**Вопросы к итоговому междисциплинарному экзамену по финансам, денежному обращению и кредиту по специальности «Финансы и кредит» - 2004-2005**

1. Механизм рыночного равновесия: осн. элементы и их содержание, процесс функционирования

Важнейшим инструментом рыночной экономики явл. спрос и предложение. Между ценой товара и тем его кол-вом, на которое предъявл. спрос, всегда существует определенное соотношение. Эта взаимосвязь называется кривой спроса. Кол-во и цена находятся в обратной зависимости.

В экон. теории спросом называется связь между двумя конкретными переменными: ценой и кол-вом. Спрос определяется комбинацией биологических и психологических факторов, общественных отношений и набором экон. переменных (уровень дохода, наличие заменителей).

Действует закон постепенного убывания спроса. Покупатель приобретает то кол-во данного товара, которое ему нужно. За пределами этого кол-ва "ценность" этого товара для него уменьшается. Полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара, оказывается меньше полезности предыдущей единицы. Ее называют предельной полезностью.

К числу факторов, смещающих кривую спроса, относятся: изменение вкусов покупателей, их числа, изменение доходов и цен на сопряженные товары.

Для того, чтобы установить, как определяется конкурентная рыночная цена, нужно объединить анализ спроса с анализом предложения, выйти на взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже.

На рынке продавцов и покупателей много. Каждый из них имеет определенную кривую спроса или предложения. При совершенной конкуренции ни один из продавцов или покупателей не способен оказать существенного влияния на цену товара. Численность и состав групп продавцов и покупателей изменяется при изменении цены. При высокой относительной цене данного блага на рынке появится множество продавцов; напротив, при падении относительной цены многие решат отказаться от продажи данного блага и, возможно, станут покупателями. Рыночное равновесие устанавливается тогда, когда кол-ва, представленные к продаже, совпадают со спросом при данной цене. Равновесной ценой и называется цена, при которой уравновешиваются спрос и предложение. При любой цене, превышающей равновесную цену, величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящихся избавится от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать данный продукт в большем количестве. Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта.

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравновешивающей функцией цен. Равновесная цена не оставляет обременительный излишек у продавцов и не создает ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Взаимодействие спроса и предложения представляет собой процесс взаимного приспособления. При изменении цен люди меняют свое поведение.

При достаточно большом числе участников обмена рынок представляет собой на редкость стабильную систему, способную противостоять сильнейшим потрясениям. Важнейшим условием существования такого набора цен, который приводит к установлению состояния равновесия на всех рынках, явл. выпуклость множества производственных возможностей и множества потребительских предпочтений.

Если в отрасли имеется только один производитель товара или услуг, он может полностью контролировать объем предложения и очень влиять на цены. Сила монополиста тем больше, чем выше входные барьеры в отрасль и чем меньше товарозаменителей у данного товара. В реальной экономике развитых стран нет чистой монополии, как и нет совершенной конкуренции.

1. Макроэкономическое равновесие (МЭР): классическая и кейнсианская модели

Обеспечение сбалансированности и пропорциональности в развитии экон. процессов явл. центр. проблемой общественного воспроизводства. МЭР в хозяйственной деятельности предполагает поддержание следующих условий воспроизводства: - все индивиды должны найти на рынке предметы потребления в соответствии с покупательной способностью; - все предприниматели в состоянии найти на рынке необходимые им производственные ресурсы; - весь продукт прошлого года должен быть реализован.

Теоретически МЭР означает полное соответствие между производством и потреблением, предложением и спросом , производственными затратами и результатами, движением материально-вещественных и финансовых потоков. Это общая закономерность развития природы и общества. Различия существуют лишь в механизме достижения такого равновесия. Однако, даже при идеальной свободной конкуренции или идеальном планировании достижение полной сбалансированности во всех звеньях системы хозяйствования невозможно. Это всего лишь тенденция, внутр. направленность в развитии экон. процессов.

В реальной экономике наблюдаются различные нарушения этих требований в результате воздействия побочных эффектов. Экономику выводят из состояния сбалансированности циклические и структурные кризисы, инфляция, безработица, взлеты и падения цен и др. Не существует и таких явлений как чистая или совершенная конкуренция, чистый рынок.

Многолетний опыт плановых увязок всех взаимосвязанных звеньев экон. системы также не обеспечивал полного равновесия. Системы подвижны и в их развитии постоянно возникают новые "побочные эффекты". К полному экономическому равновесию общество стремится через обеспечение частной, локальной пропорциональности. Общее согласование МЭ процессов всегда относительно, отклонения неизбежны. Поэтому для выпрямления возникающих отклонений необходимы запасы всех видов ресурсов.

НТП всегда вносит диспропорции в развитие экон. системы. И это заставило в свое время правительства и крупные фирмы прийти к разработкам целевых программ и к стратегическому планированию хозяйственной деятельности.

Каждый этап поступательного движения имеет свои пределы темпов роста. Они никогда не должны претендовать на то, чтобы стать единст.критерием эффективности роста. Эффективно развивающаяся экономика не та, которая лишена диспропорций, а та, к-рая мобильно перестраивается на их устранение. Способность экономики динамично перестраиваться с наименьшими потерями на более высокий уровень сбалансированности одно из главных проявлений эффективного развития общества.

До Кейнса в экон. теории общее экономическое равновесие как самостоятельная макроэкон. проблема не рассматривалось. Поэтому классическая модель макроэкон. равновесия представляет собой некоторое синтезированное изложение взглядов экономистов классической школы с использованием современного терминологического аппарата.

**Классическая модель** макроэкон. равновесия базируется на основных постулатах классической концепции, а именно:

1. Экономика представляется как экономика совершенной конкуренции и явл. саморегулируемой в силу абсолютной гибкости цен, рационального поведения субъектов и в результате действия автоматических стабилизаторов. На рынке капитала встроенным стабилизатором явл. гибкая ставка процента, на рынке труда — гибкая ставка номинальной зарплаты.

2. Деньги служат счетной единицей и посредником в товарных сделках, но не явл. богатством, то есть не имеют самостоятельной ценности (принцип нейтральности денег).

3. Занятость в силу саморегулирования рынка труда представляется как полная, а безработица может быть только естественной. При этом рынок труда играет ведущую роль в формировании условий ОЭР в реальном секторе экономики.

В простой модели условия общего экон. равновесия классической концепции могут быть формализованы в виде системы из пяти уравнений, в ходе решения которой определяются равновесные значения занятости N, ставки реальной зарплаты w, национального дохода y, ставки процента i и текущий уровень цен Р:

1. P (∂ y / ∂ N) = W

2. ND (w, - ) = NS (w, + )

3. y = y (N)

4. S ( i, + ) = I ( i, - )

5. M = k \* y \* P

Первые два уравнения выражают условия равновесия на рынке труда, на котором определяются два важнейших параметра: равновесная занятость N и равновесная ставка реальной зарплаты w. Рынок труда явл. определяющим в классической концепции потому что равновесие на нем означает, что фирмы реализовали свои планы относительно объемов производства, а домашние хозяйства — относительно уровня дохода, определяемого в соответствии с концепцией эндогенного дохода

Производственная функция в коротком периоде явл. функцией от одной переменной — кол-ва труда, следовательно, равновесный уровень занятости определяет уровень реального производства, что отражено в третьем уравнении. А так как занятость полная (все, кто хотел получить работу при данной зарплате, получили ее), то объем производства фиксируется на уровне естественного выпуска, и кривая совокупного предложения принимает вертикальный вид

Сформированный объем совокупного предложения представляет собой сумму доходов домашних хозяйств, которые распределяются последними на потребление и сбережения: у = С + S. Чтобы на рынке благ установилось равновесие, необходимо равенство совокупного предложения совокупному спросу. Так как совокупный спрос в простой модели представляет сумму потребительских и инвестиционных расходов: у = С + I, то при соблюдении условия I = S на рынке благ установится равновесие.

Если же плановые инвестиции не будут соответствовать запланированным сбережениям, то на рынке благ может возникнуть дисбаланс. Однако в классической модели любой подобный дисбаланс устраняется на рынке капитала.

Условия равновесия на рынке капитала отражаются в четвертом уравнении. Параметром, обеспечивающим равновесие на рынке напитала, явл. гибкая %-ная ставка. Если по каким-либо причинам запланированные объемы сбережений и инвестиций не совпадают при заданной ставке процента, то в экономике начинается процесс изменения текущей ставки процента до ее значения, которое обеспечивает равновесие сбережений и инвестиций.

Пятое уравнение стоит особняком и необходимо только для определения текущего уровня цен. При заданных параметрах денежной массы и скорости обращения денег уровень цен зависит только от параметра реального национального дохода: Р = (M\*v) / y.

С другой стороны, при установленном равновесном значении реального национального дохода изменение параметров денежного рынка в силу нейтральности денег отражается только в изменении уровня цен. Если представить количественное уравнение обмена относительно у и тем самым выразить функцию совокупного спроса: у = (M\*v) / P, то очевидно что для обеспечения условия постоянного значения *y* необходимо изменение денежной массы и уровня цен в одинаковой пропорции.

**Кейнсианская модель** макроэкон. равновесия построена на принципах, отличных от постулатов классической школы. В кейнсианской модели отсутствует гибкость цен, так как, во-первых, в коротком периоде экономические субъекты подвержены денежным иллюзиям, кроме того в экономике в силу институциональных факторов (долгосрочные контракты, монополизация и т. д.) реальная гибкость цен отсутствует. Особое значение имеет относительная жесткость номинальной зарплаты. Кейнс подчеркивал, что номинальная зарплата в коротком периоде фиксирована, так как определяется долгосрочными трудовыми контрактами, кроме того, если она и меняется, то только в одну сторону — повышения в периоды экон. подъема. Снижению же ее в периоды экон. спада препятствуют профсоюзы, имеющие большое влияние в развитых странах. В силу этого рынок труда несовершенен и равновесие на нем устанавливается, как правило, в условиях неполной занятости

Однако осн. особенность кейнсианской модели заключается в том, что реальный и денежный сектор экономики оказываются взаимосвязанными Указанная взаимосвязь обусловливается спецификой кейнсианской трактовки денежного спроса, согласно которой деньги явл. богатством и имеют самостоятельную ценность, и выражается через трансмиссионный механизм ставки процента

Важнейшим рынком в кейнсианской модели явл. рынок благ. В связке «совокупный спрос — совокупное предложение» ведущая роль принадлежит совокупному спросу. Но так как его величина корректируется в результате взаимодействия с денежным рынком, то определяющим параметром общего равновесия становится эффективный спрос, величина которого устанавливается в модели совместного равновесия.

Кейнсианская модель МЭР описывает экономику как целостную систему, в которой все рынки явл. взаимосвязанными, и изменение условий равновесия на одном из рынков вызывает изменение равновесных параметров на других рынках и условий ОЭР в целом. При этом преодолевается классическая дихотомия (разделение экономики на два сектора: реальный и денежный рынки), исчезает строгое разделение переменных на реальные и номинальные, а уровень цен становится одним из параметров общего равновесия

По Кейнсу все расходы общества состоят из 4 однотипных компонентов: — личное потребление; — инвестиционное потребление; — гос. расходы; — чистый экспорт

Согласно «основному психологическому закону», величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей, а предельная склонность к сбережению равна отношению изменения величины сбережений к изменению доходов. Когда общий доход возрастает, часть прироста будет направлена на потребление, а другая часть — на сбережение.

1. Меркантилизм как учение и эк.политики: осн. содержание и значение для совр.России

**Меркантилизм как экон. политика** в странах Западной Европы нашел свое наиболее отчетливое выражение в Англии. Разделяют 2 этапа в развитии меркантилизма. Ранний этап характеризуется как система денежного баланса (форма государственного регулирования в целях обеспечения благосостояния общества, осн. принципом которой было стараться покупать у иностранцев меньше, чем продавать на иностранные рынки). Первая задача - форсирование привлечения денег в страну - ставилась перед так называемыми складочными местами, представлявшие собой официальные торговые пункты, где правительство взимало пошлины и непосредственно контролировало денежное обращение. Что касается второй цели, которая ставила перед собой система денежного баланса - удержания денег внутри страны, - то для этого употреблялись следующие средства контроля: 1) учреждение монетного двора, 2) должности королевских менял 3) должности так называемых сыщиков и таможенных надсмотрщиков и 4) закон истрачения. Весь этот комплекс особых мер исходил из правила, что оценка иностранной монеты совершалась правительственными учреждениями.

C ростом торгового и промышленного капитала в стране ранний меркантилизм, с его мелочной опекой над торговыми сделками, стал тормозить экономическое развитие страны. На смену раннему меркантилизму, монетарной системе, которая рассматривала активный баланс в качестве денежного баланса, пришел развитой меркантилизм, добивавшийся активного торгового баланса. Система торгового баланса, считавшая что сумма продаж товаров должна превышать на государственном уровне сумму покупок, представляла собой более зрелый этап экон. политики, обусловленный дальнейшим развитием производительных сил. Цель новая системой преследовалась прежняя, но способы и методы ее достижения практиковались иные, чем система денежного баланса. Если монетарная политика стремилась к накоплению денежных сокровищ в стране мероприятиями чисто административного характера, то развитой меркантилизм ориентировался на широкий вывоз товаров, осуществлял политику протекционизма (запрет на вывоз сырья, субсидии мануфактурам, госзаказы, ограничение уровня зарплаты), покровительствовал насаждению мануфактур, поощрял колониальную экспансию.

Итак, меркантилизм, как экон. политика, прошел два этапа в своем развитии, - систему денежного баланса ( ранний меркантилизм или монетарная система) и систему торгового баланса (развитой меркантилизм или мануфактурная система). Оба этапа меркантилистической политики, в конечном счете, добивались накопления денежных сокровищ в стране. Однако пути к достижению этой цели были различными.

Оба этапа меркантилистической политики, в конечном счете, добивались накопления денежных сокровищ в стране. Однако пути к достижению этой цели были различными.

В соответствии с этими этапами развития меркантилизма, как системы экон. политики, находилось и развитие меркантилизма как системы **экон. воззрений.**

Для меркантилистов характерен анализ проблем экономики, исходя из сферы обращения; процесс производства их интересовал как неминуемое зло, необходимое для изготовления товарной массы, подлежащей реализации на внешних рынках. Меркантилисты оказывали ремеслу предпочтение по сравнению с земледелием, что вытекало из их общей концепции о зависимости активного торгового баланса от вывоза промышленных изделий, от народонаселения. Меркантилисты были апологетами привилегированных торговых компаний, что объяснялось той исключительной ролью, которую играл торговый капитал в экономике Европы в период первоначального накопления капитала.

Меркантилисты придавали большое значение в регулировании хозяйственной жизни страны государственной власти. В этом выражалась действительная, объективная роль государственной власти в деле создания капиталистического базиса в недрах разлагающегося феодального строя. В качестве представителей первой буржуазной школы политэкономии меркантилисты пытались теоретически обобщая практику торгового капитала, анализировать отдельный категории политэкономии. Стоимость они не мыслили себе иначе как воплощенной в деньгах, величину стоимости они трактовали как порождение обмена. Прибыль они выводили из “отчуждения” товаров, творческой силой, создающей прибыль, они считали внешнюю торговлю. Меркантилисты провозгласили благородные металлы в их телесной форме в качестве единственного воплощения народного богатства, - отсюда их стремление к максимальному накоплению денежных сокровищ. Производительным трудом они считали труд, применявшийся в отраслях производства, производивших товары.

Меркантилисты, конечно, ошибочно трактовали категории политэкономии. Вместе с тем нельзя не отметить, что та верховная роль, которую они отводили в экономике страны деньгам, внешней торговле, отражала большую роль их в эпоху первоначального накопления капитала, как факторов, содействовавших ускорению процесса перехода от феодального способа производства к капиталистическому. Меркантилисты, ориентировавшиеся на процесс обращения, были первыми истолкователями буржуазного способа производства. Меркантилистическая теория в грубой, примитивной форме провозгласила в качестве цели капитализма, в качестве его жизненного призвания, его подлинной сущности, - извлечение прибыли. Меркантилистическая теория представляла собой предысторию буржуазной политэкономии.

Меркантилизм как промежуточный тип хозяйственной системы представляет собой экономику, в которой существует рыночный обмен, но институциональная структура не позволяет использовать преимущества расширенного рыночного порядка. Институциональная структура такого экон. порядка характеризуется сильным регламентирующим влиянием гос-ва, которое существенно зависит от элитарных групп, получающих привилегии различного рода.

Следовательно, при меркантилизме: 1. Господствует мнение, что благосостояние народа может быть достигнуто только благодаря государственному регулированию, причем действия гос-ва часто заменяют или деформируют рыночный механизм. 2. Ведется внешняя политика, которая способствует изоляции, страны, прикрываемая лозунгом «опоры на собственные силы». 3. В политической сфере демократические институты подчинены влиянию постоянно меняющихся властных групп.

Для современной РФ идеи меркантилизма также актуальны:

1. Нефтяной бюджет Российской Федерации, т.е. значимая часть доходов бюджета состоит из продажи гос-вом за рубеж нефти, газа и т.д. В эпоху меркантилизма частным лицам запрещалось вывозить драгоценные металлы за рубеж (нефть в данной ситуации я приравниваю к драгоценным металлам), т.е. существовала гос. монополия.

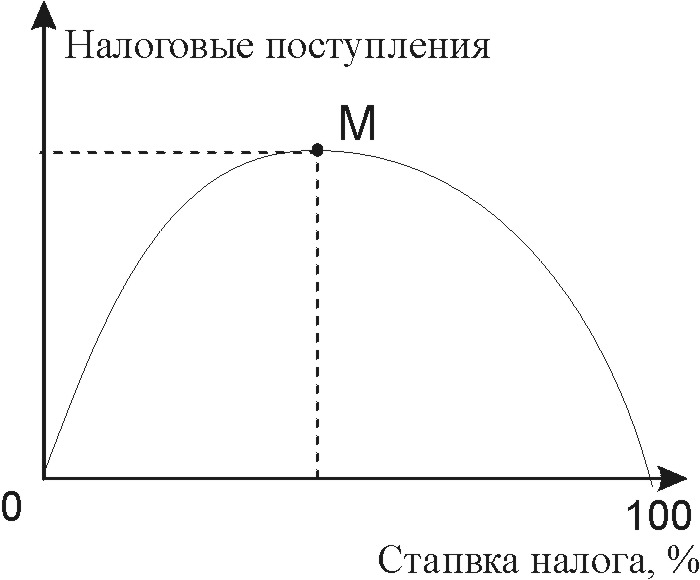
2. Одним из негативных явлений меркантилизма прижившихся в современной России представляется мне факт получения основной прибыли не производителем, а продавцом и перепродавцом.

1. Кривая Лаффера и совершенствование налогообложения в РФ

Гос. расходы и налоги активно используются властями для воздействия на экон. ситуацию. Манипулируя ими, гос-во может повлиять на совокупный спрос и ВВП. Таким образом, гос-во увеличивает или сокращает и совокупный спрос на товары и услуги, и предложение на рынке произведенных в течение года конечных товаров и услуг (ВВП). В современной экономике неуклонно повышается удельный вес государственных финансов в общем объеме ВВП (включая госбюджет с его осн.и компонентами - государственными бюджетными расходами и налогами).

Манипулирование государственными расходами и налогами связано с конкретной деловой активностью - либо в периоды спадов, либо - подъемов. С его помощью властям удается поставить в зависимость от изменений величины государственных расходов и налогов динамику совокупного спроса и ВВП, способствуя их стабилизации. В связи с выполнением этих функций некоторые госрасходы и налоги в экон. теории называют "встроенными стабилизаторами" рыночной экономики.

Американский экономист А. Лаффер исследовал взаимосвязь между величиной ставки налога и поступлениями в госбюджет средств от сбора налогов. Он установил следующую закономерность: повышение налоговой ставки обеспечивает большую величину налоговых поступлений лишь до определенного момента, а после него дальнейшее повышение ставки налога ведет к снижению стимулов производства, и таким образом общая сумма налоговых поступлений от предприятий сокращается.



Согласно кривой А. Лаффера, увеличение налоговых ставок приводит к росту налоговых поступлений лишь до определенных пределов (точка М). Дальнейшее увеличение налоговой ставки приведет к чрезмерности налогового бремени. Оно ведет к уходу многих производителен с рынка из-за банкротств и к уклонению от налогов. Результатом указанных действий становится нежелательное уменьшение налоговых поступлений в казну.

Таким образом, кривая Лаффера показывает, что не всегда повышение ставки ведет к росту доходов гос-ва. Поэтому в своей налоговой политике правительство должно в первую очередь позаботиться не только о росте налоговых ставок, но и заинтересовать производителя в развитии производства.

Россия сегодня по налоговым поступлениям явно находится не в оптимальной позиции, превышающей точку М. В результате запланированная величина налоговых поступлении, превышающая 50 % ВВП, оказалась нереальной. Фактически гос-во не может получить и 30-35% ВВП, что повлечет за собой задержку выплаты заработной платы работникам бюджетных организаций, усилению напряженности с ростом неплатежей предприятий друг другу.

Кривая Лаффера показывает, что при определенных условиях снижение налоговых ставок может создать стимулы для бизнеса, способствовать образованию дополнительных сбережений и тем самым содействовать инвестиционному процессу. Уменьшение банкротств должно способствовать расширению налогооблагаемой базы, так как кол-во налогоплательщиков при этом должно возрасти.

Однако не следует думать, что снижение ставки налогов должно сразу же дать эффект роста валового национального продукта. Последний происходит только при расширении инвестиционного процесса, особенно, когда появл. спрос на основной капитал. Спрос же на него варьируется в течение цикла, а в стадии депрессии может вовсе исчезнуть. Это значит, что результаты снижения ставок налогов в депрессивной ситуации могут проявиться лишь через годы.

1. Характеристика рынка совершенной конкуренции

Совершенная (чистая) конкуренция – это соперничество многочисленных производителей, при котором влияние каждого участника экон. процесса на общую ситуацию рынка настолько мало, что им можно пренебречь. В условиях совершенной конкуренции существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт. Осн.и чертами совершенной конкуренции явл.:

1) Очень большое число независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свою продукцию на высоко организованном рынке. Примером служат фондовая биржа и рынок ин. валют;

2) Стандартизированная продукция. Конкурирующие фирмы производят стандартизированную, или однородную продукцию. При данной цене потребителю безразлично, у какого продавца покупать продукт. На конкурентном рынке продукты фирм B, C, D и так далее рассматриваются потребителем как точные аналоги продукта фирмы А. Вследствие стандартизации продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, то есть конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулирования сбыта;

3) «Соглашающийся с ценой». На чисто конкурентном рынке отдельные фирмы осуществляют незначительный контроль над ценой продукции. Это свойство вытекает из предшествующих двух. В условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть от общего объема производства, что увеличение или уменьшение ее выпуска не будет оказывать ощутимого влияния на общее предложение, или, следовательно, цену продукта. Для иллюстрации допустим, что имеется 10 тыс. конкурирующих фирм, каждая из которых в настоящее время выпускает по 100 единиц продукции. Общий объем предложения, таким образом – 1 млн. единиц. Теперь предположим, что одна из этих 10 тыс. фирм сокращает свое производство до 50 единиц. Скажется ли это на цене? Нет. И причина ясна: сокращение выпуска одной фирмой оказывает почти незаметное влияние на общее предложение – точнее, общее предложенное кол-во уменьшается с 1 млн. до 999950 единиц. Это, очевидно, недостаточное изменение в объеме предложения, для того чтобы заметно повлиять на цену продукции. Отдельный, конкурирующий производитель соглашается с ценой. Он не может устанавливать новую рыночную цену, а только приспосабливается к ней, то есть соглашается с ценой.

Иначе говоря, отдельный конкурирующий производитель находится во власти рынка; цена продукта есть данная величина, на которую производитель не оказывает влияния. Фирма может получить ту же самую цену за единицу продукции как при большем, так и при меньшем объеме производства. Запрашивать более высокую цену, чем существующая рыночная цена, было бы бесполезно. Покупатели не купят ничего у фирмы А по цене 30,5 руб., если ее 9999 конкурентов продают идентичный продукт, или, следовательно, точный заменитель, по 30 руб. за штуку. Наоборот, вследствие того что фирма А может продать столько, сколько она считает необходимым, по 30 руб. за штуку, нет причины для нее назначать какую-нибудь более низкую цену, н-р 29,5 руб. В самом деле, поступи она так, и это вызвало бы уменьшение ее прибылей;

4) Свободное вступление и выход из отрасли. Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы – свободно покидать чисто конкурентные отрасли. В частности, не существует никаких серьезных препятствий – законодательных, технологических, финансовых и других, - которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

В результате всего этого на таком рынке ни один из продавцов и покупателей не способен оказать решающего влияния на цену и масштабы продаж. Однако такая модель конкуренции и ценообразования практически не существует в реальности.

1. Характеристика рынка несовершенной конкуренции

Лучшим способом характеристики модели рынка несовершенной конкуренции явл. сопоставление последней с моделью рынка совершенной конкуренции и выявление различий между ними. Поэтому прежде скажем неск. слов о рынке совершенной конкуренции (это идеальная модель, поскольку в реальности не существует). Для модели рынка совершенной конкуренции характерны следующие признаки: 1.наличие на рынке множества независимых продавцов и покупателей, каждый из которых производит или покупает лишь малую долю общего рыночного объёма данного товара; 2.однородность товара и одинаковое восприятие покупателями продавцов; 3.отсутствие входных барьеров для вступления в отрасль новых производителей и возможность свободного выход из отрасли; 4.полная информированность всех участников рынка; 5.рациональное поведение всех участников рынка.

Теперь на основе отличий по вышеперечисленным пунктам попытаемся обрисовать модель рынка несовершенной конкуренции.

Говоря о рынке несовершенной конкуренции, можно углубляться в анализ, к примеру, олигополии или же монополистической конкуренции, которые явл. реальными субъектами рынка несовершенной конкуренции, однако затрагивание, тем более и анализ, данных субъектов не явл. нашей задачей, поэтому ограничимся рассмотрением особенностей чистой монополии. Монополию можно охарактеризовать как рыночную структуру, в которой одна фирма явл. поставщиком на рынок продукта, не имеющего близких субститутов. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей этого товара. С точки зрения покупателя, это означает, что нет приемлемых альтернатив, в результате чего покупатель должен приобретать продукт у монополиста или обходиться без него. В противоположность субъекту рынка совершенной конкуренции, который "соглашается с ценой", монополист диктует цену, то есть осуществляет значительный контроль над ценой. И причина очевидна: он выпускает и, следовательно, контролирует общий объём предложения. При нисходящей кривой спрос на свой продукт монополист может вызвать изменение цены продукта, манипулируя кол-вом предложенного продукта. Одним из важнейших отличительных признаков монополии явл. наличие барьеров для входа в отрасль, то есть ограничителей, которые предотвращают появление дополнительных продавцов на рынке монопольной фирмы. Барьеры для входа на рынок необходимы для поддержания монопольной власти. Среди основных типов барьеров для входа на рынки, дающих возможность появиться монополии и помогающих её поддерживать, можно указать н следующие:

1.Исключительные права, полученные от правительства.

2.Патенты и авторские права, которые обеспечивают создателям новых продуктов или произведений литературы, искусства и музыки исключительные права, чтобы продавать или предоставлять лицензии на использование их изобретений и творений. Патенты могут также выдаваться на производственные технологии. Патенты и авторские права обеспечивают монопольные позиции только на ограниченное число лет. После истечения срока действия патента барьер для входа на рынок исчезает.

3.Собственность на всё предложение какого-либо производственного ресурса. Примером чего может являться положение фирмы "Де Бирс"на рынке алмазов, которая обладает монопольной властью на алмазном рынке благодаря её контролю над продажами около 80% необработанных алмазов, годных для изготовления драгоценностей.

Какие-либо уникальные способности или знания также могут создать монополию. Талантливые певцы, художники или спортсмены обладают монополией на использование своих услуг.

*Естественная монополия — это отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимум только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок целиком. Примером естественной монополии может являться водоснабжение, телефонная связь, почта в пределах какого-либо отдельного региона. Следует особо отметить, что в подобных отраслях особенно ярко выражена экономия, обусловленная ростом масштаба производства, и в то же время конкуренция неосуществима.*

Подводя итог оценке модели рынка несовершенной конкуренции, следует со всей справедливостью отметить, что монополия и совершенная конкуренция явл. двумя крайними формами рыночной структуры. Реальные же рыночные структуры находятся между этими двумя крайними случаями.

1. Методы ден.-кредитного регулирования экономики

Под денежно-кредитным регулированием экономики понимается совокупность мер экон. регулирования денежного обращения и кредита, направленных на обеспечение устойчивого экон. роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкон. процессы.

Ден.-кред. политика – важнейший метод государственного регулирования общественного воспроизводства с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для развития рыночной экономики.

Основополагающей целью ден.-кред. политики явл. помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Ден.-кред. политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен.

Нерегулируемая деятельность коммерческих банков может привести к циклическим колебаниям деловой активности, т.е. в периоды инфляции им выгодно увеличивать денежное предложение, а в период депрессии - уменьшать, усугубляя тем самым кризис. Поэтому необходима взвешенная гос. политика регулирования денежного обращения. Эту роль главного координирующего и регулирующего органа всей денежной системы страны выполняет центр. (эмиссионный) банк.

Инструменты ден.-кред. политики: операции на открытом рынке, изменение учетной ставки (дисконтная политика), изменение норм обязательных резервов, а также некоторые меры, носящие жесткий административный характер.

1. Операции на открытом рынке. Этот метод - наиболее значимый для денежно-кредитного регулирования - заключается в том, что центр. банк осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе. Приобретение ценных бумаг у коммерческих банков увеличивает ресурсы последних, соответственно повышая их кредитные возможности, и наоборот. Центр. банки периодически вносят изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяют интенсивность своих операций, их частоту.

По форме проведения рыночные операции центрального банка с ценными бумагами могут быть прямыми либо обратными. Прямая операция представляет собой обычную покупку или продажу. Обратная (сделка РЕПО) заключается в купле-продаже ценных бумаг с обязательным совершением обратной сделки по заранее установленному курсу.

2. Политика учетной ставки (дисконтная политика). Центр. банк может выдавать кредиты коммерческим банкам, а также переучитывать ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило векселя). Переучет векселей долгое время был одним из основных методов ден.-кред. политики центральных банков Западной Европы. Центр. банки предъявляли определенные требования к учитываемому векселю, главным из которых являлась надежность долгового обязательства.

Векселя переучитываются по ставке редисконтирования. Эту ставку называют также официальной дисконтной ставкой, обычно она отличается от ставки по кредитам (рефинанс-я) на незначительную величину в меньшую сторону (в Европе 0.5-2 %-ных пункта). Центр. банк покупает долговое обязательство по более низкой цене, чем коммерческий банк.

В случае повышения центральным банком ставки рефинанс-я, коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита) путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам. Т.е. изменение учетной (рефинанс-я) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Последнее явл. главной целью данного метода ден.-кред. политики центрального банка.

Изменение официальной %-ной ставки оказывает влияние на кредитную сферу: — затруднение или облегчение возможности комм. банков получить кредит в центральном банке влияет на ликвидность кредитных учреждений; — изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение %-ных ставок по активным кредитным операциям.

Недостатком использования рефинанс-я при проведении ден.-кред. политики явл. то, что этот метод затрагивает лишь коммерческие банки. Если рефинанс-е используется мало или осуществляется не в центральном банке, то указанный метод почти полностью теряет свою эффективность.

Центр. банк проводит политику учетной ставки (которую еще иногда называют дисконтной политикой), выступая в роли «займодателя в последней инвестиции». Он предоставляет ссуды наиболее устойчивым в финансовом отношении банкам, испытывающим временные трудности. Федеральная резервная система (ФРС) иногда осуществляет долгосрочное кредитование на особых условиях. Это могут быть ссуды мелким банкам для удовлетворения их сезонных потребностей в денежных средствах. Иногда также ссуды предоставляются банкам, оказавшимся в сложном финансовом положении и нуждающимся в помощи для приведения в порядок своего баланса.

Изменение учетной ставки явл. важным инструментом ден.-кред. политики. Но, изменив ее, можно лишь ожидать соответствующих действий банков. Нельзя заставить банки взять кредит на сумму, необходимую гос-ву.

3. Изменение норм обязательных резервов. Минимальные резервы - это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения, как правило, либо в форме наличных денег в кассе банков, либо в виде депозитов в центральном банке или в иных высоколиквидных формах, определяемых центральным банком. Норматив резервных требований представляет собой установленное в законодательном порядке %-ное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным (объемным) или относительным (приращению) показателям пассивных (депозитов) либо активных (кредитных вложений) операций. Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Минимальные резервы выполняют две осн. функции: — служат обеспечением обязательств КБ по депозитам их клиентов; — минимальные резервы явл. инструментом, используемым ЦБ для регулирования объема денежной массы в стране.

Изменение нормы обязательных резервов влияет на рентабельность кредитных учреждений. Так, в случае увеличения обязательных резервов происходит как бы недополучение прибыли. Поэтому, по мнению многих западных экономистов, данный метод служит наиболее эффективным антиинфляционным средством.

Недостаток этого метода: некоторые учреждения, в основном специализированные банки, имеющие незначительные депозиты, оказываются в преимущественном положение по сравнению с коммерческими банками, располагающими большими ресурсами.

4. Ограничение кредитования. Этот метод кредитного регулирования представляет собой количественное ограничение суммы выданных кредитов. В отличие от рассмотренных выше методов регулирования, контингентирование кредита явл. прямым методом воздействия на деятельность банков. Также кредитные ограничения приводят к тому, что предприятия заемщики попадают в неодинаковое положение. Банки стремятся выдавать кредиты в первую очередь своим традиционным клиентам, как правило, крупным предприятиям. Мелкие и средние фирмы оказываются главными жертвами данной политики.

ЦБ может устанавливать различные нормативы (коэффициенты), которые КБ обязаны поддерживать на необходимом уровне. К ним относятся нормативы достаточности капитала коммерческого банка, нормативы ликвидности баланса, нормативы максимального размера риска на одного заемщика и некоторые дополняющие нормативы. Перечисленные нормативы обязательны для выполнения коммерческими банками. Также центр. банк может устанавливать необязательные, так называемые оценочные нормативы, которые КБ рекомендуется поддерживать на должном уровне.

Для достижения значимых результатов в наиболее короткие сроки нужно задействовать все инструменты одновременно.

В механизме действия ден.-кред. политики можно выделить пять последовательно связанных рычагов: — Приведение в действие инструментов ден.-кред. политики (операции на открытом рынке, дисконтирование, изменение нормы обязательных резервов); —Увеличение и сжатие объема денежной массы; — Движение ставки процента на денежном рынке; — Динамика совокупного спроса, связанная, в частности, с активизацией и ослаблением инвестиционной деятельности в экономике; — Изменение совокупного предложения как реакция на изменение совокупного спроса.

Каждый из указанных элементов запускается предыдущим и в свою очередь приводит в действие последующий рычаг. Поэтому сбой в работе любого рычага ослабляет результативность проведения ден.-кред. политики.

1. Сущность, функции и виды денег

Средством выражения стоимости всех товаров в условиях рыночного производства явл. деньги, символизирующие денежную форму стоимости. Предыдущими, менее развитыми, были простая, развернутая и всеобщая форма стоимости. Деньги — это особенный товар, который служит всеобщим эквивалентом, формой выражения стоимости (ценности) других товаров.

Мы привыкли к тому, что деньги обладают покупательской способностью, что они явл. общепринятым средством, позволяющим нам сравнивать и складывать разные блага и услуги. Это единицы учета, удобные для осознания или описания различных ценностей. В деньгах выражается национальное богатство и объем производимого годового продукта. Характерной чертой денег явл. их абсолютная ликвидность. Они легко реализуемы, их везде от вас примут в обмен на благо или услугу.

Деньги - единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от него. Деньги - это такой инструмент, без которого не может нормально работать экономика. Плохо функционирующая денежная система может привести общество к полному развалу.

В своем развитии форма стоимости прошла ряд этапов: от простой или случайной, при которой один товар обменивался на другой, до всеобщей, а от нее уже совершился переход к денежной форме стоимости. Деньги возникли 6 - 7 тыс. лет тому назад, бумажные стали внедряться в Европе в 18 веке.

Деньги выполняют три осн. функции:

1. Выступают как мера стоимости. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнородных благ и ресурсов. Благодаря деньгам нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты. В качестве меры стоимости деньги используются и в сделках с будущими платежами. Долговые обязательства всех видов измеряются в денежном выражении.

2. Деньги служат средством обращения. Они используются при покупке и продаже товаров и услуг, явл. посредником в обмене. С появлением денег непосредственный товарообмен принимает форму товарного обращения. В ходе его деньги, постоянно перемещаясь от одних лиц к другим, совершают свой оборот. Деньги легко принимаются в качестве средства платежа. В функции средств обращения реальный денежный материал заменяется определенными символами, условными знаками, выпускаемыми гос-вами и обязательными к приему.

3. Деньги служат средством сбережения. В силу своей абсолютной ликвидности, они явл. удобной формой хранения и накопления богатства. Накопление денег может обусловливаться разными конкретными мотивами. Но мало кто будет накапливать и сберегать неустойчивые денежные знаки, имеющие ограниченное хождение.

С развитием товарно-денежных отношений деньги начинают выполнять и функцию платежа, то есть становятся средством оплаты долгового обязательства, когда продавец явл. кредитором, а покупатель — должником. Средством обращения в таких отношениях становится вексель, и, переходя из рук в руки, он осуществляет вексельный оборот. Вексель — это письменное долговое обязательство, дающее его владельцу (векселедержателю) право требовать от должника (векселедателя) указанную сумму платежа после окончания установленного срока.

Кол-во денег, необходимых для обеспечения товарного обращения, зависит прежде всего от суммы цен товаров, которые подлежат реализации в течение определенного периода. Чем больше товаров, тем больше требуется денежных единиц для их реализации.

Денежная масса в обращении - это не только наличные деньги, но и чековые вклады в банках. Она увеличивается, когда коммерческие банки выдают ссуды своим клиентам, и уменьшается, когда клиенты возвращают ссуды. Изменения в денежной массе влияют на совокупный спрос. Кол-во денег в обращении зависит и от скорости оборота каждой денежной единицы. Одна и та же сумма денег может обслужить большее или меньшее число актов купли-продажи. Поэтому потребное для обращения кол-во денег определяется делением суммы цен товаров и услуг, подлежащих реализации, на скорость обращения денег. Из суммы цен товаров исключаются взаимно погашающиеся платежи по товарам, проданным в кредит.

Бумажные деньги и чековые вклады не обладают собственной стоимостью. Но чтобы обладать ценностью, деньгам не нужно иметь золотое обеспечение, достаточно им быть общепринятым средством обращения и ограниченно доступными. Спрос на деньги зависит от их ожидаемой ценности.

Стоимость денег определяется их редкостью по отношению к их полезности. Полезность денег состоит в их уникальной способности обмениваться на товары и услуги как сейчас, так и в будущем. Кол-во товаров и услуг, приобретаемых за денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Когда индекс потребительских цен растет, покупательская способность денег падает, появл. деньги, не обеспеченные товарами, что означает инфляцию. Она может вызываться разными причинами. Это и выпуск излишнего кол-ва денежных единиц, когда расходы гос-ва превышают его доходы, и отставание производства товаров от роста платежеспособного спроса и поступление на рынок товаров, не пользующихся спросом и другими факторами.

**Виды денег:** 1. Товарные: золото и серебро в слитках и монетах, а также любой товар при бартерных сделках. 2. Символические: медные и никелевые монеты и бумажные деньги. 3. Кредитные: чеки и кредитные карточки.

1. Гос. внебюджетные фонды

Гос. финансы состоят из двух основных элементов: госбюджета и внебюджетных фондов. Госбюджет - это годовой план доходов и расходов гос-ва, это деньги, которые позволяют гос-ву выполнять экон. и соц. ф-ции (а в последнее время и политические). Госбюджет состоит из бюджета правительства и местных бюджетов (области, города, района, поселкового совета).

Гос. внебюджетные фонды представляют собой те денежные средства, которые аккумулируются вне системы государственного бюджета и имеют строго целевое назначение: пенсионный фонд, фонд социального страхования и др.

Внебюджетные фонды создаются федеральным и региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления для аккумуляции в них денежных средств, поступающих как в обязательном порядке, так и на добровольной основе. Расходование средств этих фондов осуществляется по строго целевому назначению – на государственное социальное страхование, дополнительное финанс-е затрат на укрепление материально-технической базы и социальное обеспечение фискальных и правоохранительных органов, на развитие социальной и производственной инфраструктуры территории и др. Гос. и местные внебюджетные фонды явл. составной частью подсистемы государственных и муниципальных финансов.

Внебюджетные фонды – это своеобразная форма аккумуляции перераспределения денежных средств, используемых, во-первых, для финанс-я конкретных социальных потребностей общегосударственного значения и, во-вторых, для дополнительного финанс-я территориальных нужд, осуществляемого органами исполнительной власти субъекта РФ и органами самоуправления. Внебюджетные фонды создаются по решению Федерального Собрания России на федеральном уровне, по решению законодательных органов власти субъектов РФ – на региональном уровне и по решению органов местного самоуправления – на муниципальном уровне. Порядок формирования внебюджетных фондов и контроль за использованием средств в них на местном уровнях регулируется Законом РФ «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе РФ, автономной области, автономных округов, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления» (от 15 апреля 1993 г.)

