** совокупность ценных бумаг и финансовых активов, принадлежащих одному инвестору.

В общем случае под инвестиционным портфелем понимают совокупность нескольких инвестиционных объектов, управляемую как единое целое. Портфель может одновременно включать в себя и реальные средства (землю, недвижимость, станки, оборудование и т.п.), и финансовые активы (ценные бумаги, паи, валюту и др.), и нематериальные ценности (права на интеллектуальную собственность, научно-технические разработки), и нефинансовые средства (драгоценные камни, предметы коллекционирования).

Наиболее распространенным является инвестирование в портфели ценных бумаг. Это объясняется следующим: во-первых, многие реальные средства имеют финансовые эквиваленты в виде акций, опционов, фьючерсов; во-вторых, ценные бумаги обычно более ликвидны, чем реальные средства; в-третьих, инвестирование в реальные активы требует значительных финансовых средств, а ценные бумаги относительно дешевы; в-четвертых, информация о доходности ценных бумаг публикуется в периодической печати, что позволяет инвестору соотносить риск инвестиций в ценные бумаги и их отдачу. В связи с этим, ценные бумаги являются весьма привлекательными как для частных, так и для институциональных инвесторов.

Формирование портфеля ценных бумаг   
Инвестиционный процесс – это процесс формирования и управления портфелем ценных бумаг. Он имеет место по отношению к портфелю в целом, а не к отдельной ценной бумаге, входящей в его состав. Та или иная ценная бумага может то входить в состав портфеля в том или ином количестве, то исключаться из него. Главное состоит в том, что неизменной (или все возрастающей) является величина капитала, представленного ценными бумагами инвестиционного портфеля.  
Цель формирования портфеля - улучшить условия инвестирования свободных денежных средств.   
Основными качествами, которые должны учитываться при формировании портфеля ценных бумаг, являются:  
- ликвидность - возможность быстрого превращения ценных бумаг портфеля в денежную наличность;  
- налоговые льготы;  
- отраслевая принадлежность;  
- безопасность вложений;  
- стабильность получения дохода  
К основным факторам, определяющим формирование портфеля ценных бумаг, можно отнести:  
- приоритеты целей инвестирования, реализация которых обусловливает выбор конкретного типа инвестиционного портфеля;  
- степень диверсификации инвестиционного портфеля;  
- необходимость обеспечения требуемой ликвидности портфеля;  
- уровень и динамику процентной ставки;  
- уровень налогообложения доходов по различным финансовым инструментам.  
Формирование инвестиционного портфеля осуществляется в несколько этапов:  
• формулирование целей его создания и определение их приоритетности (в частности, что важнее - регулярное получение дивидендов или рост стоимости активов), задание уровней риска, минимальной прибыли, отклонения от ожидаемой прибыли и т. п.;  
• выбор финансовой компании (это может быть отечественная или зарубежная фирма; при принятии решения можно использовать ряд критериев: репутация фирмы, ее доступность, виды предлагаемых фирмой портфелей, их доходность, виды используемых инвестиционных инструментов и т. п.);  
• выбор банка, который будет вести инвестиционный счет.

Управление портфелем ценных бумаг это, прежде всего, управление риском и его снижение.

Методы снижения риска инвестирования в портфель ценных бумаг условно можно разделить на следующие группы:   
- методы, основанные на возможности избежать необоснованный риск - состоят в том, что инвестор отказывается от излишне рисковых ценных бумаг, предпочитает пассивный способ управления портфелем, старается взаимодействовать с надежными партнерами;   
- методы перераспределения риска - связаны с возможностью распределения риска во времени, а также с диверсификацией портфеля;   
- методы компенсации риска - страхование риска и его хеджирование.

**53.Порядок процедуры эмиссии ценных бумаг в РФ.**

**Процедура эмиссии включает следующие обязательные этапы:**

* принятие решения о выпуске ценной бумаги;
* государственную регистрацию выпуска;
* изготовление сертификатов ценной бумаги, если она выпускается в документарной форме;
* размещение ценной бумаги;
* регистрация отчета об итогах выпуска ценной бумаги;
* внесение необходимых изменений в устав акционерного общества (в случае эмиссии акций).

**Если размещение ценной бумаги производится в открытой подписке или при закрытой, но среди более чем 500 инвесторов, процедура эмиссии дополнительно включает:**

* регистрацию проспекта ценной бумаги;
* раскрытие информации, содержащейся в проспекте ценных бумаг;
* раскрытие информации, содержащейся в отчете об итогах выпуска.

Решение о выпуске акций принимается общим собранием акционеров, а о выпуске облигаций — советом директоров, или исполнительным органом коммерческой организации.

**Данное решение оформляется специальным документом, в котором должна найти отражение следующая информация:**

* вид эмитируемой ценной бумаги (категория и тип акций, серия и подсерии (транши) для облигаций);
* форма выпуска ценной бумаги (документарная и бездокументарная);
* форма хранения (индивидуальное и централизованное);
* номинальная стоимость акции или облигации;
* права владельца вновь выпускаемой ценной бумаги;
* количество выпускаемых ценных бумаг;
* порядок размещения (способ размещения и его сроки, цена или порядок ее установления, порядок оплаты и др.).

Любые эмиссионные ценные бумаги, т. е. любые эмиссии акций или облигаций подлежат обязательной государственной регистрации.

**Процедура государственной регистрации включает утверждение:**

* решения о выпуске ценной бумаги;
* проспекта ценных бумаг в том случае, если выпуск ценных бумаг требует его составления;
* бланков ценных бумаг (если выпуск осуществляется в документарной форме).

**Законом установлен срок, в течение которого эмитент должен представить ценные бумаги для регистрации. Данный срок составляет один месяц в случаях:**

* государственной регистрации эмитента как юридического лица, когда происходит распределение акций среди учредителей; в течение месяца после собственной регистрации эмитент должен зарегистрировать и эмиссию своих акций;
* при выпуске конвертируемых акций или облигаций открытым акционерным обществом.

В остальных случаях документы на государственную регистрацию должны быть представлены в течение трех месяцев с даты утверждения решения об их выпуске.

Размещение эмиссионных ценных бумаг может начинаться только после прохождения ими государственной регистрации в установленном законом порядке, но не ранее чем через две недели после раскрытия информации о государственной регистрации выпуска и обеспечения всем потенциальным приобретателям возможности доступа к информации об эмиссии, включая ее проспект.

**Проспект ценной бумаги** — это документ установленной законом формы, содержащей сведения об эмитенте, о его финансовом состоянии и о предстоящем выпуске ценной бумаги.

Отчет об итогах выпуска составляется после завершения размещения ценной бумаги и представляется в органы государственной регистрации. **В случае выпуска акций в устав акционерного общества должны быть внесены соответствующие изменения, связанные с:**

* увеличением уставного капитала на совокупную номинальную стоимость фактически размещенных дополнительных акций;
* увеличением числа размещенных акций соответствующих категорий (типов);
* уменьшением числа объявленных акций соответствующих категорий (типов).Указанные изменения вносятся в устав акционерного общества на основе решения об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций и зарегистрированного отчета об итогах выпуска указанных акций.

**54. Порядок формирования и использования прибыли.**

Прибыль формируется путем сложения поступлений доходов поступивших на предприятие, и вычета из них соответствующих расходов и отчислений. Объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей.

Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия. Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части - на потребление.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т. е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия составляют сметы расходов, финансируемых за счет частой прибыли, оставшейся после расчета с учредителями и акционерами.

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, на социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, расходы по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, расходы, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются расходы на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Использование прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

К расходам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

**55. Разработка ценовой политики фирмы.**

**Ценовая политика предприятия представляет собой общие принципы и подходы в деятельности фирмы, которых она придерживается в сфере установления цен на свои товары или услуги.**

Основной задачей ценовой политики является управление конкурентоспособностью товара и услуг фирмы, при этом цена представляет собой главный фактор рентабельности и призвана стимулировать спрос.

С учетом этого фирме необходимо учитывать как внешние ограничения, которые определяются покупательной способностью рынка и ценой товаров-конкурентов, так и внутренние, которые определяются затратами и рентабельностью.

При разработке и реализации ценовой политики предприятия (фирмы) выделяют пять основных этапов.

1. Постановка целей ценообразования. На этом этапе ценовая политика предприятия исходит из общих целей и задач фирмы.

В общем виде можно выделить три группы целей (соответственно и стратегий ценообразования), которые могут быть достигнуты в рамках ценовой политики:

• цели, ориентированные на получение прибыли;

• цели, ориентированные на рост объемов продаж;

• цели, ориентированные на конкуренцию.

Работая в условиях конкуренции, предприятие вынуждено тщательно следить за ситуацией на рынке (динамикой цен, появлением новых товаров и действиями конкурентов), предпринимать все возможные меры для предотвращения падения объемов сбыта и обострения конкурентной борьбы.

2. Анализ затрат. На этом этапе при анализе затрат предприятию следует ответить на следующие основные вопросы:

• Какие затраты могут изменяться при изменении цен и объемов продаж? Например, к таким затратам могут быть отнесены затраты, связанные с решением предприятия грузового авиатранспорта увеличить тарифы за перевозку грузов.

• Какие затраты можно снизить? Например, затраты на рекламную кампанию нового товара.

3. Анализ спроса. На этом этапе спрос рассматривается не как всякое желание иметь товар, а только то желание, которое подкреплено покупательной способностью. При анализе спроса необходимо учесть, что спрос на товар зависит от следующих факторов: потребности покупателя в данном товаре; уровня его дохода (покупательной способности); цены на товар; цены товара-заменителя; цены на дополняющий товар и др.

К факторам, снижающим чувствительность потребителей к цене, относятся: затрудненность сравнения товаров; неосведомленность о наличии товаров-заменителей; уникальная ценность торговой марки; восприятие цены как показателя качества; возможность разделения затрат с другими лицами и др.

4. Анализ цен конкурентов.

Целью анализа цен конкурентов является оценка собственных возможностей фирмы в ответ на ценовые действия конкурентов и оценка способности конкурентов к действию и противодействию в ответ на ценовые решения фирмы.

Собственные возможности фирмы характеризуются наличием конкурентных преимуществ в сфере затрат, т. е. цены товара или в сфере его качественных характеристик.

Предприятие вынуждено внимательно следить за ценами конкурентов на рынках однородных товаров, а на рынках неоднородных товаров возможна большая свобода в реакции на ценовые действия конкурентов.

5. Выбор метода ценообразования и установление базовой цены. Осуществив анализ ситуации по затратам, спросу, конкуренции и государственному регулированию, предприятие может определиться с ценой на свой товар.

При этом поле ценового решения ограничивается:

• минимальным уровнем цен, который характеризуется только затратами и невозможностью получения прибыли;

• максимальным уровнем цен, который характеризуется воспринимаемой ценностью товара со стороны потребителей и невозможностью формирования полноценного спроса;

• оптимальным уровнем цен, при котором характеризующимся оптимальным соотношением цена – качество достигается максимальная прибыль фирмы.

**56. Расходы организаций (предприятий).**

**Расходы организации -** это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

**По экономическому содержанию** расходы организации делятся на материальные, трудовые и денежные. Материальные расходы связаны с ресурсным обеспечением финансово-хозяйственной деятельности организации и включают в себя стоимость приобретенного сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и электроэнергии, услуг сторонних организаций. Трудовые расходы направляются на оплату труда персонала организации. Денежные расходы представляют отгок денежных средств. Это уплата налогов и обслуживание денежного оборота организации. Например, платежи банку за расчетно-кассовое обслуживание, выплаты процентов по кредитам.

По способу**принятия решений** расходы делятся на альтернативные и вмененные. К вмененным расходам относятся расходы, обязательные для организации, например, налоговые платежи, платежи во внебюджетные фонды, оплата лицензий или членства в профессиональных саморегулируемых организациях. Остальные расходы являются альтернативными, поскольку организация может выбирать способ организации производственного процесса.

Например, бухгалтерский учет можно вести, имея собственную бухгалтерскую службу, или передать его другой организации. В первом случае организация несет трудовые расходы, во втором — расходы на оплачу услуг сторонней организации.

**По участию в бизнес-процессе** расходы делятся на производственные, коммерческие, непроизводственные. К производственным расходам относятся расходы, связанные с обеспечением производственного процесса. В них включаются расходы на приобретение материалов, ремонт оборудования, оплату труда работников, приобретение топлива и электроэнергии, оплату услуг сторонних организаций. К коммерческим расходам относятся расходы, связанные с реализацией и продвижением продукции на рынках. Они включают в себя расходы на затаривание и упаковку готовой продукции, транспортировку, рекламу и маркетинговые услуги. К непроизводственным расходам относятся расходы, не связанные с изготовлением продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Такие расходы, как правило, имеют социальный характер: оказание материальной помощи персоналу, содержание объектов социально-культурного назначения, оплата социальных пакетов работникам, благотворительные пожертвования.

К**агрегированным расходам** относятся расходы, сгруппированные по видам потребляемых ресурсов в процессе финансово-хо- зяйственной деятельности организаций. Материальные затраты отражают стоимость разнообразных потребляемых материальных ресурсов, затраты на оплату труда — заработную плату с отчислениями во внебюджетные фонды, амортизация — стоимость износа оборудования, используемого в процессе производственной деятельности.

Все расходы на производство и реализацию продукции группируются по**статьям затрат.** Необходимость классификации расходов по статьям затрат связана с формированием цен на товары, работы и услуги организаций.

**В зависимости от объемов производства (реализации)** расходы организаций делятся на постоянные и переменные. Постоянные расходы не зависят от объема производства. К ним относятся некоторые виды налогов, амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и т.д. Переменные расходы изменяются пропорционально объему выпускаемой продукции, работ, услуг. К переменным расходам, как правило, относятся материальные затраты, заработная плата основных производственных рабочих.

**В зависимости от способов распределения затрат между видами продукции** расходы подразделяются на прямые и косвенные. Под прямыми расходами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость продукции. Например, расходы на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, основная заработная плата производственных рабочих и т.п. К косвенным относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, услуги вспомогательного производства и др. Например, расходы на содержание зданий и оборудования, их ремонт, заработная плата аппарата управления и вспомогательного персонала.

**По степени регулирования расходы** организаций подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым расходам относятся материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизационные отчисления, налоговые платежи. К нснормирусмым расходам относятся единовременные расходы.

**57. Рентабельность деятельности организации: сущность и основные пути ее повышения.**

Результативность деятельности предприятия в финансовом смысле характеризуется показателями прибыли и рентабельно­сти.

Эти показатели как бы подводят итог деятельности пред­приятия за отчетный период; они зависят от многих факторов: объем проданной продукции, затратоемкость, организация про­изводства и др.

В числе ключевых факторов - уровень и структура затрат (издержек производства и обращения), по­этому в рамках внутрифирменного управления финансами в этом блоке может выполняться оценка целесообразности за­трат, их динамика, структурные изменения, а основные пока­затели - уровень издержек производства (обращения) и абсо­лютная и относительная экономия (перерасходы) издержек.

Показатели рентабельности - это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон - ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности.

Поэтому известны две группы показателей рентабельности: рен­табельность инвестиций (капитала) и рентабельность продаж. Рентабельность инвестиций может рассчитываться с пози­ции интересов различных групп: собственники, инвесторы, предприятие и др.

Наиболее распространенным финансовым индикатором оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятия является показатель рентабельности собственного капитала.

Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.  
Вся предпринимательская деятельность в условиях рыночных отношений делится на три вида: операционную (основную), инвестиционную (вложения средств в акции, другие ценные бумаги, капитальные вложения), финансовую (получение и уплата дивидендов, процентов и т.п.).

