

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финуниверситет)

Сургутский финансово-экономический колледж
(Сургутский филиал Финуниверситета)

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УМР
Е.В. Гримчак
« 02 » *сентября* 20 19

Курс лекций

по МДК.03.01 Финансы организаций

специальность 38.02.06 Финансы

Курс лекций составлен в соответствии с рабочей программой ПМ.03 Участие в управлении финансами организаций и осуществление финансовых операций.

Курс лекций рассмотрен и рекомендован к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных модулей
Протокол № 1 от «02» сентября 2019 г.
Председатель Э.М. Калмыкова /Э.М. Калмыкова /

Разработчик: Калмыкова Э.М., преподаватель Сургутского филиала
Финуниверситета

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1.1 Общая характеристика финансов организаций	4
Тема 1.2 Капитал организации и порядок его формирования	7
Тема 1.3 Денежные доходы организаций и финансовые результаты их деятельности...	15
Тема 1.4 Инвестиционная и инновационная деятельность организаций.....	21
Тема 1.5 Финансовое планирование в организациях.....	27
Тема 1.6 Осуществление закупок коммерческими организациями.....	30
Тема 1.7 Организация внешних финансовых отношений.....	35
Тема 1.8 Управление рисками в организации.....	43

Тема 1. 1 Общая характеристика финансов организаций

1. Содержание финансов организаций, их место в финансовой системе

Финансы коммерческих организаций, как часть финансовой системы, охватывают процессы создания, распределения и использования ВВП в стоимостном выражении.

Финансы коммерческих организаций представляют собой экономические отношения, возникающие в процессе формирования производственных фондов, производства и реализации продукции, образования собственных финансовых ресурсов, привлечения внешних источников финансирования, их распределения и использования.

Основными функциями финансов организаций являются:

1. Обеспечивающая – заключается в систематическом формировании денежных средств из различных источников для обеспечения текущей хозяйственной деятельности организации и реализации стратегических целей ее развития.

2. Распределительная – проявляется через распределение и перераспределение общей суммы сформированных финансовых ресурсов организации.

3. Контрольная – предполагает осуществление финансового контроля за результатами финансово-хозяйственной деятельности организации.

2. Принципы, формы и методы организации финансовых отношений

Финансовые отношения коммерческих организаций строятся на следующих принципах:

1. Принцип хозяйственной самостоятельности обеспечивается тем, что организация самостоятельно определяет свои расходы, источники финансирования и направления вложений денежных средств с целью получения прибыли.

2. Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов.

3. Принцип материальной заинтересованности диктуется основной целью предпринимательской деятельности – получением прибыли.

4. Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности.

5. Принцип обеспечения финансовых резервов заключается в необходимости формирования финансовых резервов и других аналогичных фондов, связанных с предпринимательской деятельностью.

По своему экономическому содержанию всю совокупность финансовых отношений организаций можно систематизировать по следующим направлениям:

1) связанные с формированием уставного капитала организации;

2) связанные с производством и реализацией продукции;

3) связанные с эмиссией и размещением ценных бумаг, с взаимным кредитованием, долевым участием в создании совместных предприятий;

4) между коммерческими организациями и их подразделениями, вышестоящей организацией, союзами и ассоциациями, членами которых они являются при выполнении взаимных финансовых обязательств;

5) между коммерческими организациями и отдельными работниками, возникающие при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении ценных бумаг, выплате дивидендов по акциям и процентов по облигациям;

6) между коммерческими организациями и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет, формировании внебюджетных фондов, получении ассигнований из бюджета, предоставлении налоговых льгот, применении штрафных санкций;

7) между коммерческими организациями и банковской системой в процессе хранения денег в банках, получения, погашения и уплаты процентов за кредит, оказания банковских услуг;

8) между коммерческими организациями и страховыми компаниями, возникающие при страховании имущества, отдельных категорий работников, предпринимательского и коммерческого рисков.

3. Источники финансирования деятельности организации. Принципы управления финансовыми ресурсами

Источниками финансирования деятельности коммерческой организации являются финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы организации – это совокупность собственных денежных доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

По источникам образования финансовые ресурсы подразделяются на следующие группы:

I. Финансовые ресурсы, сформированные за счет собственных и привлеченных к ним средств:

1. Прибыль от основной деятельности.
2. Прибыль от реализации выбывшего имущества.
3. Прибыль от внереализационных операций.
4. Амортизационные отчисления.
5. Поступления от учредителей при формировании уставного капитала.
6. Дополнительные паевые и иные взносы.
7. Устойчивые пассивы (устойчивая кредиторская задолженность) и др.