Внебюджетные фонды имеют строго целевое назначение и управляются автономно. По признаку целевой направленности расходования средств их можно объединить в три группы. Первая включает внебюджетные фонды социального страхования, имеющие общегосударственное значение. Вторая группа охватывает внебюджетные фонды межотраслевого и отраслевого назначения. В третью входят различные внебюджетные фонды территориального назначения.

*Гос. внебюджетные фонды первой группы.*

Конституция РФ гарантирует каждому гражданину социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, устанавливаемых законом (ст.29). Каждый имеет право: на охрану здоровья и медицинскую помощь (ст.41,п. 1), на защиту от безработицы (ст.37 п.3).

Финансовой основной реализации конституционных гарантий и прав российских граждан явл. гос. внебюджетные фонды социального страхования. Осн. принципы их функционирования: *всеобщность* – охватывает всех граждан, независимо от пола, национальности, вероисповедания, места проживания*; необлагаемость* налогом; *общедоступность,* многообразие видов социального обеспечения; *гласность*, демократический характер.

В первую группу входит также Республиканский фонд социальной поддержки населения, созданный Указом Президента РФ от 26.12.91. В отличие от предыдущих четырёх фондов, формируемых в основном за счёт обязательных страховых взносов работодателей и работников, доходы этого фонда складываются за счёт добровольных и иных поступлений.

Доходы внебюджетных фондов социального страхования формируются за счёт постоянного источника – обязательных страховых взносов работодателей, а в Пенсионный фонд – ещё и взносов работников. Тарифы устанавливаются Федеральным собранием РФ и отличаются большей стабильностью по сравнению с налогами.

Сроки уплаты страховых взносов, как правило, один раз в месяц.

Плательщики обязаны зарегистрироваться в территориальном органе каждого фонда. Вновь созданные предприятия регистрируются в качестве плательщиков в 30-дневный срок со дня учреждения. Не явл. плательщиками страховых взносов: воинские формирования РФ – по денежному довольствию военнослужащих, лиц рядового и начальствующего состава органов внутр. дел и Федеральной службы налоговой полиции; общественные организации инвалидов и находящиеся в их собственности предприятия, созданные для осуществления уставных целей учредителей.

Не явл. плательщиками отдельных страховых взносов: в ПФ – общественные организации, созданные для осуществления уставных целей учредителей; в ГФЗН – общественные организации инвалидов, религиозные объединения и находящиеся в их собственности предприятия, созданные для осуществления уставных целей учредителей.

Каждый из государственных внебюджетных фондов явл. самостоятельным финансово-кредитным учреждением. Средства расходуются на уставную деятельность, обусловленную социальным назначением фонда. Кроме того, как финансово-кредитное учреждение внебюджетный фонд может выступать на финансовом рынке в качестве инвестора, приобретая гос. ценные бумаги с целью получения дохода и увеличения финансовых ресурсов.

*Внебюджетные фонды межотраслевого и отраслевого назначения* создаются на федеральном уровне для финанс-я затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), стабилизацию и развитие хозяйственной отрасли, социальное и материально-техническое обеспечение отдельных ведомств. В 1994 г. насчитывалось 30 межотраслевых и отраслевых внебюджетных фондов, в том числе 1 межотраслевой – Российский фонд технологического развития. Доходы этих фондов формировались за счёт специальных отчислений от себестоимости продукции. Самым крупным считался Фонд стабилизации и развития РАО «Газпром», в котором аккумулировались 10 трлн. Из 16 трлн.руб., собранных остальными 29 внебюджетными фондами.

*Территориальные внебюджетные фонды* отличаются названиями, определяющими их целевую направленность, но суть их одна: 1) аккумулировать некоторые неналоговые доходы на специальных счетах, открываемых органом исполнительной власти субъекта РФ или органами местного самоуправления в банковских учреждениях; 2) расходовать средства по своему усмотрению в соответствии с положением о данном фонде.

Наиболее распространены территориальные фонды социальной поддержки населения, функционирующие под руководством соответствующих органов исполнительной власти и органов социальной защиты населения, а также фонды развития жилищного строительства.

Решение об образовании фонда принимают законодательные органы власти субъектов РФ, органы местного самоуправления. В Положении о фонде определяется порядок формирования и расходования фонда, механизм контроля за целевым использованием средств.

Следует сказать о внебюджетном валютном фонде, создаваемом субъектом РФ и используемом в целях социального и производственного развития региона на финанс-е текущих расходов и капитальных вложений. Самым значительным по объёму аккумулируемых средств явл. валютный фонд правительства г. Москвы, расходуемый в основном на финанс-е строительства особых объектов.

1. Фондовая биржа: ее структура и функции, осн. операции

ФБ представляет собой традиционный и постоянно действующий рынок ценных бумаг с определенным местом и временем по продаже и покупке ранее выпущенных ценных бумаг. Она явл. важным элементом современного экон. механизма. Являясь старейшей представительницей рыночного хозяйства, биржа играла и продолжает играть огромную роль в мобилизации, распределении и перераспределении капитала

ФБ должна состоять не менее чем из трех членов, все из которых должны быть ее акционерами. Не акционеры не могут быть членами биржи. ФБ создается как закрытое акционерное общество.

ФБ не преследует коммерческих целей. Ее деятельность основана на самоокупаемости. ФБ не явл. коммерческой организацией. Для ведения биржевой деятельности, в соответствии с "Законом о предприятиях и предпринимательской деятельности, бирже необходимо зарегистрироваться и получить лицензию в Министерстве экономики и финансов. Без таковой лицензии осуществление биржевой деятельности незаконно.

ФБ действуют на основании "Положения о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах РФ", а также на основании Устава и внутреннего распорядка по совершении сделок с ценными бумагами. Согласно статье 11 Закона «О рынке ценных бумаг» ФБ – организатор торговли на рынке ценных бумаг, не совмещающий деятельность по организации торговли с иными видами деятельности, за исключением депозитарной деятельности и деятельности по определению взаимных обязательств. Согласно Закону ФБ – некоммерческая организация, но при этом отсутствует определение сферы инвестирования доходов, которые всё-таки могут быть получены от осуществления биржей депозитарной или клиринговой деятельности.

Порядок совершения сделок во время биржевых торгов, а также и порядок расчетов по окончательным сделкам ФБ выбирает и вырабатывает сама. Все это должно быть утверждено Министерством экономики и финансов при регистрации биржи. Последующие изменения в Уставе биржи также должны быть утверждены Министерством.

Членами ФБ могут быть: инвестиционные компании; исполнительные органы гос-ва, которые осуществляют операции с ценными бумагами. Только члены ФБ могут осуществлять на ней деятельность. Не разрешается временное членство на бирже, а также сдача биржевого места на бирже не членам биржи.

Финансовая деятельность биржи осуществляется за счет: 1) регулярных членских взносов членов ФБ. 2) продажи акций биржи, дающей право вступить в ее члены 3) биржевых сборов с каждой сделки, заключенной на бирже. 4) других доходов.

Доходы биржи направляются на покрытие ее расходов.

Правила допуска ценных бумаг к торговле на ФБ или исключение их из торговли устанавливаются биржей по согласованию с Минэкономики и финансов РФ.

Биржам предоставлено право самостоятельно разрабатывать учредительные документы, правила биржевой торговли, положение об арбитражной комиссии и другие внутр. документы. Они обязательны для участников биржевой торговли и работников данной биржи.

Осн. статьи дохода ФБ: • комиссионные вознаграждение, взимаемое с участников биржевых торгов, за каждый заказ, исполненный в биржевом зале; • плата за листинг (включение ценных бумаг в биржевой список); • вступительные, ежегодные и целевые взносы членов биржи; • взносы на покрытие текущих убытков или на создание необходимых резервов.

В России торговлю ценными бумагами активно ведут как товарные, так и валютные биржи, в составе которых создаются фондовые отделы. К ним предъявл. те же требования, что и к фондовым биржам, за исключением вопросов создания и организационно-правовой формы. ФБ организует торговлю только между членами биржи. Другие участники рынка ценных бумаг могут совершать операции на бирже только через посредничество членов биржи.

Функции ФБ: • организация биржевых торгов; • подготовка и реализация биржевых контрактов; • котировка биржевых цен; • информационное обеспечение; • гарантированное исполнение биржевых сделок.

Принципы биржевой торговли: • личное доверие между брокером и клиентом; • гласность; • регулярность; • регулирование деятельности на основе жёстких правил.

Задачи биржевой торговли: • мобилизация финансовых ресурсов; • обеспечение ликвидности финансовых вложений; • регулирование рынка ценных бумаг.

Осн. права и обязанности ФБ: • ФБ самостоятельно устанавливает размеры и порядок взимания: отчислений в пользу ФБ от вознаграждения, получаемого её членами за участие в биржевых сделках; взносов, сборов и других платежей, вносимых членами ФБ за услуги, оказываемые ФБ; штрафов, уплачиваемых за нарушение требований устава биржи, правил биржевой торговли и других внутр. документов ФБ. • ФБ самостоятельно устанавливает процедуру включения в список ценных бумаг, допущенных к обращению на бирже, процедуру листинга и делистинга; • ФБ обязана обеспечить гласность и публичность проводимых торгов путём оповещения её членов о месте и времени проведения торгов, о списке и котировке ценных бумаг, допущенных к обращению на бирже, о результатах торговых сессий, а также предоставить другую информацию; • ФБ не вправе устанавливать размеры вознаграждения, взимаемого её членами за совершение биржевых сделок.

Кроме ФБ необходима биржевая инфраструктура, т. е. определённые организации, являющиеся профессиональными участниками биржевой торговли и обеспечивающие её нормальное функционирование. Это: депозитарии, регистраторы, клиринговые (расчётные) палаты, информационные агентства, биржевые склады.

1. Ценные бумаги: понятие, виды, классификация, портфели ценных бумаг, эмиссия

Ценная бумага - это документ (или запись в специальном реестре), удостоверяющий, с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов, имущественные и неимущественные права, которые можно: а) удостоверить (н-р, получить выписку из реестра, которая кстати, сама по себе ценной бумагой не явл.); б) осуществить (путем получения дохода или участия в управлении акционерным обществом); в) уступить другим лицам (продать, подарить, заложить).

**Виды ЦБ**

Существуют десятки разновидностей ЦБ. Они отличаются закрепленными в них правами и обязательствами инвестора (покупателя ЦБ) и элемента (того, кто выпускает ЦБ). При этом далеко не все из них имеют особенности при отражении в бухгалтерском учете (можно выделить неск. типов ЦБ, имеющих сходные черты).

Все ЦБ можно разделить на две группы - денежные и капитальные ЦБ. Денежные ЦБ оформляют заимствование денег - это долговые ЦБ. К ним относятся векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие. Доход по этим ЦБ носит разовый характер и получается либо за счет покупки их по цене ниже номинальной стоимости, либо за счет получения процентов при их погашении. Денежные ЦБ, как правило явл. краткосрочными (со сроком погашения менее одного года). Капитальные ЦБ выпускается с целью образования или увеличения капитала (фондов) предприятия, необходимого для развития производства.

Капитальные ЦБ подразделяются на долевые и долговые ЦБ.

К долевым ЦБ относятся все виды акций, а также инвестиционные сертификаты.

Инвестиционный сертификат подтверждает долю участия в инвестиционном фонде и дает право на получение определенного дохода от ЦБ, составляющей этот инвестиционный фонд.

Акция - это бессрочная ЦБ, свидетельствующая о вкладе в имущество акционерного общества (АО) и дающая право на получение части дохода АО, подлежащего разделу в виде дивидендов, а также на участие в управлении предприятием. Различают привилегированные и простые акции. От обыкновенной акции привилегированная отличается тем, что сумма дивидендов по ней фиксирована, заранее оговорена и составляет опред-й процент от номинальной стоимости акции (не зависит от текущей прибыли предприятия). Величина дивиденда по обыкновенным акциям не фиксирована, она зависит от полученной прибыли и решения собрания акционеров по выделению доли средств на выплату дивидендов.

К долговым ЦБ относятся все виды облигаций, закладные, депозитные и сберегательные сертификаты. Долговые ЦБ удостоверяют отношения займа. Они могут быть как краткосрочными (со сроком погашения менее одного года), так и долгосрочными (со сроком погашения более одного года). По истечении определенного срока заемщик должен вернуть обозначенную на облигации ( или закладной) сумму. Доход по этим ЦБ может быть как регулярным (когда определенные проценты от номинальной стоимости ЦБ выплачиваются регулярно в определенные сроки в течение всего периода займа), так и разовым (получаемым в момент погашения облигации за счет разницы между покупкой и номинальной стоимостью), но в любом случае доход явл. фиксированным и гарантированным.

Облигации могут выпускаться гос-вом, а также частными компаниями с целью привлечения заемного капитала. Выпускаются они обычно под залог определенного имущества. Облигации, обеспеченные закладной, дают их держателям дополнительную гарантию по потери своих средств, поскольку закладная дает право держателю облигаций продавать заложенное имущество в случае, если предприятие не в состоянии осуществить надлежащие платежи. Однако существуют и беззакладные облигации, представляющие собой долговые обязательства, основанные лишь на доверии к кредитоспособности предприятия, но не обеспеченные каким - либо имуществом. Выпускают такие облигации предприятия с устойчивым финансовым положением.

Депозитный или сберегательный сертификат - это письменное свидетельство банка - эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов по нему. Депозитные сертификаты выдаются юридическим лицам, сберегательные - физическим.

Все ЦБ делятся на именные и не именные (на предъявителя). Движение каждой именной ЦБ, любые операции с ней строго фиксируются в книге регистрации, которая ведется эмитентом.

Вексель - это разновидность письменного долгового обязательства векселедателя безоговорочно уплатить в определенном месте сумму денег, указанную в векселе, владельцу векселя (векселедержателю) при наступлении срока выполнения обязательства (платежа) или по его предъявлению.

Существует также целый ряд вторичных ЦБ, закрепляющих права и обязанности эмитента и инвестора по совершению определенных операций с ЦБ. К таким ЦБ относятся опционы, фьючерсы, права, ордера и др.

Опцион - это краткосрочная ЦБ, дающая право ее владельцу купить или продать другую ЦБ в течение определенного периода по определенной цене контрагенту, который за денежную премию принимает на себя обязательство реализовать это право.

Финансовые фьючерсы - стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ЦБ по определенной цене на определенную будущую дату. Если владелец опциона может отказаться от реализации своего права, потеряв при этом денежную премию, которую он выплатил контрагенту, то фьючерсная сделка явл. обязательной для последующего исполнения.

Варранты - это ЦБ, выражающие льготное право на покупку акций эмитента (чаще всего обыкновенных акций) в течение определенного (обычно неск. лет) периода по определенной цене. На практике дело обстоит таким образом, что банки эмпирически изобретают собственные производные ЦБ и схемы их применения.

Эмиссионная ценная бумага - любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками: закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных настоящим Федеральным законом формы и порядка; размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации явл. процент и / или дисконт.

Чек – ЦБ, содержащая письменный приказ чекодателя плательщику произвести платёж чекодателю в размере указанной в размере указанной денежной суммы. Лицо, выдавшее чек, именуется чекодателем; лицо, являющееся владельцем чека, -чекодателем. Плательщиком выступает банк. Виды чеков: - чек на предъявителя - ордерный чек - именной чек.

**Портфель ценных бумаг** — совокупность имеющихся у инвестора разных видов ЦБ.

Осн. принципы формирования портфеля инвестиций: • Безопасность вложений (стабильность дохода, неуязвимость на рынке инвестиционного капитала). • Доходность вложений.• Рост вложений. • Ликвидность вложений.

Методом снижения серьезных потерь в инвестировании служит ДИВЕРСИФИКАЦИЯ финансовых вложений, т.е. приобретение определенного числа разнообразных финансовых активов. (От 10 и выше). Общий риск портфеля состоит из двух частей: диверсифицированный риск (не систематический), который поддается управлению, не диверсифицированный, систематический – не поддающийся управлению (но возможно).

**Эмиссия** — выпуск акций, облигаций и др. ЦБ, осуществляющийся промышленными и торговыми АО, банками и др. кредитно-акционерными учреждениями, а также центральными и местными органами власти.

Современным законодательством России выработаны определенные правила эмиссии акций при учреждении акционерных обществу также дополнительных акций и облигаций. Одновременно разработана и законодательно закреплена процедура подготовки их проспектов эмиссии. В связи с этим осн. документом явл. стандарт эмиссии акций при учреждении акционерных обществ, дополнительных акций, облигаций и их проспектов эмиссии.

Российские эмитенты имеют право выпускать в обращение на фондовом рынке гос. облигации, облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя, простые и двойные складские свидетельства, коносаменты, акции и приватизационные ЦБ, жилищные сертификаты. Каждый вид ЦБ имеет свойственные только им характеристики, которые лежат в основе классификации ценных бумаг. Классификационные признаки ЦБ позволяют группировать их по классам, группам, видам, разрядам, типам и категориям.

Размещение ЦБ происходит путем подписки и конвертации. Размещение акций среди учредителей акционерного общества при его создании осуществляется путем распределения.

Все выпуски ЦБ, осуществляемые в Российской Федерации, подлежат государственной регистрации. Государственными регистрирующими органами в настоящее время явл. Министерство финансов РФ, Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг и Центр. банк Российской Федерации. Гос. регистрационный номер входит в состав реквизитов ЦБ; отсутствие его делает ее ничтожной.

1. Гос.бюджет РФ: сущность, функции, структура, доходы и расходы

Гос. бюджет явл. осн. финансовым планом страны, обеспечивающим образование, распределение и использование централизованного фонда денежных средств. Бюджет явл. инструментом мобилизации средств всех секторов экономики для проведения государственной внутренней и внешней политики.

ГБ как экон. категория выражает систему экон. отношений между гос-вом, предприятиями и населением по поводу распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода и формирования централизованного общегосударственного фонда денежных средств. Другими словами — это основной финансовый план образования и расходования государственного фонда денежных средств.

Его осн. назначение — создание условий для эффективного развития экономики и решения общегосударственных и социальных задач.

Осн. функции ГБ: - межсекторальное, межотраслевое и межтерриториальное распределение ВВП; - государственное регулирование и стимулирование экономики; - финанс-е социальной политики; - контроль за образованием и использованием централизованных фондов денежных средств.

ГБ характеризуется следующими чертами: 1) носит ярко выраженный балансовый характер. Превышение расходов над доходами составляет дефицит бюджета. 2) Формирование и использование бюджета базируется на сочетании централизованных начал с инициативой местных органов.

Сущность государственного бюджета заключается в том, что в нем отражаются финансовые взаимоотношения гос-ва с плательщиками средств в бюджет и получателями бюджетных средств, т.е. взаимоотношения гос-ва с населением и хозяйствующими субъектами по поводу формирования и расходования бюджетных средств.

Централизуя и распределяя финансовые ресурсы, гос-во получает возможность корректировать действие саморегулирующего рыночного механизма. Средства, мобилизуемые через гос. бюджет и гос. внебюджетные фонды используются для расходов на общегос. нужды, которые не могут быть удовлетворены за счет частного предпринимательства. К ним, в частности относится управление, безопасность граждан, социальные программы, экология, оборона.

Бюджет состоит из двух взаимосвязанных частей – доходной и расходной. В доходной части бюджета указываются источники поступления денежных средств и их количественные характеристики. В расходной указываются направления, сферы, в которых расходуются деньги и их количественные параметры.

По размерам госбюджета, его структуре можно судить об уровне экон. развития страны, о характере ее экон. строя и материальном положении основной части населения. Если бюджет дефицитный, т.е. расходы значительно превышают планируемые доходы, значит бюджетники не получат в полном объеме зарплату, не будут реализованы инвестиционные проекты и т.п. Если в расходной части бюджета преобладают расходы на военные нужды, такой бюджет можно назвать милитаристским. Если на социальные нужды – здравоохранение, просвещение, социальное обеспечение и др. – социальным бюджетом.

Главным и осн. источником формирования бюджета явл. налоги с предприятий и населения (75-80%). Остальная доходная часть госбюджета пополняется за счет таможенных пошлин, государственного займа, денежной эмиссии.

**Виды расходов федерального бюджета России**: Государственное управление; Международная деятельность; Национальная оборона; Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности гос-ва; Фундаментальные исследования и содействие НТП; Промышленность, энергетика, строительство; Сельское хозяйство; Охрана окружающей среды; Образование; Культура и искусство, средства массовой информации; Здравоохранение и физическая культура; Социальная политика; Обслуживание государственного долга; Финансовая помощь субъектам РФ (в том числе — Федеральный фонд финансовой поддержки регионов); Расходы целевых бюджетных фондов (Федерального дорожного фонда, Федерального экологического фонда).

**Виды доходов федерального бюджета России**:

Налоговые доходы — в том числе: НДС; Акцизы; – Ввозимые таможенные пошлины; –Вывозимые таможенные пошлины; – Лицензионный сбор за право производства алкогольной продукции; – Налог на прибыль предприятий и организаций; – Подоходный налог с физических лиц; –Платежи за пользование природными ресурсами; – Отчисления на воспроизводство материально-технической базы;

Неналоговые доходы — Доходы целевых бюджетных фондов; Доходы от федерального имущества, от приватизации, от внешнеэкон. деятельности

1. Сущность и функции финансов. Роль финансов в рыночной экономике

Современный мир - это мир всесторонних и всемогущих товарно-денежных отношений. Ими пронизана внутр. жизнь любого гос-ва и его деятельность на международной арене.

В процессе воспроизводства на разных уровнях, начиная с предприятия и кончая национальной экономикой в целом, образуются и используются фонды денежных средств. При этом не имеет значение в какой форме выступают деньги: в виде наличных бумажных знаков, то ли в форме кредитных карточек, или на значащихся на банковских счетах сумм вообще вне всякой формы.

Система образования и использования фондов денежных ресурсов, участвующих в обеспечении процесса воспроизводства и составляет финансы общества. А совокупность экон. отношений, возникающих между гос-вом, предприятиями и организациями, отраслями, территориями и отдельными гражданами в связи с движением ден. фондов, образует фин. отношения. Они сложны, разнообразны и напоминают кровеносную систему живого организма, через которую осуществл. движение товаров и услуг, своеобразный обмен веществ между экон. клеточками общественного организма. На периферии этого организма фин. отношения прекращаются. Здесь деньги уже выступают в своих естественных функциях как средства обращения или платежа. Но прежде чем дойти до этого конечного звена, они формируются и обслуживают всю совокупность хозяйственных связей и экон. отношений.

Фин. система включает три основных звена: гос. финансы, финансы населения и финансы предприятия. Из этих трех звеньев главным явл. финансы предприятий, ибо первые два звена формируются на их базе.

Гос. финансы состоят из двух основных элементов: госбюджета и внебюджетных фондов. Госбюджет - это годовой план доходов и расходов гос-ва, это деньги, которые позволяют гос-ву выполнять экон. и соц. ф-ции (а в последнее время и политические). Госбюджет состоит из бюджета правительства и местных бюджетов.

Внебюджетные фонды представляют собой те денежные средства, которые аккумулируются вне системы государственного бюджета и имеют строго целевое назначение: пенсионный фонд, фонд социального страхования и др.

Бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной. В странах с развитой рыночной экономикой доходная часть бюджета на 80-90% формируется за счет налогов с предприятий и населения. Остальная часть поступает от использования гос. собственности, внешнеэкон. деятельности. Структура расходной части бюджета включает в себя расходы на соц.-культ. нужды (здравоохранение, просвещение, социальные пособия и др.), расходы на развитие народного хозяйства, на оборону, гос. управление.

В условиях социально-ориентированной экономики налогообложение строится на принципах обязательности уплаты, социальной справедливости и связей с получением блага.

Соотношение доходной и расходной части бюджета может быть сбалансированным, но может быть и неравным. Чаще всего гос-ва сталкиваются с ситуацией, при которой расходы превышают доходы. Практика бюджетного дефицита широко развита в мире. Но всегда существует некоторый предел, за границей которого начинаются нежелательные явления в экономике. По расчетам МВФ бюджетный дефицит не должен превышать 2% от ВНП.

**Роль финансов в условиях рыночной экономики** вытекает из того, что гос-во и предприятия явл. полноправными участниками рынка капиталов, выступая в роли кредиторов и заемщиков. Правильная организация финансов позволяет быстро реагировать на изменение ситуации на рынке, приспосабливаться к новым условиям, использовать альтернативные финансовые инструменты, выполнять налоговые и другие денежные обязательства.

Кроме того, финансы играют важную роль в привлечении инвестиций, причем, не только в реальный сектор экономики, но и человеческий фактор (образование, здравоохранение, культуру, спорт), создании благоприятных условий для функционирования рынка капиталов.

Роль финансов в решении соц.-экон. задач заключается в обеспечении необходимыми источниками финанс-я соц.-экон. сферы, достижении сбалансированности между экон. эффективностью и социальной справедливости; расширяется производство; осуществляется с исполнения: 1. Тов.-ден. отношений. 2. Финансовых. 3. Кредитных.

Здесь играют большую роль гос. финансы и финансовые предприятия. Через финанс-е отдельных предприятий и отраслей народного хозяйства государств на воспроизводственный процес и соц. сферу. Частью финансов явл. инвестиции, частью налоговая полиция.

1. Фин.система РФ и ее звенья. Фин.политика гос-ва.

Система образования и использования фондов денежных ресурсов, участвующих в обеспечении процесса воспроизводства составляет финансы общества. **Фин. система гос-ва** представляет собой совокупность различных финансовых отношений, в процессе которых разными методами и формами распределяются, используются фонды денежных средств хозяйствующих субъектов, домохозяйств и государств. Фин. система гос-ва включает три основных звена: гос. финансы (1. федеральный бюджет, 2. региональные бюджеты, 3. местные бюджеты и 4. внебюджетные фонды), финансы населения и финансы предприятия.

Из этих трех звеньев главным явл. финансы предприятий, ибо первые два звена формируются на их базе. Финансы предприятий, как звено децентрализованных финансов, участвуют в создании материального источника всех денежных фондов страны – национального дохода. От состояния децентрализованных фондов денежных средств зависит общее финансовое положение страны, ведущая роль в обеспечении темпов развития отраслей национального хозяйства.

Финансы домашнего хозяйства лишь недавно стали рассм. в качестве звена финансовой системы. Финансовые отношения населения по формированию семейного бюджета имеют исключительно важное значение для регулирования платежеспособного спроса страны.

Гос. финансы состоят из двух основных элементов: госбюджета и внебюджетных фондов. Госбюджет - это годовой план доходов и расходов гос-ва, это деньги, которые позволяют гос-ву выполнять экон. и соц. ф-ции (а в последнее время и политические). Госбюджет состоит из бюджета правительства и местных бюджетов.

Внебюджетные фонды представляют собой те денежные средства, которые аккумулируются вне системы государственного бюджета и имеют строго целевое назначение: пенсионный фонд, фонд социального страхования и др.

Бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной. В странах с развитой рыночной экономикой доходная часть бюджета на 80-90% формируется за счет налогов с предприятий и населения. Остальная часть поступает от использования гос. собственности, внешнеэкон. деятельности. Структура расходной части бюджета включает в себя расходы на соц.-культ. нужды (здравоохранение, просвещение, социальные пособия и др.), расходы на развитие народного хозяйства, на оборону, гос. управление.

Централизованная сфера – вторая сфера финансовой системы. Она находится в собственности гос-ва и в соответствии с Бюджетным кодексом, действующим с 1 января 2000 г., включает бюджетную систему и внебюджетно-социальные фонды.

В 1991 году бюджетная система РФ претерпела кардинальные изменения. До этого госбюджет РФ, как и других союзных республик, включался в госбюджет СССР, в котором отражались все бюджеты на территории страны, в т.ч., сельские и поселковые. В союзном бюджете в 1970-1990 гг. концентрировалось 50-52% общего объема ресурсов государственного бюджета. На бюджеты союзных республик приходилось 48-50%, из которых 35% находились в распоряжении республиканских бюджетов, а 15% - в местных бюджетах.

Действующая бюджетная система РФ состоит из 3 звеньев: федеральный бюджет, региональные бюджеты (их 89, в т.ч. республиканские, краевые, областные, автономной области, автономных округов, г. Москвы и Санкт-Петербурга) и местные бюджеты (их около 29 тыс., в т.ч. районные, поселковые, городские, сельские).

Каждый бюджет функционирует автономно, т.е. нижестоящий бюджет со своими доходами и расходами не включается в вышестоящий бюджет. С целью планирования бюджетных ресурсов составляется консолидированный бюджет – статистический сводный бюджет, который объединяет финансовые ресурсы всех уровней бюджетной системы.

Внебюджетные фонды – это средства федерального правительства и местных властей, связанные с финанс-ем расходов, не включенных в бюджет. Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений, которые для обычного налогоплательщика ничем не отличаются от налогов. Осн. суммы отчислений во внебюджетные фонды включаются в состав себестоимости и установлены в процентах к фонду оплаты труда. Внебюджетные фонды отделены от бюджетов и имеют определенную самостоятельность.

**Финансовая политика гос-ва** как часть (подсистема) экон. политики гос-ва представляет собой совокупность бюджетно-налоговых, иных финансовых инструментов и институтов государственной финансовой власти, обладающих в соответствии с законодательством полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов гос-ва в соответствии со стратегическими и тактическими целями государственной экон. политики. (К институтам государственной финансовой власти при этом относятся: Минфин, Минналогслужбы, Минэкономики, Федеральная комиссия по валютному контролю, Пенсионный Фонд и др. К финансовым инструментам – бюджет, налоговые ставки, льготы, фонды и т.п.).

Содержание финансовой политики охватывает: 1. разработку общей концепции финансовой политики, определение ее основных направлений, целей, главных задач; 2. создание адекватного финансового механизма; 3. управление финансовой деятельностью гос-ва и других субъектов экономики.

Задачи финансовой политики включают: 1. обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов; 2. установление рационального с точки зрения гос-ва распределения и использования финансовых ресурсов; 3. организация регулирования и стимулирования экон. и социальных процессов финансовыми методами; 4. создание эффективной системы управления финансами.

Важной составляющей финансовой политики явл. финансовый механизм – система установленных гос-вом форм, видов и методов организации финансовых отношений. Фин. механизм подразделяется на директивный (разрабатывается для финансовых отношений, в которых непосредственно участвует гос-во – налоги, гос. кредит, расходы бюджета, бюджетное финанс-е и т.п.) и регулирующий (определяет осн. правила игры в сегментах финансов, не затрагивающих прямо интересы гос-ва – организация внутрихозяйственных финансовых отношений на частных предприятиях).

Выделяют 3 основных типа финансовой политики: 1. классическая (принцип невмешательства гос-ва в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов – А. Смит, Д. Рикардо) 2. регулирующая (финансовый механизм используется для регулирования экономики и социальных отношений в целях обеспечения полной занятости населения – Дж. Кейнс) 3. планово-директивная (применяется в административно-командной экономике с целью обеспечения максимальной концентрации финансовых ресурсов у гос-ва для их последующего перераспределения.

Переход в 90-е гг. ХХ ст. России от командно-административной экономики к рыночным отношениям потребовал кардинального изменения проводимой финансовой политики, и прежде всего, финансового механизма. Суть этих изменений заключалась в:

* переводе взаимоотношений между гос-вом и приватизированными предприятиями на налоговую основу;
* изменении межбюджетных отношений (региональные и местные бюджеты получили большую самостоятельность, прежде всего, в сфере расходования средств;
* изменении принципов формирования территориальных бюджетов, где были созданы фонды финансовой помощи, из которых в нижестоящие бюджеты стали направляться трансферты;
* в покрытии бюджетного дефицита не за счет Центробанка России, а на основе выпуска государственных ценных бумаг;
* изменении порядка перераспределения средств между субъектами хозяйствования в связи с созданием фондового рынка;
* в создании страхового рынка и частных страховых фондов;
* в создании государственных социальных внебюджетных фондов за счет средств социального страхования;
* изменении системы управления финансами, создании специальных финансовых и контрольных ведомств (Министерство РФ по налогам и сборам, Федеральная служба налоговой полиции, Счетная палата).

Осн. направления финансово-бюджетной политики России на долгосрочную перспективу в соответствии с разработанной и утвержденной правительством РФ экон. программой заключаются: 1. в снижении налоговой нагрузки на экономику; 2. упорядочении государственных обязательств; 3. концентрации финансовых ресурсов на решении приоритетных задач; 4. снижении зависимости бюджетных доходов от конъюнктуры мировых цен; 5. создание эффективной системы межбюджетных отношений и управления государственными финансами.

Важным направлением финансово-бюджетной политики явл. проведение налоговой реформы, которая призвана снизить налоговую нагрузку на экономику, выровнять условия налогообложения для всех плательщиков, повысить уровень управления всей системой налогообложения. Осн. элементы налоговой реформы: - отмена неэффективных налогов и льгот; - снижение налогообложения фонда оплаты труда и общего размера отчислений в социальные внебюджетные фонды; - уменьшение налоговых ставок.

В ходе реформы вводится единая ставка подоходного налога (12%?), ликвидированы налоги, уплачиваемые с выручки от реализации продукции, отменено большинство льгот. Потерянные в связи с этим бюджетные доходы должны быть покрыты за счет отмены необоснованных налоговых льгот, повышения собираемости налогов и увеличения доли денежных платежей в налоговой системе.

Пересмотр размера и структуры обязательств гос-ва будет произведен на основе перехода к адресной социальной поддержке граждан, которая подразумевает сокращение ряда социальных обязательств гос-ва, в частности, по покрытию убытков жилищно-коммунального хозяйства, которые будут покрываться за счет платежей от потребителей.

Предусматривается также сокращение расходов на государственное управление за счет сокращения численности госслужащих.

Главными приоритетами в бюджетных расходах явл.: борьба с бедностью, обеспечение внутренней и внешней безопасности гос-ва, поддержка судебной системы, воспроизводство научного потенциала, социальная сфера.

Для повышения жизненного уровня наиболее незащищенных слоев населения предполагается ежегодно увеличивать из бюджета ассигнования на пособия, Возрастут расходы на образование и здравоохранение. Финанс-е расходов на оборону будет базироваться на новой военной доктрине, предполагающей постепенный перевод армии на профессиональную основу. Будет осуществлен переход к полному финансированию судебной системы за счет средств федерального бюджета, что обеспечит действительную независимость судей.

В целях снижения зависимости бюджетных доходов от конъюнктуры мировых цен будет осуществляться поддержка российских предприятий, выходящих на мировые рынки с продукцией высокого качества.

Совершенствование межбюджетных отношений предполагает создание нового механизма финансовой поддержки территории на основе четкого разграничения расходных и налоговых полномочий между звеньями финансовой системы. Средства фондов финансовой помощи территориям должны распределяться с учетом налогового потенциала и бюджетных потребностей территорий.

Важным направлением финансово-бюджетной политики России явл. также создание эффективной системы управления государственными финансами. Перевод всех бюджетов на казначейское исполнение усилит контроль общества за использованием бюджетных ресурсов.

1. Фин.контроль: виды, формы, методы

Финансовый контроль — контроль законодательных и исполнительных органов власти всех уровней, а также специально созданных подразделений за финансовой деятельностью всех экон. субъектов с применением особых методов.

Финансовый контроль - стоимостной контроль имеет место во всех сферах общественного производства, явл. многоуровневым и всесторонним, сопровождает весь процесс движения денежных фондов и стадию осмысления финансовых результатов.

1. Классификация видов финансового контроля

1.1. По времени проведения: — предварительный (составление бюджетов, финансовых планов и смет, кредитных и кассовых заявок, договоров); — текущий; — последующий.

1.2. По субъектам контроля: — президентский; — органов представительной власти и местного самоуправления; — органов исполнительной власти; — финансово - кредитных органов; — ведомственный; — внутрихозяйственный; — аудиторский.

1.3. По сферам финансовой деятельности: бюджетный, налоговый, валютный, кредитный, страховой, инвестиционный, контроль за денежной массой.

1.4. По форме проведения: — обязательный (внешний); — инициативный (внутренний).

1.5. По методам проведения: проверки, обследования, надзор, анализ финансовой деятельности, наблюдение (мониторинг), ревизии.

2. Осн. виды и органы государственного финансового контроля

При Представительных органах власти (Совет Федерации и Гос. Дума) действуют: — Комитет Государственной Думы по бюджету, налогам, банкам и финансам и его подкомитеты. Подобные комитеты созданы и субъектами РФ; — Счетная палата РФ. Коллегия Счетной палаты кроме председателя и его замов включает 12 аудиторов (по 6 от каждой палаты Федерального собрания). Текущую работу ведут инспектора Счетной палаты. Подобные органы созданы и в субъектах РФ. Сфера полномочий Счетной палаты - контроль за федеральной собственностью, федеральными денежными средствами, государственным внутр. и внешним долгом, деятельностью ЦБ, эффективностью использования иностранных кредитов и займов, а также выдачей гос-вом кредитов и займов.

Осн. формы контроля - тематические проверки и ревизии.

Меры воздействия: — предписание; — предписание, обязательное для исполнения; — приостановление всех операций по счетам.

Деятельность Счетной палаты по закону явл. гласной.

Президентский контроль осуществляется путем издания указов, подписания законов, назначения министра финансов РФ, представления Государственной Думе кандидата на должность председателя ЦБ.

Определенные функции выполняет Контрольное управление Президента РФ.

Правительство РФ контролирует процесс разработки и исполнения федерального бюджета, осуществление единой политики в области финансов, денег и кредита, деятельность министерств и ведомств.

При правительстве действует Контрольно-наблюдательный совет.

Министерство финансов и все его структурные подразделения осуществляют финансовый контроль по долгу службы: посредством разработки федерального бюджета, контроля поступления и расходования бюджетных средств и государственных внебюджетных фондов, контроля направлений и использования государственных инвестиций, методического руководства организацией бухучета, проведения аттестаций по аудиту и лицензированию аудиторской деятельности.

Оперативный финансовый контроль в рамках Минфина осуществляет Контрольно - ревизионное управление (КРУ) и органы Федерального казначейства.

Федеральное казначейство включает Главное управление, казначейства субъектов Федерации, городов (за исключением районного подчинения), районов и районов в городах.

На него возложены следующие обязанности: — контроль за доходной и расходной частью ФБ в процессе его исполнения; — контроль за состоянием государственных финансов в целом; — контроль (совместно с ЦБ РФ) за состоянием государственного внутреннего и внешнего долга РФ; — контроль за государственными внебюджетными фондами и отношениями между ними и бюджетом.

В целях усиления контроль за эффективным использованием государственных инвестиций в 1993 г. создана Российская финансовая корпорация. Она занимается конкурсным отбором и экспертизой инвестиционных проектов, осуществляемых за счет государственных ресурсов.

К специализированным органам финансового контроля относятся: — Гос. налоговая служба (обеспечение единой системы контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и других обязательных платежей). Гос. налоговая служба включает Федеральную налоговую службу и гос. налоговые инспекции в субъектах РФ и органах местного самоуправления (городские и районные налоговые инспекции); — Федеральные органы налоговой полиции, состоящие из Федеральной службы налоговой полиции, территориальных и местных органов; — Федеральная служба страхового надзора (Росстрахнадзор), состоящая из центрального органа, региональных и кустовых (по группе областей) инспекций Росстрахнадзора; — Центр. банк России (ЦБР) и его структурное подразделение Департамент банковского надзора; — ведомственный финансовый контроль осуществляется структурными подразделениями министерств и ведомств.

Проверки проводятся один раз в год в коммерческих организациях и один раз в два года в остальных организациях.

Негос. финансовый контроль включает: — внутрихозяйственный финансовый контроль, который проводится бухгалтерией, финансовым отделом предприятия. Включает оперативный контроль (проводимый главным бухгалтером в процессе повседневной деятельности путем визирования документов) и стратегический; — аудиторский финансовый контроль. Аудиторская проверка может быть инициативной и обязательной, которой подлежат, в частности все банки, страховые организации, биржи, внебюджетные фонды, благотворительные фонды, все АО и предприятия, имеющие в уставном капитале долю иностранного инвестора.

1. Анализ вероятности банкротства

Банкротство – несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам.

Рыночная экономика и предпринимательская деятельность не могут эффективно функционировать при отсутствии законодательства, охраняющего экон. (гражданский) оборот от последствий неэффективной работы его участников, проявляющейся в неисполнении ими принятых на себя обязательств, когда такое неисполнение приобретает стойкий, систематический характер. Возникает необходимость официального признания такого предприятия несостоятельным должником и принятия в отношении него специальных мер вплоть до ликвидации.

Факторы Б.: внутр., имеющие место внутри предприятия и связанные с ошибками и упущениями руководства и персонала, и внешние, возникающие вне фирмы и обычно находящиеся вне сферы влияния предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой банкротство предприятий на 1/3 обусловлено внешними факторами и на 2/3 — внутр.и факторами. В условиях переходной экономики внешние факторы превалируют над внутр.и.

К наиболее важным внешним факторам относятся: инфляция, изменение банковских %-ных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин, изменения в отношениях собственности и аренды, в законодательстве по труду и введение нового размера минимальной оплаты труда и др. Одни из указанных факторов могут вызвать внезапное банкротство предприятия, другие постепенно усиливаются и накапливаются, вызывая медленное, трудно преодолимое движение предприятия к спаду производства и банкротству.

Вероятность банкротства предприятия – это одна из оценочных характеристик текущего состояния и обстановки на исследуемом предприятии. Проводя анализ вероятности ежемесячно, руководство предприятия или технологической цепочки может постоянно поддерживать вероятность на низком уровне. Поскольку вероятность зависит от ряда показателей, то для положительного результата необходимо следить не за каким-то одним, а за несколькими осн.и показателями одновременно.