В соответствии с этим в анализе финансовых показателей используются следующие группы показателей относительной доходности: рентабельность продукции, работ, услуг; рентабельность производственных фондов; рентабельность всего имущества (всех активов); рентабельность вложений (инвестиций) и ценных бумаг.

Доходность продукции (работ, услуг) характеризуется показателями: рентабельность реализации (оборота, продаж), рентабельность выпущенной продукции, рентабельность отдельных изделий.

Рентабельность реализации (оборота, продаж) (Rпродаж (оборота)) определяется отношением прибыли от реализации продукции (работ, услуг) (Пр) или чистой прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов (Вр), выраженным в процентах:  
Rпродаж (оборота) = (Пр / Вр) х 100%.

Данный показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ, оказанных услуг.

Рентабельность товарного выпуска и отдельных видов продукции (Rтв) определяется отношением прибыли от выпуска продукции или изделия определенного вида (Пв) к себестоимости товарного выпуска продукции (Ств):  
Rтв = (Пв / Ств) х 100%.

Данный показатель характеризует абсолютную сумму (в копейках) или уровень (в процентах) прибыли на один рубль затраченных средств.

Источниками информации для анализа показателей рентабельности продукции, работ, услуг являются данные формы № 2 бухгалтерской отчетности, учетные регистры хозяйствующего субъекта.

Изменения в уровне рентабельности реализации (оборота) происходят под влиянием изменений в структуре реализованной продукции и изменения рентабельности отдельных видов изделий.

Рентабельность отдельных видов изделий зависит от: уровня продажных цен, уровня себестоимости продукции.

Анализ осуществляется в такой последовательности.  
Определяют уровень рентабельности реализации по плану, фактически за отчетный год, за предыдущий год.

Затем определяют объект анализа: из фактического уровня рентабельности за отчетный год вычесть плановый уровень рентабельности за отчетный год.

**58. Собственный капитал и его роль в формировании капитала предприятия.**

Формируется капитал предприятия как за счет собственных (внутренних), так и за счет заемных (внешних) источников. Основным источником финансирования является собственный капитал. В эго состав входят уставный капитал, накопленный капитал (резервный и добавочный капиталы, фонд накопления, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и др.). *Уставный капитал* - это сумма средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. На государственных предприятиях - это стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием на правах полного хозяйственного ведения; на акционерных предприятиях - номинальная стоимость акций; для общества с ограниченной ответственностью - сумма долей собственников; для арендного предприятия - сумма вкладов его работников и т. д.

Уставный капитал формируется в процессе первоначального инвестирования средств. Вклады учредителей в уставный капитал могут быть в виде денежных средств, имущественной форме и нематериальных активов. Величина уставного капитала объявляется при регистрации предприятия.

Добавочный капитал как источник средств предприятия образуется в результате переоценки имущества или продажи акций выше их номинальной стоимости, а также в результате присоединения части нераспределенной прибыли, оставшейся в распоряжении организации, в размере, направленном на капитальные вложения.

К средствам специального назначения и целевого финансирования относятся безвозмездно полученные ценности от физических и юридических лиц, а также безвозвратные и возвратные бюджетные ассигнования на содержание объектов соцкультбыта и на восстановление платежеспособности предприятий, находящихся на бюджетном финансировании.

Основным источником пополнения собственного капитала является прибыль предприятия.

Если предприятие убыточное, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков. Значительный удельный вес в составе внутренних источников занимают амортизационные отчисления от используемых собственных основных средств и нематериальных активов. Они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются средством его реинвестирования. К прочим формам собственного капитала относятся доходы от сдачи в аренду имущества, расчеты с учредителями и др. Они не играют заметной роли в формировании собственного капитала предприятия. Основной долей в составе внешних источников формирования собственного капитала является дополнительная эмиссия акций. Государственным предприятиям может быть оказана безвозмездная помощь со стороны государства. К числу прочих внешних источников относятся материальные и нематериальные активы, передаваемые бесплатно физическими и юридическими лицами в порядке благотворительности.

Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния и снижения риска банкротства. Необходимость в нем обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестирует на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а следовательно, меньше риск потери их капитала.

Однако нужно учитывать, что собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство имеет сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие их будет недоставать.

Следует также иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может усилить свои рыночные позиции и повысить рентабельность собственного (акционерного) капитала.

В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за их своевременным возвратом и привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов. К недостаткам этого источника финансирования следует отнести также сложность процедуры привлечения, высокую зависимость ссудного процента от конъюнктуры финансового рынка и увеличение в связи с этим риска снижения платежеспособности предприятия.

**59. Современные тенденции международной торговли. Протекционизм, элементы и социально-экономические последствия.**

Большая часть международной торговли (около 3/4) осуществляется основными промышленно развитыми странами - США, Япония, страны Европейского Союза. Значительная часть товарооборота приходится на их взаимную торговлю

Важным регионом международной торговли является Западная Европа (свыше 45% всего международного товарооборота), где интеграционные процессы стимулировали рост взаимного товарооборота.

Доля торговли промышленно развитых стран с развивающимися относительно снизилась. Но по-прежнему основными торговыми партнерами развивающихся стран остаются развитые страны. На них в среднем приходится около 70% внешнеторгового оборота. В последние годы развивающиеся страны уделяют большое внимание расширению взаимовыгодного экономического сотрудничества, развивается деятельность их интеграционных группировок. Несколько увеличилась доля взаимной торговли развивающихся стран (сейчас около 24% их внешнеторгового оборота).

Среди основных тенденций в международной торговле на современном этапе можно выделить следующие:

1.Глобализация международной торговли. Эта тенденция проявляется в формировании глобального экспортно-импортного мирового рынка товаров и услуг, в устойчивом росте объемов международных финансовых, инвестиционных и инновационных экспортно-импортных потоков при одновременной их усиливающейся взаимосвязи и взаимозависимости.

Основными чертами глобализации международной торговли являются:

- интеграция;

- рост темпов международной торговли и международного движения капитала;

- транснационализация и корпоративность мирового экспорта;

- дальнейшая унификация правил и норм международной торговли.

2. Возрастание роли научно-технического прогресса и электронных технологий. Влияние научно-технического прогресса на международную торговлю ведет к изменению структуры мировой торговли и изменению способов ведения внешнеторговой деятельности. В XIX веке в международной торговле преобладали сырье, продовольствие и текстильные изделия. В современных условиях, в связи с углублением международной специализации и кооперации, прежде всего в сфере промышленности, в товарной структуре международной торговли существенно возросла доля готовых промышленных товаров, особенно машин и оборудования. В настоящее время изменение структуры мировой торговли также проявляется в увеличении доли наукоемкой продукции и доли электронного и телекоммуникационного оборудования на мировом рынке.

3. Доминирующая роль информационного продукта. Глобализация международной торговли повлекла за собой естественную потребность в обмене информацией. Это связано, в первую очередь, с тем, что происходит формирование информационного общества, когда обладание информацией определяет способность компании реагировать на быстрые изменения во внутренней и особенно внешней среде.

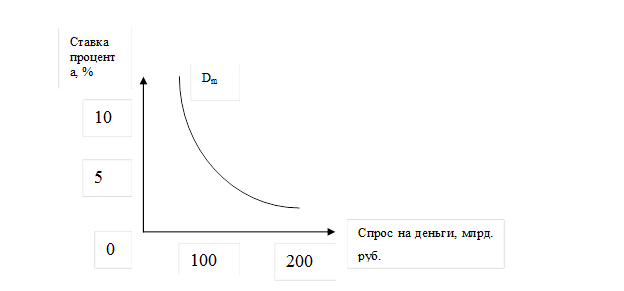
**Протекциони́зм** — политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определённых ограничений: импортных и экспортных пошлин, субсидий и других мер. Такая политика способствует развитию национального производства. Инструментами протекционистской политики выступают таможенный тариф, нетарифные ограничения и различные льготы.

Защита внутреннего рынка осуществляется посредством тарифного регулирования и введения нетарифных барьеров. ***Последствия***  протекционизма многообразны. Так, для стран с экспортоориентированной экономикой протекционистские ограничения выступают фактором препятствующим росту. Для стран же, чьи товары не способны эффективно конкурировать с зарубежными аналогами протекционистские барьеры выступают важным условием поддержания внутреннего спроса и стабильных темпов увеличения производства. Вместе с тем, чрезмерная закрытость внутреннего рынка в долгосрочной перспективе ведет к консервации технической отсталости и стагнации экономики. Поэтому протекционистские меры полезны при условии, если они носят временный и преимущественно локальный характер. Внимание таможенных пошлин сопровождается повышением цен на ввозимые товары, что, в свою очередь, стимулирует рост цен и на внутреннем рынке. В результате, при прочих равных условиях, отечественные товаропроизводители получают возможность иметь более высокую долю добавленной стоимости в цене реализации товара по сравнению с зарубежными конкурентами.

**60. Спрос и предложение денег. Динамическое равновесие денежного рынка**.

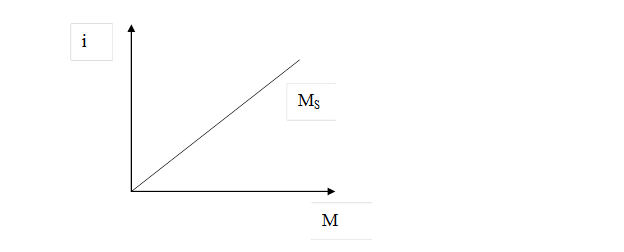
Рынок денег – это взаимосвязь между спросом и предложением денег, где «ценой денег» выступает процентная ставка. Спрос на деньги - это то количество платежных средств, которое экономические субъекты желают держать у себя в настоящий момент.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег – как средства обращения и единства сохранения богатства. В первом случае речь идет о спросе на деньги для заключения сделок купли –продажи (трансакционный спрос), во втором – о спросе на деньги как средстве приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигации и акции). Транакционный спрос объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах и иных финансовых институтов с целью осуществления запланированных и незапланированных покупок и платежей. Спрос на деньги для сделок  определяется главным образом общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номиналу ВНП. Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражается кривой спроса на деньги Dm.



Кривая общего спроса на деньги Dmобозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок приобретения акции и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

Графически кривая предложения имеет следующий вид:

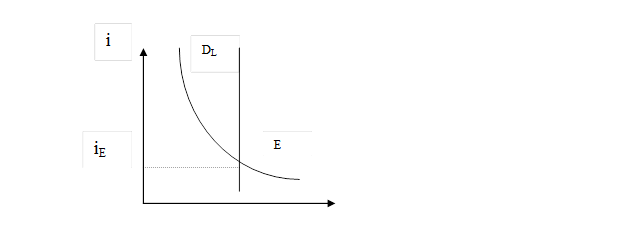


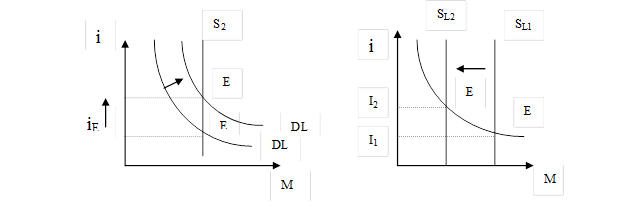
Чем выше ставка процента, тем больше предложение денег при заданной денежной базе и фиксированной норме резервного покрытия. При росте (снижении) денежной базы кривая предложения денег сдвинется влево (вправо), при снижении (росте) нормы резервного покрытия кривая предложения сдвинется вправо (влево). Объем предложения денег определяется поведением населения, Центробанка и коммерческих банков.

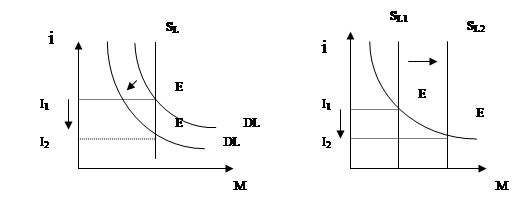
Денежный рынок – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цен» денег, это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

На денежном рынке деньги «не продаются» и «не покупаются», подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента.

Состояние на денежном рынке, когда количество предлагаемых денег равно объему спроса населения на деньги, называется равновесием денежного рынка. Если денежная масса в обществе контролируется Центробанком, а цены и экономические блага стабильны, то кривая предложения денег будет иметь вертикальный вид. E- точка равновесия.

Спрос на деньги – это убывающая функция от ставки процента. Если она увеличивается, то растет спрос на деньги (кривая DL) смещается вправо и размер процентной ставки возрастает. Сокращение предложения денег приведет к аналогичному результату.

Уменьшение кредитной ставки происходит в случае сокращения дохода и спроса на деньги, а также при увеличении предложения.

****

**61. Спрос на инвестиции, мультипликатор инвестиций.**

***Инвестиции***долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли экономики как внутри страны, так и за ее пределами.

***Кейнсианская концепция спроса на инвестиции***предполагает, что, вкладывая средства в инвестиционный проект, предприниматель должен учесть потенциально возможный процент на вложенные средства и степень риска. Оценить поток дохода от инвестиционного проекта Дж . М. Кейнс предлагает при помощи дисконтирования.

***Дисконтная ставка R***представляет собой меру предпочтения экономическим субъектом нынешней ценности будущей. Каждый индивидуум имеет свою дисконтную ставку. Если дисконтная ставка некоторого субъекта меньше ставки процента, выплачиваемого по облигациям, то данный субъект приобретает облигации и наоборот.

Пусть некоторый инвестиционный проект требует вложений *К 0*в текущем периоде и обещает дать в следующих трех периодах соответственно *П1, П2, П 3*чистого дохода. Тогда инвестор сочтет данный проект экономически целесообразным, если

*K0< П1/(1 + R ) + П 2/ (1 + R ) 2+П3/(1+ R )3.*

При заданных *Пi*величина суммы их дисконтированных значений зависит от величины *R*. Значение *R*, которое превращает данное неравенство в равенство, называется ***предельной эффективностью капитала (* *R \*). Инвестиционный спрос****связан с отбором инвестиционных проектов по критерию доходности.*Инвестиционный проект будет приносить максимальный доход, если R \* самая большая.

Кроме доходности вариантов капиталовложений инвестор должен учитывать *степень риска*каждого из них. ***Инвестиционный спрос***будет тем выше, чем меньше текущая ставка процента. Инвестиционный спрос можно представить формулой:

*I*a*= I*i*( R \* i ),*где *Ii*предельная склонность к инвестированию.

***Предельная склонность к инвестированию***показывает, на сколько единиц увеличатся инвестиции в случае снижения ставки процента на один пункт*.*

***Неоклассическая концепция спроса на инвестиции***, исходит из того, что предприниматели прибегают к инвестированию с целью доведения объёма имеющегося у них капитала до оптимальных размеров. Зависимость объёма инвестиций от размера функционирующего капитала можно представить формулой:

*I at= β ( K \* K t); 0< β <1;*где *I at*объем автономных инвестиций в период *t ; K t*объём капитала существующий на начало периода *t ; K \**оптимальный объём капитала;

*β*коэффициент, характеризующий меру приближения существующего объёма капитала к оптимальному за период *t*.

Оптимальным является такой размер капитала, который при существующей технологии обеспечивает максимальную прибыль.

Мультипликатор инвестиций представляет собой отношение изменения дохода к изменению инвестиций:

http://www.vevivi.ru/best/images/servus/95/30/5343095.png       (5) При этом речь идет об автономных инвестициях, т. е. капиталовложениях, независимых от объема и динамики ВНП. Автономные инвестиции представлены главным образом как капиталовложения, осуществленные в результате технических нововведений. Действительно, эти проекты, разрабатывающиеся новаторами, могут не зависеть от состояния и объема ВНП. Кроме того, автономные инвестиции — это и государственные капиталовложения.

Мультипликатор инвестиций можно определить через предельную склонность к потреблению (или предельную склонность к сбережению):

http://www.vevivi.ru/best/images/servus/96/30/5343096.png        (6) При увеличении объема автономных инвестиций, владельцы производства получат доход. Часть его будет отложена в виде сбережений, а остальное будет израсходовано на покупку других товаров или услуг. При этом владельцы других предприятий также получат доход, который также будет разделен на сбережения и расходы. Процесс будет распространяться на все новые и новые слои экономических агентов. Для того, чтобы определить на сколько увеличится национальный доход, необходимо подсчитать сумму геометрической прогрессии расходов. Она будет равна http://www.vevivi.ru/best/images/servus/97/30/5343097.png

Откуда можно получить формулу (5) http://www.vevivi.ru/best/images/servus/98/30/5343098.png

**62. Ссудный процент: сущность, его роль в экономике, норма ссудного процента.**

Сущность ссудного процента заключается в том, что он представляет собой:

1) плату за пользование заемными средствами, ссужаемой стоимостью;

2) надбавку к кредиту;

3) способ возмещения расходов кредитора.

Субъектами экономических отношений, связанных с использованием ссудного процента, являются кредитор и заемщик, выступающие, соответственно, в качестве получателя и плательщика процента.

Ссудный процент не является обязательным атрибутом кредита, но вне кредитных отношений он не существует, поскольку он возникает именно на основе кредитных отношений.

Субъекты экономических отношений в рамках кредита и ссудного процента общие: кредитор и заемщик. Но их экономические отношения по поводу ссудного процента имеют свою специфику. Если кредит это движение ссужаемой стоимости на началах возвратности, то уплата процента есть передача определенной части стоимости без получения эквивалента.

Процент, уплачиваемый за пользование кредитом, не возвращается, его сумма полностью переходит к другому субъекту – кредитору, получателю процентных сумм.

В отношениях по поводу уплаты процента меняется ее собственник: право владения стоимостью процента переходит от заемщика к кредитору.

В отношениях по поводу кредита ссужаемая стоимость передается заемщику во временное пользование и по истечении определенного срока возвращается кредитору.

Кредит и процент возникают на разных стадиях воспроизводственного процесса: кредит – в сфере обмена, процент – в фазе распределения (это распределительная категория).

Есть различия и в движении стоимости в рамках экономических отношений по поводу кредита и по поводу процента:

– движение ссужаемой стоимости в кредитных отношениях носит авансирующий характер. Уплата процента означает завершение кругооборота стоимости;

– движение ссужаемой стоимости начинается по направлению от кредитора к заемщику, а на завершающей стадии кредита – от заемщика к кредитору.

При уплате процента движение происходит в одном направлении: от заемщика к кредитору.

– возврат ссужаемой стоимости и уплата процента могут не совпадать по времени: заемщик может сначала возвратить ссужаемую стоимость, а затем заплатить процент.

Или наоборот: если заемщик не может своевременно вернуть ссужаемую стоимость, то возможен просроченный платеж по ссуде. В этом случае сначала уплачивается ссудный процент, а затем при достаточном количестве средств погашается сумма основного долга.

Необходимость ссудного процента объясняется следующими обстоятельствами:

– у потенциального кредитора есть свободные ресурсы, от немедленного использования которых он может временно отказаться. Но передача их во временное пользование другому экономическому агенту связана с определенным риском.

Процент за кредит рассматривается как своеобразное вознаграждение кредитора за то, что он идет на этот риск. Ссудный процент таким образом делает возможной ссуду;

– ссудный процент связан с деятельностью банков как коммерческих предприятий: банку необходимы средства для содержания аппарата банка, на расширение деятельности, на финансирование социальной сферы, для материального стимулирования из прибыли банка.

Разность между процентами полученными и процентами уплаченными формирует банковскую прибыль;

– ссудный процент влияет на коммерческую деятельность предприятий – клиентов банка, проценты, уплачиваемые заемщиком: должны стимулировать рациональное использование заемных средств и своевременное погашение полученных ссуд.

*Отношение годовой суммы ссудного процента к сумме капитала, отданного в ссуду, выраженное в процентах, представляет собой* **норму ссудного процента.**

Норма (или ставка) ссудного процента является подвижной величиной.

В условиях свободной конкуренции она колеблется в пределах от нуля до средней нормы прибыли и зависит от спроса на ссудный капитал и его предложения.

В современных высокоиндустриальных рыночных государствах норма процента имеет тенденцию к понижению.

Это связано с ростом объемов денежного капитала в обществе и увеличением его предложения.

**63. Стоимостная оценка основных фондов предприятия.**

*Основные средства (фонды)*- это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые участвуют в процессе осуществления хозяйственной деятельности (производства) в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на продукцию/услуги по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Основные фонды учитываются в натуральном и стоимостном выражении. *Натуральные показатели* используются для расчета производственных мощностей, составления балансов оборудования, определения технологического состава и состояния основных фондов.

*Стоимостная оценка*основных фондов необходима для учета их динамики, планирования их воспроизводства, установления износа, начисления амортизации, расчета себестоимости продукции, рентабельности предприятий и т.д.

Применяются три вида стоимостной оценки:

первоначальная,

восстановительная

остаточная стоимость основных средств.

**2.1 Первоначальная стоимость основных средств (Фп)** — стоимость, слагающаяся из фактических затрат на приобретение основного средства (Фф) и затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назна­чению (Зтр).

**Фп = Фф + Зтр**(2.1)

В условиях переходного периода к рыночным отношениям расширяются возможности поступления основных средств на предприятия.

Поэтому в зависимости от способа поступления активных основных средств их **первоначальная** стоимость опре­деляется следующим образом:

• внесенных учредителями в счет их вклада в уставный капитал предприятия — по договоренности сторон;

• изготовленных на самом предприятии, а также приоб­ретенных за плату у других предприятий и лиц — исходя из фактически произведенных затрат по возведению (сооруже­нию) или приобретению этих объектов, включая расходы по доставке, монтажу и установке;

• полученных от других предприятий и лиц безвозмездно, а также в качестве субсидий правительственного органа — экс­пертным путем или по данным документов приемки-передачи;

• долгосрочно арендуемых — по договоренности сторон.

**2.2 Восстановительная стоимость основных средств**— это сто­имость их воспроизводства в современных условиях.

Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения НТП, уровня инфляции и др.

Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет очень важное значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства.

В условиях инфляции**переоценка основных фондов** на пред­приятии**позволяет:**

• объективно оценить истинную стоимость основных фондов;

• более правильно и точно определить затраты на произ­водство и реализацию продукции;

• более точно определить величину амортизационных от­числений, достаточную для простого воспроизводства основ­ных фондов;

• объективно устанавливать продажные цены на реализу­емые основные фонды и арендную плату (в случае сдачи их в аренду). В период перехода к рыночной экономике в России, кото­рый сопровождался спадом производства и высоким уровнем инфляции, переоценка основных средств осуществлялась еже­годно. Последняя была проведена в 1997 г.

**Остаточная стоимость (Фост)** представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью (Фп) и суммой износа (И), т.е. это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию.

**Фост = Фп - И**(2.1) Оценка основных средств по их остаточной стоимости не­обходима прежде всего для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности и физического износа и составления бухгалтерского баланса.

Стоимостная оценка основных фондов необходима для их учета, анализа и планирования, а также для определения объ­ема, структуры капитальных вложений.

**64. Страхование внешнеэкономической деятельности.**

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Под*рисками в ВЭД* понимаются возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника ВЭД.

Для борьбы с рисками, то есть для уменьшения возможного ущерба, практически все крупные зарубежные предприятия имеют специальные подразделения. Они разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию возможного ущерба.

*При страховании экспортных кредитов* российский экспортер получает следующие *выгоды:*

·     помощь специалистов по оценке надежности потенциальных партнеров при выходе на новые рынки;

·     постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование об их финансовом состоянии;

·     возможность увеличивать число клиентов и объем продаж;

·     возможность повышать конкурентоспособность за счет применения более гибких форм оплаты;

·     возможность осуществлять экспорт непосредственно конечным потребителям, минуя оптиков-посредников, что увеличивает прибыльность операции.

Страхование коммерческих кредитов увеличивает экспортные возможности предприятий в несколько раз. При этом страхование является очень экономичным способом обеспечения надежности внешнеторговых операций. В страховании коммерческих кредитов, кроме предприятий-экспортеров, могут быть заинтересованы также и банки. При страховании экспортных кредитов риски по невыполнению платежных обязательств со стороны иностранных контрагентов берет на себя страховая компания. Это влияет на условия предоставления банковского кредита. Страховой полис, выданный солидной страховой компанией, может служить надежным обеспечением после отгрузочного кредитования предприятия-экспортера. При доотгрузочном кредитовании страховой полис также может служить дополнительным обеспечением при выдаче кредита.

Во внешней торговле товары страхуются от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Страхование - акт добровольный и его основные условия устанавливаются в контракте:

> Обязанности поставщика и покупателя по страхованию (базисные условия);

*>*Длительность и объем страховой гарантии (стоимость гарантии + 10%);

> Условия страхования

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны, либо в пользу третьего лица. В зависимости от того кто несет риск порчи или утраты груза и соответственно за счет этой стороны.

Специфической формой страхования в ВЭД является перестраховывание, т.е. передача страховщиком заключившего страхование части или всего своего участия в этой операции другому страховщику (перестраховщику). Объектами транспортного страхования являются груз, транспортное средство, фрахт и часть прибыли ожидаемой от реализации.Всю необходимую информацию для принятия страхования, сообщает страхователь. Поэтому важнейшим условием страхования является принцип добросовестности сторон. Расчет убытков при аварии на море осуществляется специалистами, в области морского страхования и права которые называются диспашерами. В РФ при торгово-промышленных палатах есть бюро диспашеров. Существует понятие общей и частной аварии. К убыткам по частной аварии относят те, которые не связаны с общей для судна и груза опасностью, а несет их тот по чьей вине они произошли.

Международное страхование унифицируется правилами разработанными институтом лондонских страховщиков. Используется три вида страхования:

1. "с ответственностью за все риски"

2. "с ответственностью за частную аварию"

3. "без ответственности за повреждение кроме случаев крушения" Страховые документы отражают взаимоотношения между страховщиком и страхователем. К страховым документам относятся:

*>*страховой полис, выдаваемый поставщиком после уплаты страхователем страховой премии;

> страховое объявление - документ об отдельных отправках груза.

**65. Страховой рынок: сущность, структура, принципы страхования и цена страховых услуг.**

**Страховой рынок** — это часть финансового рынка, место, где продаются и покупаются страховые продукты. **Структура** страхового рынка формируется из: страховых организаций; страхователей; страховых продуктов; страховых посредников; профессиональных оценщиков страховых рисков и убытков; объединений страховщиков; объединений страхователей; системы государственного регулирования страхового рынка.

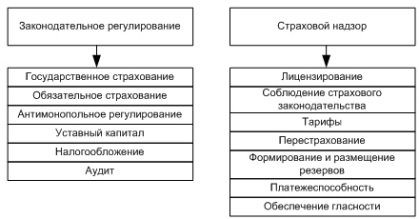
**Страховые организации** — институциональная основа страхового рынка, конкретная форма организации страхового фонда страховщика. Страховая компания осуществляет заключение договоров страхования и их обслуживание. Страховые организации структурируют по принадлежности, характеру выполняемых операций, зоне обслуживания. Товар страхового рынка — страховой продукт. Продвижение и реализацию продукта на страховом рынке осуществляют**страховые посредники.**

Поскольку на страховом рынке осуществляется купля-продажа страхового продукта, то необходимы и продвижение страховых агентов на рынке, и их реализация. Эти операции осуществляют **страховые посредники**: страховые **агенты** и страховые **брокеры**.

**Страховые агенты** — физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с представленными полномочиями. **Страховые брокеры** — независимые физические или юридические лица, имеющие лицензию на проведение посреднических операций по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика. Страховой брокер не является участником страхового договора. Его услуги — посреднические в исполнении договора cтрахова-ния, за которые он взимает оговоренный процент.

Функционирование страхового рынка предполагает наличие про-фессиональных оценщиков рисков и убыт-ков -**сюрвейеров**и**аджастеров.** **Сюрвейеры** — инспекторы или агенты страховой организации, осуществляющие осмотр страхуемого имущества. По заключению сюрвейера страховая компания принимает решение о заключении договора страхования. **Аджастеры** — это уполномоченные лица или компании, занимающиеся установлением причин, характера и размера убытков.

Государственное регулирование страхового рынка может быть представлено следующим образом (рис. 78):



**Рис. 78 Система государственного регулирования страхового рынка**

**Принципы страхования:** *Принцип платности,предусматривающий передачу риска от страхователя к страховщику за соответствующую плату. Принцип непрерывностизначит, что для получения страховой выплаты, лицу необходимо иметь постоянно действующий договор страхования, поскольку при его отсутствии страховая выплата осуществляться не будет. Принцип возвратностипредусматривает, что в случае наступления страхового события, страховые платежи возвращаются страхователю в виде страхового возмещения (при рисковом страховании) или страховой суммы (при страховании жизни). Принцип диверсификацииозначает возможность осуществления деятельности страховой компании за пределами основного бизнеса. Речь идет о распылении взятых на страхование рисков по территориальныму и отраслевым признакам, а также об инвестиционной деятельности страховщика. Принцип франшизыпредусматривает часть убытков, которая согласно договору страхования не возмещается страховой компанией, то есть собственное участие страхователя в возмещении убытков. Такой принцип применяется с целью избежания выплаты по небольшим убыткам, создание экономической заинтересованности у страхователей, защиты страховщиков от злоупотреблений страхователей. Принцип суброгации означает передачу страховщику, который выплатил страховое возмещение, права требования (регрессное право) к лицу, ответственному за причиненный убыток. Принцип контрибуции,в соответствии с которым одна страховая компания требует от другой или других компаний распределения между собой выплаты страхового возмещения в случае страхования одного и того же объекта одновременно несколькими компаниями от одинакових рисков. Принцип состраховання и перестрахованияприменяется в страховании с целью обеспечения надежной страховой защиты, платежеспособности и финансовой устойчивости страховщика.* ***С экономической точки зрения страховая премия*** *- это цена страховой услуги в виде страховой защиты, реализуемой в качестве товара страховщиком страхователю.*

**66. Структура бухгалтерского баланса.** Бухгалтерский баланс представляет собой таблицу, состоящую из двух взаимосвязанных сторон. Левая сторона называется актив и отражает состав и размещение хозяйственных средств, правая сторона называется пассив и отражает источники образования хозяйственных средств.

Отдельные показатели (строки) актива и пассива называются статьями баланса. Статьи актива отражают состояние отдельных видов хозяйственных средств, статьи пассива – состояние источников этих средств.

Итоги статей актива и пассива всегда равны друг другу, поскольку они отражают одну и ту же совокупность средств, но в двух разных группировках.

Таблица 4.1. Бухгалтерский баланс (извлечение)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | На начало отчетного года | На конец отчетного периода | ПАССИВ | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы |  |  | III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал |  |  |
| Основные средства |  |  | Добавочный капитал |  |  |
| И т.д. |  |  | Резервный капитал |  |  |
| ИТОГО по разделу I |  |  | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) |  |  |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы |  |  | ИТОГО по разделу III |  |  |
| в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности |  |  | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты |  |  |
| животные на выращивании и откорме |  |  | Прочие долгосрочные обязательства |  |  |
| затраты в незавершенном производстве |  |  | Итого по разделу IV |  |  |
| и т.д. |  |  | V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты |  |  |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям |  |  | Кредиторская задолженность |  |  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) |  |  | в том числе: поставщики и подрядчики |  |  |
| в том числе: покупатели и заказчики |  |  | задолженность перед персоналом организации |  |  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) |  |  | и т.д. |  |  |
| в том числе: покупатели и заказчики |  |  | ИТОГО по разделу V |  |  |
| Краткосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |
| Денежные средства |  |  |  |  |  |
| Прочие оборотные активы |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу II |  |  |  |  |  |
| Баланс |  |  | Баланс |  |  |

**67. Структура и функции цены. Виды цен.**

Цена отражает количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара, (является важнейшей экономической категорией).