Показатель вероятности банкротства получил название показателя Альтмана по имени своего создателя. Суть метода заключается в следующем:

составляется аддитивная модель вида: Y=где: Y — результирующая функция;  
X — вектор факторов. Значение функции Y определяется с помощью уравнения, переменные которого отражают некоторые ключевые характеристики анализируемой фирмы – ее ликвидность, скорость оборота капитала и т. д. Если для данной фирмы коэффициент превышает определенную пороговую величину, то фирма зачисляется в разряд надежных, если же полученный коэффициент ниже критической величины, то финансовое положение такого предприятия внушает опасения и выдавать кредит ей не рекомендуется.



В формуле Альтмана используются пять переменных:

х1 = ТА / ВБ – отношение оборотного капитала к сумме активов фирмы;

х2 = ДК / ВБ – отношение нераспределенного дохода к сумме активов;

х3 = Посд / ВБ – отношение операционных доходов (до вычета процентов и налогов) к сумме активов;

х4 = УК / ВБ – отношение рыночной стоимости акций фирмы к общей сумме активов;

х5 = ВР / ВБ – отношение суммы продаж к сумме активов.

В модели Альтмана применяется метод множественного дискриминантного анализа. Классификационное "правило", полученное на основе уравнения, гласило: если значение Y меньше 1,767, то фирму следует отнести к группе потенциальных банкротов;если значение Y больше 1,767, фирме в ближайшей перспективе банкротство не угрожает.

Для оценки финансовой устойчивости можно пользоваться следующей формулой, адаптированной к российской терминологии:

.



Принимая во внимание, что формула расчета Y в представленном виде отличается от оригинала (в частности, вместо уставного капитала (УК) в оригинальном варианте используется рыночная стоимость акций – неопределяемый сейчас для большинства показатель) рекомендуется снизить верхнюю границу “очень высокой” степени вероятности банкротства до 1.

*Шкала вероятности банкротства:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Значение Y** | **Вероятность банкротства** |
| менее 1,8 | очень высокая |
| от 1,81 до 2,7 | Высокая |
| от 2,71 до 2,99 | Средняя |
| от 3,0 | Низкая |

При ретроспективном анализе предприятия следует обращать внимание не столько на шкалу вероятностей банкротства, сколько на динамику этого показателя.

Показатель вероятности банкротства явл. комплексным показателем, включающим в себя целую группу показателей, характеризующих разные стороны деятельности предприятия: структуру активов и пассивов, рентабельность и оборачиваемость.

На основе комплексного анализа финансового состояния можно сделать предварительные выводы о причинах кризисного состояния предприятия и направления вывода его из кризиса. Следующим этапом управления несостоятельными предприятиями явл. стабилизация финансового состояния предприятия.

1. Анализ и управление заемным капиталом.

Потребность в привлечении заемных средств может возникнуть в результате отклонений в нормальном ходе кругооборота средств по независящим от предприятия причинам: необязательность партеров, чрезвычайные обстоятельства, и т.д.; в ходе проведения реконструкции и технического перевооружения производства; из-за отсутствия достаточного стартового капитала; из-за наличия сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции и по другим причинам.

Вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия - за счет краткосрочного или (долгосрочного заемного и собственного) капитала, можно обсуждать в каждом конкретном случае. Однако предприятия часто следует правилу, согласно которому элементы основного капитала, а также наиболее стабильная часть оборотного капитала (н-р, страховые запасы, часть дебиторской задолженности) должны финансироваться за счет долгосрочного капитала. Остальная часть оборотных активов, величина которых зависит от товарного потока, наоборот, финансируется за счет краткосрочного капитала.

Все внимание источники финанс-я попадают в две категорий: финанс-я путем получения кредитов (кратко и долгосрочных) и выпуска ценных бумаг.

*Виды финанс-я извне:* 1. Коммерческий кредит. 2 Банковская ссуда. 3 Факторинг. 4 Инвестиционный налоговый кредит. 5 Ипотечный кредит. 6 Лизинг. 7 Фрэнчайзинг. 8 %-ные свопы.9 Международные источники (прямое валютное инвестирование, создание совместных предприятий, эмиссия евроакций и еврооблигаций, открытие кредитной линии, %-ные и валютные свопы, опционы). 10 Страхование. 11 Форвардные и фьючерсные контракты. 12 Операции РЕПО (договоры об обратном выкупе ценных бумаг).

Когда хозяйственная деятельность предприятия и его развития осуществляется как за счет собственных средств, так и за счет заемных средств, важную аналитическую характеристику приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников и платежеспособность предприятия, а это во многом зависит от структуры источников финанс-я предприятия.

Состав и структуру заемного капитала изучают, используя информацию 4 и 5 разделов пассива баланса.

Анализ состава и структуры з. к. целесообразно начать с выяснения роли долгоср. и краткосроч. кредитов в обеспеч. деят-ти фирмы. Следует указать удалось ли фирме привлечь фин. заем средства на долгосрочн. основе. Если провод-ся внутрихоз. финанализ, то интерес пред-ют сроки востребования долгосроч кредитов. Затем следует более подробно рассмотреть состав и структуру краткосроч. обязательств фирмы. Особое внимание следует уделить просроч. задолженности форма №5. В процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредитной задолженности, наличие частоту и причину образ просроч . задолженности поставщикам ресурсов, персоналу по оплате труда, бюджету, внебюдж. фондам, установить сумму выплаченных санкций за просроченность платежей.

Анализируя объективность привлеч. з.к. необходимо дать оценку рациональности политики заимствования средств.

Сначала рассчитывают рентабельность СК (ссудного капитала) = ЧП:СК\*100%, и рентабельность вложений Рвлож= (ЧП+% за кредит): СК+ЗК Рентабельность СК должна быть выше рент вложений. Их сравнением определяем величину эффекта финансового рычага ЭФР = Рск –Рв. Все в порядке, если ЭФР величина положит. Затем оценивают оптимальный ЭФР. Рассматриваем уровень Рск следует учитывать, что чистая Рск меньше из-за налога на прибыль примерно на 1/3, 1/4.

Заемный капитал позволяет увеличить Рск. Поэтому многие западные экономисты считают, что ЭФР должен быть равен ==от 1/3 Рв до 1/2 Рв, чтобы компенсировать налоговые изъятия и обеспечить СК достойную отдачу. Если ЭФР в 2 или в 3 раза ниже Рв, то при таком соотношении показателей соблюдается сочетание относительно низкого соб-ав капитала и достаточно высокого уровня ЭФР.

Важным вопросом анализа явл. оценка рациональности структуры источников сред-в. Достижение достаточности Рск зависит от структуры источников. В свою очередь возможности пред-я по формир-ю той или иной структуры капитала зависят от Рск. При высоком уровне Рск можно больше ср-в оставлять на развитие рефинанс-я. Прибыли и привлекает заемные ср-ва. Банкир при решении вопроса о выдаче кредита обращает внимание на Рск и достигнутые соотношения между соб-ми и заемными ср-ми, поскольку в критической ситуации именно СК способен стать обеспечением кредита.

Чрезвычайно высокая доля заемного капитала свидетельствует о повышенном риске банкротства. Пред-е не должно полностью исчерпывать свою заемную способность, чтобы в экстремальных ситуациях покрыть недостаток сред-в кредитом. Поэтому оценивая рациональность политики привлечения з.к. следует определить долю заемн. сред-в и плеча фин. рычага. Опытные фин менеджеры в США считают, что лучше не доводить долю ЗС в пассиве более чем до 40 %, этому положению соответствует ПФР=0,67 ЗК/СК=0,4/ 0,6=0,67

1. Анализ и управление фин.рисками

Под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

#### Виды финансовых рисков

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Определение риска |
| Kредитный риск (Credit Risk) | Возможность отрицательного изменения стоимости активов в результате неспособности контрагентов исполнять свои обязательства, в частности по выплате процентов и основной суммы займа (к кредитному риску относят также и риск объявления заемщиком дефолта) |
| Операционный риск (Operational Risk) | Возможность непредвиденных потерь вследствие техн. ошибок при проведении операций, умышленных и неумышленных действий персонала, аварийных ситуаций, сбоев аппаратуры и т. д. (к операционным рискам часто относят и убытки, обусловленные ошибками в используемой модели или методике оценки и управления рисками) |
| Риск ликвидности (Liquidity Risk) | 1. Возможность потерь, вызванных невозможностью купить или продать актив в нужном количестве за достаточно короткий период времени в силу ухудшения рыночной конъюнктуры.  2. Возможность возникновения дефицита наличных средств или иных высоколиквидных активов для выполнения обязательств перед контрагентами |
| Рыночный риск (Market Risk) | Возможность отрицательного изменения стоимости активов в результате колебаний процентных ставок, курсов валют, цен акций, облигаций и товаров (разновидностями рыночного риска явл., в частности, %-ный и валютный риски) |

Управление финансовыми рисками состоит из след. этапов:

1. *Оценка финансового риска*. На этом этапе необходимо выявить присущие данному предприятию финансовые риски и разработать методы для их количественной оценки. Применение методов оценки финансовых рисков дает возможность оценить одним числом возможные потери при колебаниях рынка. Они также позволяют оценить размер капитала, который необходимо резервировать для покрытия этих потерь.

В настоящее время разработано множество методов оценки финансовых рисков.

Методы оценки финансовых рисков:

— VaR (Value-at-Risk): Оценка риска, представляющая собой ожидаемый максимальный убыток в течение установленного периода времени и с установленным уровнем вероятности

— SPAN (The Standard Portfolio Analysis of Risk): Анализ риска стандартного портфеля, система расчета гарантийных обязательств

— Shortfall: Более консервативный метод оценки риска, требующий резервировать больший капитал, чем VaR

Одним из наиболее популярных методов оценки риска явл. VaR (мера риска). Говоря простым языком, вычисление величины VaR проводится для того, чтобы можно было сделать утверждение типа: "Мы уверены на X % (с вероятностью X %), что наши потери не превысят Y долларов в течение следующих дней". В данном предложении неизвестная величина Y и есть VaR. Она явл. функцией двух параметров: временного горизонта и X доверительного уровня.

Несмотря на свою популярность, метод VaR обладает рядом существенных недостатков, в частности: — не учитывает возможных больших потерь, которые могут произойти с малой вероятностью; — поощряет торговые стратегии, которые дают хороший доход при большинстве сценариев, но иногда могут приводить к катастрофическим потерям

Многих недостатков, свойственных VaR, лишен Shortfall: этот метод явл. более консервативной мерой риска, так как рассматривает потери, которые могут произойти с небольшой вероятностью, и требует резервировать больший капитал.

2. *Анализ финансовых рисков.* Рассмотрим виды анализа, применяемые на практике.

2.1 Анализ чувствительности заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса. Очень важно установить, какие изменения данных параметров могли бы повысить ожидаемую прибыльность: н-р, 25%-ное увеличение цены на сырье, или 20%-ное уменьшение цены продажи или объема выпуска продукции. Если бизнес слишком чувствителен к некоторым изменениям параметров, руководитель предприятия должен регулярно контролировать их значение. Пример применения анализа чувствительности помещен на CD-приложении к данному номеру.

2.2 Анализ сценариев - это прием анализа риска, который наряду с базовым набором исходных данных рассматривает ряд других наборов данных, которые могут иметь место в процессе реализации. На основе полученных результатов составляются два сценария: -пессимистичный сценарий - "плохое" стечение обстоятельств; — оптимистичный сценарий - "хорошее" стечение обстоятельств; — а также заключение о возможности пессимистичного сценария и связанных с ним потерь.

2.3 Имитационное моделирование (метод Монте-Карло) - это процедура, с помощью которой математическая модель определения какого-либо финансового показателя подвергается ряду имитационных прогонов с помощью компьютера.

Процесс имитации включает в себя набор действий: — создаются последовательные сценарии с использованием исходных данных, которые явл. неопределенными; — моделирование осуществляется таким образом, чтобы случайный выбор значений не нарушал фактических диапазонов изменения параметров; — результаты имитации собираются и анализируются статистически с тем, чтобы оценить меру риска.

3. *Поиск альтернативных путей снижения финансового риска на предприятии. Н*аиболее распространенные пути снижения финансового риска:

**Страхование** явл. формой предварительного резервирования ресурсов, предназначенных для компенсации ущерба от ожидаемого проявления различных рисков. Экон. сущность страхования заключается в создании резервного (страхового) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются в размере, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и как следствие - суммы страхового возмещения. Таким образом, происходит передача большей части риска от страхователя к страховщику.

Для уменьшения последствий проявления риска применяется резервирование финансовых ресурсов на случай неблагоприятных изменений в деятельности предприятия. Создание резерва на покрытие непредвиденных расходов представляет собой один из способов управления рисками, предусматривающих установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость активов, и величиной средств, необходимых для ликвидации последствий проявления рисков.

Страхование или резервирование как таковое не ставят своей целью уменьшение вероятности проявления рисков, а нацелены преимущественно на возмещение материального ущерба от проявления рисков.

Ограничение рисков за счет лимитирования операций - ограничение количественных характеристик отдельных групп операций, выделенных по их типу или по лицам, несущим ответственность за операции. Для этого необходимо определить лимитную схему и установить в ее рамках лимиты. Лимитная схема ставит в соответствие каждому виду риска опред-й вид лимита. Установление лимитов, то есть предельных сумм, явл. одним из приемов снижения степени риска.

**Хеджирование** - минимизация ценового риска. Цель хеджирования - фиксация определенного уровня цен. В зависимости от формы организации торговли все инструменты хеджирования можно разделить на биржевые и внебиржевые. Внебиржевые инструменты хеджирования - это форвардные контракты и товарные свопы. Сделки этих типов заключаются или напрямую между контрагентами, или при посредничестве дилера.

**Диверсификация** явл. способом уменьшения совокупной подверженности риску за счет распределения средств между различными активами, цена или доходность которых слабо коррелированы между собой. Сущность диверсификации состоит в снижении максимально возможных потерь за одно событие, однако при этом одновременно возрастает кол-во видов риска, которые необходимо контролировать.

4. *Принятие управленческого решения по снижению финансового риска*

После сравнения результатов анализа финансового риска и определения величины всех возможных убытков, которые предприятие может понести в будущем, принимается решение по снижению степени риска. Это может быть одна из альтернатив, рассмотренных на третьем этапе, или их комбинирование. Правильно принятое решение позволит предприятию в будущем понести наименьшие финансовые потери и тем самым увеличить доходность.

В современных рыночных условиях для эффективного управления финансовыми рисками и рисками вообще необходимо опираться на научные разработки, умело комбинировать известные методы и применять их в ежедневной работе.

1. Анализ ликвидности

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.

Л. – способность активов обращаться в денежные средства для своевременного погашения обязательств. Показатели ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

По степени ликвидности статьи текущих активов условно можно разделить на три группы: 1) ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности к реализации (денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги); 2) ликвидные средства, находящиеся в распоряжении предприятия (обязательства покупателей, запасы товарно-материальных ценностей); 3) неликвидные средства (требования к дебиторам с длительным сроком образования (сомнительная дебиторская задолженность), незавершенное производство).

Пропорция, в которой эти группы должны находиться по отношению друг к другу, определяется: характером и сферой деятельности предприятия; скоростью оборота ср-в предприятия; соотношением текущих и долгосрочных активов; суммой и срочностью обязательств, на покрытие которых предназначены статьи актива; “качеством” — степенью ликвидности текущих активов.

В практике проведения финансового анализа используются следующие показатели: - коэф-т текущей (общей) ликвидности или коэф-т покрытия; - коэф-т быстрой ликвидности или “критической оценки”; - коэф-т абсолютной ликвидности.

*Коэф-т те**кущей (общей) ликвидности* отражает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение предстоящего года.

*К. т**екущей ли**квидности = Текущие активы / Текущие пассивы*

Согласно стандартам считается, что этот коэф-т должен находиться в пределах между 1 и 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть достаточно для погашения краткосрочных обязательств. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении компанией своих средств и неэффективном их использовании.

*Коэф-т быстрой ликвидности* или “критической” оценки определяется как отношение ликвидной части оборотных средств (т.е. без учета материально-производственных запасов) к текущим обязательствам. Рекомендуемое значение данного показателя — не ниже 1.

*К. быстрой ликвидности (критической оценки) = (Текущие активы – Незавершенное производство – Запасы) / Текущие пассивы*

Наиболее ликвидными статьями оборотных средств явл. денежные средства, которыми располагает предприятие на счетах в банке и в кассе, а также в виде ценных бумаг. Отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам называется *коэф-то**м абсолютной ли**квидности*. Это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно.

*К. абсолютной ликвидности = Денежные средства / Текущие пассивы*

Считается, что значение этого коэф-та не должно опускаться ниже 0,2.

1. Взаимосвязь показателей эффективности и деловой активности (формула Дюпона)

Разделение этих показателей основано на тезисе, что прибыльность компании непосредственно связана со способностью ее руководства эффективно управлять активами и квалифицированно контролировать расходы. Коэффициент прибыльности (процентное выражение прибыли, полученной от продаж) является показателем рентабельности или эффективности финансовых операций. С другой стороны, оборачиваемость общей суммы активов (количество операций, при которых инвестиции, размещенные в активах, оборачиваются в течение года с результатом, воплощенным в продажи) дает возможность оценить, насколько хорошо компания распоряжается своими активами.

Финансовым менеджерам очень полезно знать, как повысить рентабельность и усовершенствовать стратегию капиталовложений. Такое разделение показателей Э и ДА создает ряд преимуществ при планировании прибыли: 1. Оно признает важность оборачиваемости как ключевого момента при определении общей прибыли по капиталовложениям. Фактически оборачиваемость является таким же важным фактором, как и рентабельность в увеличении общей доходности. 2. Оно признает важность показателя объема продаж. 3. Оно указывает на возможность взаимоуравновешивания маржи и оборачиваемости в процессах совершенствования деятельности компании. Другими словами, невысокая оборачиваемость может быть компенсирована высокой рентабельностью, и наоборот.

Разделение финансовых показателей предприятия на Э и ДА дает возможность руководству бросить ретроспективный взгляд на вопросы планирования с целью повышения прибыли, открывая для себя слабые стороны текущего бизнеса — Э или ДА или оба показателя сразу. Руководство компании может предпринять различные действия, направленные на улучшение фин. состояния: — увеличить Э; — увеличить ДА; — увеличить и то и другое.

Увеличение эффективности деятельности компании может быть достигнуто уменьшением расходов, поднятием продажных цен или увеличением объема продаж, опережающего рост расходов. Расходы могут быть уменьшены за счет: (а) использования менее дорогих материалов (хотя это может быть рискованным решением в условиях современной охраны окружающей среды); (б) автоматизации производственных процессов в максимально возможной степени для повышения производительности труда (что может привести к увеличению активов, тем самым уменьшая оборачиваемость); (в) тщательного анализа затрат на изменение структуры производства и сокращения отдельных программ или полного их свертывания. Произвольные постоянные затраты включают в себя рекламу, исследования и развитие, а также программы оптимизации структуры управления.

Компании, которые могут позволить себе поднимать продажные цены и сохранять прибыльность, не сокращая сферу деловой активности даже в периоды неблагоприятной для них экономической конъюнктуры, считаются установившими контроль над ценами. Контроль над ценами представляет собой способность перекладывать увеличение расходов на покупателей, которая не зависит от условий конкуренции на внутреннем рынке, обилия импортных товаров, политической ситуации, экономического законодательства или угрозы появления на рынке продукта-заменителя. Как правило, компании, предлагающие уникальные товары и услуги (такие, где сама услуга представляет большую ценность, чем ее стоимость), могут с наибольшей вероятностью установить контроль над ценами.

Улучшение показателя оборачиваемости можно достигнуть увеличением продаж, поддерживая инвестиции в активы относительно постоянными или сокращая активы. Некоторые приемы сокращения активов: (а) избавиться от устаревшего и избыточного товарно-материального запаса. Компьютерный учет позволяет легко и в любое время получить данные о товарно-материальных запасах, обеспечивая тем самым более действенный контроль за их состоянием; (б) отработать методы ускорения сбора платежей по дебиторской задолженности, оценки условий и политики кредитования; (в) установить неиспользуемые основные активы; (г) использовать денежные средства, полученные от применения вышеуказанных методов для оплаты непогашенных долгов, выкупа выпущенных, но неоплаченных акций или инвестирования в другие, рентабельные направления деятельности.

Формула Дюпона — результат операций с показателями эффективности и деловой активности. Формулы Дюпона являются мультипликативными факторными моделями, необходимыми для понимания вклада в эффективность бизнеса различных его компонентов.

В историческом аспекте формула Дюпона сыграла важную роль в осознании разницы между эффективностью продаж и эффективностью использования ресурсов.

Модифицированная (расширенная) формула Дюпона выделяет три главных фактора влияния на рентабельность Капитала: рентабельность продаж по Прибыли, скорость оборота Активов ср и отношение Активов ср к Капиталу ср.

Ф-лу Д. можно записать в след. виде:

ROA = ROS \* AT

где ROA - “Return on Assets”, “Отдача на Активы”; ROS - “Return on Sales”, “Отдача от Продаж”; AT - “Assets Turnover”, “Оборачиваемость активов”,

Расширенная формула Дюпона.

ROI = ROE = ROS \* AT \* (As ср / Eqср)

где ROI - “Return on Investments”, “Отдача на Инвестиции”; ROE - “Return on Equity”, “ Отдача на Собственность”.

Формулы Дюпона позволяют оценить финансовый аспект деятельности Фирмы в целом (интегрально), т.е. понять, что происходит на вершине пирамиды огромного числа отдельных финансовых параметров. Увидев слабые стороны финансовых результатов в целом, можно спуститься на отдельные “этажи” и в “отсеки” этой пирамиды финансовых параметров и понять конкретные причины недостатков. Таким образом, формулы Дюпона являются основой определенной системы финансового анализа, известной под названием “пирамида Дюпона”.

1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), методы определения выручки

Главным источником формирования валового дохода предприятия явл. выручка от реализации продукции (работ, услуг). За реализованную продукцию предприятие получает соответствующую сумму денег — валовую выручку. Одна ее часть идет на замену изношенных средств производства, другая — на заработную плату работников, что в совокупности составляет себестоимость продукции. Разница между валовой выручкой и себестоимостью явл. прибылью (количественным определением данной категории).

Выручка от реализации продукции составляет 90% всех доходов в производстве. Она явл. осн. источником возмещения затрат на производство и сбыт продукции и используется предприятием для: оплаты счетов поставщиков за материальные ценности; выплаты заработной платы рабочим и служащим; создания амортизации фонда; создания фондов экон. стимулирования; взноса платежей в бюджет (налога с оборота, плата за производственные фонды, фиксированных платежей, свободного остатка прибыли); уплаты процентов за кредит; погашение банковского кредита и т.д.

Размер выручки от реализации продукции зависит от кол-ва, ассортимента, качества реализуемой продукции, цены и расчетно-платежной дисциплины. Кол-во реализованной продукции зависит от объема производства (товарной продукции) и переходящих остатков нереализованной продукции на начало и конец периода реализации (месяца, квартала, года).

Кроме того, сумма выручки зависит от ритмичности работы предприятия, комплектности продукции, характера отгрузки, спроса на данную продукцию, форм расчета за продукцию.

Выручка от реализации продукции за какой-либо период определяется по формуле == остатки готовой продукции на начало периода + выпуск готовой продукции, предназначенной к реализации — остатки готовой продукции на конец периода.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) явл. важнейшей финансовой категорией. Она представляет собой сумму денежных средств, поступивших на счет предприятия за реализованную продукцию и оказанные услуги. Косвенные налоги не входят в состав выручки от реализации продукции и учитываются отдельно.

Законодательно закреплены два метода отражения (учета) выручки от реализации продукции: 1) по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов – метод начислений; 2) по мере оплаты – кассовый метод.

Между этими методами имеется существенная разница. В первом случае (метод начислений) моментом реализации и, следовательно, образования выручки считается дата отгрузки. В основе этого метода лежит юридический принцип перехода прав собственности на товар. Но в случае несвоевременной оплаты поставленной продукции предприятие может иметь серьезные финансовые проблемы. В условиях всеобщей неплатежеспособности у предприятия может оказаться недостаточно собственных оборотных средств на следующий производственный цикл, не будет денежных средств для расчета по налогам с выручки и прибыли. Но при своевременности платежей этот метод обеспечивает большую достоверность в подсчете производственного результата. Метод начислений широко применяется в развитых рыночных странах, где товаропроизводители надежно застрахованы от неплатежей, работают в условиях минимального финансового риска.

**Методы расчета выручки от реализации продукции на предстоящий период.** Планирование выручки необходимо для определения плана прибыли и плановых платежей в бюджет. От обоснованности расчета плановой выручки во многом зависит реальность всех других финансовых показателей.

Плановая выручка может быть рассчитана несколькими способами: 1) путем прямого поассортиментного счета (метод прямого счета); 2) исходя из общего объема выпуска товарной продукции, скорректированного на изменение остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода (расчетный метод); 3) пофакторный метод; 4) метод суммарного расчета (экстраполяции).

Первый метод используется на предприятиях с небольшой номенклатурой продукции и коротким циклом производства, когда нет переходящих остатков готовой продукции на складе или эти остатки по периодам времени меняются незначительно. Здесь большое значение имеет уровень разработки номенклатуры продукции по видам, маркам, сортам и согласование с заказчиками их объема и цен на планируемый период. Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. При этих условиях выручку от реализации можно определить путем умножения объема реализуемой продукции на цену единицу продукции.

В условиях рыночных отношений большинство предприятий не имеет гарантированного спроса на весь объем произведенной продукции, предприятия вынуждены проводить ежедневную работу по расширению рынка для своей продукции. В этих условиях для планирования выручки применяется расчетный метод по указанной выше формуле. По этому методу необходимо учитывать: 1) на планируемый год: объем производства продукции, работ и услуг; 2) на начало нового периода: ожидаемые остатки готовой продукции на складе, товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, товаров отгруженных, не оплаченных в срок, товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей; 3) на конец периода: рассчитанные по нормативам остатки готовой продукции на складе, товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

Если отпускные цены не совпадают с оптовыми ценами предприятия, при составлении товарного баланса необходимо учитывать разницу между отпускными и оптовыми ценами для расчета выручки от реализации продукции: ВРпл= Ог.п.н.оп.ц.+ ГПот.ц. — Ог.п.к.оп.ц. ± ∆Р, где ∆Р- разница между оптовыми ценами и ценами реализации продукции за счет налогов, скидок или изменения объема, за счет изменения цен и т.д.

Выручка от реализации по третьему методу рассчитывается на основе фактической выручки от реализации продукции в базисном периоде и тех изменений, которые планируются в предстоящем периоде.

ВРпл= ВРбаз.х Jоб.х Jстр.х Jц., где ВРбаз.- фактическая выручка от реализации в базисном году; Jоб.- индекс изменения объема реализации продукции; Jстр.- индекс структурных изменений в номенклатуре реализуемой продукции; Jц.- индекс изменения цен на реализуемую продукцию.

Jоб.=∑Ц1К1/∑Ц0К0, Jстр.=∑Ц0К1/∑Ц0К0, Jц=∑Ц1К1/∑Ц0К1, где Ц0, Ц1- цены соответственно базисного и планируемого периодов, К0, К1- кол-во продукции в базисном и планируемом периодах.

Выручка от реализации продукции по четвертому методу определяется прогнозированием темпов роста или снижения объемов выручки на основе анализа их за предыдущие периоды времени и экспертных оценок по сохранению этих темпов или их изменению: ВРпл.= ВРбаз.х К, где К- коэффициент роста или снижения объемов;

Источниками информации для определения фактического объема и выручки от реализации продукции явл. план-график выпуска готовой продукции и оказания услуг; данные о поступлении готовой продукции на складе предприятия нарастающим итогом; данные по отгрузке продукции нарастающим итогом; отказы в отгрузке продукции; остатки готовой продукции не имеющей сбыта; данные о поступлении денежных средств на расчетный счет и в кассу за отгруженную или выданную со склада готовую продукцию предприятия нарастающим итогом; данные по отгруженной продукции, но не оплаченной в срок; данные об увеличении дебиторской задолженности; сумма дебиторской задолженности к взысканию.

1. Затраты предприятия на производство и реализацию продукции: состав, анализ

Производство и движение товара в сфере предпринимательской деятельности можно рассматривать в двух аспектах: с точки зрения затрат и с позиции результата. Создание продукции и оказание услуг связано с определенными расходами. Для ведения хозяйства, будь то индивидуальный производитель или предприятие, приобретаются необходимые компоненты: машины, оборудование, сырьевые и топливные ресурсы, электроэнергия и др. Определенная часть средств идет на оплату труда. Совокупность затрат прошлого и живого труда, расходуемого на создание блага или выработку услуги образует издержки производства. Расходы, связанные с продвижением товаров до потребителей, т.е. с их реализацией, называются издержками обращения. Применяя уже известные обозначения, издержки производства можно выразить формулой: C + V = K, где С - обозначает материальные затраты, т.е. стоимость израсходованных средств производства, а V - расходы по оплате труда.

Среди затрат на производство и реализацию продукции выделяют следующие элементы: 1. материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); 2. затраты на оплату труда; 3. отчисления на социальные нужды; 4. амортизация основных фондов; 5. прочие затраты.

В элементе «**Материальные затраты**» отражается стоимость: — приобретаемых со стороны сырья и материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции; — покупных материалов, используемых в процессе производства продукции для обеспечения нормального технологического процесса и для упаковки продукции, а также запчастей для ремонта оборудования; — покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии; — работ и услуг производственного характера, выполненных другими предприятиями или производствами того же предприятия, не относящимися к основному виду деятельности; — приобретаемых со стороны топлива и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели.

Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цен их потребления (без учета НДС), наценок, компенсационных вознаграждений, уплачиваемых снабженческими и внешнеэкономическими организациями, стоимости услуг товаров бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, плату за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые другими предприятиями.

Сумма всех указанных выше затрат на сырье и материалы, израсходованная на выпуск продукции, уменьшается на стоимость возвратных отходов производства. Возвратными отходами производства называются возникающие в процессе превращения исходного материала в готовую продукцию остатки сырья и материалов, утерявшие полностью или частично потребительские качества исходного материала, но могущие быть вторично использованы предприятием в качестве материала на выпуск основной продукции или продукции вспомогательных производств либо, наконец, реализованы на сторону. Они оцениваются в зависимости от их качества или по пониженной цене исходного сырья, или по цене лома, обрезков и т.п.

В элемент «**Затраты на оплату труда**» входят: — затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, а также компенсации в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством; — компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размерах женщинам, находящихся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста.

Элемент «**отчисления на социальные нужды**» включает обязательные отчисления по установленным законодательствам нормам (органам государственного социального страхования, пенсионного фонда, государственного фонда занятости и т.п.) от суммы затрат на оплату труда (элемент себестоимости продукции «затраты на оплату труда»).

В элементе «**Амортизация основных фондов**» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, определяемая исходя из балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

К элементу «Прочие затраты» относятся: — износ по нематериальным активам; - арендная плата; - вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения; - обязательные страховые платежи; - проценты по кредитам банков; - суточные и подъемные; - налоги, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг); - отчисления во внебюджетные фонды; - оплата услуг рекламных агентов и аудиторских организаций, связи, вычислительных центров, вневедомственной охраны и др.

Распределение затрат по экономическим элементам позволяет выделить две основные их группы: затраты прошлого труда, овеществленные в стоимости потребленных предметов труда (сырье, материалы и т.д.) и средств труда (амортизация), и затраты живого труда (расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды). Из прочих затрат обычно две трети относятся к материальным затратам, а остальное - к затратам живого труда.

Поэлементная классификация затрат представляет собой группировку расходов независимо от места их возникновения и не отражает процесса формирования себестоимости продукции по этапам ее производства. Этим целям отвечает группировка затрат по калькуляционным статьям, которая учитывает затраты по месту их возникновения и направления, а потому дает возможность определить уровень себестоимости по отдельным видам продукции на предприятиях с широкой номенклатурой изделий. На практике применяется следующая типовая группировка затрат по статьям калькуляции: — Сырье и материалы (за вычетом стоимости возвратных отходов), покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера, топливо и энергия на технологические цели. — Расходы на оплату труда производственных рабочих. —. Отчисления на социальные нужды. —. Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования. —Общепроизводственные расходы. — Потери от брака. — Общехозяйственные расходы. (*Итого – производственная себестоимость*) 8. Коммерческие расходы. (*Итого – полная себестоимость*).

Перечисленные статью затрат могут быть изменены с учетом характера и структуры производства.

Не все виды издержек могут быть прямо отнесены на конкретные виды продукции, многие из них должны быть сначала определены в целом и только затем распределены между различными изделиями. Поэтому различают прямые и косвенные расходы, выделить которые позволяет группировка затрат по статьям калькуляции.

**Прямые затраты** - это те затраты, которые находятся в прямой зависимости от объема выпуска изделия или от времени, затраченного на его изготовление. Выделяют три группы прямых затрат: — прямые затраты материалов – это затраты тех материалов, которые действительно составляют часть выпускаемого изделия (сырье и материалы, топливо на технологические цели); — прямые затраты труда – это заработная плата, выплаченная рабочему за действительно выполненную работу по обработке некоторого изделия; — прямые накладные расходы – это те расходы, величина которых находится в прямой зависимости от количества выпущенных изделий или от времени, затраченного на их изготовление. Таким образом, прямые затраты составляют следующие статьи: сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты; топливо и энергия на технологические цели; затраты на оплату труда; потери от брака.

**Косвенные затраты** носят более общий характер, и их уровень не всегда находится в прямой зависимости от объема производства или затрат рабочего времени. Они также подразделяются на три группы: — косвенные затраты материалов – это затраты различных побочных, но необходимых материалов, используемых в производственном процессе (смазочные масла, канцтовары, запчасти и др.); — косвенные трудовые затраты – это заработная плата, выплаченная подсобным рабочим, рабочим, занятом обслуживанием оборудования, кладовщикам, канцелярским работникам и др. Они включают также время простоев основных производственных рабочих и стоимость сверхурочных работ; — косвенные накладные расходы – это заработная плата руководства, коммерческих, административных работников, стоимость аренды, транспортных расходов, затраты на разработку новых изделий.

Принятие управленческих решений невозможно без **анализа существующих затрат и прогноза будущих затрат**. Организация должна самостоятельно принимать решения: 1. В каких разрезах классифицируются затраты 2. Детализировать места возникновения затрат и увязать с центрами ответственности 3. Вести учет фактических либо нормативных затрат, полных либо частичных. Выбор того или иного подхода в решении вопросов учета затрат зависит от нужд управления организацией.

В результате расширения и изменения информац. базы появл. новые подходы к анализу затрат. Система управленияя затратами это совокупность технологий учета анализа отклонений планирования и контроля расходования ресурсов обеспечивающая их наиболее эффективное использование. Анализ затрат включ. анализ состава, структуры, и динамики затрат по предприятию. Ф.2, подразделениям, видам продукции (по общ. сумме, по калькулируемым статьям).

Затраты по конкретному продукту могут анализироваться разными способами 1. Изучив структуру затрат, особое внимание обращают на сокращение тех затрат которые вносят наиболее существенный вклад в общ сумы затрат 2. Можно провести маржинальный анализ 3. Анализ отклонений (изучают неблагоприятные отклонения 4. Сегментальный анализ обеспечивает высокую степень аналитичности благодаря детализации информации о затратах и доходах

1. Источники средств предприятия: состав, структура, показатели, анализ

Источниками собственных средств предприятия выступают (**состав**): уставный капитал, прибыль, специальные фонды, резервы, финанс-е. К источникам заемных средств предприятия относятся: кредиты банков, краткосрочные и долгосрочные займы у других предприятий или физических лиц, собственные (выпущенные и реализованные) и приобретенные ценные бумаги (акции и облигации), различная кредиторская задолженность.

Данные виды финансирования тесно взаимозависимы. Это не означает, тем не менее, взаимозаменяемости. Так, внешнее долговое финансирование ни в коем случае не должно подменять привлечение и использование собственных средств. Только достаточный объем собственных средств может обеспечивать развитие предприятия и укреплять его независимость, а также свидетельствовать о намерении акционеров разделять связанные с предприятием риски и подпитывать тем самым доверие партнеров, поставщиков, клиентов и кредиторов.

Внося прямой вклад в финансирование стратегических потребностей предприятия, собственные средства одновременно становятся важным козырем в финансовых взаимоотношениях предприятия со всеми участниками рынка. Одна главнейших проблем финансового менеджмента состоит в формировании рац-й структуры источников средств предприятия в целях финансирования необходимых объемов затрат и обеспечения желательного уровня доходов.

**Формирования ИС.** Существует четыре основных способа внешнего финансирования: 1. Закрытая подписка на акции. 2. Привлечение заемных средств в форме кредита, займов, эмиссии облигаций. 3. Открытая подписка на акции. 4. Комбинация первых трех способов. Если первый способ оказывается неприемлемым из-за недостатка средств у сегодняшних акционеров или их уклонения от дальнейшего финансирования, то критерием выбора между вторым и третьим вариантами является сведение к минимуму риска утраты контроля над предприятием.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

**Анализ** выполняется в неск. этапов. Вначале следует оценить динамику валюты (итога) баланса. Для этого необходимо сравнить итог баланса на конец и начало отчетного периода. Для этого необходимо сравнить итог баланса на конец и начало отчетного периода. Снижение валюты за рассматриваемый период свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота. Увеличение валюты баланса необязательно является результатом расширения хозяйственной деятельности, а может быть следствием инфляционных процессов. Для получения однозначного ответа следует привлечь имеющиеся на предприятии индексы роста цен на сырье, материалы, работы, услуги.

В зарубежной практике считается достаточным, если удельный вес источников собственных средств находится на уровне 50 % и выше.

В процессе анализа основное внимание следует уделить относительным показателям просроченной задолженности предприятия, а также изменению задолженности за рассматриваемый период. Если имеется просроченная задолженность, необходимо выяснить причины возникших финансовых затруднений и оценить их возможны последствия. По данным отчетности анализируемого предприятия просроченная задолженность отсутствует. Наблюдается увеличение обязательств предприятия к концу отчетного периода.

Анализ источников собственных средств предприятия целесообразно начать с оценки состава и структуры, используя данные баланса и расшифровок к нему.

В процессе анализа первоочередное внимание следует уделить наличию и изменению в динамике таких пассивов, как «Нераспределенная прибыль» и «Фонд социальной сферы». Они представляют собой финансовый результат деятельности предприятия. Анализ фонда накопления должен определить его удельный вес в общем итоге собственных источников и изменение в динамике. Кроме того, анализ должен выявить, какая часть фонда направлена на инвестирование, а какая – на пополнение оборотных средств.

В процессе дальнейшего анализа следует выяснить, какая часть средств, направленных в инвестиции в составе фонда накопления, использована на приобретение основных средств и осуществление других инвестиций, а какая часть осталась нераспределенной. Для этого помимо баланса следует привлечь данные аналитического учета по счету 88 «Фонды специального назначения».

При анализе уставного капитала необходимо оценить полноту его формирования. Информация о величине задолженности участников по их вкладам в уставной фонд отражена в активе баланса по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал». Далее следует убедиться в стабильности величины уставного капитала в течение отчетного периода (на начало и на конец года) и ее соответствии данным, зафиксированным в учредительных документах.

Для характеристики источников формирования запасов используют ряд **показателей**, отражающих различную степень охвата различных видов источников: — Наличие собственных оборотных средств; — Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств; — Общая величина основных источников формирования оборотных средств.

Трем показателям наличия источников формирования оборотных средств соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

1. Нематериальные активы: понятие, состав, структура, формирование, амортизация

Активы — это средства для формирования производственного потенциала, к-рый предприятие использует и намеревается извлечь будущую экон. выгоду, в нем содержащуюся, т.е. потенциал на определенную дату, который прямо или косвенно будет способствовать притоку денег или денежных эквивалентов. Этот потенциал может быть как производственным, так и в форме конвертируемости денег или ден. эквивалентов или обладать способностью снижать ден. расходы, когда более совершенный производственный процесс снижает производственные расходы.

В балансе отражаются *внеоборотные* (долгосрочные) активы, приобретенные для продолжительного пользования в процессе производства на предприятии, и *оборотные* активы, — производственные запасы, дебиторская задолженность, ценные бумаги, денежные средства и др. Это все те активы, которые не предназначены для длительного и непрерывного пользования в производственном процессе. Оборотные активы по своему экономическому содержанию непрерывно возобновляют процесс производства путем полного переноса своей натуральной формы на изготовляемую продукцию или обеспечения необходимых денежных расчетов для производственного цикла.

В последнее время для предприятия все больше значение приобретает такой вид имущества как нематериальные активы. Это обусловлено бурно развивающимися процессами поглощения одних предприятий другими, существенными изменениями в технологии производства товаров и услуг, возрастанием роли информационных технологий. Использование нематериальных активов в экономическом обороте дает возможность современному предприятию изменить структуру своего производственного капитала. За счет увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг увеличивается их наукоемкость, что имеет большое значение для повышения конкурентной способности продукции и услуг.

Нематериальные активы – это активы, которые не имеют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия.

Объекты нематериальных активов должны соответствовать следующим условиям: 1) отсутствие материально-вещественной (физической) структуры; 2) возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества; 3) использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд; 4) использование их в течение длительного времени, то есть срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; 5) наличие способности приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем; 6) отсутствие у организации намерения их перепродать;7) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

Поскольку нематериальные активы бестелесны по своей природе, то важным критерием отнесения того или иного объекта к данной категории имущества явл. также его отчуждаемость. Применительно к нематериальным активам отчуждаемость означает возможность передачи объекта как такового в собственность другому лицу.