Рыночная цена (цена продажи товара, цена сделки) цена согласованная продавцом и покупателем, т.е. цена по которой будет реально продан товар.

Выделяют следующие функции цены:

1. учетная, или функция учета и измерения затрат общ-го труда, определяется самой сущностью цены, т.е. показывает во что обходится производство продукции

2. измерительная, как количество денег, уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги

3. соизмерительная: с помощью которой сопоставляются ценности разных товаров.

4. регулирующая: как инструмент регулирования экономических процессов: уравновешивает спрос и предложение , увязывая их с денежно-платежной способностью производителя и потребителя.

5. стимулирующая: уровень цены служит стимулом к применению наиболее экономичных методов производства.

6. перераспределительная: посредством цен осуществляется распределение и перераспределение доходов.

Цена включает три основных элемента: издержки, прибыль и налог. Цена производителя складывается из полной себестоимости, прибыли, НДС, а для некот. видов продукции и акциза. Свободная (рыночная) розничная цена формируется, исходя из свободной отпускной цены с НДС и торговой надбавки.

Классификация видов цен:

1. В масштабе обслуживаемых рынков: *мировые цены*, формирующиеся на международном рынке; *национальные (внутренние) цены*, которые наиболее полно от­ражают конъюнктуру товаров и услуг на внутреннем рынке страны; *внешнеторговые цены* — обслуживают обороты импортируе­мой и экспортируемой продукции.

2. В сфере национальной экономики:

· *производственные цены*, по которым производители постав­ляют товар оптовым торговцам крупными партиями. Подобная цена равна сумме всех производственных и маркетинговых издержек плюс ожидаемая прибыль. В странах с развитой экономикой про­изводственная цена составляет 40 —60 % от розничной;

· *оптовые цены* — это цены, по которым реализуются большие партии товаров, уже поставленных предприятиями оптовым фир­мам. Такая цена равна производственной плюс все производственные и маркетинговые расходы оптовой торговой фирмы, плюс ее прибыль. Оптовая цена обычно составляет 60 —70 % от розничной;

· *розничные цены* соответствуют ценам продажи товара в магази­нах в розницу и небольшими партиями. Данная цена складывается из оптовой цены плюс все производственные, управленческие и маркетинговые расходы розничной фирмы, плюс ее прибыль.

3. По степени жесткости регулирования государством:

· рыночные (свободные) цены — это цены, по которым идет купля-продажа на данном рынке в данное время. Они свободны от прямого вмешательства государства;

· регулируемые цены. Изменение их допускается в определенных пределах, регулируемых государством. Цены этого вида достаточ­но распространены и устанавливаются на товары и услуги, тради­ционно являющиеся объектом повышенного государственного контроля (ведущие виды сырья, топлива, магистральный транс­порт, связь и др.).

4. По способу установления фактических сделок:

· твердые цены фиксируются в договоре купли-продажи и не изменяются в течение всего срока действия этого договора.;

· базисная цена формируетс путем переговоров между продав­цом и покупателем крупных партий товара;

· подвижные (скользящие) цены исчисляются в момент испол­нения контракта путем пересмотра договорной, базисной цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта;

· контрактные цены — это цены, по которым товар может быть продаа;

· цена купли-продажи (фактурная цена) определяется усло­виями поставки, оговоренными в контракте.

**68. Сущность и основные функции банков.**

БАНК *—*кредитная организация, которая имеет право осуществлять в совокупности, следующие банковские операции:

1. привлекать во вклады денежные средства ЮЛ и ФЛ;

2. размещать эти средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;

3. открывать и вести банковские счета ФЛ и ЮЛ.

В современном обществе банки выполняют разнообразные операции, они не только привлекают временно свободные денежные средства и предоставляют кредиты, но и организуют, денежное обращение выполняют операции с ценными бумагами, иностранной валютой, посреднические операции и др. По мере развитии производства и обращения роль банков возрастает. Развитие товарно-денежных отношений привело к увеличению функций выполняемых банками. Функции банков отличают их от других экономических субъектов и выражают их сущность. В экономической литературе имеются различные точки зрения по поводу функций банков.

Старейшей функцией банков является посредничество в кредите. Банки, с одной стороны, аккумулируют временно свободные денежные средства предприятий, организаций, населения, а с другой стороны, используют их для выдачи кредитов. Таким образом, они выполняют роль посредников в движении ссудного капитала.

Благодаря этой функции преодолеваются следующие затруднения:

- размеры денежного капитала, предлагаемого в ссуду его владельцами, могут не соответствовать размерам спроса на ссудный капитал;

- сроки высвобождения денежных капиталов у их собственников могут не совпадать с тем периодом времени в течении которого эти капиталы требуются заёмщикам;

- даже в тех случаях, когда предложение ссудного капитала полностью соответствует предъявляемому спросу как по размерам, так и по срокам кредита, препятствием может быть недостаточная гарантия возврата ссуд, связанная с неосведомлённостью о кредитоспособности заёмщиков. Риск неплатёжеспособности заёмщиков является препятствием к прямому предоставлению денежных средств в ссуду.

Посредничество банков преодолевает все эти трудности. Банки привлекают денежные средства различной величины и на различные периоды времени, поэтому могут предоставлять кредиты в требуемых размерах и на нужные сроки. Специализируясь на ведении кредитных операций банки, имеют возможность квалифицированно определять кредитоспособность заёмщиков.

Вторая функция банков – посредничество в платежах.Предприятия хранят свои денежные средства на банковских счетах, банки производят платежи по поручению клиентов, принимают деньги от клиентов, учитывают все поступления и выдачи денег. Благодаря посредничеству банков в платежах, основная масса платежей производится путём безналичных перечислений. Централизация платежей в банках способствует уменьшению издержек денежного обращения и ускорению расчётов. Одной из функций банков является аккумуляция временно свободных денежных средств и превращение их в капитал. В ЦБРФ сосредоточиваются на счетах коммерческих банков их денежные средства, на счетах в коммерческих банков - денежные средства их клиентов. В банках аккумулируются преимущественно не собственные, а привлечённые средства. С одной стороны, привлечённые средства используются для выдачи кредитов. С другой стороны, они приносят их владельцам доход в виде процентов. Таким образом, аккумулируя денежные средства, банки превращают их в ссудный капитал. Выполняя свои функции, банки способствуют расширенному воспроизводству путём: - предоставления кредитов на производственные цели, - сокращению издержек обращения благодаря концентрации и проведению безналичных расчётов через банки, -мобилизации временно свободных денежных средств и превращению их в капитал.

Банки можно классифицировать по различным признакам: На уровень развития банковской системы влияют макроэкономические и политические факторы. Степень развития товарно-денежных отношений также оказывает влияние на формирование банковской системы. Значительное влияние на развитие банковской системы оказывает и законодательная база. В фазе экономического подъёма происходит развитие БС. Спрос на банковские услуги возрастает. С увеличением объёмов банковских операций возрастает банковская прибыль, которая используется для дальнейшего развития банковских операций. В фазе экономического подъёма банковские риски снижаются, деятельность БС приобретает стабильный характер. В условиях экономического кризиса банковские риски увеличиваются, что зачастую приводит к банкротству банков.

**69. Сущность и основные элементы (структура) кредита.**

Анализ сущности кредита предполагает раскрытие ряда его конкретных характеристик: структуру кредита; стадии движения; основу.

Структура кредита включает в себя кредитора, заемщика и ссуженную стоимость.

Кредитор – сторона кредитных отношений, предоставляющая кредит. Кредиторами могут стать субъекты, выдающие кредит. Для того чтобы выдать кредит, кредитору необходимо располагать определенными средствами. Банк-кредитор может предоставлять кредит не только за счет собственных ресурсов, но и за счет привлеченных средств.

Положение кредитора по отношению к ссужаемым средствам двоякое. Собственные ресурсы кредитора, передаваемые на основе кредита, остаются его собственностью. Собственником привлеченных средств, размещаемых кредитором, остаются предприятие и население. Так как банки работают в основном на привлеченных ресурсах, они должны так построить систему кредитования, чтобы обеспечить возврат размещенных ресурсов и их передачу действительным собственникам по их требованию.

Заемщик – сторона кредитных отношений, получающая кредит. Вступая в кредитные отношения, кредитор и заемщик демонстрируют единство своих целей, единство своих интересов. В рамках кредитных отношений кредитор и заемщик могут меняться местами: кредитор становится заемщиком, заемщик - кредитором.

Объектом передачи выступает ссуженная стоимость, как особая часть стоимости. Благодаря кредиту стоимость, временно остановившаяся в своем движении, продолжает путь, переходя к новому владельцу, у которого обозначилась потребность в ее использовании на нужды производства и обращения. Важной чертой ссуженной стоимости является ее авансирующий характер.

Движение ссужаемой стоимости можно представить следующим образом:

**Рк – Пкз – Ик…Вр…Вк… - Пкс**

где Рк – размещение кредита;

Пкз – получение кредита заемщиками;

Ик – использование кредита;

Вр – высвобождение ресурсов;

Вк – возврат временно позаимствованной стоимости;

Пкс – получение кредитором средств, размещенных в форме кредита.

Основа кредита – наиболее глубокая часть сущности кредитных отношений, это то, на чем основывается сущность, и чем она определяется. Принято считать, что основой кредита является возвратность. Возврат кредита наступает в тот момент, когда высвободившиеся средства дают возможность заемщику вернуть денежные средства, полученные во временное пользование. Возвратность выражает двусторонний процесс, она одинаково важна как для кредитора, так и для заемщика. Платный характер кредита порождает его движение как капитала. Банки как коммерческие предприятия не могут покупать ресурсы за плату, а продавать свои кредиты на бесплатной основе. Поэтому взыскание ссудного процента становится неотъемлемым правилом современной системы кредитования. Возвратность, свойственная кредиту, получает юридическое закрепление в соответствующем договоре, который заключают участники кредитной сделки, и который фиксирует соглашение сторон, юридически закрепляют необходимость возвращения временно позаимствованной стоимости. Сущность кредита, можно охарактеризовать как передачу кредитора ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности и в интересах общественных потребностей.

В процессе обмена временно высвободившаяся стоимость передается заемщику, а затем возвращается к своему владельцу. Это дает основание для выделения первой функции кредита – перераспределительной. Перерапределение может происходить по территориальному и отраслевому признаку. В кредитные отношения могут вступать различные организации и лица независимо от их месторасположения. Для кредита не имеет значение расположение друг от друга кредитора и заемщика. Подобное перераспределение стоимости называется межтерриториальным.

Межотраслевое перераспределение происходит, когда стоимость передается от кредитора, представляющего одну отрасль, к заемщику – предприятию другой отрасли. Внутриотраслевое – это перераспределение стоимости при получении кредита предприятиями от отраслевых банков. Независимо от того, какое имеет место перераспределение, оно не сопровождается сменой собственника: собственность на передаваемую стоимость, сохраняется у кредитора.

При перераспределении происходит передача временно высвободившейся стоимости во временное пользование.

**70. Сущность и функции кредита. Принципы и методы кредитования.**

**Кредит —** это система экономических отношений в связи с передачей от одного собственника другому во временное пользование ценностей в любой форме (товарной, денежной, нематериальной) на условиях возвратности, срочности, платности.

В качестве базовых функций кредита выделяют:

1) перераспределительная (распределительная)

Распределение предполагает перемещение разных форм общественного богатства от одних субъектов к другим или вторичное перемещение уже ранее полученных благ. Возникновение и развитие кредитных отношений порождают мощные встречные потоки товаров и денег, которые приводят в действие механизм перераспределения благ.

С возникновением банков процессы перераспределения денежных средств в экономике получают наиболее адекватный механизм, а функции кредита – своё законченное выражение.

2) создание кредитных орудий обращения (эмиссионная)

С момента своего возникновения кредит замещал металлические монеты кредитными инструментами. Широкое распространение последних, в конечном итоге, привело к утрате золотом монетарной роли и замене его кредитными деньгами, эмитируемыми национальными центральными банками.

**Основными принципами кредитования** являются возвратность, срочность и платность. Возвратность представляет собой специфическое свойство, определяющую черту, присущую кредитным отношениям. Возврат кредита наступает в тот момент, когда высвободившиеся средства дают возможность ссудополучателю вернуть денежные средства, полученные во временное пользование. Возвратность выражает двусторонний процесс, она одинаково важна как для кредитора, так и для заемщика. Для кредитора ссуда стоимости – это не акт дарения; кредитор только и дает деньги (ценность) взаймы, что предполагает неизбежность их обратного притока. Для заемщика получение кредита – это также не дар, ему необходимо так использовать ссуду, чтобы обеспечить своевременное высвобождение стоимости и ее возврат. Таким образом, без возвратности не могут существовать кредитные отношения. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, то есть в кредитных отношениях есть временная определенность возвратности кредита. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств в хозяйстве заемщика и выступает той мерой, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные. Если нарушается срок пользования ссудой, то искажается сущность кредита. Принцип платности в системе кредитных отношений реализуется через механизм ссудного процента, который является своего рода “ценой” кредита. Признаком современной системы кредитных отношений служит взыскание процента по ссудам. Связано это с тем, что кредиты предоставляются главным образом на базе привлеченных средств, которые для кредитора выступают как платные ресурсы. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Подтверждая роль кредита как одного из предлагаемых на специализированном рынке товаров, платность кредита стимулирует заемщика к его наиболее продуктивному использованию.

Помимо трех вышеперечисленных принципов организации кредитных отношений, являющихся основными, существуют другие: обеспеченность кредита, целевой характер и дифференцированный характер кредита.

Методы кредитования – способы выдачи и погашения кредитов в соответствии с принципами кредитования.1)Метод срочной ссуды – вопрос о предоставлении кредита решается каждый раз в индив порядке на конкт срок в конткр сумме и связан с удовлет конкрет целевой потребности заемщика.

Открывается простой ссудный счет, на кот потом поступают % и основная сумма долга.

2)Кредитная линия – банк устанавливает заемщику предел или лимит кредитования , те определяет конкрет ден сумму. Заемщик пользуется по мере надобности, в теч опред периода времени, % только за исп суммы и за период времени---минимизация % выпла+ комиссия банку за открытие кред линии(можно открыть и не пользоваться). Некот банки определяет миним остаток.

% начисляются не на всю сумму кредита, а только на использованную

Открываются для ФЛ (кред карта) и ЮЛ.

3)Кредит контокоррента – совмещение актив и пассив операций

4)Кредит в форме овердрафта

5)Кредит Stand-By – реализация права заемщика обратиться к кредитору за получением кредита заранее оговоренной сумме

**71. Сущность, виды, причины, измерение инфляции. Социально-экономические последствия инфляции.**

**Инфляция –** повышение общего уровня цен в стране; переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, вызывающее обесценение денежной единицы.

Измеряется инфляция с помощью индекса цен, который выражает изменение среднего уровня цен за определенный период времени и рассчитывается по формуле:

http://ok-t.ru/studopedia/baza1/1502715890634.files/image040.gif

Индексы цен используются для измерения уровня или, другими словами, темпа инфляции. Уровень инфляции показывает, на сколько процентов увеличились цены по сравнению с прошлым периодом, и определяется по формуле:

http://ok-t.ru/studopedia/baza1/1502715890634.files/image042.gif

Причины.

Экономической теории удалось раскрыть механизм, порождающий инфляцию, которая присуща практически всем странам мира.