Нематериальными активами не могут быть признаны интеллектуальные и деловые качества гражданина, его квалификация и способность к труду, поскольку они не могут быть отчуждены от гражданина и переданы другим лицам.

**Состав и классификация нематериальных активов.** К нематериальным активам относятся объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация организации (гудвилл), организационные расходы.

К организационным расходам относятся гонорары юристам за составление учредительных документов, услуги за регистрацию фирмы и так далее, осуществляемые в момент создания. Расходы по переоформлению учредительных документов, изготовление новых печатей и штампов состав нематериальных активов не включаются.

Такой вид нематериальных активов, как деловая репутация (гудвилл), появл. у предприятия только в том случае, если им была совершена покупка другого предприятия. Деловая репутация может определяться в виде разницы между покупной ценой приобретенного предприятия и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех его активов и обязательств.

*Не относятся к нематериальным активам:* \* научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, не давшие положительного результата; \* научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические работы, разработка которых не завершена и не оформлена в установленном порядке; \* материальные объекты, в которых выражены произведения науки, литературы, искусства, программы для ЭВМ и базы данных.

В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

**Амортизация нематериальных активов.** Длительность участия нематериальных активов в хозяйственной деятельности организации вызывает необходимость начисления их амортизации, которая исчисляется на основе первоначальной стоимости и срока полезного использования.

Срок полезного использования определяется самой организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету на основе: \* срока действия патента, свидетельства и иных ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности по законодательству РФ; \* ожидаемого срока использования объекта, в течение которого организация может получить доход.

Для отдельных групп нематериальных активов срок полезного использования определяется исходя из кол-ва продукции или иного натурального показателя в результате использования конкретного объекта.

Если срок полезного использования установить трудно или невозможно, то нормы амортизации определяются из расчета 20 лет эксплуатации, но не более срока деятельности организации.

Амортизация нематериальных активов начисляется одним из следующих способов: \* линейным способом на основе первоначальной стоимости и нормы амортизации исходя из срока полезного использования; \* способом уменьшаемого остатка на основе остаточной стоимости на начало отчетного года и нормы амортизации исходя из срока полезного использования; \* способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) на основе натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости нематериального актива и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта.

Следует иметь в виду, что амортизационные отчисления по нематериальным активам отражаются в учете того отчетного периода, к которому они относятся. Они начисляются ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы независимо от применяемого способа. При этом могут быть использованы два варианта начисления: \* путем накопления соответствующих сумм на счете 05 "Амортизация нематериальных активов", т. е. по дебету счетов издержек производства (обращения) и кредиту счета 05 "Амортизация нематериальных активов"; \* путем уменьшения первоначальной стоимости объекта без использования счета 05 "Амортизация нематериальных активов", т. е. по дебету счетов издержек производства (обращения) и кредиту счета 04 "Нематериальные активы".

Избранный способ начисления амортизации сохраняется в течение всего срока полезного использования.

Если амортизационные отчисления отражаются в учете по второму способу начисления (без использования счета 05), то после погашения первоначальной стоимости объекта (н-р, патента, свидетельства и т. п.) продолжают отражаться в учете в условной оценке, принятой организацией, с отнесением суммы оценки на финансовые результаты.

Начисление амортизации по нематериальным активам, предоставленным в пользование другой организации, производится организацией-правообладателем.

1. Оборотные активы: понятие, состав, формирование, анализ

Активы — это средства для формирования производственного потенциала, к-рый предприятие использует и намеревается извлечь будущую экон. выгоду, в нем содержащуюся, т.е. потенциал на определенную дату, который прямо или косвенно будет способствовать притоку денег или денежных эквивалентов. Этот потенциал может быть как производственным, так и в форме конвертируемости денег или ден. эквивалентов или обладать способностью снижать ден. расходы, когда более совершенный производственный процесс снижает производственные расходы.

В балансе отражаются *внеоборотные* (долгосрочные) активы, приобретенные для продолжительного пользования в процессе производства на предприятии, и *оборотные* активы, — производственные запасы, дебиторская задолженность, ценные бумаги, денежные средства и др. Это все те активы, которые не предназначены для длительного и непрерывного пользования в производственном процессе. Оборотные активы по своему экономическому содержанию непрерывно возобновляют процесс производства путем полного переноса своей натуральной формы на изготовляемую продукцию или обеспечения необходимых денежных расчетов для производственного цикла.

Источники формирования ОА в значительной степени оправдывают эффективность их использования. Установление оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами обусловлено специфическими особенностями кругооборота фондов. Предприятие обязано использовать ОА рационально и эффективно и имеет их необходимый запас для бесперебойного снабжения процесса обращения и производства.

Собственные средства играют ведущую роль среди источников, обеспечивая имущественную самостоятельность предприятия. Первоначальное их формирование происходит при образовании предприятия и его уставного капитала в пределах установленных норм за счет инвестиций учредителей, а в дальнейшем - за счет прибыли, привлеченных собственных средств, называемых устойчивыми пассивами.

Заемные средства в источниках формирования оборотных средств принимают все большее значение. Привлечение заемных средств обусловлено характером производства, расчетно-платежными отношениями, восполнение недостатка собственных оборотных средств к другим источникам.

Заемные средства обычно используются более эффективно, чем собственные оборотные средства. Они совершают более быстрый кругооборот, имеет целевое назначение, выдается на строго обусловленный срок под %.

Величина ОА предприятия зависит от объема производства/товарооборота. Задача предприятий состоит в том, чтобы найти пути наиболее эффективного использования ОА. Рациональное использование оборотных фондов и ускорение их оборачиваемости улучшает финансовое положение предприятия. ОА делятся на: - Нормируемые - Ненормируемые

Нормируемые оборотные средства составляют до 85% всех оборотных средств, поэтому на них обращают особое внимание. Осн.и нормируемыми оборотными средствами явл.: -товарные запасы; -денежные средства; -прочие активы и др. нормативные оборотные средства

Норматив товарных запасов в финансовом плане устанавливается на квартал в сумму и днях оборота расчетным путем. Увеличение фактического оборота оборотных средств в сравнении с установленным нормативом свидетельствует о наличии сверхнормативных запасов, что неизбежно ведет к ухудшению финансового состояния, под влиянием этого фактора увеличивается задолжность предприятия перед банком, поставщиками. Снижение фактического объема оборотных средств, вложенных в товарные запасы, против норматива также представляет собой отрицательное явление оно свидетельствует о неполной обеспеченности товарооборота товарными ресурсами.

По денежным средствам и прочим нормативным оборотным средствам норматив определяется в сумме и по истечению отчетного периода устанавливается соответственно между фактическими и нормативными величинами оборотных средств.

Ненормативные оборотные средства занимают не большой удельный вес в общей сумме оборотных средств 15-25%. Несмотря на то, что их удельный вес невелик значимость их большая. Особую роль в составе ненормативных средств играет: дебиторская задолжность т.к. она приводит к неплановому отвлечению оборотных средств от их прямого назначения, снижению оборота оборотных средств и нарушает нормальную платежеспособность.

Одним из показателей, характеризующих ОА, явл. размер собственных и привлеченных к ним оборотных средств, для расчета из общей суммы собственных и привлеченных к ним средств вычитают сумму основных средств и необоротных активов. Перевыполнение фактического объема собственных ОА над нормативом оцениваются положительно, однако следует иметь ввиду, что значительное их превышение создает условия для нерационального их использования. Недостаток собственных оборотных средств по сравнению с нормативом представляет собой отрицательный показатель состояния предприятия. Он свидетельствует о том, что предприятие не располагает тем объемом собственных оборотных средств, который ей необходим для успешной хозяйственной деятельности.

Наиболее важным характерным для торговли показателем явл. скорость оборачиваемости оборотных средств, которая может быть выражена в днях и часах оборота.

Наиболее распространенным показателем явл. обороты в днях. Он рассчитывается как частное от деления средней величины оборотных средств на однодневный оборот реализации товаров, причем средняя величина оборотных средств определяется по средней хронологической.

Ускорение или замедление оборотов оборотных средств вызывает влияние двух факторов: 1. Изменение среднего объема оборотных средств. 2. Однодневным оборотом.

Оценка факторов влияющих изменение оборота оборотных средств проводятся по общему объему, а также по нормируемым и не нормируемым оборотным средствам в отдельности.

1. Осн.средства предприятия: понятие, состав, формирование, показатели, амортизация

ОС предприятия - совокупность произведенных общественным трудом материально- вещественных ценностей, используемых в неизменно натуральной форме в течении длительного периода времени и утрачивающих стоимость по частям.

ОС – это один из важнейших факторов любого произ-ва. ОС – это ср-ва труда при помощи которых человек воздействует на предмет труда. Состояние и эффективное использование ОС прямо влияют на конечные результаты хоз. деят-ти пред-я. Рациональное испольование ОС способствует улучшению всех экономич. показателей пред-я: - увеличение выпуска продукции; - снижение себестоимости единицы продукции; — увеличение прибыли.

1) в зависимости от характера участия ОС в процессе расширенного воспроизводства они подразделяются на: -производственные; -непроизводственные.

2) в зависимости от назначения и функций в процессе воспроизводства подразделяются на:

-здания -сооружения -передаточные устройства -машины и оборудование - транспортные средства -инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности -рабочий скот -многолетние насаждения -капитальные затраты по улучшению земель -прочие ОС

В соответствии с действующим порядком к ОС не относятся: - предметы стоимостью не менее 50 кратного размера ММОТ - предметы служащие менее 1 года - специальные инструменты и приспособления вне зависимости от стоимости - спецодежда и обувь, постельные принадлежности - оборудование или машины на складе госпродукции, произведенные или закупаемые предприятиями для продажи - оборудование, сданное в монтаж.

**Оценка эффективности использования ОС** основана на применении общей для всех ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости. Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. ресурсов. Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 руб. выпуска продукции.

Под запасами ресурсов понимают наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по осн. средствам – амортизация.

При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за период необходимо рассчитать среднюю величину запасов на тот же период.

Обобщающим показателем эффективности использования ОС явл. фондоотдача (ФО = Объем производства / Средняя первоначальная (восстановительная) стоимость) .

При расчете показателя учитываются собственные и арендованные ОС, не учитываются ОС, находящиеся на консервации и сданные в аренду.

Показатель фондоотдачи анализируют в динамике за ряд лет, поэтому объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость ОС - на коэффициент переоценки.

Повышение фондоотдачи ведет к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль готовой продукции или амортизационной емкости.

Рост фондоотдачи явл. одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции (ВП). Эту зависимость описывает факторная модель: ВП = ОС \* ФО.

Другим важным показателем, характеризующим эффективность использования ОС, явл. фондоемкость ОС (ФЕ = 1 / ФО = Среднегодовая стоимость ОС / Объем выпуска продукции).

**Амортизация** представляет собой процесс долевого перенесения в денежном выражении стоимости имущества предприятия на вновь изготавливаемый продукт. С другой стороны, под амортизацией принято понимать сумму средств начисленного износа, учитываемого в составе себестоимости как один из ее элементов.

В результате процесса амортизации натурально-вещественная составляющая основных фондов в течение всего срока их службы продолжает оставаться потребительной стоимостью, сохраняя присущие ей производственные функции. Другая же часть ОС отражает происходящий оборот как часть стоимости созданной продукции, накапливаемой в процессе реализации до размеров необходимых капитальных вложений. Выбытие основных фондов и замена их новыми свидетельствуют о завершении кругооборота, истечении срока полезного использования и наступлении первой стадии нового кругооборота. Под сроком полезного использования обычно понимается время, в течение которого осн. фонды обеспечивают получение предприятием дохода на уровне заданной эффективности. Этот срок определяется физическими возможностями основных фондов, а также техническими и экон. и факторами, предопределяющими жизненный цикл того или иного оборудования.

Постепенная утрата потребительских свойств основных фондов в процессе их эксплуатации может быть частично восстановлена в ходе выполняемых ремонтов, реконструкции и модернизации. Все эти действия могут продлить срок полезного использования, но со временем физический износ приводит в негодность машины и оборудование и делает невозможным их дальнейшее участие в производстве.

Наряду с физическим износом осн. фонды претерпевают и моральный износ.

Поскольку осн. фонды явл. ресурсами, используемыми на протяжении продолжительного времени, то и амортизация начисляется таким образом, чтобы распределить их стоимость на весь жизненный цикл, в течение которого они обеспечивают получение дохода. Нарушения такого соответствия могут приводить к серьезным отклонениям в оценке финансовых результатов хозяйствования, так как от размеров начисленного износа и учтенной в издержках амортизации зависит напрямую величина себестоимости реализуемой продукции и, следовательно, прибыль.

Размеры начисляемого износа и накапливаемой амортизации зависят от стоимостной оценки основных фондов. Используемые для этой цели методы учитывают прежде всего источники приобретения внеоборотных активов. Так, по объектам, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований, начисление амортизации производится лишь на ту часть, которая составляет разность между стоимостью основных фондов и полученными бюджетными средствами. В том случае, когда осн. фонды вносятся учредителями акционерного общества в качестве вступительного взноса в уставный капитал, оценка стоимости определяется соглашением сторон. При безвозмездном получении основных фондов, ранее находившихся в эксплуатации, от другого предприятия их оценка производится по остаточной стоимости, представляющей собой разность между первоначальной стоимостью и начисленным ранее износом.

Процесс амортизации стоимости основных фондов может быть осуществлен с использованием того или иного метода. К числу основных относятся следующие: прямой (или линейный) метод снижающегося остатка, метод списания пропорционально объему произведенной продукции или работ.

Прямой (линейный) метод предполагает начисление амортизации исходя из первоначальной или восстановительной стоимости и нормы амортизации, установленной с учетом сроков полезного использования основных фондов.

Метод снижающегося остатка при исчислении годовой суммы амортизации учитывает остаточную стоимость основных фондов и норму амортизационных отчислений, как и в предыдущем методе. Нелинейность выполняемых расчетов приводит к появлению проблемы "ликвидационной стоимости", поскольку к моменту завершения эксплуатации основных фондов часть стоимости оказывается "несамортизированной". Проблема недоамортизации может быть решена при выборе соответствующего источника покрытия ликвидационной стоимости.

Использование метода списания стоимости основных фондов пропорционально объему продукции или выполненных работ предполагает учет интенсивности использования, физический износ оборудования, машин и предполагает не только срок полезного использования, но и потенциальные возможности объекта по выполнению натуральных объемов продукции или работ за это время. Фактическое выполнение указанных объемов за конкретный временной период обусловливает величину начисленной амортизации.

В мировой практике используются и другие методы, позволяющие наиболее полно учесть особенности эксплуатации основных фондов и специфические финансовые задачи, стоящие перед предприятием-производителем. В российской хозяйственной практике наибольшее распространение получил прямой метод начисления амортизации, обеспечивающий формирование фонда возмещения в полном размере к моменту завершения срока полезного использования того или иного объекта.

Амортизация как способ возмещения капитала, использованного ранее для формирования внеоборотных активов, - важная часть финансовой работы на предприятии. Размер начисляемой амортизации должен ежегодно планироваться при разработке финансового плана и сметы затрат на производство, других финансовых показателей. Обеспечение в необходимых размерах средств для воспроизводства основного капитала свидетельствует об эффективности финансового управления, стабильности его финансового состояния по стадиям жизненного цикла.

Анализ движения ОС проводится на основе расчета и анализа след показателей:

1 Коэф поступления (ввода)=Стоим ОС /стоим ОС на конец периода

Показывает какая часть из имеющихся на конец периода ОС была введена в иеч анализа-го периода.

2.Коэф обновления = стоим новых ОС /стоим ОС на конец периода

3.Коэф выбытия= стоим выбыв ОС / стоим ОС на нач года

Показывает какая чать из имевших на нач года ОС выбыло в тес года

4. Коэф ликвидации(выбытия из-за ветхости и износа)= стоим выбыв-х ОС из веет и из/ стоим ОС на нач года.

При анализе расчет показателей сравнивают с норм амортиз-и ( в динамике.)

Показатели хар-е состояние ОС

1.Коэф износа = сумма начисл износа/ полн стоим ОС

Считается на нач года и на конец отч периода.

2.Коэф годности = остат ст ОС / полнс т ОС

Коэф изн + К год-ти =1

Покзатели эффективности исполь-я ОС

Наиболее эффектив показ исполз ОС считаются

1.Фондоотдача= прод-я/срюстоим ОС

Продукция может быть выоажена в натур еденицах или иметь денеж измерен (тов прод-я,выручка от продажи).

2.Фондоемкость –это величина обратная фондоотдаче

ФЕ=ср стоим ОС /прод-ю

Рост фондоотдачи явл-ся одним из факторов интенсивного роста объема выпуска прод-ии (продаж прод-ии)

ФО = ВП/ОС ВП=ОС\*ФО

∆ВПос=∆ОС\*ФОо – влиян экстенсивного факторв т.е.ОС

∆ВПфо =ОС1 \* ∆ФО – влиян интенсивного фактора т.е ФО.

Помимо размера влияния фактора можно найти

1 Долю прироста за счет этого фактора

d ос = ∆ВПос / общее ∆ ВП

d фо = ∆ВП фо / общее ∆ВП

2 Размер относ экономики ресурсов (дополнит расхода ресурсов) за счет фактора интенсификации

∆ОС = ОС1 – (ВП1/ ФО о) = «- « знак минус будет озночать условия экономич ресурсов.

Знак « +» дополнит использ ресурсов..

1. Показатели рентабельности, методы их исчисления

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.

Показатели рентабельности можно объединить в неск. групп: 1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов; 2) показатели, характеризующие рентабельность продаж; 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

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

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 (Rп) 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. Rп = Пб / РП или Rп = Пч / РП.

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

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

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию (R), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид:



Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепных подстановок.

Затем следует сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения средних реализационных цен и себестоимости единицы продукции:

|  |
| --- |
|  |

Таким же образом производится факторный анализ рентабельности продаж. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет следующий вид:



Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:



Аналогично осуществляется факторный анализ рентабельности инвестированного капитала. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (VРП), ее структуры (УДi), себестоимости (Зед), среднего уровня цен (Цi) и финансовых результатов от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией продукции и услуг (ВФР).

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала ( ) зависит от объема продаж и скорости оборота капитала (коэффициента оборачиваемости Коб), который определяется отношением суммы оборота к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж.

И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. Таким образом, объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, т.к. с его изменением пропорционально увеличиваются или уменьшаются сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно записать в виде



Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Осн.и их источниками явл. увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

1. Фин.стратегия предприятия. Организация фин.работы на предприятии

Финансовая стратегия предприятия - это программа обеспечения предприятия необходимыми денежными средствами и, следовательно, нормальной фин. устойчивости в целях оптимизации получаемой прибыли. Именно это и явл. главной страт. целью финансов предприятия.

ФСП может быть генеральной и оперативной.

Генеральная стратегия разрабатывается на год и большую перспективу, а оперативная - на месяц, квартал, полугодие. Кроме того, может быть стратегия достижения определенных целей, т.е. отдельных задач.

Главные факторы, влияющие на ФСП, которые должны быть объективно и всестороннее учтены при ее разработке, следующие: - действующий финансовый механизм, существующие условия финансового рынка, рыночной экономики в целом; - производственные, маркетинговые и финансовые возможности предприятия.

Цели ФСП должны быть сопоставимы с возможностями предприятия.

Оперативная ФСП должна базироваться на учете всех денежных средств, используемых предприятием, другими словами, всех валовых доходов и расходов предприятия за опред. период. Оперативная ФСП позволяет определить обеспеченность предприятия ден.средствами на любую конкретную дату в ближайшее время и наметить соответствующие меры.

Реализация ФСП должна осуществляться на основе сочетания жесткого централизованного финансового стратегического руководства и гибкого своевременного реагирования на изменившиеся условия.

Задачи ФСП: - определение фин. состояния предприятия на основе анализа;- оптимизация оборотных средств предприятия, т.е. запасов и источников формирования; - определение доли и структуры заемных средств и их эффективности; - оптимизация инвестиций и источников средств для развития производства; - прогнозирование прибыли предприятия; - оптимизация распределения прибыли; - оптимизация налоговой политики с максимальным учетом возможных льгот и недопущение штрафов и переплат; - определение направлений вложения высвобождающихся денежных средств с целью получения максимальной прибыли, в том числе приобретение ценных бумаг смежных предприятий; - анализ применяемых и выбор наиболее эффективных форм безнал. расчетов, в том числе с использованием векселей; - разработка ценовой политики применительно как к выпускаемой, так и к покупаемой продукции с учетом фин. состояния предприятия; - определение политики ВЭД.

Осн.и направлениями **финансовой работы на предприятии** явл.: 1. Финансовое планирование 2. Оперативная работа 3. Контрольно-аналитическая работа

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития предприятия. На данном этапе составляются: финансовый план (бизнес план, баланс доходов и расходов предприятия), платежный календарь, кассовый план, расчет потребности в краткосрочном кредите, сметы расходования специальных фондов.

Оперативная работа - это оформление платежных и расчетных документов, организация расчетов с поставщиками и подрядчиками и бюджетом, банком, внебюджетными фондами, вышестоящей организацией по отчислениям в централизованные фонды, а также рабочим и служащим по оплате труда.

Важным участником оперативно-финансовой работы явл. соблюдение расчетно-платежной дисциплины, т.е. недопущение образования дебиторской и кредиторской задолженности.

Контрольно-аналитическая работа включает контроль за выполнением планов финансово-хозяйственной деятельности, соблюдение финансовой дисциплины и сохранению собственности.

Анализ проводится по следующим направлениям: - оценка денежных результатов деятельности предприятия; - оценка величины средств находящихся в распоряжении предприятия; - анализ состояния финансовых средств

Структура финансовой службы и численность зависят от организационно-правовой формы предприятия, объема производства и общего кол-ва, работающих на предприятии.

На небольших предприятиях с малыми оборотами и незначительной численностью рабочих функции финансиста могут быть объединены с функциями бухгалтера. На крупных предприятиях особенно в форме АО финансовый отдел состоит из нескольких групп, за которыми закреплены определенные функции.

Начальник отдела подчинен непосредственно начальнику предприятия. В рыночных условиях хозяйствования важнейшими задачами финансовой службы явл.: 1. Выполнение обязательств перед банком. 2. Выполнение обязательств перед поставщиками, работниками и другими финансовыми организациями 3. Контроль за исполнением собственных и заемных средств. 4. Организация финансового менеджмента

1. Фин.устойчивость предприятия: сущность, виды, показатели оценки

Финансовая устойчивость характеризуется, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку ФУП. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, характеризующих состояние и структуру активов предприятия и обеспеченность их источниками покрытия (пассивами).

Их можно разделить на две группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств, и показатели, определяющие состояние осн. средств.

Показатели ликвидности и ФУП взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о благополучии финансового состояния предприятия:

Важнейшим показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, явл. *коэф-т автоно**мии* (*К = Собственный капитал / Активы).* Для коэф-та автономии желательно, чтобы он превышал по своей величине 50%.

Производными от коэф-та автономии явл. такие показатели как коэф-т финансовой зависимости и коэф-т соотношения заемных и собственных средств.

*Коэф-т финансовой зависимости* показывает долю заемных средств в финансировании предприятия (К= Заемный капитал / Активы).

*Коэф-т соотношения зае**мных и собственных средств* — это отношение всего привлеченного капитала к собственному (К = Заемный капитал / Собственный капитал). Он показывает, каких средств у предприятия больше — заемных или собственных. Чем больше коэф-т превышает единицу, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. Допустимый уровень зависимости определяется условиями работы каждого предприятия и, в первую очередь, скоростью оборота оборотных средств. Поэтому дополнительно к расчету коэф-та необходимо определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее материальных оборотных средств, это означает достаточно высокую интенсивность поступления денежных средств на счета предприятия, т.е. в итоге — увеличение собственных средств. Поэтому при высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэф-т соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу.

*Коэф-т по**крытия инвестиций* характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов предприятия (*К = [Собственный капитал + Долгосрочные обязательства] / Активы*). Это более мягкий показатель по сравнению с коэф-том автономии. Принято считать, что нормальное значение коэф-та равно около 0,9, критическим считается его снижение до 0,75.

Состояние оборотных средств в основном отражается в показателях обеспеченности оборотных средств и их составляющих собственными оборотными средствами.

В финансовом анализе наиболее часто находит применение *коэф-та обеспеченности текущих активов* собственными оборотными средствами, показывающего какая часть оборотных средств предприятия была сформирована за счет собственного капитала. Нормативное значение показателя не ниже 0,1. (*К= Собственные оборотные средства / Текущие активы*).

*Обеспеченность м**атериальных запасов собственными оборотными средствами* - это частное от деления собственных оборотных средств на величину материальных запасов, т.е. показатель того, в какой мере материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных. Нормативное значение – не менее 0,5. (*К = Собственные оборотные средства / Материально-производственные запасы*).

Другим показателем, характеризующим состояние оборотных средств, явл. *коэф-т соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств (К= Материально-производственные запасы / Собственные оборотные средства*). По сути этот показатель - обратный показателю обеспеченности материальных запасов.

Показатель соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств находит применение в экономически развитых странах. Его нормативное значение, как правило, больше 1, а с учетом нормативного значения предыдущего показателя не должно превышать 2. Значительное превышение этого критерия свидетельствует об ухудшении положения, поскольку это означает, что имеет место непомерно высокая доля омертвленного в запасах капитала.

Материально-производственные запасы формируются как за счет собственных оборотных средств, так и за счет краткосрочных ссуд и займов, а также кредиторской задолженности по товарным операциям. С учетом этого для анализа представляет интерес *по**каза**тель по**кры**тия запасов (К = [Собственные оборотные средства + Краткосрочные кредиты банков и займа + Кредиторская задолженность по товарным операциям] / Материально-производственные запасы*).

Следующим показателем, характеризующим состояние оборотных средств, явл. показатель *маневренности собственного капитала*. (­).

Коэф-т маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом явл. гарантией устойчивости финансового состояния при неустойчивой кредитной политике. Высокие значения коэф-та маневренности положительно характеризуют финансовое состояние.

Уровень показателя обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами оценивается прежде всего в зависимости от состояния материальных запасов. Если их величина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, т.е. показатель будет меньше единицы. Наоборот, при недостаточности у предприятия материальных запасов для бесперебойного осуществления деятельности, показатель может быть выше единицы, но это не будет признаком хорошего финансового состояния предприятия.

Уровень коэф-та маневренности зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких (т.к. в фондоемких значительная часть собственных средств явл. источником покрытия основных производственных фондов). С финансовой точки зрения чем выше коэф-т маневренности, тем лучше финансовое состояние.

В числителе обоих показателей - собственные оборотные средства, поэтому в целом улучшение состояния оборотных средств зависит от опережающего роста суммы собственных оборотных средств по сравнению с ростом материальных запасов и собственных источников средств. Зависимость можно определить и исходя из того, что собственных оборотных средств у предприятия тем больше, чем меньше основных средств и внеоборотных активов приходится на рубль источников собственных средств. Понятно, что стремиться к уменьшению основных средств и внеоборотных активов (или к относительно медленному их росту) не всегда целесообразно.

Не менее важно иметь представление о самих оборотных средствах, а точнее об их составе. Для этого особый интерес представляет показатель *маневренности функционального капитала* (собственных оборотных средств). (*К = Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения / Собственные оборотные средства*). Показатель характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг, т.е. средств, имеющих абсолютную Л.. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Следующая группа показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, включает показатели определяющие состояние основных средств.

*Инде**кс постоянного* *актива* - коэф-т, характеризующий долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. (*И = Внеоборотные активы / Источники собственных средств*).

Очень важным показателем финансовой устойчивости явл. *коэф-т реальной стои**мости и**мущества* (он называется еще коэф-том реальной стоимости основных и материальных оборотных средств в имуществе предприятия). Он определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства. Наиболее интересен этот коэф-т для предприятий, производящих продукцию, хотя в известной степени он важен и для торговли. Коэф-т рассчитывается делением суммарной величины основных средств (по остаточной стоимости), производственных запасов, незавершенного производства и малоценных и быстроизнашивающихся предметов (по остаточной стоимости) на стоимость активов предприятия (валюту баланса). (*К = Реальные активы / Активы*).

Этот коэф-т определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства. Он очень важен, если данное предприятие предполагает установить договорные отношения с новыми партнерами — поставщиками или покупателями. Коэф-т реальной стоимости имущества у таких поставщиков или покупателей поможет предприятию создать представление об их производственном потенциале и целесообразности заключения договоров с ними с этой точки зрения.

На основе данных хозяйственной практики нормальным считается ограничение, когда реальная стоимость имущества составляет более 0,5 от общей стоимости активов.

В случае снижения значения показателя ниже критической границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения (если финансовые результаты деятельности предприятия в отчетном периоде не позволяют существенно пополнить такие активы за счет собственных средств).

*Коэф-т накопления амортизации* определяет отношение суммы износа по осн. средствам и нематериальным активам к сумме первоначальных стоимостей соответственно основных средств и нематериальных активов. (*К = Износ основных средств и нематериальных активов / Первоначальная стоимость основных средств и нематериальных активов*).

Следует обратить внимание не величину износа основных средств. Хотя абсолютная величина этого показателя совсем не означает, что предприятие очень устарело, значительная величина этой доли от первоначальной стоимости (20-25%) говорит о том, что оборудование, здания и сооружения компании сильно изношены, и требуют обновления. Следует оценить динамику доли амортизации в стоимости основных средств. Тенденция к ее сокращению говорит о том, что руководство предприятия заботится о будущем и принимает активные меры по техническому перевооружению основных фондов.

Помимо перечисленных показателей, можно выделить еще один обособленный показатель, характеризующий финансовую устойчивость. Это коэф-т соотношения текущих активов и недвижимости. Он определяется как частное от деления стоимости текущих активов на стоимость недвижимого имущества. (*К = Текущие ак**тивы / Внеобороттные активы*).

Оптимальная и критическая величина соотношения текущих активов и недвижимости обусловлена отраслевыми особенностями предприятий. Исходя из соображения, что минимальная финансовая стабильность предприятия достигается в случае, когда обязательства гарантировано покрываются текущими активами, признаком такой стабильности явл. выполнение условия: коэф-т соотношения текущих активов и стоимости недвижимого имущества больше коэф-та отношения заемных к собственному капиталу.

В зависимости от соотношения величин показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и источников формирования запасов можно с определенной степенью условности выделить следующие типы финансовой устойчивости.

**Типы финансовой устойчивости**

*1 Абсолютная финансовая устойчивость.* Когда все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. предприятие не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассм. как идеальная, поскольку означает, что администрация не умеет, не желает или не имеет возможности использовать источники средств для основной деятельности.

*2 Нормальная финансовая устойчивость* Когда успешно функционирующее предприятие использует для покрытия запасов различные “нормальные” источники средств — собственные и привлеченные.

*3 Неустойчивое финансовое положение (*Материально-производственные запасы > Источники формирования запасов).Данное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся в известном смысле “Нормальными”, т.е. обоснованными.

*4 Критическое финансовое положение.* Предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

1. Формирование, распределение и использование прибыли предприятия. Показатели, факторы, влияющие на величину прибыли

Финансовым результатом деятельности коммерческой организации может быть либо прибыль, либо убыток. Прибыль - это показатель эффективности работы фирмы. Расчетно она определяется по формуле: П = Д – Р (доход — расходы)

В классической теории различают: бухгалтерскую прибыль, которая представляет собой сумму общей выручки производителя за вычетом его внешних издержек. Под внешними издержками понимается величина денежных расходов, осуществляемых производителем с поставщиком. Экон. прибыль - это бухгалтерская прибыль за вычетом суммы внутр. издержек, то есть произведенных в процессе самостоятельного использования собственных ресурсов.

Формирование и распределение прибыли:

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)** |
| (-) | Налог на добавленную стоимость |
| (-) | Специальный налог |
| (-) | Затраты на производство и реализацию продукции |
| **(=)** | **ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)** |
| (+) | Прибыль от реализации основных средств |
| (+) | Прибыль от реализации прочих активов |
| (-) | Убыток от реализации основных средств |
| (-) | Убыток от реализации прочих активов |
| (+) | Прибыль (доходы) от внереализационных операций |
| (-) | Убыток (потери) от внереализационных операций |
| **(=)** | **ВАЛОВАЯ (БАЛАНСОВАЯ) ПРИБЫЛЬ** |
| (-) | Прибыль  —доходы от иных видов деятельности  — доходы по ценным бумагам, принадлежащим предприятию |
| (-) | Отчисления в резервный фонд |
| (-) | Льготы по налогу на прибыль |
| **(=)** | **НАЛОГООБЛАГАЕМАЯ ПРИБЫЛЬ** |
| (-) | Налог на прибыль по ставке |
| (-) | Прочие налоги и сборы |
| **(=)** | **ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, ОСТАЮЩАЯСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ** |

Чистая прибыль, т.е. прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется двумя способами: 1. Посредством образования специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления и резервных фондов; 2. Путем непосредственного распределения чистой прибыли по отдельным направлениям.

Во втором случае распределение прибыли отражается в финансовом плане.

В первом случае дополнительно к финансовому плану составляются сметы расходования фондов накопления и потребления.

Фонд накопления используется на НИР, проектные, конструкторские и т.п. работы, освоение новых технологий и выпуск новой продукции, техническое перевооружение и реконструкцию, погашение долгосрочных ссуд, прирост оборотных средств, на природоохранные мероприятия, на учредительские взносы.

Фонд потребления используется на социальное развитие и социальные нужды.

1. Гос. регулирование цен

В развитых странах мира правительства различными способами регулируют рынки: через механизм налогообложения, предоставление субсидий, установление контроля за ценами и др. Рассмотрим изменения в рыночном механизме при установлении гос-вом максимальной цены, более низкой, чем цена равновесия.

Установление гос-вом цен, более низких, чем цена равновесия, дает возможность людям с низкими доходами приобрести определенные виды жизненно необходимых товаров и услуг. Типичный пример подобного регулирования — установление государственного контроля над ценами на рынке жилья, в частности, регулирование квартирной платы. Это не исключает, однако, возможности возникновения таких негативных последствий регулирования, как появление новых государственных учреждений, регламентирующих очередь на получение жилья, возникновение черного рынка жилья и др. Оптимальным средством решения данной проблемы явл. дотации гос-ва в форме предоставления льготных кредитов с целью расширения строительства жилья.

Государственное регулирование цен целесообразно и в том случае, когда цена равновесия слишком низка. Подобная ситуация складывается в сельском хозяйстве, и связана она с особенностями ценообразования в данной сфере. Формирование общественно необходимых затрат здесь происходит в соответствии не со средними затратами (как в промышленности), а с наибольшими, предельными затратами, которые имеют место на худших по качеству участках земли, иначе цена равновесия не будет обеспечивать доход товаропроизводителям. Государственное регулирование цен в сельском хозяйстве также обусловлено потребностью стимулирования такого объема производства, при котором страна могла бы полностью обеспечить себя продовольствием, что явл. показателем экон. безопасности. В результате государственного регулирования образовываются излишки сельскохозяйственной продукции, которые страна может попробовать продать на мировых рынках по демпинговым (заниженным) ценам. При этом гос-во защищает отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя с помощью высокой пошлины на ввозимую импортную продукцию.

Практика передовых стран мира показала, что свободная рыночная экономика без государственного регулирования неспособна достичь общего равновесия, то есть одновременного равновесия на всех рынках и во всем хозяйственном комплексе. Иной подход к проблеме свойствен популярной на Западе теории общего равновесия Л. Вальраса, которую И. Шумпетер назвал «священным писанием» политической экономии. Теорию общего равновесия в модернизированном виде и сейчас считают ядром политической экономии.

Государственное регулирование цен осуществляется государственными органами прямо и опосредовано. В первом случае гос-во устанавливает цены на акцизные товары, на продукцию базовых отраслей промышленности, образующих каркас системы цен (уголь, электроэнергию и др.), которые, как правило, находятся в государственной собственности, предоставляет гос. субсидии, в том числе ценовые, устанавливает договорные цены на товары и услуги военного назначения. В рамках ЕС надгос. органы устанавливают фиксированные цены на сельскохозяйственную продукцию, унифицируют транспортные тарифы, гармонизируют налоги, социальные выплаты и т. д., что свидетельствует о прямом и опосредованном наднациональном регулировании цен.

В рамках отдельных стран опосредованное регулирование цен осуществляется через механизм ускоренной амортизации, установление налога на добавленную стоимость, стимулирование экспортной деятельности отечественных товаропроизводителей, предоставление им льготных кредитов и др. Государственное регулирование цен значительно усиливается во время кризиса.

Важной особенностью государствено-монополистического регулирования экономики в конце 70-х гг. и в последующий период в развитых странах, где к власти пришло консервативное руководство, явл. некоторое ослабление государственного вмешательства на национальном уровне при одновременном усилении государственно-монополистического регулирования на наднациональном уровне, которое осуществляется в рамках региональных экон. объединений, международных экон. организаций. Последняя тенденция еще больше усиливается на новом этапе НТР, с началом нового переворота в технологическом способе производства, который носит интернациональный характер. Эти изменения в государственном регулировании экономики на международном уровне будут влиять на национальные формы и методы регулирования.

1. Состав и структура цены: расчет цен на основе издержек производства, на основе анализа безубыточности. Эластичность цен

Цена – это денежное выражение стоимости товара. Она относительно полно или ориентировочно отражает в денежном выражении затраты общественного труда, материала, на обязательные платежи, получение прибыли, с учетом прочих расходов на производство данного вида изделия.

На рынке товаров цены различаются по видам: оптовые цены, возмещающие издержки и обеспечивающие прибыль предпринимателю (оптовые базы); розничные цены, по которым товары реализуются населению в торговой сети или отдельными продавцами (реализаторами); цена производства, которая, как и оптовая цена равна издержкам плюс максимальная прибыль на весь авансированный капитал (автозаправочные станции); закупочные цены на продукты сельского хозяйства, рыболовства, охоты, лесных угодий и др., закупаемых у населения, мелких предпринимателей; цена рабочей силы, выступающая в форме заработанной платы.

В зависимости от района действия цены могут быть едиными в стране (стоимость доллара) или дифференциальными по регионам. По срокам действия цены различаются: условно постоянные; временные; сезонные. Цены разнятся также по способу включения транспортных расходов и другим признакам, оказывающим влияние на ценообразование.

В рыночной экономике всеобщим инструментом механизма хозяйствования выступает цена. Все процессы планирования, регулирования и стимулирования экон. деятельности на всех стадиях воспроизводства осуществляется с помощью цен. Посредством цен достигается взаимосвязь всех элементов социально-экон. системы современного общества.

Цена выполняет ряд функций: — Учетно-измерительная – с помощью цены учитываются затраты производителей, устанавливается (измеряется) кол-во денег, необходимое для совершения товарных сделок, определяются масштабы денежной массы для осуществления платежей; — Информационная – дает покупателям и продавцам информацию об изменениях в спросе и предложении, о потребностях в тех или иных товарах, дефиците при избытке ресурсов и т.п. Тем самым покупатели и продавцы ориентируют свои действия. — Стимулирующая – стимулирует наиболее экономичные способы производства и наиболее рациональное поведение спроса; — Распределительная – производители через цену ориентируются в распределении полученного дохода;— Социальная – цены влияют на уровень жизни, структуру и объем потребляемых товаров и услуг. Манипулируя ценами, правительству регулирует уровень потребления различных слоев общества.

Любая цена включает в себя определённые элементы. **Состав цены** – значение элементов цены в абсолютном выражении. **Структура цены** – удельный вес отдельных элементов в составе цены, выраженный в % или в долях. Косвенные налоги (НДС, акциз) включаются в цену услуги, работы, прямые же устанавливаются на имущество.

Различают два подхода в методологии **ценообразования**: стоимостной или затратный, и полезностный (ценностный). Затратный метод опирается на трудовую теорию стоимости Маркса. Согласно ей, цена опирается совокупностью затрат на производство, или издержками производства. К ним производители добавляют определенную сумму денег, составляющую, чаще всего, среднюю прибыль.

Затратный: Продукт – Технология – Затраты – Цена – Ценность – Покупатель.

Ценностный: Покупатель – Ценность – Цена - Затраты – Технология – Продукт

Затратный подход представляет собой пассивное ценообразование, ценностный подход активное ценообразование (более предпочтителен). Ценность товара – то кол-во денег которое покупатель готов заплатить за товар исходя из его полезности.

В современной западной экономике большинство фирм используют для формирования цен метод «полных затрат» (сумма всех издержек производства с добавлением надбавки на прибыль, отнесенные на единицу продукции). Механизм ценообразования включает следующие технологические стадии: изучение допустимого уровня цены и качества товара на различных рынках; определение уровня издержек производства и реализации товара в зависимости от объема производства и с учетом фактора времени, а также уровня цен на оборудование, сырье и материалы; оценка возможной массы прибыли и чистой прибыли при различных объемах продаж с учетом выплаты налогов, процентов за кредит и других обязательных платежей из прибыли; оценка конкурентоспособности данного товара; согласование уровня надбавок и скидок к цене с осн.и покупателями товара; постоянное изучение конъюнктуры рынка и эффективности цены, своевременное ее снижение для расширения масштабов спроса. Механизм ценообразования требует наличия достаточного объема ценовой информации и компетенции работников.

В теории ценообразования встречаются неск. **методов расчета цены**. Наиболее известные из них это: — расчет цены на основе себестоимости (или средние издержки плюс прибыль); — расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; — установление цены на основе уровня текущих цен или цен конкурентов; — установление цены на основе торгов; — маркетинговый подход к формированию цены.

Самым простым явл. первый метод — расчет цены на основе себестоимости (или средние издержки плюс прибыль), суть которого состоит в том, что производитель определенного товара вычисляет себестоимость производства товара, а затем начисляет определенную наценку, которая и представляет собой прибыль производителя. Таким образом, цена товара равна себестоимость плюс наценка. Расчет цен на основе издержек производства состоит в суммировании издержек и прибыли, которую предприятие рассчитывает получить. Преимущество этого метода: простота и удобство, поэтому возможна ситуация, что при данной цене товар не будет пользоваться спросом на рынке.

Второй метод (расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли) также основан на исчислении издержек фирмы. Производитель стремится установить такую цену, которая обеспечит ему желаемый объем прибыли. Методика ценообразования с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности. На таком графике представлены общие издержки и ожидаемые общие поступления при разных уровнях объема продаж. Такой метод ценообразования требует от фирмы рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения целевой прибыли, а также анализа вероятности достижения всего этого при каждой возможной цене товара.

Третий метод (установление цены на основе уровня текущих цен или цен конкурентов) Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса. Она может назначить цену на уровне, выше или ниже уровня цен своих основных конкурентов.

Четвертый метод (установление цены на основе торгов) применяется в случаях борьбы фирм за подряды в ходе торгов. В подобных ситуациях при назначении своей цены компания отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от взаимоотношений между этой ценой и показателями собственных издержек или спроса. Компания хочется завоевать контракт, а для этого нужно запросить цену ниже, чем у других. Однако цена эта не может быть ниже себестоимости, иначе фирма нанесет сама себе финансовый урон.

Таким образом, при установлении цены можно ориентироваться на затраты, цены у конкурентов и маркетинг. Методы ориентации на затраты и цены у конкурентов имеют серьезные недостатки, поэтому цены лучше формировать на основе соображений, ориентированных на маркетинг. К ним относятся маркетинговая стратегия, ценность товара для потребителя, взаимосвязи «цена-качество», ценообразование в пределах ассортиментных групп, объяснимость цен, уровни конкуренции, оговариваемые уступки, воздействие ценовой политики на дистрибьюторов и розничных торговцев, политические факторы и затраты.

Из анализа всех перечисленных методов можно сделать вывод, что большинство стратегий ценообразования основаны на себестоимости (или издержках). Цена же представляет собой себестоимость, увеличенную на определенную надбавку, которая и представляет собой прибыль производителя.

**Ценовая эластичность** Согласно закону спроса, потребители при снижении цены будут приобретать большее кол-во продукции. Однако степень реакции потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту.

Экономисты используют концепцию ценовой эластичности для определения чувствительности потребителей к изменению цены продукции. Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то такой спрос называют относительно эластичным или просто эластичным.

Если существенное изменение в цене ведет к небольшому изменению в количестве покупок, то такой спрос относительно неэластичный или просто неэластичный. Когда %-ное изменение цены и последующее изменение кол-ва спрашиваемой продукции равны по величине, то такой случай называют единичной эластичностью. Если изменение цены не приводит ни к какому изменению кол-ва спрашиваемой продукции, то такой спрос явл. совершенно неэластичным. Если самое малое снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупки от нуля до предела своих возможностей, то такой спрос явл. совершенно эластичным.

Формула ценовой эластичности Степень ценовой эластичности или неэластичности определяют с помощью коэффициента эластичности (Ed) .

Ed= %-ные изменения вычисляются путем деления величины изменения в цене на первоначальную цену, и следующего за этим изменения в количестве спрашиваемой продукции на то кол-во продукции, на которое спрос предъявлялся первоначально.

Использование %-ных изменений позволяет избежать ошибок в расчетах при использовании произвольных единиц измерения. Ценовой коэффициент эластичности всегда будет иметь отрицательный знак (т.к. закон спроса представляет собой обратную зависимость кол-ва продукта от цены), поэтому рассматривается только абсолютная величина коэффициента эластичности.

1. Ценовые стратегии: сущность, осн.виды и условия их выбора, методы установления цен

Ценовая стратегия – это набор методов, с помощью которых формируется цена.

Для решения задач ценовой стратегии необходимо тщательно изучить и проанализировать обширную информацию, которую можно свести в шесть блоков:

1. Информация о рынке в целом должна включать ответы на следующие вопросы: • На каких сегментах рынка может быть продан товар? • На какие группы покупателей можно рассчитывать? • Какой объем рынка? • Как взаимодействуют отдельные сегменты рынка?

2. Информация о конкурентах на рынке: • Какие конкурирующие товары продаются на рынке? • Каковы особенности требований покупателей? • Как изменяется цена? • Динамика цен зависит от очень многих факторов и может быть разнонаправленной. • Изменяется ли доля рынка отдельных товаров? • Изменяется ли доля рынка конкурентов? • Каково финансовое положение конкурентов? • Каковы предполагаемые действия конкурентов в случаях изменения условий рынка при внедрении товаров фирмы на рынке?

3. Информация о существующих ценах на рынке.

4. Информация по правительственной политике в отношении цен.

5. Информация о производственных затратах. Фирма должна оценивать возможности производства и сопоставить их с условиями, которые диктует рынок: • Возможные объемы производства и складские запасы фирмы в настоящее время; • Уровень затрат; • Затраты, имеющие наибольшее значение для ценообразования. Особенности структуры затрат, динамика отдельных статей затрат, их зависимость от внутр. и внешних факторов;• Влияние на затраты, оказываемое изменение объема производства. Каковы уровень и доля постоянных расходов, их влияние на стоимость; • Соответствует ли задачам ценообразования имеющаяся информация?

6. Итоговый блок информации о выручке от продажи товара и прибыли. При изучении следует проанализировать вопросы целесообразности выхода на рынок и рассмотреть следующие задачи: • Соотношение между выручкой от продажи, прибылью и затратами; • Воздействие объема производства на выручку от продажи и на прибыль; • Влияние на выручку от продажи при стимулировании сбыта рекламой, скидками; • Рентабельность товара и ее отличие от аналогичного показателя у конкурентов?

*Ценообразование на различных типах рынков проводится по методике, приемлемой для каждого из четырех видов рынка, каждый из которых ставит свои проблемы в области ценообразования и от которых зависит ценовая политика продавца:*

*1. Рынок чистой конкуренции состоит из множества продавцов и покупателей схожего товара. Продавец не в состоянии запросить цену выше рыночной, поскольку покупатели могут свободно купить товар по рыночной цене.*

*2. Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением и упаковкой. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарам услугах. Покупатели видят по-разному различия в товарах и готовы платить за товары разную цену. Продавцы стремятся разнообразить ассортимент разных потребительских сегментов, иногда пользуются присвоением товарам марочных названий, широко используют рекламу и методы личной продажи.*

*3. Рынок олигополистической конкуренции состоит из небольшого числа продавцов, чувствительных к политике ценообразования. Товары могут быть схожими и различными по виду и модификации. Небольшое число продавцов объясняется тем, что новым конкурентам создаются трудности при проникновении на этот рынок. Если фирма снижает цену товара на 10%, то покупатели быстро переключаются на ее товары, спрос автоматически возрастает в неск. раз. Другим партнерам приходится или снижать цены, или предлагать новые услуги, чтобы удержать клиентов. Но если олипоголист повысит цены, конкуренты могут не последовать примеру. И ему останется или вернуться к прежним ценам, или рисковать потерей сегмента рынка и спроса на его товары.*

*4. Рынок чистой монополии характеризуется наличием одного продавца. Это может быть гос. организация или частная компания, регулируемая монополия или нерегулируемая монополия. Ценообразование складывается неодинаково. Гос. монополия с помощью политики цен может способствовать вытеснению с рынка конкурентов, снижая цену ниже себестоимости для тех покупателей, которые не в состоянии купить товар за полную стоимость. Также цена может быть оставлена на уровне покрытия издержек или для получения высоких доходов. А иногда цену повышают так высоко, чтобы сократить потребность населения в товаре. Гос. монополия может разрешить фирме продавать рядом товар, устанавливая такие расценки, чтобы фирма могла получить « справедливую норму прибыли», чтобы для фирмы возможность увеличения производства товаров широкого потребления. При нерегулируемой монополии фирма имеет возможность самостоятельно устанавливать цены на свои товары, какие только может выдержать рынок. Фирма не всегда устанавливает максимальные цены из-за введения государственного регулирования или нежелания привлекать новых конкурентов, а также потому, что благодаря низким ценам она имеет возможность проникновения на новый сегмент рынка.*

За исключением работы на рынках чистой конкуренции методику установления исходной цены на свои товары проводят в шесть этапов: 1. Постановка задачи образования цены. 2. Определение спроса. 3. Оценка издержек. 4. Анализ цен и товаров конкурентов. 5. Выбор методов образования цены. 6. Установление окончательной цены.

*Существуют два способа установления цены на продукцию: исходя из издержек на производство и сбыт продукции – называемый ценообразование по издержкам; второй метод – ценообразование по спросу, когда исходят из возможностей рынка по покупательской способности. Применяется и третий способ ценообразования, основанный на ценах на конкурентную продукцию.*

**Стратегия ценообразования** содержит концепции предприятия в определении цен на свою продукцию. Наиболее распространенные стратегии, принимаемые в условиях рыночной экономики России, следующие: • стратегия «снятия сливок» состоит в высокой рентабельности продаж при уникальности изделия и отсутствия аналогов на рынке; • стратегия следования за спросом удерживается на каждом новом снижении уровня достаточно долго до существенного сокращения спроса на рынке продаж; • стратегия проникновения на рынок, или ценовой порыв, проводится путем установления более низкой цены для проникновения на новые сегменты рынка. Такая стратегия подходит лишь крупным фирмам; • стратегия устранения конкурентов не позволяет потенциальным конкурентам выйти на рынок; ее цель также добиться максимальных продаж за короткое время. Устанавливается цена, близкая к расходам, что дает малую прибыль; • стратегия сохранения стабильного положения на рынке с сохранением умеренного процента рентабельности; • стратегия поддержания и обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия. Она связана с выбором надежных заказчиков.

Запрещенные стратегии – это те, которые не рекомендуется применять предприятию (или они запрещены гос-вом, или идут в разрез с этикой рынка). К ним относятся: • стратегии монополистического ценообразования – установление и поддерживание высоких цен и получение сверхприбылей; • стратегии демпинговых цен – заниженных рыночных цен с целью борьбы с конкурентами; • стратегии, основанные на соглашениях хозяйствующих субъектов и идущие в разрез с требованиями рынка и государственных ограничений или ведущие к нарушению нормативных актов; • стратегии ценообразования, преследующие спекулятивные цели.

Фирмы подходят по-разному к проблемам ценообразования. В мелких фирмах цены часто устанавливают руководители. В крупных компаниях ими занимаются управляющие отделением по товарным ассортиментам. Высшее руководство фирмы определяет общие установки и цели политики, утверждает цены. В отраслях деятельности, где факторы ценообразования играют решающую роль, корпорации и фирмы часто учреждают у себя отделы цен. И они или сами устанавливают цены, или помогают другим подразделениям. Влияние на политику цен оказывают начальники службы снабжения и сбыта, заведующие производством финансовые или коммерческие директора, руководители службы финансов и бухгалтерии, бухгалтеры и экономисты.

В теории ценообразования встречаются неск. **методов расчета цены**. Наиболее известные из них это: — расчет цены на основе себестоимости (или средние издержки плюс прибыль); — расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; — установление цены на основе уровня текущих цен или цен конкурентов; — установление цены на основе торгов; — маркетинговый подход к формированию цены.

Самым простым явл. первый метод — расчет цены на основе себестоимости (или средние издержки плюс прибыль), суть которого состоит в том, что производитель определенного товара вычисляет себестоимость производства товара, а затем начисляет определенную наценку, которая и представляет собой прибыль производителя. Таким образом, цена товара равна себестоимость плюс наценка.

Второй метод (расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли) также основан на исчислении издержек фирмы. Производитель стремится установить такую цену, которая обеспечит ему желаемый объем прибыли. Методика ценообразования с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности. На таком графике представлены общие издержки и ожидаемые общие поступления при разных уровнях объема продаж. Такой метод ценообразования требует от фирмы рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения целевой прибыли, а также анализа вероятности достижения всего этого при каждой возможной цене товара.

Третий метод (установление цены на основе уровня текущих цен или цен конкурентов) Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса. Она может назначить цену на уровне, выше или ниже уровня цен своих основных конкурентов.

Четвертый метод (установление цены на основе торгов) применяется в случаях борьбы фирм за подряды в ходе торгов. В подобных ситуациях при назначении своей цены компания отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от взаимоотношений между этой ценой и показателями собственных издержек или спроса. Компания хочется завоевать контракт, а для этого нужно запросить цену ниже, чем у других. Однако цена эта не может быть ниже себестоимости, иначе фирма нанесет сама себе финансовый урон.

Таким образом, при установлении цены можно ориентироваться на затраты, цены у конкурентов и маркетинг. Методы ориентации на затраты и цены у конкурентов имеют серьезные недостатки, поэтому цены лучше формировать на основе соображений, ориентированных на маркетинг. К ним относятся маркетинговая стратегия, ценность товара для потребителя, взаимосвязи «цена-качество», ценообразование в пределах ассортиментных групп, объяснимость цен, уровни конкуренции, оговариваемые уступки, воздействие ценовой политики на дистрибьюторов и розничных торговцев, политические факторы и затраты.

Из анализа всех перечисленных методов можно сделать вывод, что большинство стратегий ценообразования основаны на себестоимости (или издержках). Цена же представляет собой себестоимость, увеличенную на определенную надбавку, которая и представляет собой прибыль производителя.

1. Цены мирового рынка: сущность, осн.виды

Цена мирового рынка - денежное выражение интернациональной стоимости товаров, поступающих в мировую торговлю. Цена мирового рынка - цены основных центров мировой торговли при устойчивых и крупных экспортно-импортных сделках, осуществляемых в рамках открытого торгово-политического режима с наличным платежом в свободно конвертируемой валюте. В качестве мировых цен принимаются цены, типичные для международной внешнеторговой практики. Для более правильной оценки уровня конкретной мировой цены необходимо принимать во внимание как экспортные, так и импортные цены на соответствующие товары. Будучи ценой отдельных экспортеров или импортеров, цена мирового рынка отличается от внутр. цен отдельных стран. Это связано с различиями условий и функционирования мирового и внутр. рынков, спецификой ценообразующих факторов. Обычно цена мирового рынка ниже внутренней в связи с применением в национальной экономике ряда экон. инструментов (пошлины, налоги и сборы, контингентирование и т.п.), повышающих уровень цен. Разрыв в уровне мировых и внутр. цен на конкретные товары может достигать 30 % и более.

Важная особенность цены мирового рынка связана с отмеченной выше множественностью, дифференциацией цен на одни и те же товары. Большая глубина дифференциации связана с сильным воздействием транспортного фактора, особенно по сырьевым, с.-х. и топливным товарам; коммерческих условий поставок и платежей.

Факторы, определяющие цены мировых рынков:

- крупные экспорт-импортные сделки, совершающиеся на ведущих по данному товару рынках;

- сделки носят регулярный характер;

- сделки предусматривают платежи в СКВ.

Мировые цены отражают среднемировые условия производства, реализации и потребления определенного вида товаров. Н-р, мировые цены на пшеницу – это цена Канады. Пиломатериалы – Швеции. Цветные металлы – Лондонские биржи.

Мировая цена, таким образом, выражает в денежной форме интернациональную стоимость (цену производства) товара общественно необходимого качества.

**Виды цен мирового рынка**:

Многообразие связей мирового рынка находит свое отражение в ценообразовании. Под множественностью цен в международной торговле следует понимать такое положение, когда на товар одинакового качества, поставляемый на одинаковых условиях (фрахтовая база, форма оплаты, срок и объем поставки и т. п.) существует одновременно неск. цен. В одном и том же центре международной торговли действуют различные по уровню официально публикуемые цены обычных регулярных коммерческих сделок.

Множественность цен в современной международной торговле определяется двумя группами факторов: 1) политикой монополий, проводящих систему цен, дифференцируемых по рынкам и категориям покупателей; 2) государственно-монополистическими мероприятиями (торгово-политическими и валютными), некоммерческими и другими специальными операциями, осуществляемыми неправительственными организациями.

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

1) экспортные цены фас или фоб. По этим ценам фирма-экспортер передает 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 страны-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. Однако получить сведения о контрактных ценах не просто, так как они обычно составляют комерческую тайну. Иногда данные о заключенных контрактах, в том числе и во внешней торговле, публикуются в прессе, специальных журналах, однако, как правило, без указаний многих существенных деталей сделки (н-р, качественных показателей и т.п.);

4) цены биржевых котировок, аукционов и торгов. Биржевые котировки - цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах (натуральный каучук, хлопок, некоторые цветные металлы и ряд других). Биржевые котировки явл. ценами реальных контрактов, осуществляемых на унифицированных условиях в отношении качества, объема и срока поставки, валюты платежа и т. д. Цены биржевых котировок чутко реагируют на изменение коньюктуры, подвержены влиянию спекуляции и других случайных 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 сделки, как правило, понижается. Поэтому цены фактических сделок могут существенно отличатся от первоначального справочного уровня;

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

Цены фактических сделок явл. наиболее точными, но они, как правило, не публикуются в печати.

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

Цены свободного рынка формируются в зависимости от условий конкуренции и объективно складывающегося соотношения между спросом и предложением. К ним относятся, н-р, цены организованных мест реализации товаров - аукционов, торгов, бирж.

Наиболее широкое распространение среди цен организованных форм торговли получили биржевые цены. Они действуют в торговле зерновыми, сахаром, хлопком, шерстью и некоторыми другими товарами. Биржевые цены - важный и достаточно достоверный источник информации об уровне и динамике цен соответствующих товаров. Торговля на бирже может проводится по ценам на наличный товар или с немедленной поставкой /в течении двух недель со дня заключения сделки/. Кроме того биржевые товары могут продаваться по срочным ценам т. е. ценам на опред-й период времени. Примером биржевой цены международной торговли цветными металлами может служить котировка Лондонской биржи металлов.

Большое распространение в практике мировой торговли получили справочные цены. Они применяются на рынках нефти, химических товаров, 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 т. е. носят номинальный характер, представляя собой важный источник информации о ценах. Справочные цены используются как правило при поставках небольших и средних партий товаров и служат основой для установления скидок надбавок и т. п. с учетом особенностей в условиях поставки товаров в т. ч. скидок за размеры поставляемых партий по массовой крупносерийной продукции, особенно изделиям машиностроения. В практике международной торговли справочные цены на экспортируемые и импортируемые товары получили распространение в виде изданий (прейскурантов) фирм-поставщиков и специальных публикаций.

В отличие от цен «свободного» рынка цены «закрытых» рынков формируются при определенных специфических отношениях между продавцами и покупателями. При этом объективно складывающееся соотношение между спросом и предложением на данный товар существенного влияния на цены не оказывает. К ценам «замкнутых» рынков можно отнести цены внутрифирменной торговли цены региональных экон. группировок и цены специальных преферинциальных (льготных) соглашений.

Цены внутрифирменной торговли (трансферные) получили широкое распространение в хозяйственном обороте развитых и развивающихся стран в т. ч. при обмене товарами и услугами в рамках международной монополии. Объективной стороной расширения сферы применения трансферных цен явл. развитие производственной кооперации. Как правило данные об этих ценах ограничены они составляют комерческую тайну а их уровень и соотношения отличаются от цен при поставках продукции в качестве запчастей. Последние по оценкам в 3-4 раза выше.

В послевоенный период в результате интеграционных процессов между капиталистическими странами прежде всего между рядом западноевропейских государств получили распространение региональные цены. На эти цены большое влияние оказывают отношения складывающиеся между странами той или иной группировки. Региональные цены действуют в торговле между странами ЕЭС по зерновым, сахару и некоторым другим видам продукции. Как правило, они выше цен «свободного» рынка, поскольку с их помощью осуществляется стимулирование производства некоторых товаров в рамках региона.

Префенциальные цены устанавливаются межправительственными соглашениями о поставках определенных товаров, в которых фиксируются специальные условия поставок и величины цен реализации, отличающиеся от цен «свободного рынка».

Особое место среди видов цен мирового рынка занимают цены долгосрочных контрактов. С одной стороны, при их установлении учитываются состояние и перспективы изменения соотношения спроса и предложения. С другой стороны, при заключении таких контрактов стороны исходят из особых отношений между собой и предусматривают, н-р, возможность участия покупателя в финансировании производства продукции. Данные о контрактной цене, являющейся окончательной ценой сделки - наиболее достоверная информация о внешнеторговых ценах.

1. Налоговая система РФ и ее структура. Налоговая политика

Налоги — это обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие в заранее установленных законом размерах и в определенные сроки. Налоги выполняют 2 осн. функции:— фискальную, которая состоит в мобилизации (изъятии, привлечении) средств в бюджетную систему;— регулирующую, связанную с вмешательством гос-ва в темпы развития экономики.

Налоговая система состоит из налогов и сборов.

Различают: *косвенные налоги* — налоги, заложенные в цену товаров и услуг (н-р, НДС, акцизы, таможенные пошлины), которые оплачивают потребители товаров и услуг; *прямые налоги* — это непосредственное изъятие части доходов налогоплательщика. Прямые налоги подразделяются на налоги на доходы и налоги на имущество.

*Сбор* — это целевой платеж за оказанные его плательщику услуги (н-р, лицензионный сбор, регистрационный сбор).

Осн. элементы налога: субъект налога — лицо, которое по закону явл. плательщиком налога; объект налога — предмет, обладание которым дает основание обложить владельца налогом.

Объекты налогообложения: доход; прибыль; оборот (выручка); добавленная стоимость; имущество физических и юридических лиц; операции с ценными бумагами; передача имущества (продажа, дарение, завещание); определенные виды деятельности, установленные Законом; экологические платежи; социальные платежи и налоги с ФОТ;

Налоговая система представляет собой совокупность налогов, действующих на территории страны, методы и принципы их построения.

В зависимости от органа, который взимает налоги, различают федеральные налоги, региональные налоги и местные налоги.

Законом РФ “Об основах налоговой системы в Российской Федерации» установлены следующие налоги.

*Федеральные налоги* 1. Налог на добавленную стоимость (НДС). 2. Акцизы. 3. Налог на доходы от страховой деятельности. 4. Налог с биржевой деятельности. 5. Налог на операции с ценными бумагами. 6. Таможенная пошлина. 7. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы. 8. Платежи за пользование природными ресурсами (в ФБ, в бюджеты субъектов). 9. Налог на прибыль предприятия. 10. Подоходный налог с физических лиц.11. Налоги, служащие источниками образования дорожных фондов 12. Гербовый сбор. 13. Гос. пошлина. 14. Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения. 15. Сбор за использование наименование Россия, РФ и образованных на их основе слов и словосочетаний. 16. Транспортный налог.

*Налоги субъектов федерации* (налоги республик в составе РФ, краев, областей, автономных областей, автономных округов)

1.Налог на имущество предприятий (в бюджет субъектов, районные и городские бюджеты по месту нахождения налогоплательщика). 2.Лесной налог. 3.Плата за воду. 4.Сбор на нужды образовательных учреждений.

*Местные налоги* 1.Налог на имущество физических лиц. 2.Земельный налог. 3.Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. 4.Налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне. 5.Курортный сбор. 6.Сбор за право торговли. 7.Целевые сборы с граждан и предприятий на содержание милиции, на благоустройство территории, на нужды образования. 8.Налог на рекламу. 9.Налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники. 10.Сбор с владельцев собак. 11.Лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями. 12.Лицензионный сбор за право проведения аукционов и лотерей. 13.Сбор за выдачу ордера на квартиру. 14.Сбор за парковку автотранспорта. 15.Сбор за право использования местной символики. 16.Сбор за участие в бегах на ипподромах. 17.Сбор за выигрыш на бегах. 18.Сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе ипподрома. 19.Сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами. 20.Сбор за право проведения кино- и телесъемок. 21.Сбор за уборку территорий населенных пунктов. 22.Сбор за открытие игорного бизнеса. 23.Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы. 24. И другие по усмотрению местной администрации.

Важным направлением финансово-бюджетной политики явл. проведение налоговой реформы, которая призвана снизить налоговую нагрузку на экономику, выровнять условия налогообложения для всех плательщиков, повысить уровень управления всей системой налогообложения. Осн. элементы налоговой реформы: - отмена неэффективных налогов и льгот; - снижение налогообложения фонда оплаты труда и общего размера отчислений в социальные внебюджетные фонды; - уменьшение налоговых ставок.

Сегодня отечественная налоговая система по общей структуре, принципам построения и перечню обязательных налоговых платежей в основ-ном соответствует наиболее распространенным в рыночной экономике системам налогообложения. Все действующие в России налоги делятся на три группы: федеральные, региональные и местные. По объекту налогообложения существующие платежи условно разделяют на налоги с доходов (выручки, прибыли), имущества (предприятий и граждан), с определенных видов операций, сделок и деятельности (операции с ценными бумагами). По экономическому содержанию существуют следующие осн. группы налогов: косвенные (акцизы, налог на добавленную стоимость), налоги с физических лиц (подоходный налог, налог на имущество, на наследование и на дарение), налоги, связанные с использованием природных ресурсов.

На сегодняшний день наблюдаются следующие тенденции в бюджетно-налоговой политике : 1. Сохраняется высокая доля поступлений от косвенных налогов. 2. Возрастают в доходах федерального бюджета доля и объем налогов на внешнюю торговлю. 3. В структуре акцизов увеличивается доля акцизов на газ. 4. Снижается в доходах федерального бюджета доля прямых налогов, и прежде всего налога на прибыль. 5. Уменьшается в доходах федерального бюджета сумма подоходного налога с физических лиц.

Нынешние приоритеты и направления налоговой политики требуют создания единой и согласованной налоговой системы. Целью совершенствования налоговой системы должно быть построение стабильной налоговой системы в границах России, развитие налогового федерализма при обеспечении доходов федерального, региональных и местных бюджетов. Налоговая система должна стать рациональной, обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов. Она должна содействовать развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности, наращиванию национального богатства России и благосостояния ее граждан.

Проблема налоговых льгот в российском законодательстве стоит достаточно остро. По мнению некоторых экономистов налоговые льготы разъедают нашу налоговую систему, и одним из стратегических направлений совершенствования налоговой политики должно стать всемерное их сокращение. Показателен в этой связи опыт Грузии, законодательно отменившей все налоговые льготы ради спасения бюджета и в целях борьбы с криминализацией экономики.

В современных условиях в качестве основных принципов организации налоговой системы в условиях рыночной экономики можно назвать следующие : — адекватная развитию рыночной экономики система налогов, их виды, соотношения прямых и косвенных налогов, позволяющих учитывать доходы юридических и физических лиц, а также их имущественное положение; — универсализация методов налогообложения, которые позволяли бы установить единые для всех плательщиков требования к эффективности хозяйствования, не зависящие как от форм собственности, так и от организационно-правовых форм собственности; — одинаковый подход к исчислению величины налога вне зависимости от источника полученного дохода, сферы хозяйствования, отрасли экономики; — обеспечение принципа однократности обложения и недопустимости двойного налогообложения; — научное обоснование доли изъятия и определения ставки налога, которое создавало бы плательщику налога право иметь доход, обеспечивающий нормальное развитие предприятий и организаций, воспроизводство рабочей силы; — установление системы налоговых льгот, реально стимулирующих процессы инвестирования средств в предпринимательскую деятельность и одновременно обеспечивающих принципы социальной справедливости, гарантирование гражданам прожиточного минимума; единство налоговых льгот для всех категорий налогоплательщиков; — создание мощной, четко действующей, технически оснащенной налоговой службы; — четкое распределение налогов по уровням государственного управления.

1. Характеристика источников налогов, уплачиваемых предприятием

Налоги - обязательные и безэквивалентные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и гос. внебюджетные фонды на основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органов субъектов Российской Федерации, а также по решению органом местного самоуправления в соответствии с их компетентностью.

Налоги могут взиматься следующими способами: 1) кадастровый, когда объект налога дифференцирован на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносится в специальные справочники. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характерен тем, что величина налога не зависит от доходности объекта. 2) на основе декларации. Декларация - документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода явл. то, что выплата налога производится после получения дохода и лицом получающим доход. 3) у источника. Этот налог вносится лицом выплачивающим доход. Поэтомy оплата налога производится до получения дохода, причем получатель дохода получает его уменьшенным на сумму налога.

**Осн. налоги, уплачиваемые предприятием:**

1. Налог на добавленную стоимость (НДС). НДС введен законом РФ от 06.12.1991г. База для налогообложения – объем реализованной продукции. Первоначальная ставка налога 28%. С 01.01.1993 г. ставка НДС снижена до 20%, но одновременно введен так называемый Спецналог (полный аналог НДС) в размере 3%, который действовал до 1997 г. Для ряда товаров (детские товары, осн. продукты питания) действует ставка 10%. С 01.01.2001 г. НДС регулируется главой 21 НК РФ. Ставка налога 20%.

Механизм начисления НДС следующий. При продаже продукции НДС начисляется. При покупке продукции и товаров зачитывается НДС, уплаченный в составе приобретенных товаров. В бюджет перечисляется разница между начисленным и погашенным НДС.

2. Налог с продаж. Налог с продаж дополнил налоговую систему России с 31.07.1998. На территориях субъектов федерации НсП вводится нормативно-правовыми актами законодательных органов субъектов РФ. Ставка НсП устанавливается до 5%.Объектом обложения НсП явл. стоимость товаров (работ, услуг), реализуемых за наличный расчет физическим и юридическим лицам. Часть товаров освобождена от НсП. Перечень товаров не облагамых НсП близок с перечнем товаров, облагаемых НДС по ставке 10%, не полностью не совпадает с ним. В отличие от НДС входной НсП к зачету не принимается, а относится на стоимость приобретаемых товаров, поэтому каждая перепродажа приводит к ощутимому удорожанию товаров.

3. Единый социальный налог (ЕСН). ЕСН введен в действие с 01.01.2001 года главой №24 НК РФ. ЕСН начисляется на Фонд оплаты труда (ФОТ), выплачиваемый за выполнение трудовых обязанностей. Налог начисляется и оплачивается работодателем и относится на себестоимость выпускаемой продукции. ЕСН объединил в себе ранее уплачиваемые взносы в страховые фонды.

С едением ЕСН платежи в соцфонды формально снизились на 2,9%, однако на практике это не совсем так. Законодательно введен дополнительный платеж в ФСС - страхование от несчастных случаев на производстве. Ставка платежа составляет от 0.2 % в торговле до 1,7% в строительстве до 4% на опасных производствах. На этом фоне снижение ставки платежей в соцфонды становится весьма призрачным.

4. Налоги в дорожные фонды. Сейчас сущесвтуют следующие налоги: — Налог на пользователей автодорог. В настоящее время составляет 1% от объема реализации продукции без НДС и НсП. — Налог на владельцев транспортных средств. Начисляется по ставкам от мощности двигателя в л.с.

5. Налог на прибыль. Действующий в настоящее время налог на прибыль введен Законом РФ от 27.12.1991 г. «О налоге на прибыль предприятий и организаций». Ставка налога для большинства предприятий 35% от прибыли. Распределяется по трем бюджетам: федеральный - 11%, республиканский – 19%, местный – 5%. Посреднические операции облагаются налогом по ставке 43%.

С 01.01.2002 г. введена в действие гл.25 НК РФ «Налог на прибыль организаций». Закон о налоге на прибыль прекращает свою деятельность. Введение гл.25 НК РФ (Закон РФ от п.06.08.2001 №110-ФЗ) внесло значительные изменения в учете. Законодательно разделен бухгалтерский и налоговый учет.

**Другие налоги, уплачиваемые предприятием.**

1. Налог на имущество предприятий. Ставка налога составляет 2% от среднегодовой стоимости имущества предприятия. В стоимость имущества входят: осн. средства и нематериальные активы по остаточной стоимости, материалы, незавершенное производство, готовая продукция на складе, расходы будущих периодов, отгруженная продукция, право собственности на которую не перешло покупателю. Налог относится на финансовые результаты и уменьшает налогооблагаемую прибыль.

2. Налог на рекламу. Налог на рекламу уплачивают юридические лица, рекламирующие свою продукцию, по ставке до 5% от стоимости услуг по рекламе.

3. Налог на доходы физических лиц. До 2001 года ставка налога увеличивалась в зависимости от величины дохода с 12% до 35%. С 2001 года ставка налога перестала быть прогрессивной (плоская шкала) и все доходы (кроме специально установленных) облагаются по ставке 13%.

Следует отметить, что налог на доходы физлиц не явл. налогом предприятия. В данной ситуации предприятие выступает налоговым агентом по сбору и перечислению налога.

1. Характеристика прямых и косвенных налогов **(+36)**

Налоги — это обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие в бюджет соответствующего уровня и гос. внебюджетные фонды на основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органов субъектов Российской Федерации, а также по решению органом местного самоуправления в соответствии с их компетентностью, в заранее установленных законом размерах и в определенные сроки. Налоги выполняют 2 осн. функции:— фискальную, которая состоит в мобилизации (изъятии, привлечении) средств в бюджетную систему;— регулирующую, связанную с вмешательством гос-ва в темпы развития экономики.

Налоги могут взиматься следующими способами: 1) кадастровый, когда объект налога дифференцирован на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносится в специальные справочники. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характерен тем, что величина налога не зависит от доходности объекта. 2) на основе декларации. Декларация - документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода явл. то, что выплата налога производится после получения дохода и лицом получающим доход. 3) у источника. Этот налог вносится лицом выплачивающим доход. Поэтомy оплата налога производится до получения дохода, причем получатель дохода получает его уменьшенным на сумму налога.

Налоговая система состоит из налогов и сборов.

Различают: *косвенные налоги* — налоги, заложенные в цену товаров, которые оплачивают потребители товаров и услуг; *прямые налоги* — это непосредственное изъятие части доходов налогоплательщика. Прямые налоги подразделяются на налоги на доходы и налоги на имущество.

1) Прямые (налоги, которые изымаются из доходов юридических и физических лиц). Бывают: а) реальные; б) личные. К последним относятся: – подоходный налог с населения; – налог на прибыль юридических лиц; – налог на прирост капитала; – налог на доходы от денежных капиталов; – налог на сверхприбыль.

2). Косвенные (налоги, которые ориентируются на расходы). Состоят из 3 групп:

а) акцизы (надбавка к цене);

б) фискальные монопольные налоги (эти налоги устанавливает гос-во для пополнения казны);

в) таможенные пошлины. Бывают: – экспортные (для прекращения или уменьшения вывоза товаров); – импортные (для преграды поступления товаров импортного производства для гос-ва или производителя внутри страны); – транзитные.

1. Методы регулирования банковской деятельности

Осн. инструменты, при помощи которых ЦБР проводит кредитно-денежную политику:

• %-ная ставка по операциям ЦБР - официальная учетная ставка, по которой ЦБР готов учитывать векселя, предоставлять кредиты другим банкам, т.е. ЦБР выполняет функцию кредитора последней инстанции. Предоставление кредитов возможно на срок до года под обеспечение (золото, драгоценные металлы, валюта, ценные гос. бумаги, векселя, гарантии и поручительства).

• Регулирующие кредиты ЦБР размещаются в банках с целью поддержания ликвидности. С этой целью ЦБР проводит аукцион, на который допускаются КБ: 1) действующие на финансовом рынке более одного года; 2) регулярно представляющие отчетность в ЦБР; 3) соблюдающие все нормативы; 4) выполняющие резервные требования.

• Нормативное формирование обязательных резервов, депонируемых в ЦБР. Это часть ресурсов банков, внесенных по требованию властей на бес%-ный счет в ЦБР (нормы обязательного резервирования на 20.02.98 г. по счетам на срок до 30 дней - 14% , до 90 дней - 10%, свыше 90 дней - 8%, по валютным вкладам - 8%). Нормативы обязательных резервов не могут превышать 20% от обязательств кредитных организаций. Изменение резервных требований возможно только в объеме пяти пунктов единовременно. В настоящее время расчет отчислений в обязательные резервы производится по среднеарифметической формуле, исходя из суммы ежедневных балансовых остатков по привлеченным средствам на отчетный период (на каждое 15 и 30 число месяца).

• Операции на открытом рынке - операции ЦБР по купле-продаже ценных бумаг.

• Формирование общих внутр. нормативов для кредитных учреждений.

• Участие в деятельности международных банковских организаций.

• ЦБР принимает решения о выпуске и изъятии банкнот и монет из обращения и осуществляет контроль над объемом денежной массы.

• РЦБ организует налично-денежное обращение.

Официальные отношения между рублем и драгоценными металлами не устанавливаются. Банкноты и монеты явл. безусловным средством расчетов и обязательными к приему на всей территории России, а также обеспечиваются всеми активами ЦБР. Банкноты и монеты не могут быть объявлены недействительными без предупреждения о сроке их обмена.

• ЦБР может осуществлять банковские операции по обслуживанию правительственных, исполнительных органов, казначейства, государственных внебюджетных фондов, воинских частей и МВД.

• Количественное и качественное стимулирование, или сдерживание в развитии определенных отраслей и территорий при полном объеме кредита процентов и сроков кредитования. Инвестиционные кредиты предоставляются под разработанную и утвержденную правительством или ЦБР инвестиционную программу развития отрасли или конкретной территории.

• ЦБР не имеет права заниматься операциями с теми банками и кредитными учреждениями, у которых нет лицензии, также не имеет права осуществлять операции с недвижимостью, не имеет права пролонгировать кредиты, также не имеет права заниматься торговой и производственной деятельностью и приобретать доли или акции кредитных или иных организаций.

Осн. критерии надзора: 1) достаточность капитала, то есть отношение собственных средств к суммарным обязательствам; 2) оценка качества активов (с точки зрения риска и ликвидности); 3) качество менеджмента (квалификация работников и руководящего состава); 4) Л. - способность быстро и безболезненно выполнять свои обязательства.

Доходность или рентабельность - это уровень прибыли по отношению к собственному капиталу.

• ЦБР не отвечает по обязательствам правительства и наоборот, за исключением взятых на себя обязательств, в свою очередь ЦБР не несет ответственности за деятельность кредитных учреждений.

• Нормативный контроль над деятельностью кредитных учреждений и банков, этот контроль осуществляется на основе балансовых данных. Баланс банка - это бухгалтерский баланс, отражающий состояние привлеченных и собственных средств, их источники и вложение в кредитные и другие операции. По данным баланса осуществляется контроль над формированием и использованием банковских ресурсов и других банковских операций, а также правильностью их отражения в бухгалтерском учете.

1. Активные операции коммерческого банка

Банк — учреждение, организация, сфера деятельности которого торговля деньгами и предоставление связанных с ними услуг (посредничество в платежах, кассовое обслуживание, управление депозитами и другим имуществом клиента).

Система коммерческих банков в ее современном виде формируется с 1988 г. в соответствии с Законом РСФСР от 2.12.90 г. "О банках и банковской деятельности в РСФСР" и Законом "О Центральном Банке Российской Федерации".

Активы банков - это направления размещения собственного капитала и привлеченных средств с целью получения прибыли. Они включают кассовую наличность, различные вложения в кредиты и ценные бумаги, осн. средства. Пассивы - это операции, посредством которых банк формирует свои ресурсы для проведения кредитных и других операций. Пассивы состоят из собственных средств и заемных (привлеченных) средств на определенное время.

Операции банков делятся на пассивные и активные. *Под пассивными понимаются такие операции банков, в результате которых происходит увеличение денежных средств, находящихся на пассивных счетах или активно-пассивных счетах в части превышения пассивов над активами. Пассивные операции играют важную роль в деятельности коммерческих банков. Именно с их помощью банки приобретают кредитные ресурсы на рынке. Существует четыре формы пассивных операций коммерческих банков:1) первичная эмиссия ценных бумаг коммерческого банка. 2) отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов. 3) получение кредитов от других юридических лиц. 4) депозитные операции. Пассивные операции позволяют привлекать в банки денежные средства, уже находящиеся в обороте. Новые же ресурсы создаются банковской системой в результате активных кредитных операций. С помощью первых двух форм пассивных операций создается первая крупная группа кредитных ресурсов- собственные ресурсы. Следующие две формы пассивных операций создают вторую крупную группу ресурсов заемные, или привлеченные, кредитные ресурсы. Собственные ресурсы банка представляют собой банковский капитал и приравненные к нему статьи*.

Активные операции коммерческих банков - это операции, связанные с размещением банковских ресурсов.

В зависимости от срока различают: срочные (на опред-й срок) и онкольные (возвращаемые по первому требованию) ссуды и кредиты.

В зависимости от обеспечения различают:

1. Вексельные ссуды, в том числе: *— учет (дисконтирование) векселей*, то есть их покупка до поступления срока платежа; — *акцептные операции*, то есть выдача гарантий по оплате векселей своей солидной клиентуры за свой счет; — *аваль* - выдача гарантий платежеспособности векселедателя. Ответственность по платежам переходит на банк в случае неспособности векселедателя оплатить вексель; — *выдача ссуд под залог векселей* (под 50-70% от номинала).

2. Подтоварные ссуды - ссуды под залог товаров и товарораспорядительных документов: н-р, варрантов (свидетельств о принятии товаров на ответственное хранение на склад); железнодорожных накладных; коносаментов (свидетельств о приеме груза на борт корабля); накладных о перевозке грузов автомобилями, самолетами и т.д. Выдают ссуды в размере 50-70% стоимости товара.