Первая причина состоит в бумажной природе денежного обращения. Современные денежные средства («бумажные» знаки) прервали всякую связь с золотом. В эпоху «золотых денег» их избыток преодолевался «уходом» денег из сферы обращения в сферу накопления, где золотые монеты оседали как сокровища. А вот бумажные деньги, которые являются только средством обращения, копить, подобно золоту, бессмысленно. Поэтому им просто некуда идти: сфера обращения – их единственная «обитель». Более того, возникает замкнутая спираль. Вторая причина – постоянный рост расходов цивилизованного государства на финансирование общенациональных, экономических и социальных программ (поддержание обороноспособности, помощь безработным, малообеспеченным, затраты на науку, образование, экологию и т.д.). Государство часто увеличивает денежную массу в большем размере по сравнению с товарной массой. Поэтому инфляция становится постоянным явлением.

Третья причина инфляции – спрос на деньги со стороны производителей. Поэтому она получила название **инфляция предложения** (или издержек). Ее вызывает рот издержек производства на единицу продукции, прежде всего в результате бесконтрольного повышения цен естественными монополиями.

В зависимости от темпов роста цен инфляцию можно подразделить на следующие виды: 1) умеренная, или ползучая инфляция, когда темп роста цен не превышает 5 – 10% в год; 2) галопирующая инфляция, при которой цены растут до 20% в год; 3) гиперинфляция, когда цены растут свыше 50% в месяц не менее трех-четырех месяцев в году, а годовая норма достигает четырехзначной цифры.

Гиперинфляция порождается огромным дефицитом государственного бюджета. В условиях этой инфляции нормальные экономические отношения разрушаются, деньги стремительно обесцениваются и предприятия переходят к бартерным отношениям. По формам проявления выделяют следующие виды инфляции: 1) открытая инфляция, к ней относится и умеренная, и галопирующая, и гиперинфляция. Этот вид инфляции проявляется в росте цен, который видят все; 2) подавленная инфляция. При этой инфляции роста цен не происходит, поскольку государство осуществляет жесткий административный контроль над ними. Основной формой выражения этой инфляции является всеобщая нехватка товаров. Обесценение денег проявляется в дефиците (отсутствии товаров, невозможности их купить за деньги в государственных магазинах, в то время как на черном рынке товары есть, но по ценам значительно выше магазинных). Такой вид инфляции имел место в Советском Союзе.

Социально-экономические последствия инфляции проявляются в следующем: Инфляция приводит к тому, что все денежные доходы (как населения, так и предприятий, государства) фактически уменьшаются. Это определяется различиями между номинальным и реальным доходом. Номинальный (денежный) доход – это количество денежных средств, которые получает человек в виде зарплаты, процента, ренты и прибыли. Реальный доход определяется количеством товаров и услуг, которые он может купить на сумму номинального дохода. Инфляция перераспределяет доходы и богатство. Так, должники богатеют за счет своих кредиторов. Причем выигрывают дебиторы на всех уровнях, т.к. ссуда берется при одной покупательной способности денег, а возвращается, когда на эту сумму можно купить гораздо меньше. Выигрывает и правительство, которое накопило большой государственный долг. Инфляция перераспределяет доход и богатство за счет тех, кто дает деньги, в пользу тех, кто откладывает платежи. Инфляция увеличивает стоимость недвижимого имущества.

**72. Сущность, структура оборотных средств предприятия. Пути повышения эффективности использования.**

В процессе торгово-заготовительной деятельности предприятиям оптовой торговли крайне необходимы активы, которые участвуют в текущей деятельности предприятия и неоднократно меняют свою натурально-вещественную форму в течение года.

Эти активы называются оборотными средствами и служат для финансирования коммерческой деятельности, обеспечения непрерывности процесса закупки, завоза и реализации продукции.

Оборотные средства составляют основную часть капитала, формируются за счет денежных средств предприятия и выполняют функции платежно-расчетного обслуживания кругооборота продукции на стадии закупок и реализации продукции.

В своем обороте средства последовательно принимают денежную, производственную и товарную формы, что обусловливает их разделение на производственные фонды и фонды обращения.

Вещественным носителем производственных фондов являются средства производства, труда, предметы труда.

Реализуемая продукция вместе с денежными средствами для расчетов образует фонды обращения.

К оборотным производственным фондам предприятия относится часть средств производства, вещественные элементы которых в процессе труда в отличие от основных производственных фондов расходуются в каждом производственном цикле и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу. Вещественные элементы оборотных фондов — натуральная форма

И физико-химические свойства в процессе труда претерпевают изменения.

Они теряют свою потребительскую стоимость по мере производственного потребления.

Оборотные производственные фонды состоят из трех частей: производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Фонды обращения включают продукцию на складе, товары в пути, денежные средства и средства в расчетах с покупателями и поставщиками, в частности дебиторскую задолженность.

Оборотные производственные фонды по своему вещественному содержанию представляют собой предметы и орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Эти фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость реализованной продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного оборота.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Это означает, что оборотные средства предприятий должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме. Оборотные средства в каждый момент всегда одновременно находятся во всех трех стадиях кругооборота и выступают в виде денежных средств, материалов, незавершенного производства, готовых изделий.

На каждой стадии кругооборота оборотных фондов существуют резервы для повышения эффективности их использования. На стадии создания производственных запасов - внедрение экономически обоснованных норм запаса; приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и др. к потребителям; широкое использование прямых длительных связей; расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах. На стадии незавершенного производства - ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов, роторных линий, химизация производства); развитие стандартизации, унификации, типизации; совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструкционных материалов; совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом. На стадии обращения - приближение потребителей продукции к ее изготовителям; совершенствование системы расчетов; увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов; тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

**73. Управление рисками в страховании.**

Характерной особенностью страхового рынка является непредсказуемость возможного результата, т. е. его риско­вый характер.

Целенаправленные **действия по ограничению риска**в си­стеме страховых отношений носят название**управление риском,**или **риск - менеджментом.**

Использование риска менеджмента в страховании включает **три основные позиции:**

1. Выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска.

2. Умение реагировать на возможные отрицательные последствия этой деятельности.

3. Разработка и осуществление мер, при помощи кото­рых могут быть нейтрализованы или компенсированы веро­ятностные негативные результаты предпринимаемых дей­ствий.

Осуществляя риск менеджмента, особое внимание не­обходимо обращать **на правовой аспект**управления, включа­ющий различного рода законные и подзаконные акты (нормативные документы).

**Эффективность риск - менеджмента**во многом зависит от степени вовлечения менеджера в процесс управления: чем меньше степень вовлечения человека в события и чем меньше он знает о последствиях своих решений, тем больше он склонен принимать решения с риском отрицательного результата. Практика менеджмента выработала следующие **четыре метода управления риском:**упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, поглощение.

**Упразднение**заключается в **попытке упразднения риска.**Для личности это означает, что не следует курить, летать са­молетами. Для фирмы, АО и других объ­единений это означает: не брать кредит, не играть на бирже и т. п.

Главный недостаток этого метода состоит в том, что упразднение риска, как правило, упразд­няет и часть смысла жизни человека, а для фирмы, АО и других хозяйствующих субъектов - возможного дохода, прибыли.

**Предотвращение потерь и контроль**означает уберечь се­бя, фирму, АО от случайностей: проводить противопожар­ные мероприятия, следить за своим имуществом и др. Контролировать потери - означает ограничить размер потерь в случае, если убыток имеет место.

**Страхование**с позиций риск-менеджмента означает процесс, при котором группа физических и юридических лиц, подвергающихся однотипному риску, вкладывает определенные средства (страховые взносы) в страховые компании, а в случае непредвиденных потерь (ущерба их имущественным интересам) получают опреде­ленную договором страхования компенсацию в виде страхо­вых выплат.

**Поглощение**состоит в признании ущерба без возмеще­ния его посредством страхования. Зачастую - это риск, ве­роятность которого достаточно мала и поглощение достигается самострахованием.

**Процесс управления риском может быть разбит на 6 этапов:**определение цели, выяснение риска, оценка риска, выбор метода управления риском, осуществле­ние управления риском, оценка результатов.

**Определение цели.**Для человека эта цель может вклю­чать заботу о хорошем состоянии здоровья, поддержке уровня жизни семьи в случае смерти или потери источ­ников дохода, страховую защиту домашнего имущества, транспортных средств в частной собственности и т. д.

Для предпринимательской структуры главной целью яв­ляется обеспечение существования фирмы в непредвиден­ных обстоятельствах (пожар, ограбление и т. д.).

**Выяснение риска -** выражается в осознании риска хозяйствующим субъектом или индивидом. Осознание риска всегда протекает в общественной среде и опирает­ся на общественную практику.

**Оценка риска**- определение его серьезности с пози­ций вероятности и величины возможного ущерба.

**Выбор методов управления риском:**упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, по­глощение. Конкретный метод из перечисленных методов вы­бирается в зависимости от вида риска. На практике встречается использование нескольких методов управ­ления риском.

**Применение выбранного метода.**Если, например, из­бранным методом управления риском является страхо­вание, то следующий шаг — оформление договора стра­хования (покупка страхового полиса). Кроме страхова­ния стратегия управления любым риском включает про­грамму предотвращения и контроля убытков.

**Оценка результатов**производится на базе хорошо отлаженной системы точной информации, дающей воз­можность рассмотреть имеющиеся убытки и сами дейст­вия, осуществляемые для их предотвращения.

**74.Финансовая оценка эффективности инвестиций.**

В основе оценки сравнительной эффективности любых форм инвестиций лежит определение меры эффекта. Вместе с тем существуют определенные особенности оценки доходности финансовых инструментов, обусловленные спецификой их инвестиционных качеств.

Методы оценки инвестиционных качеств финансовых инвестиций. Основными показателями инвестиционных качеств объектов инвестирования являются доходность, риск и ликвидность.

Доходность финансовых инструментов определяется прибылью и ростом курсовой стоимости по сравнению с вложенными средствами. Риск при вложениях в финансовые инструменты означает возможность недополучения дохода или утраты вложенных средств, доходность и риск находятся в обратной взаимосвязи. Ликвидность финансовых инструментов выступает как их способность быстро и без потерь превращаться в деньги.

При оценке инвестиционных качеств ценных бумаг кроме расчета общих для всех объектов инвестирования показателей эффективности проводят исследование методами фундаментального и технического анализа, принятыми в финансовой практике.

Фундаментальный анализ базируется на оценке эффективности деятельности предприятия-эмитента. Он предполагает изучение комплекса показателей финансового состояния предприятия, тенденций развития отрасли, к которой оно принадлежит, степени конкурентоспособности производимой продукции сегодня и в перспективе. Базой анализа являются публикуемые компанией-эмитентом балансы, отчеты о прибылях и убытках и другие материалы.

Технический анализ основывается на оценке рыночной конъюнктуры и динамики курсов. Концепция технического анализа предполагает, что все фундаментальные факторы суммируются и отражаются в движении цен на фондовом рынке. Объектами изучения являются показатели спроса и предложения ценных бумаг, динамика курсовой стоимости, общие тенденции движения курсов ценных бумаг на фондовом рынке. Технический анализ базируется на построении и исследовании графиков динамики отдельных показателей (как правило, рыночных цен) в рассматриваемом периоде, нахождении определенной тенденции (тренда) и ее экстраполировании на перспективу.

Эффективность финансовых инвестиций рассчитывается на основе сопоставления эффекта (дохода) и затрат на его получение. При вложениях в ценные бумаги в качестве затрат выступает сумма инвестированных в ценные бумаги средств, а в качестве дохода - разность между текущей стоимостью ценной бумаги и суммой вложенных в ее приобретение средств.

Вместе с тем из-за специфики инвестиционных качеств реальных и финансовых инвестиций существуют определенные особенности расчета конкретных моделей оценки их доходности. Поскольку доход по ценной бумаге может быть получен лишь в будущем, для сопоставимости он должен быть приведен к настоящему времени путем дисконтирования.

Эффективность финансовых инвестиций (ЭФИ) может быть оценена по формуле:

http://ok-t.ru/studopediaru/baza1/1526754740982.files/image087.gif,

где:

ПСФИ - реальная (приведенная) стоимость финансового инструмента;

ИФИ - сумма средств, инвестируемая в финансовый инструмент.

Важную роль при оценке эффективности инвестирования играет величина нормы дисконта, используемая при приведении сумм будущих денежных потоков к настоящему времени. Необходимость выбора соответствующей конкретному инвестиционному' объекту нормы дисконта обусловлена существенными колебаниями уровня риска. Дифференциация нормы дисконта должна осуществляться с учетом следующих параметров: средней стоимости ресурсов, предназначенных для инвестирования, прогнозируемого темпа инфляции в рассматриваемом периоде, премии за инвестиционный риск.

В зарубежной практике определение нормы дисконта, используемой при оценке приведенной стоимости финансовых инструментов (так называемой нормы текущей доходности), осуществляется, как правило, в соответствии с моделью цены капитальных активов.

В современной российской практике при оценке сравнительной эффективности инвестиций в качестве базы сравнения целесообразно использовать не норму текущей доходности по безрисковым инвестициям, а среднюю стоимость предполагаемых источников инвестиций.

**75. Финансовая устойчивость организации: сущность, показатели и порядок их расчета.**

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется следующими группами показателей.

1. Показатели, характеризующие долю собственных средств в общей сумме источников всех активов предприятия. ***Коэффициент автономии***(К<тот) показывает удельный вес суммы собственного капитала в общей стоимости всего имущества (капитала):

Кавп)н = Собственный капитал / Общая сумма капитала. Заемные средства могут быть компенсированы собственностью предприятия, если К.и)том > 0,5.

***Коэффициент финансовой зависимости***(К|п) является обратным коэффициенту автономии:

Кф1 = Общая сумма капитала / Собственный капитал.

Если значение показателя равно единице, то предприятие полностью финансируется за счет собственных средств. То, что больше единицы, — это заемные средства, приходящиеся на 1 руб. собственного капитала. ***Коэффициент соотношения собственных и заемных средств***(Кссзс) — это отношение заемного капитала к собственному

К = Обязательства / Собственный капитал. Показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств.

Смысловое значение рассмотренных показателей очень близко. Для опенки финансовой устойчивости можно пользоваться одним из них.

***Коэффициент покрытия инвестиций***(К|ш) характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов предприятия:

http://studme.org/imag/econom/kor_eopr/image123.jpg

Принято считать, что нормальное значение коэффициента равно 0,9; критическим считается его снижение до 0,75.

2. Для характеристики состояния оборотных средств применяют показатели.

***Коэффициент обеспеченности текущих активов***собственными оборотными средствами

Кота = Собственные оборотные средства / Текущие активы, где Собственные оборотные средства = Текущие активы — — Краткосрочные обязательства. Тогда: Клта = 1 - Краткосрочные обязательства / Текущие активы;

http://studme.org/imag/econom/kor_eopr/image124.jpg Кт1 — коэффициент текущей ликвидности, или коэффициент покрытия.

Кота отражает наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Нормальное значение показателя считается следующее: 0,1-0,5.

***Коэффициент маневренности собственного капитала***(К ) показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме:

Кмск = Собственные оборотные средства / Собственный капитал. Уровень коэффициента маневренности собственного капитала зависит от характера деятельности предприятия (0,2—0,5): в фондоемких производствах его нормативный уровень должен быть ниже, чем в матсриалоемких. Чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние.

***Коэффициент маневренности функционального капитала***(Кмфк) характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность:

http://studme.org/imag/econom/kor_eopr/image125.jpg

Значение показателя может находиться от 0 до 1. Рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

3. Показатели, определяющие структуру основных средств и их источников.