3. Фондовые операции, то есть ссуды под обеспечение ценных бумаг (из расчета 50-60% обеспечения) и покупка ценных бумаг банком за свой счет (в основном это гос. ценные бумаги, акции нефтедобывающих и перерабатывающих предприятий).

4. Лизинговые операции.

1. Банковская система РФ и ее элементы

Банковская система - важнейшая из структур рыночной экономики, проводящая, концентрирующая осн. массу кредитных и финансовых операций, ведущая часть кредитной системы, куда, наряду с собственно банками, органически включена и целая сеть так называемых "квазибанковских" (околобанковских) учреждений: факторинговые и лизинговые фирмы, кредитные союзы и товарищества, пенсионные фонды, финансовые компании и множество других специализированных кредитно-финансовых организаций - все эти структуры явл. элементами парабанковской системы. Основной объем кредитных и финансовых услуг клиенту любой страны предоставляют банки.

БС представляет собой сложноорганизованную иерархическую структуру составляющих ее элементов - кредитно-финансовых институтов, важнейшими из которых явл. эмиссионные и не эмиссионные (коммерческие и специализированные) банки.

Российская БС, начиная с 1988 года, претерпела впечатляющие изменения. Переход от жесткого государственного контроля над денежными потоками к рыночной системе перераспределения временно свободных денежных ресурсов потребовал слома прежней структуры финансовых институтов и реорганизации функций Госбанка. С принятием в декабре 1990 года таких важных документов, как закон РСФСР "О Центральном Банке РСФСР", "О банке и банковской деятельности в РСФСР", была сформирована двухуровневая банковская система. В 1995 году полным законодательным запретом прямого кредитования Центральным банком агентов хозяйственной деятельности процесс трансформации был окончательно завершен.

В современных условиях развития товарно-денежных отношений, экон. методов хозяйствования роль банков в экономике существенно повысилась. Являясь центрами хозяйственной жизни, осуществляя регулирование денежного оборота и ссудного фонда, банки ведут работу, которую не выполняет ни одно звено управления экономикой. Мировая банковская история не знает аналога тому, что произошло в России. За кратчайший срок в стране возникло более 2500 самостоятельных банков, немало кредитных организаций, осуществляющих отдельные банковские функции. Для сопоставления: США, чтобы создать 1000 банков, потребовалось около 80 лет - с 1781 по 1860 г., в других странах банков до сих пор намного меньше.

Двухуровневая БС осн-ся на построении взаимоотношений между банками в двух плоскостях: по вертикали и по горизонтали. По вертикали осуществляются отношения подчинения между ЦБ как руководящим органом и низовыми звеньями - коммерческими универсальными и специализированными банками, по горизонтали - отношения равноправного партнерства между низовыми звеньями. При этом происходит разделение административных, операционных функций, связанных с обслуживанием хозяйства. ЦБ остается банком в полном смысле этого слова лишь для двух категорий клиентов - коммерческих универсальных и специализированных банков, а также некоторых бюджетных и правительственных структур. Причем преобладающими становятся функции надзора за состоянием рынка кредитно-финансовых услуг, регулирования и контроля деятельности низовых звеньев БС.

Низовое звено БС состоит из сети самостоятельных банковских учреждений, непосредственно выполняющих функции кредитно-расчетного обслуживания клиентуры на коммерческих принципах. Основной его составляющей явл. универсальные коммерческие банки, поскольку специализированные (инновационные, инвестиционные, ипотечные и т. д.) банки в отличие от западной практики не получили пока достаточного развития в российской банковской системе.

Осн. назначение банка следует из самого его определения, сформулированного в ныне действующем «Законе о банках и банковской деятельности»: банк - коммерческое учреждение, являющееся юридическим лицом, которому в соответствии с настоящим законом и на основании лицензии, выданной Центральным банком России, предоставлено право привлекать денежные средства юридических и физических лиц и от своего имени размещать эти средства на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществлять иные банковские операции.

БС РФ образуют ЦБР, Банк внешней торговли РФ, Сбербанк РФ, КБ разных видов, а также другие кредитные учреждения, получившие лицензию на осуществление отдельных банковских операций. Для финанс-я отдельных целевых республиканских, региональных и иных программ могут создаваться специальные банки в порядке и на условиях, предусмотренных законодательными актами РФ.

Банки действуют на основании своих уставов, принимаемых в соответствии с законодательством РФ. ЦБР регистрирует уставы банков и ведет реестр (общереспубликанскую книгу регистрации) банков, получивших лицензии. Записи в реестр производятся одновременно с выдачей лицензий. Банки получают право осуществлять банковские операции с момента получения лицензии. При ликвидации или реорганизации банков их лицензии возвращаются в ЦБР, а запись в реестре аннулируется. Банк осуществляет свою деятельность на основании лицензии, выдаваемой ЦБР. В лицензии предусматривается перечень операций, выполняемых банком.

Все банки на территории РФ должны держать обязательные резервы в ЦБР и в соответствии со статьями 24 и 27 закона РФ ''О Центральном банке РФ" устанавливают нормативы обязательных резервных требований, депонируемых ими в ЦБР. Банки обязаны иметь свой страховой и резервный фонды, порядок формирования и использования которых устанавливается ЦБР и уставами банков.

Банки обязаны соблюдать следующие установленные ЦБР положения: · экономические нормативы; · минимальный размер уставного капитала банка; · предельное соотношение между размером уставного капитала банка и суммой его активов с учетом оценки риска; · показатели ликвидности баланса; · минимальный размер обязательных резервов, размещаемых в Банке России; · максимальный размер риска на одного заемщика; · ограничение размеров валютного и курсового рисков; · ограничение использования привлеченных депозитов для приобретения акций юридических лиц.

Банки, включая ЦБР, гарантируют тайну по операциям, счетам и вкладам своих клиентов. Все служащие банка обязаны хранить тайну по операциям, счетам и вкладам банка, его клиентов и корреспондентов. Банки в РФ не отвечают по обязательствам гос-ва, гос-во не отвечает по обязательствам банков, кроме случаев, предусмотренных законами РФ.

Банки в РФ независимы от органов государственной власти и управления при принятии ими решений, связанных с проведением банковских операций. Запрещается работникам органов государственной власти и управления участие (совмещение должностей) в органах управления банков.

В соответствии с российским законодательством государственной считается собственность федеральная и субъектов Федерации. Поэтому государственными должны считаться те банки (помимо Центрального), капитал которых явл. достоянием либо РФ в целом; либо республик в составе РФ, краев, областей и других субъектов Федерации; либо в акционерном капитале преобладают акции государственных учредителей (н-р, гос. предприятия и организации).

Общая численность банков в России в расчете на 100 тыс. человек еще недостаточна. Особенно мало их в сельской местности и в отдаленных районах. Кроме того, некоторые виды банков практически отсутствуют. Так, ипотечные и муниципальные банки только начинают зарождаться. Недостаточна специализация банков, особенно функциональная. Практически нет инвестиционных, клиринговых банков, поскольку для них отсутствует правовая база.

Современная практика развития банковской системы, вышеназванные и прочие причины предопределили необходимость дальнейшего совершенствования функционирования банковской системы России, в частности, создания научной концепции стратегии развития банковской системы и ее согласования с ЦБ РФ и банковским сообществом.

1. Виды рисков в банковском деле и методы их минимизации

Риск - это поддающаяся измерению вероятность понести убытки или упустить выгоду. Риски могут быть классифицированы как внешние и внутр..

Внешние риски связаны с воздействием внешней среды на банк, то есть факторов, определяющих состояние мирового финансового рынка и мирового хозяйства, развития национальной экономики, политики и др.

Внутр. риски связаны с видом банка, характером банковских операций, спецификой клиентуры, профессиональным уровнем персонала и уровнем контроля за проводимыми операциями.

В первую очередь, к рискам относят: кредитный, злоупотреблений, потери ликвидности, валютный, %-ный, рыночный, страховой, форс-мажорных обстоятельств.

**Кредитные** операции - самая доходная статья банковского бизнеса. В то же время со структурой и качеством кредитного портфеля связаны осн. **риски**, которым подвергается банк в процессе операционной деятельности (риск ликвидности, кредитный риск, риск %-ных ставок и т.д.). Среди них центральное место занимает кредитный риск (или риск непогашения заемщиком основного долга и процентов по кредиту в соответствии со сроками и условиями кредитного договора). Прибыльность КБ находится в непосредственной зависимости от этого вида риска, поскольку на стоимость кредитной части банковского портфеля активов в значительной степени оказывают влияние невозврат или неполный возврат выданных кредитов, что отражается на собственном капитале банка. Кредитный риск не явл. "чистым" внутр. риском кредитора, поскольку напрямую связан с рисками, которые принимают на себя и несут его контрагенты. Поэтому управление этим риском (минимизация) предполагает не только анализ его "внутреннего" компонента (связанного, н-р, со степенью диверсификации кредитного портфеля), но и анализ всей совокупности рисков заемщиков.

Полностью устранить кредитный риск невозможно. Более того, проценты по выданным кредитам, по сути, явл. платой за риск, который принимает на себя коммерческий банк, выдавая кредит. Чем больше кредитный риск, тем больше, как правило, и %-ная ставка, уплачиваемая по данному кредиту.

Существует неск. проверенных способов минимизации кредитных рисков коммерческого банка.

1. *Диверсификация портфеля ссуд*. Суть политики диверсификации состоит в предоставлении кредитов большому числу независимых друг от друга клиентов. Кроме того, производится распределение кредитов и ценных бумаг по срокам (регулирование доли кратко-, средне- и долгосрочных вложений в зависимости от ожидаемого изменения конъюнктуры), а также по назначению кредитов (сезонные, на строительство и т.д.), по виду обеспечения под различные виды активов, по способу установления ставки за кредит (фиксированная или переменная), по отраслям и т.д. В целях диверсификации банки осуществляют рационирование кредита - устанавливают плавающие лимиты кредитования или кредитные потолки для заемщиков, сверх которых кредиты не предоставляются вне зависимости от уровня %-ной ставки.

*2. Проведение комплексного анализа потенциальных заемщиков и их ранжирование по степени надежности.* Здесь особенно важным явл. проведение анализа финансового состояния потенциального заемщика по балансовому отчету и отчету о прибылях и убытках, поскольку в условиях постоянного повышения спроса на кредитные ресурсы по сравнению с их предложением повышение эффективности процедуры отбора нескольких заемщиков становится первоочередной задачей кредитной политики любого банка. Не существует более или менее формализованных методик такого анализа.

Кредитор в подавляющем большинстве случаев выдает кредиты в виде денег (ресурса, Л. которого равна 1), предприятие же затем обменивает их на ликвидные и способные приносить прибыль экономические ресурсы. А поскольку структура активов фирмы инерционна, то кредитора должна прежде всего интересовать именно структура имущества предприятия в зависимости от ликвидности отдельных его статей.

Изучение кредитором форм финансовой отчетности предприятия рекомендуется проводить по четырем направлениям: · анализ платежеспособности (степени обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования); · анализ кредитоспособности предприятия (его восприимчивости к кредитам, способности полностью рассчитаться по своим обязательствам в срок ликвидными средствами); · анализ финансовой независимости (способности самостоятельно и эффективно проводить финансовую политику); · анализ структуры задолженности (определение типа политики руководителей предприятия по структуре полученных займов).

**Риск злоупотребления** - это риск, связанный с тем, что владельцы, управляющие, служащие банков или клиенты, нарушая закон, допускают убытки, а также совершают мошенничество, растраты, кражи и другие незаконные действия. Огромные денежные средства, хранящиеся в банковских сейфах и кассах по обслуживанию клиентов, служат постоянной приманкой для преступников.

**Риск потери ликвидности** связан с невозможностью банка выполнить свои обязательства по платежам в оговоренные сроки, быстро превращать свои активы в денежную форму для осуществления платежей по вкладам, по погашению привлеченных кредитов и предоставления кредитов клиентам. Банк вынужден срочно привлекать необходимые ему финансовые средства из различных источников по высоким ставкам. В противном случае он может потерять вкладчиков и самых надежных заемщиков.

**Валютный риск** - это риск курсовых потерь, связанных с операциями с иностранной валютой на национальном и мировых валютных рынках. Возможность потерь возникает в результате непредсказуемости колебания валютных курсов.

**%-ных риск** - это риск сокращения или потери банковской прибыли из-за уменьшения %-ной маржи. Речь идет о риске сокращения прибыли как разницы между процентами и прочими доходами, получаемыми по активным операциям (чаще всего кредитам), и процентами и другими расходами по привлеченным банком средствам по пассивным операциям. Иными словами - это риск превышения средней стоимости привлеченных средств банка над средней стоимостью по размещаемым активам.

**Рыночный риск** связан с потерями из-за колебания норм ссудного процента, изменениями прибыльности и финансового благополучия компаний (банков) - эмитентов ценных бумаг, а также инфляционным обесцениванием денег.

**Страховой риск** связан с международной деятельностью банков и зависит от политической и экон. стабильности стран-клиентов (контрагентов), импортеров и экспортеров, работающих с данным банком.

Иногда выделяют **политический риск**, включая в него четыре группы факторов: - риск национализации и экспроприации без адекватной компенсации; - риск трансфера, связанный с возможными ограничениями на конвертирование местной валюты в СКВ и перевод ее за границу; - риск разрыва соглашения из-за действия властей страны, в которой находится банк (компания) - контрагент; - риск войны и гражданских беспорядков.

Надежность банка определяется в известной степени умением управлять рисками. Управление рисками - это совокупность методов и инструментов минимизации рисков.

Принятие обоснованных решений о допустимых уровнях рисков, связанных с различными финансовыми инструментами, - один из наиболее сложных вопросов в банковском деле. Допустимый уровень риска определяется исходя из возможного размера убытков (или недополученной прибыли), связанных с этим видом риска. Основной инструмент работы с рисками - система лимитов.

Некоторые КБ устанавливают следующие виды лимитов: - лимиты по ликвидности - показатели минимального объема высоколиквидных активов, ограничения на согласование активов по различным срокам и на объемы привлеченных ресурсов по срокам; - лимиты по %-ному риску - максимальные ставки по привлечению различных видов средств с разбивкой по срокам привлечения; - лимиты по валютному риску - предельные ограничения открытых позиций по парам валют для основных типов валют, с которыми работает банк; по неосн. валютам - совокупный лимит по валюте против всех остальных валют; - лимиты по видам вложений - предельные объемы по осн. видам активных операций.

Для каждого вида лимитов устанавливается своя периодичность их пересмотра.

Практика показывает, что для реализации системы управления рисками необходимы: - определение величины допускаемого уровня риска по видам; - установление лимитов, связанных с различными видами рисков; - оперативный контроль за соблюдением лимитов; - анализ существующих лимитов и их корректировка.

Важным элементом системы управления рисками явл. автоматизированная система контроля и анализа. Она позволяет проводить текущий контроль за уровнем рисков, в том числе: - по риску ликвидности - обеспечивает построение таблиц по осн. статьям баланса, видам валют и срокам; - по %-ному риску - позволяет получить распределение активов и пассивов с %-ными ставками, приведенными к единой базе; - по валютному риску - получение в реальном времени позиций по рыночному курсу; - по рыночному риску - дает возможность получения реальной рыночной стоимости позиции по финансовым инструментам.

В деятельности банков промышленно развитых стран и некоторых российских банков выделяются неск. способов управления рисками, в том числе: диверсификация, страхование кредитов и депозитов, управление качеством, использование собственного капитала и т.д.

1. Ден.масса в обороте: ее структура, ден.агрегаты в РФ

Движение денег при выполнении ими своих функций представляет собой денежное обращение.

Денежное обращение осуществляется в наличной и безналичной формах.

Налично-денежное обращение — движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими 2-х функций: средства платежа и средства обращения. Наличные деньги используются: для оплаты товаров, работ, услуг; для расчетов, не связанных с движением товаров и услуг( расчетов по выплате заработной платы, премий, пособий, стипендий, пенсий, по выплате страховых возмещений по договорам страхования, при оплате ценных бумаг и выплате дохода по ним, по платежам населения, на хозяйственные нужды, на оплату командировок, на представительские расходы, на закупку сельхозпродукции и т.д). Налично-денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: банкнот, металлических монет, других кредитных инструментов (векселей, чеков, кредитных карточек). В России предпринимаются попытки ограничить налично-денежное обращение, т.к. оно позволяет уходить от контроля гос-ва за деятельностью юридических и физических лиц.

Безналичное обращение - движение стоимости без участия наличных денег.

Закон денежного обращения устанавливает кол-во денег, нужное для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа. Кол-во денег, потребное для выполнения деньгами функции средства обращения при металлическом обращении, определяется по формуле:

Кол-во денег, необходимое для выполнения ими функции средства обращения = сумма товарных цен / скорость обращения денег.

С появлением кредитных денег закон, определяющий кол-во денег в обращении приобретает следующий вид:

Кол-во денег, необходимых в качестве средства обращения и средства платежа = [ Сумма цен реализуемых товаров и услуг минус сумма цен продаж в кредит + Сумма платежей по долговым обязательствам + Сумма взаимно погашающихся платежей ] / Скорость обращения денег ( т.е. среднее число оборотов денег как средства обращения и средства платежа)

В финансовой статистике России для анализа происходящих изменений используют *денежные агрегаты M0, M1, M2, M3*.

**Агрегат M0** — наличные деньги в обращении.

**Агрегат M1** — агрегат M0 + средства предприятий на различных счетах в банках, вклады населения до востребования, средства страховых компаний.

**Агрегат M2** — агрегат M1 + срочные депозиты населения в сберегательных банках, в том числе компенсации.

**Агрегат M3** — агрегат M2 + сертификаты и облигации государственного займа.

Равновесие наступает при M2>M1, укрепляется при M2+M3>M1.

Переход денег из безналичного оборота в наличный вызывает нехватку наличных денег в стране; ведет к возникновению теневой экономики; способствует уклонению предприятий от уплаты налогов; свидетельствует о снижении возможности гос-ва влиять на реальные хозяйственные процессы.

На денежную массу влияют два фактора: кол-во денег в обращении и скорость их оборота. Кол-во денег в обращении определяется гос-вом, исходя их потребностей товарного оборота и дефицита Федерального бюджета. На скорость обращения денег влияют длительность технологических процессов (тяжелая промышленность или легкая), структура платежного оборота (соотношение наличных и безналичных денег), уровень развития кредитных операций и взаиморасчетов, уровень %-ных ставок за кредит, использование электронных технологий в банковском деле.

Скорость движения денег в кругообороте стоимости общественного продукта определяется как отношение валового национального продукта или национального дохода к денежной массе (агрегаты М1 или М2)

Оборачиваемость денег в платежном обороте определяется отношением суммы денег на банковских счетах к среднегодовой величине денежной массы в обращении

1. Ден.система России, ее элементы

Денежная система - устройство денежного обращения в стране, сложившееся исторически и закрепленное национальным законодательством. Сформировалась в XVI-XVII вв. с утверждением централизованного гос-ва и национального рынка.

Различают денежные системы двух типов: — система металлического обращения, которая базируется на действительных деньгах (золотых и серебряных), выполняющих все 5 функций, а обращающиеся банкноты беспрепятственно обмениваются на действительные деньги (золото и серебро); — система бумажно-кредитного обращения, при которой действительные деньги вытеснены знаками стоимости, а в обращении находятся бумажные, либо кредитные деньги.

При системе металлического денежного обращения выделяют два вида денежных систем: биметаллизм; монометаллизм

Биметаллизм - роль всеобщего эквивалента закреплена за двумя металлами: золотом и серебром. Предусматривается неограниченное обращение и свободная чеканка, установление двух цен на один товар. Эта система существовала в XVI - XVIII вв., а в ряде стран Западной Европы действовало и в XIX в. Система не обеспечивала устойчивости денежного обращения.

Монометаллизм - роль всеобщего эквивалента закреплена за одним металлом. Серебряный монометаллизм существовал в России (1843-1852 гг.), Индии (1852-1893 гг.), Китай (до 1935 г.). Золотое обращение России - с 1897 г.

*Элементами денежной системы* явл.: денежные единицы; масштаб цен; виды денег, являющихся законным платежным средством; эмиссионная система; гос. аппарат регулирования денежного обращения.

*Регулирование денежного обращения*. Мерой регулирования прироста денежной массы и кредита явл. таргетирование, т.е. установление целевых ориентиров, на которые должны ориентироваться центр. банки. Центр. банк по согласованию с государственными органами определяет сумму увеличения денежной массы, ограничивая ее приростом в реальном исчислении. Однако эффективность такой меры невелика.

Денежная система РФ функционирует в соответствии с федеральным законом о Центральном Банке РФ от 12 апреля 1995 г. Официальной денежной единицей (валютой) явл. рубль. Соотношение между рублем и золотом Законом не установлено. Официальный курс рубля к иностранным денежным единицам определяется ЦБ РФ и публикуется в печати. Фиксированный масштаб цен отсутствует. Видами денег, имеющими законную платежную силу, явл. банкноты и металлические монеты, которые обеспечиваются всеми активами Банка России. Кроме наличных денег функционируют и безналичные деньги (в виде средств на счетах в кредитных учреждениях). Исключительным правом эмиссии наличных денег, организации и их обращения и изъятия обладает ЦБР. На Банк России возложены следующие обязанности:— прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монет, а также создание их резервных фондов;— установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций;— определение признаков платежеспособности денежных знаков и порядка замены и уничтожения поврежденных;— разработка порядка ведения кассовых операций для кредитных организаций;— определение правил, формы, сроков и стандартов осуществления безналичных расчетов;— лицензирование расчетных систем кредитных учреждений.

С целью регулирования экономики ЦБР привлекает следующие инструменты: ставки учетного процента; нормы обязательных резервов кредитных учреждений; операции на открытом рынке; осуществляет регламентацию экон. нормативов для кредитных учреждений.

Для осуществления кассового обслуживания кредитных учреждений, а также других юридических лиц, на территории РФ создаются расчетно-кассовые центры (РКЦ) при территориальных главных управлениях Банка России. Эти центры формируют оборотную кассу по приему и выдаче наличных денег, а также резервные фонды денежных банковских билетов и монет.

Резервные фонды представляют собой запасы не выпущенных в обращение банкнот и монет в хранилищах ЦБР и имеют важное значение для организации и централизованного регулирования кассовых ресурсов. Остаток наличных денег в оборотной кассе лимитируется и при превышении лимита излишки денег передаются из оборотной кассы в резервные фонды. Объективная потребность в резервных фондах обусловлена необходимостью: удовлетворения нужд экономики в наличных деньгах; обновления денежной массы в обращении в связи с приходом в негодность отдельных банкнот; поддержания обязательного покупюрного состава денежной массы в целом по стране и регионам; сокращения расходов на перевозки и хранение денежных знаков. Наличные деньги выпускаются в обращение на основе эмиссионного разрешения - документа, дающего право ЦБР подкреплять оборотную кассу за счет резервных фондов денежных банкнот и монет. Этот документ выдается Правлением Банка России в пределах эмиссионной директивы, т.е. предельного размера выпуска денег в обращение, установленного Правительством РФ.

1. Ден.-кредитная политика ЦБР: понятие, цели, инструменты

Под денежно-кредитным регулированием экономики понимается совокупность мер экон. регулирования денежного обращения и кредита, направленных на обеспечение устойчивого экон. роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкон. процессы.

Ден.-кред. политика – важнейший метод государственного регулирования общественного воспроизводства с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для развития рыночной экономики.

Основополагающей целью ден.-кред. политики явл. помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Ден.-кред. политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен.

Нерегулируемая деятельность коммерческих банков может привести к циклическим колебаниям деловой активности, т.е. в периоды инфляции им выгодно увеличивать денежное предложение, а в период депрессии - уменьшать, усугубляя тем самым кризис. Поэтому необходима взвешенная гос. политика регулирования денежного обращения. Эту роль главного координирующего и регулирующего органа всей денежной системы страны выполняет центр. (эмиссионный) банк.

Центр. банк в Российской Федерации был создан после обретения ею суверенитета на базе Госбанка СССР первоначально в виде Госбанка РСФСР, который в декабре 1990 г. был переименован в Центр. банк РСФСР (Банк России), а в апреле 1995 г. — в Центр. банк Российской Федерации (Банк России).

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 26 апреля 1995 г. определяет три осн. цели его деятельности. Их достижение осуществляется путем выполнения функций Банка России.

Характерными для ЦБ явл. следующие функции: — эмиссия и контроль денежного обращения; — расчетный и резервный центр банков; — управление государственным долгом и исполнение государственного бюджета; — выполнение роли "кредитора последней инстанции"; — установление экономически обоснованных лимитов и нормативов деятельности банков, в том числе ставки ЦБ по кредитам; — определение приоритетных целей ден.-кред. и валютной политики; — проведение научных исследований; — определение правовых основ и принципов функционирования кредитно-финансовых институтов, рынков краткосрочных и долгосрочных операций, а также видов платежных документов; — формирование эффективного механизма денежно-кредитного регулирования экономики;

Инструменты ден.-кред. политики ЦБ: операции на открытом рынке, изменение учетной ставки (дисконтная политика), изменение норм обязательных резервов, а также некоторые меры, носящие жесткий административный характер.

1. *Операции на открытом рынке.* Этот метод - наиболее значимый для денежно-кредитного регулирования - заключается в том, что центр. банк осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе. Приобретение ценных бумаг у коммерческих банков увеличивает ресурсы последних, соответственно повышая их кредитные возможности, и наоборот. Центр. банки периодически вносят изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяют интенсивность своих операций, их частоту.

По форме проведения рыночные операции центрального банка с ценными бумагами могут быть прямыми либо обратными. Прямая операция представляет собой обычную покупку или продажу. Обратная (сделка РЕПО) заключается в купле-продаже ценных бумаг с обязательным совершением обратной сделки по заранее установленному курсу.

2. *Политика учетной ставки (дисконтная политика*). Центр. банк может выдавать кредиты коммерческим банкам, а также переучитывать ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило векселя). Переучет векселей долгое время был одним из основных методов ден.-кред. политики центральных банков Западной Европы. Центр. банки предъявляли определенные требования к учитываемому векселю, главным из которых являлась надежность долгового обязательства.

Векселя переучитываются по ставке редисконтирования. Эту ставку называют также официальной дисконтной ставкой, обычно она отличается от ставки по кредитам (рефинанс-я) на незначительную величину в меньшую сторону (в Европе 0.5-2 %-ных пункта). Центр. банк покупает долговое обязательство по более низкой цене, чем коммерческий банк.

В случае повышения центральным банком ставки рефинанс-я, коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита) путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам. Т.е. изменение учетной (рефинанс-я) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Последнее явл. главной целью данного метода ден.-кред. политики центрального банка.

Изменение официальной %-ной ставки оказывает влияние на кредитную сферу: — затруднение или облегчение возможности коммерческих банков получить кредит в центральном банке влияет на Л. кредитных учреждений; — изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение %-ных ставок по активным кредитным операциям.

Недостатком использования рефинанс-я при проведении ден.-кред. политики явл. то, что этот метод затрагивает лишь коммерческие банки. Если рефинанс-е используется мало или осуществляется не в центральном банке, то указанный метод почти полностью теряет свою эффективность.

Центр. банк проводит политику учетной ставки (которую еще иногда называют дисконтной политикой), выступая в роли «займодателя в последней инвестиции». Он предоставляет ссуды наиболее устойчивым в финансовом отношении банкам, испытывающим временные трудности. Федеральная резервная система (ФРС) иногда осуществляет долгосрочное кредитование на особых условиях. Это могут быть ссуды мелким банкам для удовлетворения их сезонных потребностей в денежных средствах. Иногда также ссуды предоставляются банкам, оказавшимся в сложном финансовом положении и нуждающимся в помощи для приведения в порядок своего баланса.

Изменение учетной ставки явл. важным инструментом ден.-кред. политики. Но, изменив ее, можно лишь ожидать соответствующих действий банков. Нельзя заставить банки взять кредит на сумму, необходимую гос-ву.

3. *Изменение норм обязательных резервов.* Минимальные резервы - это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения, как правило, либо в форме наличных денег в кассе банков, либо в виде депозитов в центральном банке или в иных высоколиквидных формах, определяемых центральным банком. Норматив резервных требований представляет собой установленное в законодательном порядке %-ное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным (объемным) или относительным (приращению) показателям пассивных (депозитов) либо активных (кредитных вложений) операций. Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Минимальные резервы выполняют две осн. функции: — служат обеспечением обязательств КБ по депозитам их клиентов; — минимальные резервы явл. инструментом, используемым ЦБ для регулирования объема денежной массы в стране.

Изменение нормы обязательных резервов влияет на рентабельность кредитных учреждений. Так, в случае увеличения обязательных резервов происходит как бы недополучение прибыли. Поэтому, по мнению многих западных экономистов, данный метод служит наиболее эффективным антиинфляционным средством.

Недостаток этого метода: некоторые учреждения, в основном специализированные банки, имеющие незначительные депозиты, оказываются в преимущественном положение по сравнению с коммерческими банками, располагающими большими ресурсами.

4. *Ограничение кредитования*. Этот метод кредитного регулирования представляет собой количественное ограничение суммы выданных кредитов. В отличие от рассмотренных выше методов регулирования, контингентирование кредита явл. прямым методом воздействия на деятельность банков. Также кредитные ограничения приводят к тому, что предприятия заемщики попадают в неодинаковое положение. Банки стремятся выдавать кредиты в первую очередь своим традиционным клиентам, как правило, крупным предприятиям. Мелкие и средние фирмы оказываются главными жертвами данной политики.

ЦБ может устанавливать различные нормативы (коэффициенты), которые КБ обязаны поддерживать на необходимом уровне. К ним относятся нормативы достаточности капитала коммерческого банка, нормативы ликвидности баланса, нормативы максимального размера риска на одного заемщика и некоторые дополняющие нормативы. Перечисленные нормативы обязательны для выполнения коммерческими банками. Также центр. банк может устанавливать необязательные, так называемые оценочные нормативы, которые КБ рекомендуется поддерживать на должном уровне.

Для достижения значимых результатов в наиболее короткие сроки нужно задействовать все инструменты одновременно.

В механизме действия ден.-кред. политики можно выделить пять последовательно связанных рычагов: — Приведение в действие инструментов ден.-кред. политики (операции на открытом рынке, дисконтирование, изменение нормы обязательных резервов); —Увеличение и сжатие объема денежной массы; — Движение ставки процента на денежном рынке; — Динамика совокупного спроса, связанная, в частности, с активизацией и ослаблением инвестиционной деятельности в экономике; — Изменение совокупного предложения как реакция на изменение совокупного спроса.

Каждый из указанных элементов запускается предыдущим и в свою очередь приводит в действие последующий рычаг. Поэтому сбой в работе любого рычага ослабляет результативность проведения ден.-кред. политики.

1. Депозитные и недепозитные источники ресурсов КБ

Депозитными называются операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенные сроки, либо до востребования. На долю депозитных операций обычно приходится до 95 % пассивов.

В качестве субъектов пассивных операций могут выступать: гос. предприятия и организации; гос. учреждения; кооперативы; акционерные общества; смешанные предприятия с участием иностранного капитала; общественные организации и фонды; финансовые и страховые компании; инвестиционные и трастовые компании и фонды; отдельные физические лица и объединения этих лиц; банки и другие кредитные учреждения. Объектами депозитных операций явл. депозиты - суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций вносят в банк и которые в силу действующего порядка осуществления банковских операций на определенное время сосредотачиваются на счетах в банке.

По своему экономическому содержанию депозиты принято подразделять на 3 группы: срочные депозиты; депозиты до востребования; сберегательные вклады населения.

Сберегательные вклады в зависимости от особенностей их хранения подразделяются на срочные, срочные с дополнительными взносами, выигрышные, денежно-вещевые выигрышные, молодежно-премиальные, условные, на предъявителя, на текущие счета, до востребования, сберегательные сертификаты, пластиковые карточки. Каждый из видов депозитов имеет свои достоинства и недостатки.

Депозиты до востребования наиболее ликвидны. Их владельцы могут в любой момент использовать деньги, находящиеся на счетах до востребования. Особенности депозитного счета до востребования следующие: - деньги на этот счет вносятся или изымаются как частями, так и полностью без ограничений; - разрешается брать с этого счета в установленном ЦБ РФ порядке наличные деньги; - по депозитам до востребования банк обязан хранить минимальный резерв в ЦБ РФ в большей пропорции, чем по срочным вкладам.

Осн.и недостатками депозитов до востребования явл.: а)для их владельцев - отсутствие уплаты процентов по счету; б)для банка - необходимость иметь более высокий оперативный резерв для поддержания ликвидности. Срочные депозитные счета имеют четко установленный срок, по ним владельцам уплачивается фиксированный процент и, как правило, имеются ограничения по досрочному изъятию вкладов. Для денежных средств, хранящихся на срочных депозитных счетах, устанавливается более низкая норма обязательных резервов, чем по депозитам до востребования.

Достоинством срочных депозитных счетов для клиента явл. получение высокого процента, а для банка - возможность поддержания ликвидности с меньшим оперативным резервом.

Недостаток срочных депозитных счетов для клиентов состоит в низкой ликвидности и невозможности использовать средства на счетах срочных депозитов для расчетов и текущих платежей, а также для получения наличных денег. Для банка недостаток состоит в необходимости выплат повышенных процентов по вкладам и снижении таким образом маржи.

Сберегательные вклады выгодны банкам тем, что они, как правило, носят долгосрочный характер и, следовательно, могут служить источником долгосрочных вложений. Недостатком их явл. подверженность этих вкладов самым различным факторам (политическим, экон. , психологическим), что повышает угрозу быстрого оттока средств с этих вкладов и потери ликвидности банка.

Коммерческие банки в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботится как о количественном, так и о качественном улучшении своих депозитов. Они используют для этого разные методы. При этом все банки соблюдают неск. основополагающих принципов организации депозитных операций. Они заключаются в следующем: депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем; депозитные операции должны быть разнообразными и вестись с различными субъектами; особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделять срочным вкладам; должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными и кредитными операциями по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений; организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации своих свободных ресурсов; банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов.

К недепозитным источникам привлечения ресурсов относятся: получение займов на межбанковском рынке; соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом; учет векселей и получение ссуд у Центрального банка; продажа банковских акцептов; выпуск коммерческих бумаг; получение займов на рынке евродолларов; выпуск капитальных нот и облигаций.

В условиях становления банковской системы России большинство этих недепозитных источников привлечения ресурсов не получили развитие. Российские банки из этих источников в основном используют межбанковские кредиты и кредиты Банка России. На рынке межбанковских кредитов продаются и покупаются средства, находящиеся на корреспондентских счетах в ЦБ РФ. Кредиты ЦБ РФ в настоящее время большей частью предоставляются коммерческим банкам в порядке рефинанс-я, т.е. по сути дела распределяются. Только 10 % централизованных кредитов предоставляются банкам на конкурсной основе.

Централизованные и межбанковские кредиты удобны тем, что они поступают в распоряжение банка-заемщика практически немедленно и не требуют резервного обеспечения, поскольку не явл. вкладами. Как показывают статистические данные по 100 крупнейшим банкам России, доля централизованных и межбанковских кредитов в общей сумме пассивов банков колеблется от 0.19% до 61.5%.

Значение рынка межбанковских кредитов состоит в том, что, перераспределяя избыточные для некоторых банков ресурсы, этот рынок повышает эффективность использования кредитных ресурсов банковской системы в целом. Кроме того, наличие развитого рынка межбанковских кредитов позволяет сосредотачивать в оперативных резервах банков меньше средств для поддержания их ликвидности.

1. Доходы и расходы КБ

КБ — многопродуктовое рисковое экономическое предприятие со сложной многоуровневой организационной структурой, выполняющее специфические функции в экономике. КБ выполняет портфельные функции, связанные с мобилизацией финансовых ресурсов и размещением их от своего имени в разного рода активы, приносящие %-ный и торговый доход. К группе портфельных функций коммерческого банка относятся функция посредничества в кредите и функция стимулирования накоплений в хозяйстве. Кроме того, банк выполняет производственные функции, включающие функцию посредничества в платежах между субъектами экономики и функцию посредничества в операциях на финансовом рынке.

Осн.и объектами финансового планирования в коммерческих банках явл. активы и пассивы, портфель банковских услуг и связанные с ними доходы и расходы.

Отдельный банковский продукт (услуга) реализуется множеству клиентов, и данные о возможных объемах их реализации, полученные на предшествующем этапе финансового планирования (при формировании бюджетов клиентов), служат основой расчета точки безубыточности для этого продукта, планирования объема доходов от реализации и определения возможных направлений изменения тарифов. Расходную часть бюджета банковского продукта составляет совокупность прямых расходов, осуществляемых банком для обеспечения производства и реализации данного продукта отдельным клиентам.

Особенности функционирования КБ в отличие от многопродуктовых промышленных предприятий подразумевают, что не все банковские продукты и услуги явл. прибыльными, но их производство необходимо для обеспечения комплексного обслуживания клиентуры.

Доходность коммерческого банка - это положительный суммарный совокупный результат его работы во всех сферах хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности. За счет доходов банка покрываются все его операционные расходы, включая административно-управленческие, формируется прибыль, размер которой обусловливает уровень дивидендов, увеличение собственных средств, развитие пассивных и активных операций.

Доходы КБ можно классифицировать след. образом:

1. По видам операций, их формирующих: — доходы, полученные по операциям в инвалюте (положительные курсовые разницы по купле-продаже валюты; переоценка счетов в валюте); — доходы по ценным бумагам с восстановленным доходом (без дохода по векселям); — доходы от выдачи кредитов юрлицам (%-нтный доход по кредитам с комиссией за обслуживание ссудного счета; %-ный и дисконтный доход по векселям; восстановленный доход; доход прошлых лет; доход от реализации залога; штраф по кредитным операциям; доход по консорциальным кредитам); — доходы от выдачи кредитов населению (%-ные доходы; доход прошлых лет; восстановленный доход из РВПС; комиссия за обслуживание ссудного счета); — комиссионное вознаграждение полученное; — другие доходы.

2. По характеру возникновения на %-ные и не%-ные: — %-ные доходы (доходы по ценным бумагам; доходы в виде полученных %-в по предоставленным кредитам юрлицам с комиссией за обслуж. ссудного счета; доходы в виде полученных %-в по предоставленным кредитам физлицам; прочие %-ные доходы); — не%-ные доходы (комиссионное вознаграждение; доходы по операциям в инвалюте; доходы по операциям в инвалюте; доходы от внебанкосвкой деятельности; сумма восстановленного дохода; прочие не%-ные доходы.

Расходы банка:

1. Проценты по вкладам и депозитам населения (в рублях и инвалюте) 2. Проценты по счетам организаций, депозитам юрлиц и депозитным счетам (в рублях и инвалюте) 3. Расходы на выплату процентов за использованные кредитные ресурсы 4. Резерв на возможные потери по ссудам. 5. Расходы на оплату труда. 6. Административно-хозяйственные расходы. 7. Расходы по операциям в инвалюте (отрицательные курсовые разницы по купле-продаже инвалюты; переоценка счетов в инвалюте) 8. Другие расходы.

Анализ доходов и расходов банка дает возможность изучения результатов деятельности коммерческого банка, а следовательно, и оценки эффективности его как коммерческого предприятия. Анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов, а заканчивается исследованием прибыли. Анализ финансовой деятельности банка производится одновременно с анализом ликвидности баланса банка, и на основании полученных результатов делаются выводы относительно надежности банка в целом.

1. Инфляция и ее соц.-эконом.последствия, виды инфляции

Инфляция - кризисное состояние денежной системы. Термин “инфляция” (от латинского “inflatio” - вздутие) означает переполнение сферы обращения бумажными деньгами, вследствие чрезмерного их выпуска. Инфляция может быть и результатом сокращения товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных бумажных денег. Выражается в обесценивании последних по отношению к золоту, сопровождается ростом цен и падением реальной заработной платы. Принимает всеобщий затяжной и хронический характер. В современных условиях проявл. в повышении рыночной цены золота, стоимости жизни, введении “плавающих” курсов валют, росте цен.

Первопричина инфляции - диспропорции в развитии экономики, обусловленные нарушением закона денежного обращения. Различают внутр. (неденежные и денежные) и внешние факторы. Внутр. неденежные - диспропорции развития экономики, государственно-монополистическое ценообразование, кредитная экспансия. Внутр. денежные - кризис государственных финансов: дефицит бюджета, рост государственного долга, эмиссия денег, увеличение массы кредитных денег (векселей), уменьшение скорости обращения денег.

Внешними факторами явл. мировые кризисы (сырьевой, энергетический, валютный), валютная политика государств, направленная на экспорт инфляции, нелегальный экспорт золота и валюты.

**Виды инфляции.** Для оценки и измерения инфляции используют показатель индекса цен, который измеряет соотношение между ценой определенного набора потребительских товаров и услуг (потребительской корзиной) в текущем и базовом периодах.

В зависимости от темпов роста цен различают инфляцию следующих видов: — ползучая, рост цен 3-4 % в год; — галопирующая, рост цен 10-50% и до 100%; — гиперинфляция, рост цен более 100 % ;

Типы инфляции:

В зависимости от причин различают два типа инфляции: — инфляция спроса; — инфляция предложения.

Инфляция спроса - рост уровня цен происходит под влиянием роста совокупного спроса, избытка денег. Как следствие - рост цен, черный рынок.