***Коэффициент обеспеченности недвижимого имущества***(Кцш1 — иммобилизованных средств) собственным капиталом показывает долю внеоборотных активов, которая покрывается за счет собственного капитана:

Коии = Собственный капитал / Недвижимость.

***Коэффициент реальной стоимости имущества***(К^) показывает долю стоимости основных средств и материальных оборотных средств в имуществе предприятия. Коэффициент рассчитывается делением суммарной величины основных средств, производственных запасов и незавершенного производства на стоимость активов предприятия (валюту баланса):

Крси = Реальные активы / Общая сумма капитала.

Нормальным считается ограничение, когда К и > 0,5.

**76. Финансовое планирование на предприятии.**

Финансовое планирование — это планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств предприятия.

Необходимость финансового планирования как особой сферы плановой деятельности обусловлено относительной самостоятельностью движения денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам.

Объектом финансового планирования являются финансовые ресурсы.

Цель финансового планирования — прогнозирование платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Планирование финансовых ресурсов и вложений гарантирует выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами и акционерами, обеспечивает финансирование предпринимательской деятельности.

Задачами финансового планирования являются:

- обеспечение торгового процесса необходимыми финансовыми ресурсами;

- установление финансовых отношений с бюджетом, банками и другими контрагентами;

- выявление направлений наиболее выгодных финансовых инвестиций;

- повышение прибыльности финансово-хозяйственной деятельности;

- контроль за образованием и расходованием денежных средств.

Финансовый план — составная часть бизнес-плана предприятия.

При разработке бизнес-плана предусматривается исходить из того, что определение средств, необходимых для финансирования развития предприятия, предполагает оценку этого плана как инвестиционного проекта.

Это означает, что предусмотренные планом затраты предприятия должны быть обоснованы их экономической эффективностью. В бизнес-плане различают два вида финансового планирования: стратегическое и тактическое.

Стратегический (перспективный) финансовый план — это форма реализации целей и задач предприятия, стратегии инвестиций и предполагаемых накоплений.

Основа стратегического финансового планирования, являющегося одной из коммерческих тайн предприятия, — определение потребности в капитале для осуществления предпринимательской деятельности.

Тактический финансовый план — это годовой баланс доходов и расходов предприятия. В условиях инфляции финансовые планы составляются на квартал и корректируются с учетом индекса инфляции. Цель составления финансового плана — увязка доходов предприятия с необходимыми расходами. При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд; при превышении расходов над доходами определяется сумма недостатка финансовых ресурсов.

Дополнительные средства предприятие может привлечь за счет выпуска ценных бумаг, получения кредитов или займов, спонсорских взносов и т.д. В финансовом плане производится конкретная увязка каждого вида вложений или фонда и источника их финансирования. Для этого составляется проверочная (шахматная таблица), в вертикальных графах которой приводятся направления использования финансовых ресурсов, а в горизонтальных — источники финансирования, что соответствует расходной и доходной частям баланса. Шахматная таблица позволяет выявить целевой характер использования ресурсов и сбалансировать доходы и расходы по статьям. Основными доходными статьями финансового плана являются прибыль, амортизационные отчисления, банковские ссуды и другие доходы и поступления; основными статьями расходов — налоговые отчисления, расходы на капитальные вложения, средства на погашение банковских ссуд и процентов по ним и прирост оборотных средств, отчисления в целевые фонды и другие расходы и отчисления. Практически финансовые планы конкретизируют стратегические. В свою очередь тактические планы детализируются посредством оперативного планирования, которое представляет собой разработку оперативных финансовых планов: кассового плана, кредитного плана, платежного календаря и др. Кассовый план отражает движение наличных средств предприятия в течение определенного периода (чаще всего квартала). Кредитный план — план поступления заемных средств и график погашения задолженности. Обычно оформляется в виде кредитной ставки. Платежные календари, временной горизонт которых колеблется от 5 до 30 дней, отражают оперативные данные о движении и остатках средств на расчетном счете предприятия. В конечном итоге финансовое планирование направлено на обеспечение рационального и эффективного использования имеющихся у предприятия финансовых ресурсов.

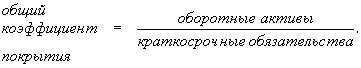
**77. Финансовое состояние организации: сущность, факторы и показатели.**

**Финансовое** **состояние** **предприятия** – обеспеченность или необеспеченность **предприятия** денежными средствами для обеспечения его хозяйственной деятельности.

Факторы. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом и объектом в системе антикризисных процедур, наиболее важным представляется деление факторов на внешние и внутренние. Первые- не зависят от организации работы самого предприятия, их изменение неподвластно воле предприятия. К таким факторам относятся: изменение системы налогообложения, рост тарифов на энергоносители, транспортные перевозки и содержание социальных объектов предприятия. Вторые – напрямую зависят от уровня антикризисного менеджмента на предприятии и являются основой для определения внутренних резервов восстановления платежеспособности. Показатели, характеризующие финансовое состояние можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся коэффициенты ликвидности; показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости); коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности. Степень платежеспособности предприятия обычно оценивается при помощи финансовых **коэффициентов ликвидности**: 1. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывают как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к текущей – краткосрочной задолженности:

http://www.aup.ru/books/m88/Image802.gif 2. Коэффициент ликвидности определяют как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам:

http://www.aup.ru/books/m88/Image803.gif 3. Общий коэффициент покрытия, который часто называют просто коэффициентом покрытия, дает общую оценку платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия представляет интерес для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия. Его вычисляют по формуле

 **Финансовую устойчивость** и автономность отражает структура баланса (соотношение между отдельными разделами актива и пассива), которая характеризуется несколькими показателями.

1. Коэффициент автономии характеризует зависимость предприятия от внешних займов. http://www.aup.ru/books/m88/Image805.gif 2. Долю заемных средств определяют по формулеhttp://www.aup.ru/books/m88/Image806.gif 3. Коэффициент инвестирования - соотношение заемных и собственных средств – является еще одной формой представления коэффициента финансовой независимости:

http://www.aup.ru/books/m88/Image807.gif

**Коэффициенты рентабельности**. 1. Коэффициент рентабельности продаж. Демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия:

http://www.aup.ru/books/m88/Image808.gif 2. Коэффициент рентабельности собственного капитала:

http://www.aup.ru/books/m88/Image809.gif 3. Коэффициент рентабельности оборотных активов. http://www.aup.ru/books/m88/Image810.gif

4. Коэффициент рентабельности внеоборотных активов:

http://www.aup.ru/books/m88/Image811.gif 5. Коэффициент рентабельности инвестиций:

http://www.aup.ru/books/m88/Image812.gif

**Коэффициенты деловой активности** позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Среди этих коэффициентов рассматриваются такие показатели как фондоотдача, когда речь идет о внеоборотных активах, оборачиваемость оборотных средств, а также оборачиваемость всего капитала.

**78. Финансы предприятий: источники формирования и распределения.**

Финансовые ресурсы предприятий - это собственный, заемный и привлеченный денежный капитал, который используется предприятиями для формирования своих активов и осуществления производственно-финансовой деятельности в целях получения соответствующих доходов и прибыли.

*Источники формирования и распределения финансовых ресурсов.*

При создании предприятий источники формирования финансовых ресурсов зависят от формы собственности, на основе которой создается предприятие.

Так, при создании государственных предприятий финансовые ресурсы формируются за счет бюджета, средств вышестоящих органов управления, средств других аналогичных предприятий при их реорганизации и др.

При создании коллективных предприятий они формируются за счет паевых (долевых) взносов учредителей, добровольных взносов юридических и физических лиц и т.д. Все эти взносы (средства) представляют собой уставный (первоначальный) капитал и аккумулируются в уставном фонде созданного предприятия.

В процессе дальнейшей работы финансовые ресурсы предприятий могут пополняться за счет дополнительно создаваемых собственных источников, привлеченных и заемных средств.

При этом в состав дополнительно формируемых собственных финансовых ресурсов (собственного капитала) включают: резервный капитал, дополнительный вложенный капитал, прочий дополнительный капитал, нераспределенную прибыль, целевое финансирование и др.

В состав привлеченных финансовых ресурсов включают кредиторскую задолженность за товары, работы, услуги, а также все виды текущих обязательств предприятия по расчетам.

В состав заемных финансовых ресурсов входят долгосрочные и краткосрочные кредиты банков, а также другие долгосрочные финансовые обязательства, связанные с привлечением заемных средств (кроме кредитов банков), на которые начисляются проценты, и др.

Состав финансовых ресурсов, их объемы зависят от вида и размера предприятия, рода его деятельности, объема производства.

При этом объем финансовых ресурсов тесно связан с объемом производства, эффективной работой предприятия.

Чем больше объем производства и выше эффективность работы предприятия, тем больше величина собственных финансовых ресурсов, и наоборот.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность.

Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений.

Наряду с ними источниками финансовых ресурсов также выступают выручка от реализации выбывшего имущества.

На предприятии может формироваться резервный фонд для финансирования непредвиденных расходов.

Прибыль может направляться на развитие предприятия (разработка и внедрение инновационных технологий, покупка нового оборудования и т.п.), а также на выплату  дивидендов акционерам.

**79. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика государства, ее совершенствование в современной России.**

Фискальная (или бюджетно-налоговая) политика, как и монетарная политика, – это разновидность антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, т. е. стабилизацию экономики в краткосрочном периоде. Целью фискальной политики являются стабильный экономический рост, полная занятость (отсутствие циклической безработицы) и стабильный уровень цен (отсутствие инфляции). Фискальную политику проводит правительство. Ее инструменты воздействуют как на совокупный спрос (на величину совокупных расходов), так и на совокупное предложение (величину издержек фирм). Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: государственные закупки, налоги и трансферты. Государственные закупки товаров и услуг и трансферты представляют собой расходы государственного бюджета, а налоги – основной источник доходов бюджета, поэтому фискальная политика также носит название бюджетно-налоговой. Изменение величины государственных закупок товаров и услуг оказывает влияние только на совокупный спрос, а изменение величины налогов и трансфертов – и на совокупный спрос, и на совокупное предложение. Снижение налогов увеличивает совокупное предложение, стимулируя деловую активность, а их рост сдерживает производство. Снижение трансфертов, наоборот, уменьшает совокупное предложение, а их увеличение, обусловливая уменьшение издержек фирм на производство единицы продукции, ведет к росту совокупного предложения. Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос. Использование инструментов фискальной политики для регулирования совокупного спроса предполагает их воздействие на величину совокупных расходов. Влияние этих инструментов на совокупный спрос разное. Вспомним формулу совокупного спроса: AD = C + I + G + Xn. Государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает прямое воздействие на совокупный спрос, а налоги и трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов (С) и инвестиционных расходов (I). Опыт исследования влияния инструментов фискальной политики на совокупный спрос принадлежит Дж. М. Кейсу и его последователям, которые пытались обосновать более высокую эффективность фискальной политики по сравнению с монетарной политикой для стабилизации экономики, и прежде всего для преодоления рецессий в экономике. Их предположение основывалось на идее о том, что все инструменты фискальной политики воздействуют на экономику с эффектом мультипликатора.

Совершенствование бюджетно-налоговой политики предполагает оптимизацию расходной части бюджета и снижение налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования. С этой целью необходимо:

ü провести конкурсное выделение бюджетных средств на инвестиции;

ü отказаться от финансовой поддержки нерентабельных предприятий;

ü повысить эффективность функционирования системы социальной защиты;

ü разработать программы целевой помощи бедным слоям населения;

ü включить в систему формирования социальных фондов доходы самих работников.

Следует отказаться от предоставления индивидуальных налоговых льгот в сфере внешнеэкономической деятельности, которые не соответствуют мировой практике и снижают эффективность отечественной налоговой системы.

**80. Формирование и использование выручки от реализации продукции.**

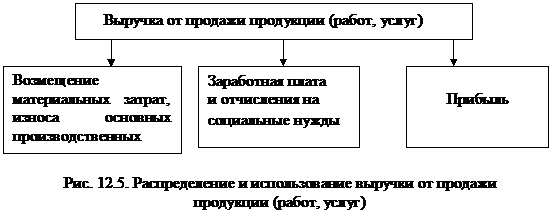
Стоимость произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) выражается ценой реализуемого товара.

*Выручкой от продажи продукции* (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за продукцию, отгруженную покупателю.

Своевременное поступление выручки – очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Bo-первых, выручка от продажи продукции является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств.

Во-вторых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота.

От поступления выручки зависят устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банком, поставщиками, рабочими и служащими предприятия. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов, штрафам и санкциям, что в конечном итоге означает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе и остановки производства на смежных предприятиях.

Выручка, поступающая на расчетный счет предприятия, сразу же используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, запасных частей, топлива, энергии. Из выручки осуществляют отчисления налогов в бюджет, отчисления во внебюджетные фонды, выплату заработной платы в установленные сроки, возмещается износ основных производственных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включаемые в себестоимость продукции. Выручка от продажи продукции, не является доходом в полном смысле этого слова, так как из нее прежде всего необходимо возместить понесенные затраты, выплатить заработную плату.

Оставшаяся часть выручки примет форму чистого дохода предприятия, т. е. *прибыли.*

Направления распределения выручки показаны на схеме (рис. 12.5).

На размер выручки от продажи продукции (работ, услуг) оказывают влияние следующие факторы:• в сфере производства – объем производства, качество продукции, ее ассортимент, ритмичность выпуска и др.; • в сфере обращения – ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен; • не зависящие от деятельности предприятия – нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств.Величина *выручки от выполненных работ и оказанных услуг* зависит от *объема* работ и услуг и соответствующих расценок и тарифов по каждому направлению реализации работ, услуг.Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включается в состав выручки от продажи продукции. Результаты по таким операциям рассматриваются как доходы или убытки и учитываются при определении прибыли от реализации и далее общей (балансовой) прибыли. Денежная выручка по этим операциям может планироваться оперативно, например, при составлении *платежного календаря.*

В современных условиях хозяйствования предприятия имеют право на определение даты получения дохода по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета НДС и налога с продаж на превысила одного миллиона рублей за каждый квартал

Для целей налогообложения обязаны учитывать выручку по отгрузке продукции.

**81. Формирование и использование прибыли предприятия. Пути повышения.**

**Прибыль** — это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется результатами ее формирования и характером распределения. Источником образования прибыли предприятий является общий доход, который представляет собой сумму денежных средств, получаемых предприятием от всех видов его деятельности. Прибыль, прежде всего, зависит от объема реализованной продукции, ее конкурентоспособности, маркетинговой, инновационной и инвестиционной деятельности. Первоочередными платежами из выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг) при формировании прибыли являются налог на добавленную стоимость, отчисления в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, аграрной науки и продовольствия и дорожный фонд, отчисления в местный бюджет по единому нормативу и себестоимость продукции (работ, услуг). Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия. Распределение прибыли производится в соответствии с законом о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, инструктивными и методическими указаниями министерства финансов, уставом предприятия. Предприятия должны обеспечивать выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками и потребителями, вышестоящими и другими организациями, финансирование затрат на развитие науки и техники, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств; социальное развитие и материальное стимулирование за счет заработанных средств. В процессе распределения прибыли предприятия обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

1. Сумма налоговых платежей за счет прибыли;

2. Сумма льготируемой прибыли;

3. Капитализируемая часть прибыли: средства фонда накопления, направляемые на инвестирование производственного развития; средства, направляемые на формирование резервного фонда; прочие формы капитализации прибыли.

4. Фонд потребления: средства, направляемые на выплату доходов владельцам имущества; средства, направляемые на материальное стимулирование и социальное развитие персонала; прочие формы потребления прибыли.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли.