Инфляция спроса обусловлена: 1) милитаризацией экономики; 2) дефицитом бюджета и ростом государственного долга. Дефицит покрывается эмиссией денег, государственными займами; 3) кредитной экспансией банков. Выпуск кредитных денег в качестве средства платежа; 4) притоком иностранной валюты, т.е. увеличением денежной массы без увеличения объема товаров.

Инфляция издержек производства (предложения). Причины: a) снижение производительности труда, сокращение предложения товаров и услуг в отсутствие стимулов; b) появление новых потребностей человека; c) рост заработной платы; d) высокие косвенные налоги и рост издержек e) энергетический кризис

Осн. методы борьбы с инфляцией: — денежная реформа; — антиинфляционная политика.

Денежная реформа (проводится однократно) - полное или частичное преобразование денежной системы, проводимое гос-вом с целью упорядочения и укрепления денежного обращения.

Методы проведения: — Нулификация - объявление об аннулировании обесценивающейся денежной единицы и введение новой; — Реставрация - восстановление прежнего золотого содержания денежной единицы (ФРГ 1960-1962 гг.); — Девальвация - снижение золотого содержания денежных единиц или понижение курса национальной валюты к золоту, серебру и иностранной валюте; — Деноминация (метод зачеркивания нулей) - укрупнение денежной единицы и обмен по установленному соотношению старых денежных знаков на новые. В таком же соотношении пересчитываются цены, тарифы, заработная плата, остатки денежных средств на счетах, балансы предприятий.

Антиинфляционная политика - комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленный на борьбу с инфляцией. Наметились два основных подхода: дефляционная политика и политика доходов.

Дефляционная политика - это: — регулирование денежного спроса через денежно-кредитный и налоговый механизм; — снижение государственных расходов; — повышение %-ных ставок за кредит; — усиление налогового бремени; — ограничение денежной массы; — конкурентное стимулирование отдельных производств путем снижения налогового бремени;

Политика доходов - это: — контроль за ценами; — контроль за заработной платой путем ее замораживания или установления пределов роста; — индексация полная или частичная; — компенсация расходов

Особая форма борьбы с инфляцией - шоковая терапия. Шоковая терапия — стимулирование развития рыночных отношений, свободное ценообразование, отказ от регулирования цен. Следствие - снижение жизненного уровня населения.

1. Кредит как эк.категория, формы и виды кредита. Кредитная и инвестиционная деятельность банка

Понятие кредита теснейшим образом связано с понятием ссудного капитала; кредит вообще представляет собой движение ссудного капитала. Последний представляет собой временно высвобожденные денежные средства. Источником их происхождения, как правило, служит прибыль от производства и торговли, и в этом проявл. единство трех форм капитала - промышленного, торгового и ссудного. Различие же заключается в том, что ссудный капитал постоянно находится только в денежной форме, не принимая ни производственной, ни товарной форм. Существует особенности и в форме отчуждения: при промышленной или товарной форме капитала явно прослеживаются отношения купли-продажи, в то время как для ссудного капитала более характерны кредитные отношения.

Денежная ссуда (кредит) - это банковская операция, при которой банк предоставляет заемщику некоторую сумму денег на определенное время. При этом должны выполняться осн. принципы банковского кредитования, которые принято подразделять на две группы: 1) общеэкономические принципы, присущие всем экон. категориям (целенаправленность, дифференцированность); 2) принципы, отражающие сущность и функции кредита (возвратность, срочность, обеспеченность и платность).

Базовые **функции** кредита. 1. Перераспределительная. Ссудный капитал, ориентируясь на естественно или искусственно устанавливаемый уровень прибыли в различных отраслях или регионах выступает в роли насоса, перекачивающего временно свободные денежные средства из одних сфер хозяйственной деятельности в другие. 2. Экономия издержек обращения. Возможность восполнения временного недостатка собственных оборотных средств способствует ускорению оборачиваемости капитала и, следовательно, экономии общих издержек обращения. 3. Ускорение концентрации капитала. 4. Обслуживание товарооборота. Кредит, вводя в сферу денежного обращения инструменты безналичных расчетов (векселя, чеки, кредитные карточки) ускоряет и упрощает механизм экон. отношений. 5. Ускорение научно-технического прогресса через кредитование перспективных, дающих отдачу в отдаленной перспективе разработок.

**Осн. формы** кредита и его классификация.

1. *Банковский кредит*. Кредитно-финансовые организации на основе лицензии передают в ссуду непосредственно денежные средства.

По сроку погашения различают: — онкольные ссуды (ссуды, не имеющие строго оговоренного срока и подлежащие возврату в фиксированный срок после официального уведомления от кредитора о необходимости возврата); — краткосрочные ссуды (до 3-6 месяцев). Применяют в основном в сфере торговли, на фондовом рынке, на межбанковском рынке денежных средств; — среднесрочные (от 3-6 месяцев до года). — долгосрочные (> 1 года). Обслуживают в основном движение основных средств.

По способу погашения: — ссуда, погашаемая единовременным платежом. — ссуда, погашаемая в рассрочку.

По способу взимания ссудного процента: ссуды, по которым при выдаче % взимается при выдаче, при ее погашении или равномерно в течение срока ссуды.

По наличию обеспечения: — доверительные ссуды. — обеспеченные ссуды, когда в роли обеспечения (залога) может выступать любое имущество, принадлежащее заемщику на правах собственности (недвижимость, ценные бумаги). — ссуды под финансовые гарантии третьих лиц.

По категории потенциальных заемщиков: — аграрные ссуды (для с/х предприятий). — коммерческие (сфера торговли, услуг). — ссуды посредникам на фондовой бирже, обеспечивающие спекулятивные операции на фондовом рынке. — ипотечные ссуды владельцам недвижимости. — межбанковские ссуды.

По целевому назначению различают ссуды общего характера и целевые ссуды.

2. *Коммерческий кредит.* Это финансово-хозяйственные отношения между юридическими лицами при реализации продукции или услуг с отсрочкой платежа.

Инструментами коммерческого кредита явл. в основном вексель (простой и переводной). Различают: — кредит с фиксированным сроком погашения; — кредит с возвратом лишь после фактической реализации поставленных в рассрочку товаров; — кредитование по открытому счету (следующая поставка не ожидая погашения предыдущей).

3. *Потребительский кредит* — это целевая форма кредитования физических лиц. В денежной форме — банковская ссуда под залог, в товарной — продажа товаров с отсрочкой платежа.

4. *Гос. кредит* — это участие гос-ва (в лице органов исполнительной власти) выступающего в виде кредитора, заемщика.

5. *Международный кредит* — совокупность кредитных отношений на международном уровне. Классифицируют: по характеру кредитов — межгос. и частный; по форме — гос., банковский, коммерческий; по месту в системе внешней торговли — кредитование экспорта и кредитование импорта.

6. *Ростовщический кредит*. Выдача ссуд физическими лицами и предприятиями без лицензии.

Банк, специализирующийся на операциях с ценными бумагами (их покупке, размещению и других операциях), обычно называется инвестиционным банком. Деятельность инвестиционных банков состоит в следующем: 1) размещении собственных ценных бумаг или ценных бумаг, эмитированных другими хозяйствующими субъектами; 2) купле-продаже ценных бумаг на вторичном рынке.

Одна из самых распространенных инв. операций КБ - это так называемый андеррайтинг, т.е. гарантия размещения. Банк осуществляет покупку ценных бумаг у эмитента при их выпуске и последующую перепродажу их инвесторам. Эмитент и банк заключают при этом эмиссионное соглашение. Банк обычно приобретает весь выпуск ценных бумаг и гарантирует эмитенту всю сумму выручки от продажи.

Инвестиционная деятельность банков может осуществляться как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств, причем чаще всего имеет место последнее. Поэтому инвестиционная деятельность банков на рынке ценных бумаг сопряжена с существенным риском и запрещена в ряде стран, о чем говорилось выше. В России законодательного запрета на осуществление банками подобных операций нет.

Кредитные операции - это отношения между кредитором и заемщиком (дебитором) по представлению первым последнему определенной суммы денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы: — активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды; — пассивные, когда банк выступает в роли заемщика (дебитора), привлекая деньги от клиентов и других банков в банк на условиях платности срочности, возвратности

Выделяются и две осн. формы осуществления кредитных операций: ссуды и депозиты. Соответственно активные и пассивные кредитные операции банков могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещенных в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих юридических и физических лиц, включая клиентов и иные банки в данном банковском учреждении, и ссудных операций по получению банком межбанковского кредита (межбанковским кредитом называются кредитные операции, в которых в качестве и заемщиков, и кредиторов выступают банки). Хотелось бы выделить следующую закономерность: чем стабильнее экон. ситуация в стране, тем большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов. В период неопределенности и экон. кризиса происходит непропорциональное увеличение портфеля ценных бумаг и кассовых активов.

Методы банковского кредитования — элемент кредитного механизма, отражающий характер движения ссуженных средств. Метод кредитования реализуется через выбор вида ссудного счета, порядок выдачи и погашения кредита, вид лимита или кредитной линии (способ ограничения уровня задолженности), организацию контроля за использованием и погашением ссуд.

В зависимости от сроков использования кредиты подразделяются на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. В зависимости от наличия обеспечения — на обеспеченные и необеспеченные. В зависимости от статуса заемщиков и цели использования кредита подразделяются кредиты на гос., потребительские, промышленные, инвестиционные, межбанковские и т.д. В зависимости статуса от кредитора (заимодавца) кредит может быть: - банковским; - коммерческим (кредит, предоставляемый одним лицом другому, осуществляемый в рамках основного договора, заключенному между контрагентами); - государственным (предоставляемым одним гос-вом другому); - кредитом частных лиц (заключаемым между гражданами и носящим потребительский характер).

Банковским кредитованием признается самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск, лицензированная, направленная на извлечение прибыли предпринимательская деятельность банка; состоящая в размещении привлеченных денежных средств клиентов на условиях возвратности, срочности, платности.

Отличительными особенностями банковского кредитования явл. следующие: - осуществление за счет привлеченных денежных средств; - прямой характер; - использование специальных норм, представленных нормативными актами Центрального Банка РФ; - наличие специального субъекта, участвующего в кредитных отношениях - КО, которой такое право предоставлено ст. 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» и лицензией на совершение банковской деятельности. В данном случае банки выступают посредниками в хозяйственном обороте, привлекая временно свободные денежные средства одних лиц и предоставляя их другим на условиях возвратности, срочности, платности; - предоставление кредита кредитной организацией есть профессиональная деятельность, осуществляемая на свой страх и риск с целью извлечения прибыли; - предоставление банковского кредита только в денежной форме; - консенсуальный характер кредитного договора (обязанность банка предоставить кредит возникает с момента достижения согласия сторон по всем существенным вопросам данного договора); - правовая форма банковского кредитования - кредитный договор, на основании которого клиенту открывается лицевой счет; - предоставление банковского кредита как путем разового перечисления денежных средств, так и путем открытия клиенту кредитной линии; - самостоятельное определение %-ной ставки по банковскому кредиту кредитной организацией и клиентом на основе ставки рефинанс-я ЦБ РФ; - осуществление банковского кредитования при наличии определенного обеспечения (залога, поручительства, банковской гарантии).

1. Ликвидность коммерческого банка, понятие и методы оценки

Под ликвидностью понимается способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств.

В целях контроля над состоянием ликвидности банка устанавливаются нормативы ликвидности (мгновенной, текущей, долгосрочной и общей, а также по операциям с драгоценными металлами), которые определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, других факторов.

Оценка собственной ликвидности и ликвидности своих банков-партнеров явл. одной из актуальнейших задач управления банками и их финансовой безопасности. В неустановившихся, быстроизменяющихся условиях переходных экономик активные и пассивные операции банков носят зачастую нерегулярный, случайный характер, которые создают значительные сложности в управлении банковской ликвидностью.

При проведении анализа ликвидности коммерческого банка расчет обязательных экон. нормативов явл. необходимым, но недостаточным условием полной и достоверной оценки действительного уровня ликвидности банка. Для полноты анализа необходимо использование не только данных балансов на отчетные даты, но и данных аналитического учета. Кроме этого, многие КБ в целях получения наиболее объективной информации о своем текущем финансовом состоянии, в том числе о текущем состоянии уровня ликвидности, разрабатывают специальные внутр. формы отчетности (включая ежедневные), облегчающие получение необходимых первичных данных. Результаты проведенного анализа должны не только давать оценку реальному уровню ликвидности, но и помогать руководству банка в выборе наиболее эффективных методов управления ликвидностью. Для этого, в первую очередь, необходимо изучение влияния различных факторов, прямо или косвенно влияющих на состояние ликвидности банка.

Для банка имеет значение лишь реальная ликвидность, находящаяся в их распоряжении, т. е. ресурсы, которые могут быть эффективно использованы ими для противостояния оттоку средств - это тем более справедливо, что часть ликвидных активов в силу действующего законодательства как бы изымается из обращения за счет создания обязательных резервов, что означает не что иное, как замораживание определенной части банковской ликвидности.

Следует также отметить, что для анализа Л. до настоящего времени нет устоявшихся общепринятых коэффициентов, поэтому отдельные банки сами разрабатывают системы показателей, наиболее приемлемые с позиций изучаемых аспектов банковской деятельности. Вместе с тем существует неск. общих подходов к анализу ликвидности.

Так, анализ ликвидности принято начинать с анализа баланса банка. Баланс коммерческого банка - это сводная таблица, дающая представление о характере, структуре и размерах операций банка на соответствующую дату. В целом анализ баланса коммерческого банка распадается на три основных стадии:

I. Изучение содержания балансовых статей с учетом действующей номенклатуры счетов и их перегруппировка по принятой для анализа схеме. Указанная стадия работы явл. наиболее сложной и требует от аналитика высокого уровня чисто профессиональной подготовки. II. Расчет и анализ основных показателей системы коэффициентов. III. Общая оценка ликвидности банка; сопоставление анализируемого баланса с балансами банка за ряд лет, изучение динамики рассчитаных коэффициентов и выявление основных тенденций развития.

Существует два основных метода оценки ликвидности кредитной организации: коэффициентный анализ и анализ разрывов.

**Коэффициентный анализ** явл. наиболее распространенным способом оценки ликвидности. Это из-за того, что он применяется Банком России в системе нормативов, регулирующих банковскую деятельность, и еще этот метод широко применяется при построении различных рейтингов банков. Осн. идея данного метода: построение интегрального показателя или системы показателей и определение на основе его значения (их значений) степени ликвидности банка. Так, в целях контроля за состоянием ликвидности кредитных организаций Банк России устанавливает следующие нормативы ликвидности: норматив мгновенной ликвидности Н2, норматив текущей ликвидности Н3, норматив долгосрочной ликвидности Н4, норматив общей ликвидности Н5. Все эти нормативы определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, других факторов. Подобный подход явл. общим для коэффициентного метода анализа ликвидности.

**Метод разрывов**. Активы и пассивы банка разделяются на сроки, оставшиеся до их погашения. В пределах каждого срока все статьи активов и пассивов суммируются, в результате получается платежный баланс банка за каждый из периодов. Как правило, результат анализа сводится в таблицу, показывающую платежный баланс банка с разбивкой по периодам.

Сравнение методов:

1. Коэффициентный метод, в том виде, в котором его применяет Банк России, по сути, явл. сильным упрощением таблицы разрывов до сроков один день, один месяц и один год и заменой разрывов отношением определенных групп активов и пассивов.

2. Анализ ликвидности с применением таблицы разрывов требует наличия закрытой информации о деятельности банка. Дело в том, что большинство используемой при построении таблицы разрывов информации (н-р, сроки погашения векселей), недоступно ин публичной банковской отчетности. Как следствие, данный метод доступен только внутр. пользователям банковской отчетности.

Основной проблемой обоих методов явл. нарушение принципа непрерывной деятельности. При проведении анализа обоими методами предполагается, что в момент проведения анализа КБ прекращает заключать какие бы то ни было новые договора, влияющие на платежный баланс в рамках срока проведения анализа. При таком подходе анализ перспективной ликвидности КБ подменяется анализом текущей ликвидности и предположением, что при сохранении текущей ситуации в банке в перспективе все должно быть хорошо.

Ликвидность оценивается способностью банка своевременно выполнять требования о выплатах по обязательствам и готовностью удовлетворять потребности обслуживаемых клиентов в кредите без потерь.

Банки должны иметь доступные ликвидные активы, которые можно легко обратить в наличность, или иметь возможность увеличить свои фонды при любом требовании выполнить обязательства. Поиск доступных ресурсов для быстрого увеличения ликвидности включает в себя управление как активными, так и пассивными операциями. Ликвидность зависит от многих факторов и характеризуется несколькими коэффициентами.

Коэффициент ликвидности L1 предназначен для оценки уровня «резервов первой очереди». Рекомендуемое значение от 0,03 до 0,07. То есть 3-7 % поступающих ресурсов, привлекаемых на срок до востребования, должны быть обеспечены первоклассными ликвидными средствами.

Коэффициент ликвидности L2 служит для оценки уровня «резервов второй очереди». Рекомендуемое значение от 0,08 до 0,12. То есть 8-12 % поступающих средств в виде срочных депозитов и других, должны быть обеспечены первоклассными ликвидными средствами, которые могут быть немедленно превращены в денежные средства.

Коэффициент ликвидности L3 характеризует необходимый уровень высоколиквидных активов в структуре баланса. Рекомендуемое значение от 0,12 до 0,15. L 3 оценивает возможность активов банка обмениваться на денежные средства.

Коэффициент ликвидности L4 оценивает возможность банка одновременно погашать все его обязательства. Рекомендуемое значение от 0,15 до 0,20. L4 предназначен для оценки возможности одновременного погашения банком всех его обязательств. То есть риску могут быть подвергнуты не более 85 % всех привлеченных банком средств, или не менее 15 % привлеченных средств должны быть покрыты высоколиквидными активами банка.

Коэффициент ликвидности L5 характеризует сбалансированность активной и пассивной политики банка для достижения оптимальной ликвидности. Нормальное значение показателя - 1.

1. Пассивные операции КБ

Под пассивными понимаются такие операции банков, в результате которых происходит увеличение денежных средств, находящихся на пассивных счетах или активно-пассивных счетах в части превышения пассивов над активами.

Пассивные операции играют важную роль в деятельности коммерческих банков. Именно с их помощью банки приобретают кредитные ресурсы на рынке.

Существует четыре формы пассивных операций коммерческих банков: 1) первичная эмиссия ценных бумаг коммерческого банка. 2) отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов. 3) получение кредитов от других юридических лиц. 4) депозитные операции.

Пассивные операции позволяют привлекать в банки денежные средства, уже находящиеся в обороте. Новые же ресурсы создаются банковской системой в результате активных кредитных операций.

С помощью первых двух форм пассивных операций создается первая крупная группа кредитных ресурсов - собственные ресурсы. Следующие две формы пассивных операций создают вторую крупную группу ресурсов - заемные, или привлеченные, кредитные ресурсы. Собственные ресурсы банка представляют собой банковский капитал и приравненные к нему статьи. Роль и величина собственного капитала коммерческих банков имеют особенную специфику, отличающуюся от предприятий и организаций, занимающихся другими видами деятельности тем, что за счет собственного капитала банки покрывают менее 10% общей потребности в средствах. Обычно гос-во устанавливает для банков минимальную границу соотношения между собственными и привлеченными ресурсами.

Значение собственных ресурсов банка состоит прежде всего в том, чтобы поддерживать его устойчивость. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы, без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банки создают необходимые им резервы. Наконец, собственные ресурсы явл. главным источником вложений в долгосрочные активы.

Структура акционерного капитала разных банков неоднородна. Акционерный капитал подразделяется на: а) собственно акционерный капитал, состоящий из денег, полученных от эмиссии простых акций и привилегированных акций, избыточного капитала и нераспределенной прибыли; б) банковские резервы, состоящие из резерва на случай непредвиденных обстоятельств, резерва на выплату дивидендов, резерва на покрытие непогашенных долгов; в) долгосрочные обязательства банка (долгосрочные векселя, облигации).

Привлеченные средства банков покрывают свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных. Роль их исключительно велика. Мобилизируя временно свободные средства юр. и физ. лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность нар. хозяйства в дополнит. оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите.

Собственные средства банка - это совокупность различных по назначению фондов, обеспечивающих экон. самостоятельность и стабильность функционирования банка. Собственные средства включают: уставный фонд, специальные фонды банка, износ основных средств, фонды экон. стимулирования, средства, направленные банком из прибыли на производственное и социальное развитие, фонд переоценки валютных средств, прибыль текущего года и прошлых лет, а также резервные фонды, созданные для покрытия рисков по отдельным банковским операциям. На долю собственных средств приходится от 12 % до 20 % общей суммы пассивов банка.

В составе собственных средств банка следует выделять собственный капитал, который включает: уставный фонд (капитал); учредительскую прибыль, законодательно создаваемый резервный фонд на общие риски; нераспределенную прибыль прошлых лет.

Собственный капитал выполняет три функции: защитную, оперативную и регулирующую. Защитная функция означает защиту вкладчиков и кредиторов, т.е. возможность выплаты им компенсаций в случае возникновения убытков или банкротства банка; сохранение его платежеспособности за счет созданных резервов; продолжения деятельности банка, независимо от угрозы появления убытков. Это главная функция собственного капитала. Оперативная функция - обеспечение финансовой основы деятельности банка - явл. второстепенной, т.к. осн.и ресурсами для активных операций выступают привлеченные средства. В этой функции собственный капитал банка обеспечивает адекватную базу роста активных операций, т.е. поддерживает объем и характер банковских операций в соответствии с задачами банка. Регулирующая функция собственного капитала связана исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков, а также с законами и правилами, позволяющими центральным банкам осуществлять контроль за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждениях. Эти правила требуют соблюдения минимальной величины уставного капитала, необходимого для получения лицензии на банковскую деятельность; предельной суммы кредита (риска) на одного заемщика.

Осн. элементом собственных средств банка явл. уставной фонд (капитал). Уставный капитал (фонд) - это организационно-правовая форма капитала, величина которого определяется учредительским договором о создании банка и закрепляется в Уставе банка. Уставный капитал создается путем выпуска акций (акционерные банки) или перечисления паевых взносов (паевые банки). Сумма уставного капитала законодательно не ограничивается. Для обеспечения устойчивости банков устанавливается минимальная сумма уставного капитала.

Уставный капитал акционерного банка формируется путем выпуска акций. Увеличение уставного капитала может осуществляться как за счет средств пайщиков или акционерного банка, так и за счет его собственных средств. На увеличение уставного капитала действующие коммерческие банки могут направить: средства из резервного фонда банка, если его величина превышает 10 % от оплаченной суммы капитала; средства специальных фондов; неиспользованные средства фондов экон. стимулирования по итогам года; осн. средства, приобретенные банком за счет средств фондов экон. стимулирования, направленных на производственное и социальное развитие банка, разделенных в установленном порядке между членами трудового коллектива после уплаты подоходного налога и других обязательных платежей; средств от переоценки валютной части собственных средств в размере 50 % от кредитового остатка на конец отчетного года; дивиденды, начисленные, но не выплаченные акционерам банка.

Уменьшение уставного фонда акционерного банка проводится по решению собрания акционеров банка путем выкупа акций и аннулирования их после выполнения банком предусмотренных законодательством процедур.

Резервный капитал банка создается из прибыли до налогообложения. Целью создания резервного фонда явл. покрытие общих рисков, вытекающих из основной деятельности банка, по которым не формируются специальные резервы. Он может быть также использован на выплату процентов по выпущенным банком облигациям при недостаточности текущей прибыли и на увеличение уставного капитала банка.

**Пассивные кредитные операции.**

К пассивным кредитным операциям прежде всего относятся депозитные операции. Депозитными называются операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенные сроки, либо до востребования. На долю депозитных операций обычно приходится до 95 % пассивов.

Объектами депозитных операций явл. депозиты - суммы денежных

средств, которые субъекты депозитных операций вносят в банк и которые в силу действующего порядка осуществления банковских операций на определенное время сосредотачиваются на счетах в банке.

По своему экономическому содержанию депозиты принято подразделять на 3 группы: срочные депозиты; депозиты до востребования; сберегательные вклады населения.

1. Система безналичных расчетов в РФ, формы безналичных расчетов

Экон. базой безналичных расчетов явл. материальное производство. Вследствие этого преобладающая часть платежного оборота (примерно три четверти) приходится на расчеты по товарным операциям, т. е. на платежи за товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги. Остальная часть платежного оборота (примерно одна четверть) — это расчеты по нетоварным операциям, т. е. расчеты предприятий и организаций с бюджетом, органами государственного и социального страхования, кредитными учреждениями, органами управления, судом, арбитражем и т. д.

Безналичные расчеты за товары и услуги, а также в связи с финансовыми обязательствами осуществляются в различных формах, каждая из которых имеет специфические особенности в характере и движении расчетных документов Форма расчетов представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, к числу которых относятся способ платежа и соответствующий ему документооборот.

В соответствии с действующим законодательством в современных условиях допускается использование следующих форм безналичных расчетов: платежные поручения; платежные требования-поручения; чеки; аккредитивы.

**Расчеты платежными поручениями.** Платежное поручение представляет собой письменное распоряжение владельца счета банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета (расчетного, текущего, бюджетного, ссудного) на счет другого предприятия — получателя средств в том же или другом одногородном или иногороднем учреждении банка.

Расчеты плановыми платежами — прогрессивная форма перечисления платежей, так как в своей основе имеет встречное движение денег и товаров. Это ведет к ускорению расчетов, снижению взаимной дебиторско-кредиторской задолженности, упрощает технику расчетов, дает возможность предприятиям и организациям заранее планировать свой платежный оборот.

**Расчеты платежными требованиями-поручениями.** Платежное требование-поручениепредставляет собой требование поставщика к покупателю оплатить на основании приложенных к нему отгрузочных и товарных документов стоимость поставленных по договору продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Платежное требование-поручение выписывается поставщиком на основании фактической отгрузки продукции или оказания услуг на стандартизированном бланке в 3 экземплярах и вместе с отгрузочными документами направляется в банк покупателя для оплаты. Возможен прием требований-поручений и на инкассо (в банке поставщика).

Инкассо — это банковская операция, посредством которой банк по поручению своего клиента получает причитающиеся ему денежные средства от других предприятий и организаций на основе расчетныx, товарных и денежных документов. При инкассовой услуге банк поставщика сам пересылает платежные требования-поручения в банк плательщика через органы связи спецпочтой. При взаимной договоренности между поставщиком и покупателем и их банками в целях ускорения расчетов почтовая пересылка документов из банка поставщика в банк плательщика заменяется передачей их содержания по телетайпу или телефаксу. Инкассовые услуги банка поставщика предоставляются клиенту за комиссионное вознаграждение.

Отечественная банковская практика знает разные формы акцепта: положительный и отрицательный, предварительный и последующий, полный и частичный.

Положительный акцепт — форма акцепта, при которой плательщик обязан по каждому расчетному документу, содержащему требование поставщика на оплату, заявить в письменной форме либо свое согласие на оплату, либо отказ от акцепта.

Отрицательный акцепт — форма акцепта, при которой плательщик письменно уведомляет банк только об отказе от акцента. Не заявленные в обусловленный срок отказы расцениваются банком как согласие плательщика на оплату (молчаливый акцепт).

Предварительный акцепт означает, что плательщик свое согласие на оплату требования поставщика дает до списания денег с его счета. При этом расчетный документ считается акцептованным, если плательщик не заявил банку отказ в течение трех рабочих дней.

**Чековая форма расчетов** Чек — письменное распоряжение плательщика своему банку уплатить с его счета держателю чека определенную денежную сумму. Различают денежные чеки и расчетные чеки.

Денежные чеки применяются для выплаты держателю чека наличных денег в банке, н-р на заработную плату, хозяйственные нужды, командировочные расходы, закупки сельхозпродуктов и т. д.

Расчетные чеки — это чеки, применяемые для безналичных расчетов. Расчетный чек — это документ установленной формы, содержащий безусловный письменный приказ чекодателя своему банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Расчетный чек, как и платежное поручение, оформляется плательщиком, по в отличие от платежного поручения чек передается плательщиком предприятию-получателю платежа в момент совершения хозяйственной операции, который и предъявляет чек в свой банк для оплаты.

**Расчеты аккредитивами** Аккредитив - это поручение банка покупателя банку поставщика об оплате поставщику товаров и услуг на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя против представленных поставщиком соответствующих документов.

Аккредитивная форма расчетов используется только в иногороднем обороте. Аккредитив может быть предназначен для расчетов только с одним поставщиком. Срок действия аккредитива банковскими правилами не регламентируется, а устанавливается в договоре между поставщиком и покупателем. При данной форме расчетов платеж совершается по месту нахождения поставщика. В отличие от других форм безналичных расчетов аккредитивная форма гарантирует платеж поставщику либо за счет собственных средств покупателя, либо за счет средств его банка.

Аккредитивы могут открываться двух видов: покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные). Покрытым считается аккредитив, при котором плательщик предварительно депонирует средства для расчетов с поставщиком

Непокрытый — это аккредитив, по которому платежи поставщику гарантирует банк. В этом случае плательщик обращается в свой банк с ходатайством выставить для него гарантированный аккредитив. Указанное ходатайство банк-эмитент удовлетворяет, как правило, в отношении платежеспособных, первоклассных клиентов и при условии установления между ним и банком, исполняющим аккредитив, корреспондентских отношений. При открытии гарантированного аккредитива банк-эмитент предоставляет исполняющему банку право списывать платежи по аккредитиву в пользу поставщика — получателя средств со своего корреспондентского счета.

**Вексельная форма расчетов** представляет собой расчеты между поставщиком и плательщиком за товары или услуги с отсрочкой платежа (коммерческий кредит) на основе специального документа-векселя.

Вексель — это безусловное письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, дающее его владельцу (векселедателю) бесспорное право по наступлении срока требовать от должника уплаты обозначенной в векселе денежной суммы. Закон различает два основных вида векселей: простые и переводные.

Простой вексель (соло-вексель) представляет собой письменный документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в опред-й срок и в определенном месте получателю средств или его приказу. Простой вексель выписывает сам плательщик, и по существу он явл. его долговой распиской.

Переводный вексель (тратта) — это письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя (кредитора) плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу или его приказу.

Аваль оформляется специальной надписью авалиста, которая делается на лицевой стороне векселя или на добавочном листе к векселю (аллонже). В авале указывают, за кого выдана банком гарантия, место и дата выдачи, проставляются подпись двух первых должностных лиц банка и его печать. Авалированные банком векселя приходуются по его внебалансовому счету № 9925 «Гарантии, поручительства, выданные банком».

Авалист и лицо, за которое он поручился, несут солидарную ответственность за платеж по векселю. В случае оплаты векселя авалистом к нему переходят все права, вытекающие из векселя.

Авалирование векселей повышает их надежность, способствует развитию вексельного обращения.

Действующее вексельное законодательство предусматривает возможность передачи векселя из рук в руки в качестве орудия платежа с помощью передаточной надписи (индоссамента). Передача векселя по индоссаменту означает передачу вместе с векселем другому лицу и права на получение им платежа по данному векселю. Векселедержатель на оборотной стороне векселя либо на добавочном листе (аллонже) пишет слова: «платите приказу» или «платите вместо меня (нас)» с указанием того, к кому переходит платеж.

1. Собственные средства, капитал банка, его структура, оценка достаточности

Значение собственных ресурсов банка состоит прежде всего в том, чтобы поддерживать его устойчивость. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы, без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банки создают необходимые им резервы. Наконец, собственные ресурсы явл. главным источником вложений в долгосрочные активы.

Собственные средства банка - это совокупность различных по назначению фондов, обеспечивающих экон. самостоятельность и стабильность функционирования банка.

Собственные средства включают: уставный фонд, специальные фонды банка, износ основных средств, фонды экон. стимулирования, средства, направленные банком из прибыли на производственное и социальное развитие, фонд переоценки валютных средств, прибыль текущего года и прошлых лет, а также резервные фонды, созданные для покрытия рисков по отдельным банковским операциям. На долю собственных средств приходится от 12 % до 20 % общей суммы пассивов банка.

В составе собственных средств банка следует выделять собственный капитал, который включает: уставный фонд (капитал); учредительскую прибыль, законодательно создаваемый резервный фонд на общие риски; нераспределенную прибыль прошлых лет.

Собственный капитал выполняет три функции: защитную, оперативную и регулирующую. Защитная функция означает защиту вкладчиков и кредиторов, т.е. возможность выплаты им компенсаций в случае возникновения убытков или банкротства банка; сохранение его платежеспособности за счет созданных резервов; продолжения деятельности банка, независимо от угрозы появления убытков. Это главная функция собственного капитала. Оперативная функция - обеспечение финансовой основы деятельности банка - явл. второстепенной, т.к. осн.и ресурсами для активных операций выступают привлеченные средства. В этой функции собственный капитал банка обеспечивает адекватную базу роста активных операций, т.е. поддерживает объем и характер банковских операций в соответствии с задачами банка. Регулирующая функция собственного капитала связана исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков, а также с законами и правилами, позволяющими центральным банкам осуществлять контроль за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждениях. Эти правила требуют соблюдения минимальной величины уставного капитала, необходимого для получения лицензии на банковскую деятельность; предельной суммы кредита (риска) на одного заемщика.

Т.о., собственный капитал банка имеет первостепенное значение для обеспечения устойчивости банка и эффективности его работы. В виде акционерного (паевого) капитала он необходим на начальных этапах деятельности банка, когда учредители осуществляют ряд первоочередных расходов, без которых банк не может начать свою работу.

Осн. элементом собственных средств банка явл. уставной фонд (капитал). Уставный капитал (фонд) - это организационно-правовая форма капитала, величина которого определяется учредительским договором о создании банка и закрепляется в Уставе банка. Уставный капитал создается путем выпуска акций (акционерные банки) или перечисления паевых взносов (паевые банки). Сумма уставного капитала законодательно не ограничивается. Для обеспечения устойчивости банков устанавливается минимальная сумма уставного капитала.

Структура акционерного капитала разных банков неоднородна. Акционерный капитал подразделяется на : а) собственно акционерный капитал, состоящий из денег, полученных от эмиссии простых акций и привилегированных акций, избыточного капитала и нераспределенной прибыли; б) банковские резервы, состоящие из резерва на случай непредвиденных обстоятельств, резерва на выплату дивидендов, резерва на покрытие непогашенных долгов; в) долгосрочные обязательства банка (долгосрочные векселя, облигации).

Привлеченные средства банков покрывают свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных. Роль их исключительно велика. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите. Как собственные, так и привлеченные ресурсы коммерческого банка отражаются на корреспондентском счете, открываемом в ЦБР. Это активный счет (N 161), поэтому ресурсы отражаются по дебету этого счета, а вложения средств - по кредиту. Таким образом, величина дебетового сальдо отражает размер свободного резерва банка (величину ресурсов, которые еще не вложены в активные операции). Чем больше размер свободного резерва, тем устойчивее данный банк, но и тем меньше прибыли он получает. Наоборот, чем меньше величина свободного резерва, тем менее устойчив банк, но и тем больше прибыли он извлекает. Поэтому каждый КБ стремится к тому, чтобы оптимитизировать остаток средств на корреспондентском счете.

Активы и пассивы КБ формируются в экономически однородные группы:

- уставный фонд - общая величина выпущенных и оплаченных акций банка (паев, вкладов), включая переоценку ее валютной части;

- собственный капитал - средства, являющиеся собственностью банка, свободные от обязательств перед клиентами и кредиторами и служащие обеспечением таких обязательств. Равен сумме уставного фонда, других фондов, банка и прибыли за вычетом иммобилизации;

- обязательства до востребования - величина обязательств банка, срок востребования которых или равен нулю, или неизвестен. Включают в себя главным образом остатки на расчетных, бюджетных, текущих, корреспондентских (лоро) счетах юридических и физических лиц;

- суммарные обязательства - общая величина всех обязательств банка. Состоит из обязательств до востребования, а также срочных обязательств (депозиты, вклады, межбанковские кредиты полученные и т.д.);

- ликвидные активы - активы банка, обладающие минимальным сроком “активизации” в качестве платежных средств. Это все средства банка в кассе, на корреспондентских счетах в других банках, в резервах ЦБ, а также в гос. ценных бумагах;

- активы работающие - сумма средств, предоставленных кому-либо или причитающихся от кого-либо на тех или иных условиях, подразумевающих возможность невозврата по тем или иным причинам. Включают в себя выданные кредиты (ссудная задолженность), приобретенные ценные бумаги, лизинг, факторинг и т.п.;

- защита капитала - величина капиталовложений в имущество и иную материальную собственность банка (земля, недвижимость, оборудование, драгоценные металлы и т.д.). Термин “защита капитала” подчеркивает роль этого вида активов в условиях инфляции.

Собственные средства (капитал) банка, используемые при расчете обязательных экон. нормативов, определяются как сумма: уставного капитала; фондов банка; нераспределенной прибыли; скорректированная на величину: резерва на возможные потери по ссудам 1-й группы риска; полученного (уплаченного) авансом накопленного купонного дохода; переоценка средств в иностранной валюте; переоценки ценных бумаг, обращаемых на ОРЦБ; переоценки драгоценных металлов; и уменьшая на величину: допущенных убытков; выкупленных собственных акций; превышения уставного капитала неакционерного банка над его зарегистрированным значением; недосозданного обязательного резерва на возможные потери по ссудам; недосозданного обязательного резерва под обесценение вложений в ценные бумаги; кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим акционерам (участникам) и инсайдерам сверх установленных лимитов; превышения затрат на приобретение материальных активов (в т.ч. на приобретение основных средств) над собственными источниками; расходов будущих периодов по начисленным, но неуплаченным процентам; дебиторской задолженности, длительностью свыше 30 дней; расчетов с организациями банков по выделенным средствам.

Увеличение уставного капитала может осуществляться как за счет средств пайщиков или акционерного банка, что было указано выше, так и за счет его собственных средств. На увеличение уставного капитала действующие коммерческие банки могут направить: - средства из резервного фонда банка, если его величина превышает 10 % от оплаченной суммы капитала; средства специальных фондов; - неиспользованные средства фондов экон. стимулирования по итогам года; осн. средства, приобретенные банком за счет средств фондов экон. стимулирования, направленных на производственное и социальное развитие банка, разделенных в установленном порядке между членами трудового коллектива после уплаты подоходного налога и других обязательных платежей; - средств от переоценки валютной части собственных средств в размере 50 % от кредитового остатка на конец отчетного года; - дивиденды, начисленные, но не выплаченные акционерам банка. Эти средства используются на капитализацию по согласованию с акционерами и после уплаты налогов в бюджет; - нераспределенную прибыль по итогам предыдущего года.

Банк, выступая в качестве посредника, действующего от своего имени, но за счет клиента, трансформирует фин. ресурсы в пространстве и во времени. Банк при этом явл. одновременно заемщиком и кредитором. Его основной доход - разница между уплаченными процентами по привлеченным средствам и полученными %-ми выплатами. Размер банковской маржи не может быть большим, т.к. в противном случае привлечение средств банков для предприятий станет невыгодным и будет осуществляться непосредственно через фондовый рынок. Таким образом, для обеспечения выплаты банком своим акционерам (пайщикам) доходов не ниже среднерыночных объем привлеченных средств многократно превышает собственный капитал, но при этом должна быть обеспечена и сохранность средств кредиторов.

Для расчета показателей достаточности капитала в соответствии с Базельским соглашением (*Базельское соглашение предусматривает расчет двух показателей: норматива достаточности основного (базового) и совокупного капитала. Их минимальная величина должна составлять 4% и 8% соответственно*) можно воспользоваться следующими формулами: Но = Ко / Ар; Нс = Кс / Ар, где Но и Нс - нормативы достаточности основного и совокупного капитала, Ко - основной капитал, Кс - совокупный капитал, равный сумме основного и дополнительного капитала, Ар - взвешенные по риску активы (включая забалансовые обязательства).

В настоящее время в числе обязательных установлен норматив достаточности собственных средств (капитала) банка. Данный норматив рассчитывается как отношение собственных средств (капитала) банка к суммарному риску по операциям, отражаемым на активных, внебалансовых и срочных счетах, который должен быть уменьшен на величину созданных резервов:

Н1= К / (Ар — Рц — Рк — Рд + КРБ +КРС +РР) \* 100 %

где Ар - величина активов, взвешенных с учетом риска, Рц - размер созданного резерва под обесценение ценных бумаг, Рк - сумма резерва на возможные потери по ссудам (за минусом возмещения разницы между расчетными и созданными резервами на возможные потери по кредитам), Рд - величина созданного резерва на возможные потери по прочим активам и по расчетам с дебиторами, КРВ - размер кредитного риска банка по инструментам, отражаемым на внебалансовых счетах бухгалтерского учета, КРС - величина кредитного риска по срочным сделкам, РР - значение рыночного риска, рассчитанного в соответствии с Положением "О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков".

В нормативных актах Банка России понятие базового и совокупного капитала не вводится. Анализ показывает, что значение величины собственных средств, используемое при расчете норматива достаточности капитала, более соответствует показателю совокупного капитала в Базельском соглашении.

1. Сущность и функции банка

Банковское учреждение - это финансовая организация, производящая, хранящая, предоставляющая, распределяющая, обменивающая, контролирующая денежные средства и обращение денег и ценных бумаг. Банк - это предприятия, присущие любой нормально функционирующей экон. формации, занимаются кредитованием и финанс-ем промышленности и торговли за счет денежных капиталов, привлеченных в виде вкладов и путем выпуска собственных платежных средств (акции, облигации и т.д.).