В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

увеличение выпуска продукции;

улучшение качества продукции;

продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

диверсификация производства;

расширение рынка продаж и др;

рациональное расходование экономических ресурсов;

снижение затрат на производство;

повышение производительности труда;

ликвидация непроизводственных расходов и потерь;

повышение технического уровня производства.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Однако, экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов, главным образом, в результате повышения цен. Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия, она не характеризует эффективность его работы. Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

**82. Формирование уставного капитала предприятия.**

Собственный капитал понимается как чистая стоимость имущества хозяйствующего субъекта, которая представляет собой разницу между стоимостью его активов и обязательств.

Собственные источники средств (собственный капитал) включают в себя:

- уставный капитал;

- резервный капитал;

- добавочный капитал;

- нераспределенную прибыль;

- средства целевого финансирования.

Уставный капитал — это сумма средств, первоначально инвестированных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Уставный капитал - основной источник собственных средств предприятия.

Сумма уставного капитала акционерного общества отражает сумму выпущенных им акций, а государственного и муниципального предприятия - величину уставного капитала.

Уставный капитал изменяется предприятием, как правило, по результатам его работы за год после внесения изменений в учредительные документы.

Увеличить (уменьшить) уставный капитал можно за счет выпуска в обращение дополнительных акций (или изъятия из обращения какого-то их количества), а также путем увеличения (уменьшения) номинала старых акций.

Уставный капитал представляет собой совокупность в денежном выражении вкладов (долей, акций по номинальной стоимости) учредителей (участников) в имущество организации при её создании для обеспечения деятельности в размерах, определённых учредительными документами.

Складочный капитал - это совокупность вкладов участников полного товарищества или товарищества на вере, внесённых в товарищество для осуществления его хозяйственной деятельности.

Государственные и муниципальные унитарные организации вместо уставного и складочного капитала формируют в установленном порядке уставный фонд - совокупность выделенных организации государством или муниципальными органами основных и оборотных средств.

Паевой фонд - совокупность паевых взносов членов производственного кооператива для совместного ведения предпринимательской деятельности, а также стоимость имущества, приобретённого и созданного в процессе деятельности.

Размер уставного капитала регулируется гражданским кодексом Российской Федерации и федеральными законами в отдельных организационно-правовых формах предприятий.

В соответствии с федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. №208-ФЗ, уставный капитал открытых акционерных обществ должен составлять не менее 1000 кратной суммы МРОТ на дату регистрации общества, а уставный капитал закрытых акционерных обществ не менее 100 кратной суммы МРОТ. Уставный капитал акционерных обществ формируется из номинальной стоимости акций приобретённых акционерами. Акции распределяются между учредителями пропорционально их вкладам в уставный капитал. Акционерные общества могут выкупать акции у акционеров с целью их последующей перепродажи, аннулирования или распределения среди своих работников.На сегодняшний день уставный капитал, являясь неотъемлемой составной частью любого хозяйственного общества или товарищества, вместе с тем представляет собой весьма условную величину, определяющую совокупный размер внесённых учредителями (участниками) средств в момент учреждения общества (товарищества).

В настоящее время выделяется три основных функции уставного капитала:

- стартовая функция - обеспечивает наличие стартового капитала, составляющего материальную базу последующей коммерческой деятельности общества.

Анализируя первую функцию уставного капитала важно отметить, что при его формировании имущество, включая денежные средства, составляет материальную базу для предпринимательской деятельности общества при его возникновении;

- гарантийная функция - уставный капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующий удовлетворение интересов кредиторов. Кредиторы должны знать в пределах какой суммы могут быть исполнены принятые обществом обязательства;

- структурная функция состоит в определении доли каждого акционера в капитале, а тем самым в доходе и управлении обществом.

**83. Формы и виды денег, их характеристика.**

**Деньги — специфический товар максимальной ликвидности, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.**

Полноценные деньги это деньги, чья реальная стоимость равна номинальной стоимости. Особенность таких денег состоит в том, что они обладают собственной стоимостью и не подвержены обесцениванию, т.е. инфляция отсутствует. Однако золотым (полноценным) деньгам присущи недостатки: 1) золотодобыча не поспевала за производством товаров и не обеспечивала полную потребность в деньгах; 2) дороговизна использования золотых денег, которые стоят намного больше, чем денежные знаки, изготовленные из бумаги.

В связи с этим во всем мире постепенно перестали применять золото в качестве материала для изготовления денег и начали складываться предпосылки для перехода к новой форме денег - неполноценным деньгам. Другими предпосылками перехода служили: 1) развитие кредитных отношений; 2) укрепление государства, использующего для покрытия своих расходов неполноценные деньги и властной силой узаконивающих их; 3) рост потребности в деньгах в связи с бурным развитием товарно-денежных отношений. Довольно продолжительное время полноценные и неполноценные деньги обращались вместе. Этап их совместного функционирования получил название «золотой стандарт». Количество неполноценных денег в экономке должно соответствовать золотым запасам страны.

*Разновидности золотого стандарта:*

· Золото-монетный стандарт (неполноценные деньги и полноценные монеты)

· Золото-слитковый стандарт (неполноценные деньги обменивались на золото слитков)

· Золото-девизный стандарт (на золото в слитках могли обмениваться только девизы (немецкие франки, доллар США, фунты стерлинга, японские иены))

Неполноценные деньги – это заменители полноценных денег, их номинальная стоимость как правило больше реальной. Неполноценные деньги, не обладая собственной стоимостью, находясь в процессе обращения, приобретают представительную стоимость (стоимость, которую они представляют). Представительная стоимость неполноценных денег определяет их покупательную способность. Неполноценные деньги делятся на *нотальные*(документарные деньги: разменные (биллонные) монеты и бумажные банкноты) и *жиральные* (кредитные деньги: переводной вексель, банковский билет). Биллонные монеты - металлические денежные знаки в виде монет из недрагоценных металлов (низкопробного серебра, меди, никеля). Жиральные деньги - это более высокая степень развития денежного хозяйства, им присуща лишь меновая стоимость и формальная потребительная стоимость в средстве платежа.

Бумажные деньги(казначейские билеты) – это денежные знаки, выпускаемые государством (в лице Казначейства (Министерства финансов)) для покрытия бюджетного дефицита, не разменные на металл, но наделённые государством принудительным курсом. В настоящее время такие деньги практически не выпускаются.

Кредитные деньги –это выпускаемые банками кредитные знаки стоимости, которые обладают всеобщей обращаемостью, и замещающие в обращении полноценные деньги. Они возникают с развитием товарного производства, когда купля-продажа осуществляется с рассрочкой платежа (в кредит). Их появление связано с функцией денег как средства платежа. Кредитные деньги прошли следующий путь развития: вексель, акцептованный вексель, банкнота, чек, электронные деньги, кредитные карточки. Вексель - письменное безусловное обязательство должника уплатить определенную сумму в заранее оговоренный срок и установленном месте. Различают простой вексель, выданный должником, и переводной (тратту), выписанный кредитором и направленный должнику для подписи с возвратом кредитору. Акцептованный вексель - вексель, имеющий надпись о принятии плательщиком обязательства оплатить его при предъявлении и в срок, или о согласии банка гарантировать оплату указанной в нем суммы. Банкноты - кредитные деньги, выпускаемые центральным банком страны при осуществлении кредитных операций в связи с различными хозяйственными процессами. Чек - денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате держателю чека указанной суммы. Электронные деньги - представляют собой систему, которая посредством передачи электронных сигналов, без участия бумажных носителей осуществляет кредитные и бумажные операции. Кредитная карта - банковская платёжная карта, предназначенная для совершения операций, расчёты по которым осуществляются исключительно за счёт денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

**84. Характеристика и виды ценных бумаг.**

В зависимости от различных характеристик ценные бумаги классифицируют следующим образом:

**Виды ценных бумаг по сроку существования:**

* срочные (срок существования ограничен во времени);
* бессрочные (срок существования не ограничен во времени);

Срочные ценные бумаги имеют установленный при их выпуске срок существования или порядок установления этого срока. Обычно срочные бумаги делятся на три подвида:

* краткосрочные, имеющие срок обращения до 1 года;
* среднесрочные, имеющие срок обращения от 1 года до 5лет;
* долгосрочные, имеющие срок обращения от 5 до 30 лет (ипотечные ценные бумаги по законодательству можно выпускать со сроком обращения до 40 лет).

**Виды ценных бумаг по форме существования:**

* бумажные, или документарные;
* безбумажные, или бездокументарные;

Классическая форма существования ценной бумаги — это бумажная форма, при которой ценная бумага существует в форме документа. Развитие рынка ценных бумаг требует перехода многих видов ценных бумаг, прежде всего эмиссионных, к бездокументарной форме существования.

**Виды ценных бумаг по национальной принадлежности:**

* национальные (российские);
* иностранные;

**Виды ценных бумаг по форме владения:**

* предъявительские, или ценные бумаги на предъявителя;
* именные, которые содержат имя своего владельца и зарегистрированы в реестре владельцев данной ценной бумаги;

Если именная ценная бумага передается другому лицу путем совершения на ней передаточной надписи (индоссамента), или приказа ее владельца, то она называется ордерной ценной бумагой.

**Виды ценных бумаг по форме выпуска:**

* эмиссионные, т. е. выпускаемые в обращение крупными партиями, внутри которых все ценные бумаги абсолютно идентичны;
* неэмиссионные, обычно выпускаемые поштучно, или небольшими партиями без государственной регистрации;

Эмиссионные ценные бумаги выпускаются обычно крупными сериями, которые подлежат государственной регистрации. Это обычно акции и облигации. Неэмиссионные ценные бумаги выпускаются без какой-либо государственной регистрации.

**Виды ценных бумаг по виду эмитента:**

* государственные ценные бумаг — это обычно различные виды облигаций, выпускаемые государством;
* негосударственные, или корпоративные — это ценные бумаги, которые выпускаютсяв обращение корпорациями (компаниями, банками, организациями) и даже частными лицами.

**Государственные ценные бумаги** — ценные бумаги, выпускаемые [государством](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/ponyatie-gosudarstva.html). Они занимают особое место в ряду ценных бумаг.

**Виды ценных бумаг по уровню риска:** низкорисковые;среднерисковые;высокорисковые;

По уровню риска ценные бумаги условно подразделяются на безрисковые и рисковые.

**Безрисковые** — это бумаги, по которым риск практически отсутствует.

В мировой практике — это краткосрочные (срок 1-3 месяца) государственные долговые обязательства (казначейские векселя).

Все остальные ценные бумаги по уровню риска принято делить на**низкорисковы**е (это обычно государственные бумаги), **среднерисковые** (это обычно корпоративные облигации) и**высокорисковые**(это обычно акции).

Существуют и более высокорисковые, чем обычные акции и облигации, инструменты рынка.

**Виды ценных бумаг по степени обращаемости:**

* рыночные, или свободнообращающиеся;
* нерыночные, которые выпускаются эмитентом и могут быть возвращены только ему; не могут перепродаваться.

**85. Характеристика финансовых взаимоотношений предприятий с банками.**

Денежные расчеты пронизывают все сферы хозяйственных отношений предприятия. Основная часть денежного оборота осуществляется в форме безналичного платежного оборота, когда движение средств происходит в виде перечислений по счетам в кредитных учреждениях.

Расчетно-кассовое обслуживание

В соответствии с российским законодательством денежные средства предприятий подлежат обязательному хранению в банках, Для хранения денежных средств и осуществления расчетов банки открывают предприятиям различные счета.

Предприятия самостоятельно выбирают банк для своего расчетно-кассового обслуживания. Если предприятие находится по месту нахождения банка, то последний обязан открыть счет предприятию, в ином случае требуется согласие банка.

В соответствии с договором банк открывает предприятию как клиенту расчетный и другие счета; зачисляет на них денежные средства, поступающие как от предприятия, так и предприятию; списывает соответствующие суммы со счета предприятия по его поручению на счета поставщиков, кредиторов, соответствующих бюджетных и внебюджетных фондов. Банк обязуется принимать от предприятия-клиента и выдавать ему или по его поручению наличные деньги, выплачивать проценты за хранение денег на счетах.

*Расчетный счет* может быть открыт каждому предприятию, обладающему правами юридического лица, независимо от формы собственности. Расчетный счет является основным счетом предприятия. Он необходим для осуществления расчетов предприятия с другими предприятиями и банками в связи с осуществлением его основной деятельности. Предприятие может открыть только один расчетный счет. Другие счета -текущий, ссудный, валютный - можно открывать в любом количестве в разных банках. Для открытия валютных счетов предприятиям банк должен иметь соответствующую лицензию.

Предприятие, имеющее вне места своего нахождения отдельные структурные звенья - филиалы, магазины, склады открывает *расчетные субсчета* в банках по месту их нахождения на имя предприятия. Расчетный субсчет имеет подчиненное значение, на нем аккумулируется выручка, поступающая от структурного звена, для последующего перечисления на основной расчетный счет предприятия.

*Текущие счета* открываются предприятиям, их филиалам, отделениям и другим подразделениям. По текущим счетам производятся ограниченные расчетные операции, в основном связанные с оплатой труда и административно-хозяйственными расходами.

Основная масса расчетов в экономике осуществляется в безналичном порядке через учреждения банков.

Однако предприятие может использовать часть своих средств в виде наличных денег. При этом наличные деньги, выдаваемые банком, должны расходоваться только на те цели, на которые они получены.

Наличные деньги выдаются для осуществления расчетов по заработной плате, других расходов по оплате труда, выплаты стипендий, пенсий, а также на закупки сельскохозяйственной продукции.

Выдача наличных денег предприятиям с их счетов производится по денежным чекам.

В процессе расчетно-кассового обслуживания между предприятием и банком складываются определенные финансовые отношения, сопровождающиеся движением денежных средств и затрагивающие формирование доходов предприятия и банка.

За оформление счетов предприятиям и проведение расчетным и кассовых операций многие банки взимают плату для возмещения расходов по их проведению. Другие банки для привлечения клиентуры открывают расчетные счета бесплатно.

Каждый банк за хранение у него денежных средств предприятий выплачивает в пользу последних определенную плату (процент).

Размер платы устанавливается по взаимному соглашению, если речь идет о расчетном счете. На срочные депозитные счета предприятие помещает временно свободные денежные средства на условиях банка, который устанавливает проценты по вкладам в зависимости от сроков хранения денег.

Расходы предприятия по оплате услуг банка включаются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Доходы, полученные от хранения средств на счетах банков, в том числе и курсовые разницы по взаимным счетам, учитываются в составе балансовой прибыли предприятия как внереализационные доходы.

**86. Экономическая оценка эффективности инвестиций.**

Оценка использования инвестиций в настоящее время имеют большое значение. Нецелевое использование инвестиций, их недостаток, и низкий уровень отдачи вложенного капитала определяют необходимость отбора методов оценки эффективности инвестиций.

При *оценке эффективности инвестиционных проектов* выделены три группы показателей эффективности проекта:

1. Оценка коммерческой эффективности осуществляется на уровне отдельных проектов, программ и на уровне первичных организаций.
2. Бюджетная эффективность – на уровне отрасли, регионов и страны в целом и может быть также на уровне бюджета первичной организации.
3. Общая экономическая эффективность должна оцениваться на уровне страны в целом и в некоторых случаях на уровне регионов.

Показатели *общей экономической эффективности капитальных вложений* позволяют определить экономический эффект ивестиций путем сравнения с нормативами или с аналогичными показателями планового или прошедшего периодов функционирования народного хозяйства страны или крупного региона.

Если оценка эффективности капитальных вложений производится на будущее, эффективными признаются те инвестиции, для которых полученные показатели ниже нормативных или отчетных за прошедшие периоды деятельности. Обобщающим показателем экономической эффективности капитальных вложений отдельного региона и страны в целом является абсолютный коэффициент капитальных вложений, рассчитываемый по приросту чистой продукции.