Банки - это особые экономические институты, аккумулирующие денежные средства, предоставляющие кредит, осуществляющие денежные расчеты, выпускающие деньги и ценные бумаги, а также осуществляющие посредничество во взаимных платежах и расчетах между гос-вами, предприятиями и физическими лицами.

Банки подразделяются на эмиссионные и не эмиссионные. Эмиссионные — как правило, центр. банк, наделенный монопольным правом выпуска банковских билетов.

Финансово-кредитные институты на страновом уровне подразделяются на центр. банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации).

Центр. банки – это банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы. Они занимают в ней особое место, будучи «банками банков», и явл., как правило, государственными учреждениями. В странах Западной Европы центр. банки были национализированы в период Второй мировой войны (1939 –1945 гг.) или в послевоенный период. В США центр. банк (Федеральная резервная система) находится в смешанной собственности.

Коммерческие банки представляют собой частные гос. банки, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов. Появление термина «коммерческие банки» связано с тем, что в XVII в. они начали с обслуживания торговли и нарождающейся промышленности.

Специализированные кредитные организации (финансово-кредитные институты) включают банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования. Так, внешнеторговые банки специализируются на кредитовании экспорта и импорта товаров, а ипотечные банки и компании – на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли и строений).

Кроме того, с целью регулирования валютных и денежно-кредитных отношений на основе межгосударственных соглашений созданы межгос. (международные) банки: Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк) и его филиалы – Международная ассоциация развития и Международная финансовая корпорация, Банк международных расчетов, различные региональные международные банки развития, в том числе Европейский банк реконструкции и развития, а также другие банки. Членом большинства этих банков явл. и Россия.

Банки играют роль хранилища денег, организуют денежный оборот и кредитные отношения. Наряду с этим они занимаются практически всеми видами кредитных, расчетных и финансовых операций, связанных с обслуживанием деятельности своих клиентов: · привлекают вклады (депозиты) и предоставляют кредиты по соглашению с заемщиками;· осуществляют расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов, а также их кассовое обслуживание; · открывают и ведут счета клиентов и банков-корреспондентов, в том числе иностранных; · финансируют капитальные вложения по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств, а также за счет своих собственных средств; · выпускают, покупают, продают и хранят платежные документы и ценные бумаги, осуществляют иные операции с ними; · выдают поручительства, гарантии и иные обязательства за третьих лиц, предусматривающие исполнение в денежной форме; · приобретают права требования по поставке товаров и оказанию услуг, принимают риски исполнения таких требований и инкассируют эти требования, а также выполняют эти операции с дополнительным контролем над движением товаров; · покупают у российских и иностранных юридических и физических лиц и продают им наличную иностранную валюту, находящуюся на счетах и во вкладах; · покупают и продают в РФ и за ее пределами драгоценные металлы, камни, а также изделия из них; · привлекают и размещают драгоценные металлы во вкладах, осуществляют иные операции с этими ценностями в соответствии с международной банковской практикой; · привлекают и размещают средства и управляют ценными бумагами по поручению клиентов (трастовые операции); · оказывают брокерские и консультационные услуги, осуществляют лизинговые операции.

Банкам запрещается осуществлять операции по производству и торговле материальными ценностями, а также по страхованию всех видов, за исключением страхования валютных и кредитных рисков. Помимо этого, банки могут принимать участие (собственными средствами на долевой основе) в хозяйственной деятельности своих клиентов, а также представлять интересы юридических лиц в финансовых и хозяйственных органах по их доверенности, активно действовать в области межбанковских отношений - получать у других банков и предоставлять им средства в форме депозитов и кредитов, совершать другие взаимные операции. В настоящее время кол-во конкретных услуг, предоставляемое коммерческими банками России своим клиентам, исчисляется несколькими десятками.

Следовательно, вряд ли целесообразно определять банк как коммерческое учреждение, созданное для проведения кредитных операций. Скорее всего, он представляет собой предприятие, стремящееся к получению прибыли и предлагающее физическим и юридическим лицам, обществу в целом широкий спектр услуг и особый товар - деньги, в последнем случае банк действует в сфере обмена как торговое предприятие: он торгует деньгами. Как посредническое предприятие банк обеспечивает возможность осуществления сделки по перераспределению средств между кредитором и заемщиком на взаимовыгодных условиях. Банк также явл. и кредитным учреждением, которое может одновременно выступать в качестве кредитора и в качестве заемщика и в каждый отдельный момент быть либо тем, либо другим субъектом.

**Осн.и функциями** КБ явл.: 1) привлечение временно свободных денежных средств; 2) предоставление ссуд; 3) осуществление денежных расчетов и платежей в хозяйстве; 4) выпуск кредитных средств обращения; 5) консультирование и предоставление экон. и финансовой информации.

**Осн.и функциями** ЦБ явл.: 1) ден.-кред. регулирование экономики; 2) эмиссия кредитных денег; 3) контроль за деятельностью кредитных учреждений; 4) аккумуляция и хранение кассовых резервов других кредитных учреждений; 5) кредитование коммерческих банков (рефинанс-е); 6) кредитно-расчетное обслуживание правительства; 7) хранение официальных золото-валютных резервов.

1. Центр. банк РФ: функции и задачи

Центр. банк в Российской Федерации был создан после обретения ею суверенитета на базе Госбанка СССР первоначально в виде Госбанка РСФСР, который в декабре 1990 г. был переименован в Центр. банк РСФСР (Банк России), а в апреле 1995 г. — в Центр. банк Российской Федерации (Банк России).

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 26 апреля 1995 г. определяет три осн. цели его деятельности. Их достижение осуществляется путем выполнения функций Банка России.

**Первая цель** — защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам. БР монопольно осуществляет эмиссию наличных денег (банкнот и монет) и организует их обращение. Обеспечением эмиссии наличных денег в России служат золотовалютные резервы Банка России, его вложения в гос. ценные бумаги, кредиты банкам, Минфину РФ и другие активы.

Важным инструментом ден.-кред. политики явл. изменение %-ных ставок по операциям Банка России. Кроме ставки рефинанс-я ЦБР устанавливает ставки по ломбардным кредитам, операциям типа репо, депозитным операциям. %-ные ставки Банка России представляют собой минимальные ставки, по которым он осуществляет свои операции.

Важное направление ден.-кред. политики Банка России — валютная политика. ЦБР активно использует обменный курс рубля в качестве инструмента регулирования денежного обращения и уровня инфляции. Покупая и продавая доллары США за рубли, ЦБР оказывает воздействие как на объем рублевой массы, так и на валютный курс рубля.

Проводимая с середины 1995 г. курсовая политика, обеспечив стабилизацию и предсказуемость обменного курса рубля, содействовала сдерживанию инфляции, нормализации макроэкон. ситуации в России. В сентябре 1998 г. Банк России был вынужден отказаться от режима «валютного коридора» и «отпустил» валютный курс в свободное «плавание». Был изменен и порядок установления официального курса рубля: он стал определяться по итогам торговли ММВБ.

На защиту и обеспечение устойчивости денежной системы России направлена деятельность Банка России в области валютного регулирования и валютного контроля.

**Вторая цель** деятельности БР — развитие и укрепление банковской системы страны. ЦБР выполняет функцию «банка банков». Он осуществляет регулирование деятельности кредитных организаций и надзор за ними по следующим осн. направлениям: — регламентация обязательных экон. нормативов для кредитных организаций (минимального размера капитала, достаточности капитала, нормативов ликвидности и др.); — определение лимитов открытой валютной позиции, порядка формирования резервов для покрытия рисков; — открытие корреспондентских счетов, депонирование на спецсчетах обязательных резервов кредитных организаций, принятие их свободных средств в депозит по фиксированной ставке; — кредитование редитных организаций; — управление ликвидностью банковской системы путем покупки и продажи банкам государственных ценных бумаг;— регистрация эмиссий ценных бумаг кредитных организаций; — установление правил проведения отдельных банковских операций, ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской и статистической отчетности кредитных организаций; — регистрация и лицензирование деятельности кредитных организаций; — надзор за соблюдением банковского законодательства, нормативных актов ЦБР, проверка деятельности кредитных организаций.

**Третья цель**, стоящая перед ЦБР, — обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. Являясь «банком банков», ЦБР выполняет функции главного регулирующего органа платежной системы России. Он организует межбанковские расчеты, служит расчетным центром банковской системы страны; устанавливает правила, формы, сроки и стандарты осуществления безналичных расчетов в России; координирует, регулирует и лицензирует организацию расчетных (в том числе клиринговых) систем.

**Осн.и функциями** ЦБ явл.: 1) ден.-кред. регулирование экономики; 2) эмиссия кредитных денег; 3) контроль за деятельностью кредитных учреждений; 4) аккумуляция и хранение кассовых резервов других кредитных учреждений; 5) кредитование коммерческих банков (рефинанс-е); 6) кредитно-расчетное обслуживание правительства; 7) хранение официальных золото-валютных резервов.

Банк России, подобно центральным банкам других стран, выполняет функцию банкира, финансового консультанта и агента Правительства РФ. На его счетах хранятся средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, государственных внебюджетных фондов. Он может предоставлять кредиты Правительству России. За исключением тех случаев, когда это предусматривается указанным законом, банк не вправе предоставлять прямые банковские ссуды Правительству РФ для финанс-я бюджетного дефицита и покупать гос. ценные бумаги при их первичном размещении.

ЦБР консультирует Минфин РФ по вопросам графика выпуска государственных ценных бумаг и погашения государственного долга с учетом их воздействия на состояние банковской системы и приоритетов единой государственной ден.-кред. политики.

Банк России осуществляет обслуживание государственного внутреннего долга РФ. Обслуживание долга производят ЦБР и его учреждения посредством осуществления операций по размещению долговых обязательств Правительства РФ, их погашению и выплате доходов в виде процентов по ним или в иной форме.

Функции ЦБР реализуются через его операции. Операции, связанные с выполнением основных функций Банка России, отражены в его балансе.

*Правовой статус, функции, принципы организации и деятельности Центрального банка РФ (Банка России) определяются Конституцией РФ, Федеральным законом от 26 апреля 1995 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О Центральном банке РСФСР (Банке России)», а также Федеральным законом от 3 февраля 1996 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР».*

*ЦБР подотчетен лишь Гос. Думе Федерального Собрания РФ. Дума по представлению Президента назначает сроком на 4 года Председателя и членов высшего органа Банка России — Совета директоров, рассматривает годовой отчет ЦБР и аудиторское заключение, определяет аудиторскую фирму для аудиторской проверки банка; заслушивает доклады Председателя о деятельности ЦБР дважды в год: при представлении годового отчета и основных направлений единой государственной ден.-кред. политики.*

*ЦБ РФ участвует в разработке экон. политики Правительства РФ. Председатель байка или один из его заместителей участвует в заседаниях Правительства РФ. Министр финансов и министр экономики или их заместители участвуют в заседаниях Совета директоров Банка России с правом совещательного голоса. ЦБР и Правительство РФ информируют друг друга о предполагаемых действиях, имеющих общегосударственное значение, координируют свою политику, проводят регулярные консультации. В частности, ЦБР консультирует Министерство финансов РФ по вопросам графика выпуска государственных ценных бумаг и погашения государственного долга с учетом их воздействия на состояние банковской системы и приоритетов единой государственной ден.-кред. политики.*

*Банк России образует единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. В систему Банка входят центр. аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения и другие предприятия, учреждения и организации, в том числе подразделения безопасности, необходимые для осуществления деятельности ЦБР. Национальные банки республик явл. территориальными учреждениями ЦБР. Территориальные учреждения банка не имеют статуса юридического лица и не имеют права принимать решения, носящие нормативный характер, а также выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров.*

*Руководство и управление Банком России осуществляет его высший орган — Совет директоров. В этот коллегиальный орган входит Председатель ЦБР и 12 членов, работающих в Банке России на постоянной основе.*

1. Имущественное страхование: цели, задачи, виды

ИС в РФ - отрасль страхования, где объектами страховых правоотношений выступает имущество в различных видах. Под имуществом понимается совокупность вещей и материальных ценностей, состоящих в собственности и оперативном управлении физического или юридического лица. В состав имущества входят деньги и ценные бумаги, а также имущественные права на получение вещей или иного имущественного удовлетворения от других лиц.

Экономическое содержание ИС заключается в организации особого страхового фонда, предназначенного для возмещения ущерба его участникам, который возник в результате причинения вреда. Застрахованным может быть имущество, как являющееся собственностью страхователя (участника страхового фонда), так и находящееся в его владении, пользовании и распоряжении. Страхователями выступают не только собственники имущества, но и другие юридические и физические лица, несущие ответственность за его сохранность. Условия страхования чужого и собственного имущества могут существенно различаться, что отражено в конкретных правилах страхования.

Для целей страхования принято классифицировать имущество по видам хозяйствующих субъектов, которым оно принадлежит. Различают имущество промышленных предприятий, сельскохозяйственных предприятий, имущество граждан.

Состав имущества промышленных предприятий, подлежащих страхованию: — здания, сооружения, объекты незавершенного капитального строительства, транспортные средства, машины, оборудование, инвентарь, товарно- материальные ценности и другое имущество, принадлежащее предприятиям и организациям (основной договор); — . имущество, принятое организациями на комиссию, хранение, для переработки, ремонта, перевозки и т.п. (дополнительный договор); — сельскохозяйственные животные, пушные звери, кролики, домашняя птица и семьи пчел; — урожай сельскохозяйственных культур (кроме естественных сенокосов).

Договор страхования имущества, принадлежащего предприятию, может быть заключен по его полной стоимости или по определенной доле (проценту) этой стоимости, но не менее 50% балансовой стоимости имущества; по страхованию строений - не ниже остатка задолженности по выданным ссудам на их возведение.

В СИ приняты следующие пределы оценки его стоимости: — для основных фондов максимальный - балансовая стоимость, но не выше восстановительной стоимости на день их гибели; — для оборотных фондов - фактическая себестоимость по средним рыночным, отпускным ценам и ценам собственного производства; — незавершенное строительство - в размере фактически произведенных затрат материальных и трудовых ресурсов к моменту страхового случая.

Имущество, принятое от других организаций и населения на комиссию, хранение, для переработки, ремонта, перевозки и т.п., считается застрахованным исходя из стоимости, указанной в документах по его приему, но не выше действительной стоимости этого имущества (за вычетом износа).

СИ проводится на случай гибели или повреждения в результате пожара, удара молнии, взрыва, наводнения, землетрясения, просадки грунта, бури, урагана, ливня, града, обвала, оползня, действия подпочвенных вод, селя и аварий, в том числе средств транспорта, отопительной, водопроводной и канализационной системы.

Страховое возмещение выплачивается за все погибшее или поврежденное имущество, в том числе и за имущество, поступившее к страхователю в период действия договора. При гибели или повреждении застрахованного имущества во время перевозки страховое возмещение выплачивается в случае, когда законодательством или договором перевозки не установлена ответственность перевозчика за гибель или повреждение груза.

Страховое возмещение выплачивается независимо от местонахождения имущества во время гибели или повреждения, а за имущество, принятое от других организаций и населения, - в случае гибели и повреждения его только в местах (магазинах, складах, мастерских и т.п.), указанных в заявлении о страховании.

У с.х. предприятий может быть застраховано следующее имущество: — урожай сельскохозяйственных культур (кроме урожая сенокосов); — сельскохозяйственные животные, домашняя птица, пушные звери, семьи пчел; — здания, сооружения, передаточные устройства, силовые, рабочие и другие машины и оборудование, инвентарь, продукция, сырье, материалы и многолетние насаждения.

Размер ущерба при гибели или повреждении с.х. культур определяется из стоимости количественных потерь урожая основной продукции культуры на всей площади посева, исчисленной по разнице между стоимостью урожая на 1 га в среднем за последние пять лет и данного года по действующим государственным закупочным ценам. При гибели животных, домашней птицы и семей пчел размер ущерба определяется из их балансовой стоимости на день гибели. Ущерб основных и оборотных фондов определяется из балансовой (инвентарной) стоимости с учетом износа (амортизации). В сумму ущерба включаются также расходы по спасанию имущества и приведению его в порядок после бедствия.

Страхование имущества граждан проводится на случай уничтожения, гибели, утраты или повреждения имущества граждан в результате стихийных бедствий, несчастных случаев и иных неблагоприятных событий. Под имуществом граждан понимаются предметы домашней обстановки, обихода и потребления, используемые в личном хозяйстве и предназначенные для удовлетворения бытовых и культурных потребностей семьи по праву личной собственности.

Объектом ИС граждан не могут быть документы, ценные бумаги, денежные знаки, рукописи, коллекции, уникальные и антикварные предметы, изделия из драгоценных металлов, камней, предметы религиозного культа и т.д.

Размеры ставок предусматриваются правилами страхования и определяются по договоренности сторон.

Ущербом в ИС граждан считается: — в случае уничтожения или похищения предмета - его действительная стоимость (с учетом износа) исходя из рыночных цен; — в случае повреждения предмета - разница между указанной выше его действительной стоимостью и стоимостью этого предмета с учетом обесценения в результате страхового случая. В сумму ущерба включаются расходы по спасанию имущества и приведению его в порядок в связи с наступлением страхового случая. Размер таких расходов исчисляется по нормам и тарифам на работы, признанные необходимыми.

1. Личное страхование: цели, задачи, виды

Личное страхование - это форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности и здоровью.

Жизнь или смерть как форма существования не может быть объективно оценена. Застрахованный может лишь попытаться предотвратить те материальные трудности, с которыми столкнется в случае смерти или инвалидности.

В отличие от имущественного страхования в личном страховании страховые суммы не представляют собой стоимость нанесенных материальных убытков или ущерба, которые не могут быть объективно выражены, а определяются в соответствии с пожеланиями страхователя исходя их его материальных возможностей.

Также как и в имущественном страховании договор личного страхования может быть обязательным или добровольным. И кроме того - долгосрочным и краткосрочным. По каждому виду личного страхования заключаются соответствующие договоры.

Классификация личного страхования производится по разным критериям:

1. По объему риска: — страхование на случай дожития или смерти; — страхование на случай инвалидности или недееспособности; — страхование медицинских расходов. - По виду личного страхования: —. страхование жизни; —. страхование от несчастных случаев;

2. По количеству лиц, указанных в договоре: — . индивидуальное страхование (страхователем выступает одно отдельно взятое физическое лицо); —. коллективное страхование (страхователями или застрахованными выступает группа физических лиц).

3.По длительности страхового обеспечения: —. краткосрочное (менее одного года); — . среднесрочное (1-5 лет); — долгосрочное (6-15 лет).

4. По форме выплаты страхового обеспечения: —. с единовременной выплатой страховой суммы; —. с выплатой страховой суммы в форме ренты.

5. По форме уплаты страховых премий: —. страхование с уплатой единовременных премий; — . страхование с ежегодной уплатой премий; — страхование с ежемесячной уплатой премий.

Страхование жизни, как один из видов личного страхования явл. наиболее распространенным и привычным. Оно оформляется договором, по которому одна из сторон, страховщик, берет на себя обязательство посредством получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем, выплатить обусловленную страховую сумму, если в течении срока действия страхования произойдет предусмотренный страховой случай в жизни застрахованного. Причем страховым случаем считается смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного.

Важной особенность личного страхования явл. то, что договор о страховании может заключаться как с одним лицом, так и с группой лиц. Групповое, или коллективное, страхование группы лиц, объединенных какой-либо общей чертой, связью или интересом, производится одним полисом.

Осн. виды коллективного страхования: — временное возобновляемое страхование продолжительностью в один год, без дополнительных выплат или с ними; — . страхование с замедленной выплатой капитала; — ренты по вдовству, сиротству и инвалидности; — ренты на случай пенсии.

1. Страхование ответственности: цели, задачи, виды

СО отличается от имущественного страхования тем, что при имущественном страховании страхуется заранее определенная вещь или собственность на заранее определенную сумму, а при страховании ответственности объектом защиты явл. не заранее определенные какие-либо имущественные блага, а благосостояние в целом. СО отличается и от личного страхования, которое проводится на случай наступления определенных событий, связанных с жизнью и трудоспособностью. Личное страхование — это страхование суммы, а СО — страхование ущерба.

Под ответственностью понимается обязательство возмещения ущерба, причиненного одним лицом другому лицу. Это обязательство возникает только при наличии определенных действий (бездействия) или упущений, при которых будут нарушены какие-либо блага другого лица.

Необходимо проводить четкое различие между гражданской и уголовной ответственностью. Цель гражданской ответственности — возмещение причиненного ущерба, а уголовной — наказание лица, совершившего сознательно преступление или правонарушение, попадающее под уголовную ответственность. Уголовная ответственность не может быть объектом страхования. Страховать можно только гражданскую ответственность.

Различают внедоговорную (деликтную) и договорную гражданскую ответственность. Внедоговорная ответственность наступает в случае нанесения вреда третьим лицам, не связанным с договорными обязательствами. Договорная ответственность наступает вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств.

Потерпевшим в этом виде страхования явл. третье лицо, с которым до момента наступления ущерба вообще не существовало никаких договорных отношений (н-р, велосипедист наезжает на улице на играющего ребенка, у кровельщика выскакивает из рук кирпич, который падает на проходящего мимо человека).

СО — это страхование ущерба, и оно преследует цель предохранить страхователя от возможного убытка. Для страхователя как юридического лица СО можно обозначить как страхование от возрастания пассивов. Если страхование от огня служит для сохранения активов компании, то СО служит против увеличения пассивов в случае предъявления претензий третьими лицами.

СО для застрахованных означает: • защиту практически ото всех притязаний по ответственности; • возможность переложить на страховщика риск ответственности, который, благодаря страховым премиям, становится калькулируемым; • переложение расходов по ведению судебных дел на страховую компанию, так как человек без специальных юридических знаний самостоятельно не может бороться против притязаний по компенсации ущерба; • возможность иметь страховщика в качестве третьего лица при возникновении разногласий между страхователем и потерпевшим.

Отношения между страхователем и страховщиком можно обозначить как отношения покрытия. Покрытие не идентично ответственности, которую может встретить страхователь, оно охватывает не все притязания ответственности. Страхователь отвечает в неограниченном размере, а покрытие предлагается лишь в пределах страховой суммы. Страховщик может также в рамках СО оплатить расходы, не связанные с прямыми претензиями по ответственности потерпевшего (н-р, стоимость расходов по спасению, стоимость судебных расходов на защиту от необоснованных претензий).

СО предназначено для компенсации любого ущерба, нанесенного застрахованным третьему лицу.

Чтобы предъявить иск по гражданской ответственности, необходимо наличие ущерба, а также вины и противоправного действия (бездействия) нарушителя, существование связи между ними.

В «Условиях лицензирования страховой деятельности Российской Федерации» определены следующие подотрасли СО:

1. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта.

2. Страхование гражданской ответственности перевозчика.

3. Страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности.

4. Страхование профессиональной ответственности.

5. СО на неисполнение обязательств.

6. Страхование иных видов гражданской ответственности.

В развитых странах существуют свои классификации видов СО. Каждая страна имеет те или иные особенности, но, как правило, все они включают следующие виды: СО в сфере частной жизни, страхование автогражданской ответственности, СО предприятия, СО производителя товара, страхование профессиональной ответственности, СО за нанесение вреда окружающей среде.

1. Страхование эконом.рисков

По происхождению и содержанию страхование имеет черты, соединяющие его с категориями «финансы» и «кредит» (перераспределение денежного фонда, возвратность полученной ссуды) и в то же время принципиальные отличия от финансов и кредита, характерные только для него функции.

Функции страхования и его содержание органически связаны. К числу важнейших функций относятся: — формирование специализированного страхового фонда денежных средств; — возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан; — предупреждение страхового случая и минимизации ущерба.

Страхование экон. (предпринимательских) рисков - новая отрасль страхования для России. Этот вид страхования начали проводить альтернативные страховые общества (акционерные, кооперативные, взаимные, ведомственные).

Поскольку главным стимулом предпринимательской деятельности служит стремление к получению прибыли (дохода), то риск возможности неполучения прибыли или дохода, снижения уровня рентабельности или образования убытков явл. объектом данного страхования. Здесь возможны также, н-р, виды страхования: страхование на случай неплатежа по счетам поставщика продукции, страхование на случай снижения заранее оговоренного уровня рентабельности, страхование на случай непредвиденных убытков, страхование упущенной выгоды по неудавшимся сделкам, по случаям искажения или задержки деловой информации, страхование от простоев оборудования, перерывов в торговле и другие. Финансовая устойчивость СЭР зависит от степени развитости рыночных отношений и прочности деловых связей между юридическими лицами.

В СЭР выделяются два подвида: страхование риска прямых и косвенных потерь. К прямым потерям относятся, н-р, потери от недополучения прибыли, убытки от простоев оборудования вследствие непоставок сырья, материалов и комплектующих изделий, забастовок и других объективных причин. Косвенные потери связаны со страхованием упущенной выгоды, банкротством предприятия и пр.

1. Виды, особенности анализа инвестицион.проектов

Реализация целей инвестирования предполагает формирование совокупности изолированных или взаимосвязанных инвестиционных проектов. Систему взаимосвязанных инвестиционных проектов, имеющих общие цели, единые источники финанс-я и органы управления, называют инвестиционной программой. ИП представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предполагающий определенные вложения капитала в течение ограниченного времени с целью получения доходов в будущем. В то же время в узком понимании ИП может рассм. как комплекс организационно-правовых, расчетно-финансовых и конструкторско-технологических документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по достижению целей инвестирования.

ИП предполагает постановку целей, планирование выполнения, управление и анализ.

**Виды ИП.** Реализуемые предприятиями (фирмами) ИП различаются по:

1) содержанию: ИП разделяются на проекты расширения (развития) пр-ия и проекты реабилитации (санации). Проекты развития предполагают реализацию мероприятий, направленных на увеличение кол-ва выпускаемой продукции без изменения номенклатуры или на изменение производственной программы путем освоения новой продукции. Эти результаты могут быть достигнуты за счет инвестиций в факторы производства. Реабилитационные инвестиции очень значимы для России. Они отражаются в бизнес-плане финансового оздоровления предприятия;

2) масштабам: проекты разделяются на глобальные, крупномасштабные, регионального, отраслевого, городского масштаба и локальные. Масштаб проекта определяется не только объемом капиталовложений, но и влиянием на хотя бы один из рынков (финансовый, материальных продуктов и услуг, труда), а также на экологическую и социальную обстановку;

3) продолжительности: краткосрочные проекты (до одного года) связаны с освоением новых технологических процессов, с обновлением оборудования и др. Долгосрочные проекты включают научно-техн. разработки (новой технологии, новой продукции) и их освоение.

Всякий ИП связан с затратами на его осуществление и разрабатывается для получения определенных выгод (дохода, прибыли). Ограниченный период, за который реализуются поставленные цели, Называется жизненным циклом инвестиционного проекта.

Одним из наиболее ответственных и значимых этапов инвестиционных исследований является обоснование экономической эффективности ИП, включающее анализ и интегральную оценку всей имеющейся технико-экономической и финансовой информации. Оценка эффективности инвестиций занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения, средств в операции с реальными активами.

С этой целью используют анализ ИП, или проектный анализ, как совокупность методологических средств, используемых для подготовки и обоснования проектных решений. Привлечение проектного анализа в процессе принятия решений об инвестициях необходимо потому, что выбор приходится осуществлять в условиях неопределенности.

Методы оценки эффект-ти ИП – это способы определения целесообразности долгосрочного вложения капитала в различные объекты (проекты, мероприятия) с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости. ИП, включая предложения по разработке новой конструкции машин и оборудования, технологии, новых материалов и другие мероприятия, должны подвергаться детальному анализу с точки зрения конечных результатов, критерия оптимальности – показателя, выражающего предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнительной оценки возможных альтернатив и выбора из них наилучшего.

В странах с развитой рыночной экономикой разработаны и широко применяются методы оценки инвестиций, основанные преимущественно на сравнении прибыльности (эффективности) вложенных средств в различные проекты. При этом в качестве альтернативы инвестициям в тот или иной проект выступают финансовые вложения в другие объекты, а также помещение средств (капитала) в банк под проценты или обращение их в ценные бумаги.

Критериями для обоснования эффективности ИП могут быть максимум прибыли или доходности, минимум трудовых затрат, времени достижения цели, доля рынка, качество продукции, безубыточность и др. Крайне важно при этом рассчитать и проследить направления потоков денег: капитальные расходы – на выкуп (аренду) земли и подготовку площадки, строительство зданий и сооружений, приобретение (проектирование, изготовление) оборудования и машин, обучение специалистов; текущие расходы – на сырье и материалы, топливо и энергию, труд и т.д.; доходные статьи – на экономию затрат, роялти (регулярные платежи, вознаграждение за право пользования предметом лицензионного соглашения), правительственные займы и т.д.

Проектный анализ — это прежде всего сопоставление затрат на осуществление ИП и выгод, которые будут получены от его реализации. Но, поскольку выгоды от любого ИП и затраты на его осуществление обычно многочисленны и не всегда легко рассчитываемы, то и определение доходности (выгодности) превращается в длительный, многоэтапный и весьма трудоемкий процесс, охватывающий все стадии и фазы ИП. Анализ выполняется на всех этапах разработки проекта и особенно при технико-экономическом обосновании или составлении бизнес-плана ИП.

Выделяют следующие виды анализа ИП: - технический, который изучает технико-экономические альтернативы проекта, варианты его местоположения, сроки осуществления, доступность и достаточность сырьевых, трудовых и других ресурсов, затраты на проект и др. Его задачей является определение наиболее эффективных вариантов для данного инвестиционного проекта техники и технологии; - коммерческий (маркетинговый), задача которого оценить проект с позиций конечных потребителей продукции или услуг, предлагаемых проектом, н-р источники и условия получения (приобретения) ресурсов, производство и сбыт (емкость рынка, продвижение на него, своевременность и способы поставок, торги и т.д.). При его выполнении анализируется рынок сбыта продукции, которая будет производиться после осуществления инвестиционного проекта; - организационный, цель которого оценить организационную, правовую, политическую и административную обстановку в районе реализации проекта, а также выработать рекомендации в части менеджмента, организационной структуры, комплектования и обучения персонала, организации деятельности и т.д.; - экономический, который изучает проблемы с позиций национального хозяйства в целом. Следует учитывать, что для отдельных проектов цены покупки сырья и материалов, других ресурсов, а также продажи продукции (товара, услуг) не всегда могут служить приемлемой мерой затрат и выгод (могут сдерживать налоговую наценку или быть ниже рыночных цен из-за их государственного регулирования); - финансовый, который позволяет в отличие от экономического исследовать затраты и результаты применительно к конкретным участникам инвестиционного проекта, цель которых — получение максимальной прибыли или максимизация доходности, но при этом делается попытка включить на равных правах все важные (релевантные) условия, такие как риск, связанный с осуществлением проекта, и будущая структура активов и пассивов, которая отчасти будет зависеть от принимаемого в настоящий момент инвестиционного решения; - экологический (анализ окружающей среды), задачей которого является установление потенциального ущерба окружающей среде проектом, и определение необходимых мер, смягчающих и предотвращающих возможные последствия (игнорирование экологических требований может привести к необратимым последствиям в окружающей среде); - социальный, задачу которого составляет определение пригодности вариантов проекта для его пользователей, н-р, изменение количества рабочих мест в регионе, улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников, условий их труда, изменение свободного времени работников и населения и многие другие. Его выполнение позволяет исследовать воздействие проекта на внешнюю среду, разработать мероприятия, способствующие благоприятному или хотя бы нейтральному отношению населения к проекту.

Анализ инвестиций весьма многообразен. Он включает, н-р, динамику инвестиций, очищенных от инфляционных процессов, исследование их структуры. Объектами анализа структуры инвестиций могут быть: производственная (отраслевая), характеризующая будущую картину производственной диверсификации фирмы; воспроизводственная, изучающая соотношения вложений в новое строительство, расширение действующих предприятий, их техническое перевооружение и реконструкцию; технологическая — соотношение затрат на строительно-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и приобретение машин и оборудования, инструмента (активная часть).

1. Инвестицион.проекты: виды, методы оценки эконом.эффективности

Реализация целей инвестирования предполагает формирование совокупности изолированных или взаимосвязанных инвестиционных проектов. Систему взаимосвязанных инвестиционных проектов, имеющих общие цели, единые источники финанс-я и органы управления, называют инвестиционной программой. ИП представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предполагающий определенные вложения капитала в течение ограниченного времени с целью получения доходов в будущем. В то же время в узком понимании ИП может рассм. как комплекс организационно-правовых, расчетно-финансовых и конструкторско-технологических документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по достижению целей инвестирования.

ИП предполагает постановку целей, планирование выполнения, управление и анализ.

**Виды ИП.** Реализуемые предприятиями (фирмами) ИП различаются по:

1) содержанию: ИП разделяются на проекты расширения (развития) предприятия и проекты реабилитации (санации). Проекты развития предполагают реализацию мероприятий, направленных на увеличение кол-ва выпускаемой продукции без изменения номенклатуры или на изменение производственной программы путем освоения новой продукции. Эти результаты могут быть достигнуты за счет инвестиций в факторы производства. Реабилитационные инвестиции очень значимы для России. Они отражаются в бизнес-плане финансового оздоровления предприятия;

2) масштабам: проекты разделяются на глобальные, крупномасштабные, регионального, отраслевого, городского масштаба и локальные. Масштаб проекта определяется не только объемом капиталовложений, но и влиянием на хотя бы один из рынков (финансовый, материальных продуктов и услуг, труда), а также на экологическую и социальную обстановку;

3) продолжительности: краткосрочные проекты (до одного года) связаны с освоением новых технологических процессов, с обновлением оборудования и др. Долгосрочные проекты включают научно-техн. разработки (новой технологии, новой продукции) и их освоение.

Всякий ИП связан с затратами на его осуществление и разрабатывается для получения определенных выгод (дохода, прибыли). Ограниченный период, за который реализуются поставленные цели, Называется жизненным циклом инвестиционного проекта.

Любой ИП от его зарождения до окончания проходит ряд этапов. Жизненный цикл принято условно делить на фазы (стадии, этапы). Рассмотрим методику Мирового Банка, которая включает выполнение следующих шести последовательных этапов.

1. Определение: формирование целей экон. развития и определение задач проекта. На этом этапе вырабатываются идеи проекта, осуществляется его предварительная проработка, анализ осуществимости, а также рассматриваются альтернативные проекты. По окончании работ по этапу будущий кредитор и заемщик составляют совместный отчет (резюме).

2. Подготовка: изучение техн., экон. , институциональных, финансовых аспектов проекта с точки зрения его осуществимости. На этой стадии работу ведет либо заемщик, либо специализированное агентство.

3. Экспертиза: детальное изучение всех аспектов проекта. Работы по этапу проводятся либо специализированным агентством, либо совместно кредитором и заемщиком. При этом анализируются все выгоды и затраты, связанные с проектом, то есть технический план и степень его завершенности, воздействие на природную и социальную среду, коммерческие (рыночные) перспективы, экон. аспект последствий проекта для гос-ва, финансовые обстоятельства проекта и т. д.

4. Переговоры: проведение деловых встреч кредитора с заемщиком, утверждение кредита, подписание документов, выдача кредита под проект.

5. Реализация: планирование проектной деятельности, ее проведение, надзор за ходом и управление проектом.

6. Завершающая оценка. Проводится через некоторое время после окончания проекта и служит целям ретроспективного анализа.

Прединвестиционная стадия начинается с формирования инвестиционного замысла и определения инвестиционных возможностей. Эта работа проводится в рамках технико-экон. исследований с целью получения убедительных доводов в пользу осуществления ИП, способов его осуществления и рентабельности не только у заказчика (инвестора и его партнеров), но и при необходимости у внешних структур, принимающих решения о целесообразности реализации этого проекта в данной местности (на данном предприятии). Технико-экономические исследования могут включать в себя патентные, а для масштабных проектов - экологические, социологические и иные исследования. На основе технико-экон. исследований осуществляется предпроектная проработка инженерно-конструкторских, технологических и строительных решений, уточняются все экономические показатели проекта и расчеты по его реализации и эффективности.

Технико-экономические исследования должны обязательно включать в себя результаты маркетинговых исследований, с учетом которых осуществляется примерный расчет масштабов производства, объема необходимых инвестиций, в том числе из внешних источников финанс-я, ожидаемой выручки от реализации проектируемой продукции, текущих затрат на ее производство и реализацию. На основе результатов маркетингового исследования проводятся предварительные расчеты для определения возможностей реализации (финансовой осуществимости) и эффективности проекта. Все это осуществляется в виде первого предпроектного документа обоснования инвестиций - инвестиционного предложения. Цель подготовки инвестиционного предложения - заинтересовать потенциальных инвесторов и в случае необходимости провести инвестиционный конкурс.

В результате рассмотрения и принятия инвестиционного предложения определяются в первом приближении организационно-правовая форма реализации проекта, примерный состав инвесторов.

Следующим шагом явл. разработка технико-экон. обоснования целесообразности инвестиций (ТЭО инвестиций). Оно базируется на принятых заказчиком и одобренных потенциальными инвесторами инвестиционных предложениях и содержит оценки рисков, требуемых ресурсов и ожидаемых результатов. Весьма важное место в ТЭО инвестиций занимает сравнение альтернативных вариантов реализации проекта. Маркетинговая проработка на уровне ТЭО инвестиций состоит из анализа рынка и формирования комплекса мероприятий по воздействию на рынок. Анализ должен включать характеристику и структуру целевого рынка, данные о потребителях, организации сбыта, социально-экон. среде, конкуренции, расчеты спроса, предложения и емкости рынка, определение планового объема продаж в стартовый год и прогноз продаж в заключительный год эксплуатации проекта. Синтез комплекса маркетинговых мероприятий начинается с выбора рыночных стратегий проекта. В зависимости от масштабов целевого рынка, степени новизны продукта, освоенности рынка и перспектив его развития необходимо выбрать адекватные стратегии, то есть пути и методы доведения продукта до потребителя. В рамках выбранных стратегий разрабатывается концепция маркетинга, включающая конкретные мероприятия по воздействию на рынок.

Обоснование инвестиций должно учитывать новейшие научно-техн. достижения и передовой опыт работы близких по роду деятельности производств, а также иметь в виду перспективы развития данной отрасли.

Если ТЭО инвестиций положительно оценивает инвестиционные предложения, то проводится его детальная проработка и разрабатывается ТЭО ИП. Разработка ТЭО проекта позволяет принять решение о финансировании проекта или отказе от него. Если принимается решение о продолжении ИП, то на основе материалов ТЭО и дополнительной информации с целью снижения неопределенности результатов инвестирования составляется бизнес-план проекта. Как правило, бизнес-план составляет та же команда специалистов, которая готовила ТЭО проекта.

Бизнес-план - это документ, содержащий полную системную оценку перспектив инвестиционного проекта. Бизнес-план завершает прединвестиционную фазу и явл. инструментом управления инвестиционным проектом на инвестиционной и эксплуатационной фазах.

Таким образом, ИП может включать в себя следующие документы: \* обоснование инвестиций в составе инвестиционного предложения и технико-экон. обоснования целесообразности инвестиций; \* технико-экономическое обоснование проекта; \* бизнес-план инвестиционного проекта; \* проектно-сметную документацию; \* разрешительно-контрактную и другую документацию, обеспечивающую реализацию инвестиционного проекта.

В экон. теории известны следующие **методы оценки ИП** в условиях определенности (определенность - эта ситуация, когда нам точно известны величины денежных потоков проекта, то есть дисперсия равна нулю):

1) методы, основанные на применении дисконтирования:

а) метод определения чистой текущей стоимости NPV;

б) метод расчета индекса прибыльности IP;

в) метод расчета внутренней нормы рентабельности IRR;

г) расчет дисконтированного срока окупаемости;

2) методы, не использующие дисконтирование (эта группа методов явл. частным случаем первой группы).

Метод NPV - определение разницы между суммой дисконтированных денежных поступлений от реализации проекта и дисконтированной текущей стоимостью всех затрат.

Преимущества критериев дисконтирования: \* учитывается альтернативная стоимость используемых ресурсов; \* в расчет принимаются реальные денежные потоки, а не условные бухгалтерские величины, т. е. оценка ИП проводится с позиции инвестора и не зависит от учетной политики; \* оценка ИП производится исходя из цели обеспечения благосостояния собственника предприятия-акционера.

Недостатки критериев дисконтирования (проистекают из исходных предположений): \* повышение акционерной стоимости фирмы - не единственная цель предприятия (кроме того, существуют маркетинговые, социальные, научно-техн., психологические и другие цели), следовательно, ограничиваться исключительно финансовыми критериями нельзя: в дополнение к ним в системе контроллинга должны использоваться и другие критерии, оценивающие факторы психологического, социального, научно-технического плана; \* менеджеры не всегда действуют рационально и не всегда стремятся к этому; цели менеджеров не всегда совпадают с целями фирмы; \* некоторые из используемых ресурсов трудно оценить в денежном выражении (н-р, такие как, время высококвалифицированных сотрудников).

В целом методы дисконтирования более совершенны, чем традиционные: они отражают законы рынка капитала, позволяя оценить упущенную выгоду от выбора конкретного способа использования ресурсов, то есть экон. стоимость ресурсов. Однако в чистом виде эти критерии могут использоваться только в условиях "совершенного рынка": для анализа инвестиций в условиях неопределенности, неполной информации потребуются модификации критериев. Осн. проблема, которая встает при использовании критериев дисконтирования денежных потоков, - выбор ставки дисконтирования.