Доля прироста чистой продукции за счет капитальных вложений, направляемых на расширение и новое строительство ΔЧПк, может быть определена по следующей формуле:

ΔЧПк = (ΔЧппп \* ПТ) / ΔВП где, ΔЧппп – прирост численности промышленно-производственного персонала, чел.; ПТ – производительность труда, руб./чел.;  
ΔВП – прирост выпускаемой продукции за счет капитальных вложений на создание новых рабочих мест, руб. В последнее время стали применять метод оценки использования капитала организации путем первоначальной оценки его отдельных составляющих (оборотный капитал, основной капитал, нематериальные активы), а затем делается объединенная оценка эффективности использования капитала организации. Уровень эффективности использования оборотных средств рекомендуется оценивать *коэффициентом оборачиваемости* (Ко):

Ко = Т/О где, Т – выручка от реализации продукции за авансируемый период, руб.; О – средний остаток оборотных средств, руб.

Показателем эффективности использования основных средств является *фондоотдача*:

Фо = ВР/С где, Фо – фондоотдача, руб.; ВР – объем выручки от реализации продукции, руб.; С – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

Можно также оценивать эффективность использования основных средств с помощью *фондоемкости* (Фе):

Фе = С/ВР

Эффективность использования нематериальных активов также измеряется показателями фондоотдачи и фондоемкости.

Эффективность использования капитала оценивается с учетом всех трех его составляющих:

P = Пб\*100 / ВР \* 1 / (1/Ко + 1/Фо + 1/Фн) где,Р – уровень рентабельности капитала, %; Пб – балансовая прибыль, руб.;

ВР – выручка от реализации, руб.;  
Ко – коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты;  
Фо .– фондоотдача, руб.;  
Фн – фондоотдача нематериальных активов, руб.

При экономическом обосновании инвестиций определяется их срок окупаемости. Целесообразно определять и реальный срок их окупаемости, а затем сравнить с проектным.

Реальный срок окупаемости инвестиций можно определить по формуле:

Ток = К/(ΔПч + А) где,К – капитальные вложения, которые были необходимы для реализации проекта;  
ΔПч – прирост годовой чистой прибыли, полученной в результате реализации проекта;  
А – годовая сумма амортизационных отчислений от вновь введенных основных фондов в результате реализации проекта.

**87. Экономическая сущность и функции прибыли.**

В условиях рыночной экономики получение прибыли является основным мотивом предпринимательской деятельности, движущей силой развития и финансовой гарантией обновления коммерческой организации.

Прибыль организации - это превышение доходов предприятия над его расходами. Обратное положение (превы­шение расходов над доходами) называется убытком.

Экономическая сущность прибыли состоит в том, что она является денежным выражением части стоимости прибавочно­го продукта. В условиях товарно-денежных отношений чистый доход общества реализуется в денежной форме и обособляется в самостоятельную финансовую категорию - денежные накопления. Каждая организация всегда ставит своей целью получе­ние прибыли, но не всегда ее получает.

Прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию, поэтому существуют различные ее определения, понятия, концепции. Методология исчисления прибыли за отчетный период также может существенно отличаться. Это обусловлено противопо­ложностью интересов предпринимателей, налоговых органов и других сторон, заинтересованных в деятельности организации, каждая из которых может использовать свой подход к исчислению прибыли. Но эко­номическая сущность прибыли от этого не меняется.

Прибыль как макроэкономическая категория - это часть денежных накоплений общества, прибыль организации - это превышение ее до­ходов над расходами. Прибыль как важнейшая рыночная категория выполняет ряд функций.

Во-первых, она является критерием и показателем эффективности деятельности организации. Сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной предпринима­тельской деятельности.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль организации - основной фактор ее экономического и социального развития, основной источник прироста собственного капитала, источник доходов собственников организации и социальных благ для членов ее трудового коллектива.

В-третьих, прибыль коммерческих организаций является одним из основных источников формирования доходов бюджетов всех уровней.

Определенную роль играют и возможные убытки организации. Они указывают на ошибки и просчеты в организации производства и сбыта продукции, в направлениях использования финансовых ресурсов.

В хозяйственной практике употребляются следующие определения прибыли: прибыль от продаж, балансовая прибыль; бухгалтерская прибыль, налогооблагаемая прибыль; чистая прибыль, нераспределенная прибыль, маржинальная прибыль.

Не все определения нормативно закреплены и употребляются в самых различных контекстах. Официально определен только объект налогообложения по налогу на прибыль органи­зации.

Согласно гл. 25 НК РФ (ст. 247), *прибылью в целях налогообложения* организации признается «полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определен­ных в соответствии с настоящей главой». Такое определение ни теоретически, ни практически ни­кого, кроме фискальных органов, не устраивает. Но это законо­дательное определение для целей налогообложения и оно распространяется на все организации занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Наиболее полные сведения о прибыли и ее компонентах содержатся в «Отчете о финансовых результатах» (форма №2). *Прибыль от продаж* рассчитывается как выручка от продаж за вычетом расходов по обычным видам деятельности, включая расходы на производство продукции, приобретение товаров (в отчетности – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг), их реализации (коммерческие расходы) и административные расходы (управленческие).

*Балансовая прибыль* - это общая сумма прибыли организации. Ее аналогом в отчетности является прибыль до налогообложения, рассчитанная по стандартам бухгалтерского учета и потому получившая в последнее время название *бухгалтерской прибыли.* *Чистая прибыль*обычно характеризуется как прибыль после уплаты всех налогов и обязательных платежей, однако в связи с различиями в бухгалтерском и налоговом учете и необходимостью их отражения в форме 2, чистая прибыль точнее должна определяться как: Прибыль до налогообложения – (Текущий налог на прибыль\* – Отвлеченные налоговые активы + Отвлеченные налоговые обязательства)\*\*

\*налог рассчитанный в соответствии с требованиями НК РФ; \*\*вернули переплаченную и исключили недоплаченную в этот период сумму налога,

Или Прибыль до налогообложения \* (1 – 0,24) – Постоянные налоговые обязательства

**88. Экономическое содержание затрат, их структура и квалификация.**

В процессе предпринимательской деятельности предприятие несет определенные затраты. По экономическому содержанию все денежные затраты организаций делятся следующим образом:

затраты, связанные с извлечением прибыли (на обслуживание и развитие производства продукции, работ, услуг, их реализацию);

не связанные с извлечением прибыли (расходы потребительского характера, расходы на благотворительные и гуманитарные цели);

расходы принудительного характера (налоги, отчисления в целевые бюджетные и внебюджетные фонды, взносы по обязательным видам страхования, создание резервных фондов, уплата штрафных санкций).

В свою очередь, затраты, связанные с извлечением прибыли, подразделяются на текущие затраты и затраты капитального характера.

Текущие затраты -- это затраты на производство и реализацию продукции (работ и услуг), принимающие форму себестоимости. Основными источниками их финансирования являются: денежные средства, поступающие на счета предприятий за проданную продукцию, товары, работы и услуги, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

К затратам капитального характера относятся инвестиции в основные фонды, ценные бумаги, нематериальные активы, затраты на увеличение оборотного капитала. Источниками их финансирования являются: амортизационные отчисления; прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и иных обязательных платежей; среднесрочные и долгосрочные кредиты и займы; средства инновационных и аналогичных по содержанию фондов; лизинг; бюджетные ассигнования, ссуды и займы; средства от продажи ценных бумаг собственной эмиссии, выпуск предприятием долговых обязательств и прочие источники.

Классификация затрат предприятия выглядит таким образом:  - расходы по обычным видам деятельности. Они связаны сначала с изготовлением, а потом и продажей продукции, продажей и приобретением различных товаров.

Кроме того, к ним относятся расходы, которые осуществляются во время оказания всевозможных услуг и выполнения работ.

- операционные расходы. Данная группа связана с предоставлением во временное пользование за определенную плату активов предприятия, прав, которые возникают из патентов и прочей интеллектуальной собственности. Сюда входят расходы, которые связаны с участием в различных уставных капиталах прочих организаций, а также проценты, выплачиваемые предприятием за то, что ей в пользование были предоставлены денежные средства.

- внереализационные расходы.

К ним относятся пени, штрафы, неустойки за разные нарушения условий договоров, курсовые разницы, убытки за прошлые года и так далее.

- чрезвычайные расходы.

Они являются последствиями стихийного бедствия, аварии пожара и прочих чрезвычайных обстоятельств.

Классификация затрат предприятия на производство его продукции, а также ее реализацию такова:

- материальные затраты;

-затраты, которые тесно связаны с управлением всем процессом производства;

- затраты на то, чтобы оплачивать труд;

- стоимость внеоборотных активов, которые были использованы в процессе производства.

Классификация затрат предприятия по отношению к общему объему производства делит их на постоянные (их величина никак не зависит от объемов производства) и переменные (затраты на материалы, топливо, сырье, энергию, обслуживание и ремонт оборудования).

Последние затраты напрямую зависят от роста выпуска продукции.

Существует и классификация затрат предприятия по тому, как они отнесены на себестоимость объектов.

В данном случае речь идет о прямых и косвенных затратах. Последние затраты никак нельзя соотнести в тем или иным видом изделий, в отличие от первой группы.

Бывают также и такие затраты, как комплексные и элементарные расходы.

Элементарные представляют собой целую совокупность расходов, не учитывающую где они возникли. А комплексные точно показывают на место возникновения, а также причину.

**89. Экономическое содержание и классификация страхования.**

**Страхование** происходит от слова «страх»:за сохранность имущества, за жизнь и здоровье, в результате пожара, кражи, несчастного случая и пр. или стихийного бедствия.

По характеру страховые отношения, начиная с момента возникновения института страхования, являлись и являются экономическими, так как связаны с движением денежной формы стоимости (натуральные страховые фонды также имеют свою денежную оценку).

Поскольку страховые отношения возникают в процессе общественного производства между его участниками, то по характеру они всегда были и естьобщественными.

В самом страховании денежная форма стоимости не создается, она лишь перераспределяется из сферы производства в сферу страхования. Это происходит, когда часть созданной денежной стоимости в сфере производства продукции, работ, услуг в виде страховых взносов, направляется в страховые фонды. Поэтому страхование выражает ту часть производственных отношений, которая связана с распределением, созданной в процессе производства денежной формы стоимости, и передачей ее в виде страхового взноса для формирования и использования страхового фонда.

Неизменно и общественное назначение страхования – компенсировать ущербпри наступлении страхового случая, оказывать помощь участникам страхования.

**Страхованию присущи следующие специфические признаки:**

Вероятность наступления внезапных, повторяемых и предсказуемых рисковых событий.

Возможность оценки ущерба.

Солидарный характер раскладки ущерба между потенциальными страхователями.

Перераспределение ущерба, как между территориальными единицами, так и во времени.

Эквивалентность и замкнутость отношений страховщика и страхователя.

Учитывая многообразие объектов, подлежащих страхованию, различия в объеме страховой ответственности и категориях страхователей, необходимо систематизировать взаимосвязанные, однородные понятия в страховании. С помощью классификации (группировки) по определенным признакам появляется возможность упорядочивать многообразные страховые отношения, анализировать их и своевременно принимать оперативные решения, определять стратегические направления дальнейшего их развития. Классификация страховых отношений не должна в обязательном порядке оформляться законодательно. Каждый аналитик, исходя из целей планирования или анализа, может упорядочивать те или иные страховые отношения по необходимым ему признакам.

Так в ФЗ «Об организации страхового дела в РФ» страховые отношения сгруппированы **по видам страхования**, на которые российские страховщики могут получить лицензию и осуществлять страхование:

1) страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события;

2) пенсионное страхование;

3) страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика;

4) страхование от несчастных случаев и болезней;

5) медицинское страхование;

6) страхование средств наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта);

7) страхование средств железнодорожного транспорта;

8) страхование средств воздушного транспорта;

9) страхование средств водного транспорта;

10) страхование грузов;

11) сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных);

12) страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования;

13) страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств;

14) страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;

15) страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта;

16) страхование гражданской ответственности владельцев средств водного транспорта;

17) страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта и др.

**90. Эластичность спроса по цене и доходу. Потребительский излишек.**

**Под эластичностью** понимается реакция экономического показателя на изменение какого-либо фактора или группы факторов. При изучении спроса очень важно знать, как сильно изменится спрос при изменении цены на данный товар. Об этом дает представление эластичность спроса по цене.

**Эластичность спроса по цене** – это реакция спроса на изменение цены, которая показывает, в какой мере изменяется спрос в ответ на подорожание или удешевление товара. Измеряется эластичность спроса по цене с помощью коэффициента эластичности, который рассчитывается по формуле

http://ok-t.ru/studopediaru/baza1/1139506544412.files/image024.gif,

где Q – величина спроса; ∆Q/Q – процентное изменение величины спроса; Р – цена; ∆Р/Р – процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене показывает, насколько процентов изменится спрос в случае изменения цены на 1%.

**Эластичность спроса по до­ходу**  показывает, как изменяется спрос в зависимости от изменения дохода покупателя. Как правило, спрос на товар уве­личивается, если вырос доход покупателя. Однако, если товар низкокачественный, то с ростом дохода потребителя спрос на этот товар уменьшается, а спрос на высококачественный товар растет.

Коэффициент эластичности спроса по доходу рассчитывает­ся по следующей формуле:

http://ok-t.ru/studopediaru/baza1/1139506544412.files/image036.gif.Как видим, данное выражение аналогично формуле эластич­ности спроса по цене, куда вместо цены подставляется значение дохода — I. **Для потребительского поведения,** а конкретнее, для потребительского выбора весьма важно знать, сколько пожелает заплатить покупатель за тот или иной товар. При этом возникает экономическое явление: излишек потребителя. Впервые он был описан Ж. Депюи в 1844 году. А. Маршалл рассматривал разницу между ценой, которую потребитель был согласен заплатить, лишь бы не остаться без блага, и ценой, которую он платит за благо в действительности. Понятие «излишек потребителя»*представляет собой такое экономическое явление, когда существует разница между ценой, которую готов платить покупатель за какой-либо товар, и фактической ценой этого товара на рынке.*

|  |
| --- |
|  |
|  | http://ok-t.ru/studopedia/baza7/1460122428433.files/image052.jpg |

Например, появились в продаже какие-то редкостные сладости. Сладкоежка готов заплатить за них очень высокую цену, учитывая, что товар редкий и полезность данного товара именно для данного покупателя очень высока. Эта цена, которую готов заплатить данный покупатель, намного превышает рыночную цену. Но постепенно на рынке появляется все больше таких товаров. Происходит насыщение потребности в этом товаре нашим покупателем, и он уже стремится платить за товар поменьше. То есть по мере насыщения потребности в определенном товаре все меньше и меньше будет превышение цены, которую готов платить покупатель, над рыночной ценой. Вся заштрихованная зона представляет собой излишек потребителя. Наглядно видно, что по мере насыщения потребности излишек потребителя будет уменьшаться. Общая площадь заштрихованной фигуры равняется сумме излишка потребителя по определенному благу. Потребитель всегда старается получить максимальный излишек, соизмеряя ту максимальную цену, которую он готов заплатить, с реальной ценой, заплаченной за этот товар на рынке. Знать излишек потребителя весьма важно, чтобы варьировать величину цены на товар, ориентируясь на готовность потребителя платить ту или иную цену за покупаемый товар. В жизни получается так, что человек, конечно, платит одинаковую цену за каждую единицу покупаемого товара, но его готовность платить больше, пока не насытится потребность, порождает рассматриваемый нами излишек потребителя. Все предыдущие единицу товара оцениваются потребителем выше, чем последняя, предельная. В итоге потребитель как бы экономит некоторую сумму денег как разницу между самой высокой ценой, какую он готов был заплатить, и той реальной ценой, которую он заплатил.