II. Финансовые ресурсы, сформированные за счет заемных средств:

1. Кредиты банков и иных кредитных организаций.
2. Займы, предоставленные другими юридическими и физическими лицами.
3. Коммерческий кредит.
4. Средства от выпуска и размещения облигаций.
5. Факторинг.
6. Лизинг и пр.

III. Источники средств, поступивших в порядке перераспределения:

1. Страховые возмещения по наступившим рискам.
2. Денежные средства, поступившие от союзов, ассоциаций и т.п.
3. Дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов.
4. Средства из бюджетов различных уровней.
5. Средства из внебюджетных фондов.

Управление финансами организации осуществляется с помощью финансового механизма. Финансовый механизм является частью хозяйственного механизма и представляет собой совокупность форм и методов управления финансами организации в целях достижения максимальной прибыли.

Система управления финансами включает в себя:

- 1) финансовые методы;
- 2) финансовые инструменты;
- 3) правовое обеспечение финансов;
- 4) информационное обеспечение финансов.

К финансовым методам относят:

1. Финансовый (бухгалтерский) учет.
2. Финансовый анализ.
3. Финансовое регулирование.
4. Финансовый контроль.
5. Система расчетов, финансовых санкций, кредитные операции, налоги, страхование и т.д.

Под финансовым инструментом понимают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одной организации и финансовое обязательство для другой.

В основе правового обеспечения финансов лежит действующее законодательство, законодательные и нормативные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность и определяющие финансовые отношения организаций с бюджетной системой, банками, страховыми компаниями, поставщиками и потребителями.

Информационное обеспечение финансов – это информация, необходимая для управления экономическими процессами и содержащаяся в базе данных информационных систем.

4. Разработка финансовой политики организации

Целью финансовой политики организации является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей ее деятельности.

Основными стратегическими задачами разработки финансовой политики организации являются:

- 1) максимизация прибыли организации;
- 2) оптимизация структуры капитала организации и обеспечение его финансовой устойчивости;
- 3) достижение прозрачности финансово-экономического состояния организации для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- 4) обеспечение инвестиционной привлекательности организации;
- 5) создание эффективного механизма управления организацией.

В рамках этих задач необходимо выполнять следующие мероприятия по ряду направлений в области управления финансами:

- 1) проведение рыночной оценки активов;
- 2) разработка мер по снижению не денежных форм расчетов;
- 3) проведение анализа положения организации на рынке и выработка стратегии ее развития.

К основным направлениям разработки финансовой политики организации относятся:

- 1) анализ финансово-экономического состояния организации;
- 2) выработка кредитной политики организации;

- 3) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- 4) управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- 5) выбор дивидендной политики.

Тема 1.2 Капитал организации и порядок его формирования

1. Экономическая сущность и классификация капитала организации

Капитал организации характеризует объем ресурсов, авансируемых в хозяйственную деятельность, обеспечивающих ее функционирование с целью получения определенных доходов. Общая величина капитала в денежной форме отражается в пассиве баланса и определяет источники финансирования организации. Для понимания сущности капитала организации важно уяснить следующие его особенности:

- 1) капитал организации является обязательным элементом, обеспечивающим стабильное функционирование и развитие производства;
- 2) величина капитала определяет рыночную стоимость организации;
- 3) динамика капитала и уровень его рентабельности служат важнейшими индикаторами эффективности хозяйственной деятельности организации.

Капитал организации можно классифицировать по следующим признакам:

I. По форме собственности.

1. Собственный капитал – эта общая стоимость средств организации, принадлежащих ему на правах собственности.
2. Заемный капитал – денежные средства, привлекаемые для финансирования деятельности организации на возвратной и платной основе.

II. По цели и периоду создания.

1. Первоначальный капитал – средства, которыми должна располагать любая организация, начиная бизнес.
2. Текущий капитал отличается от первоначального временем использования и величиной. Его состояние определяется за какой-либо отрезок времени (год, квартал, месяц) и фиксируется в балансе организации на конкретную дату (конец отчетного периода).

III. По времени использования.

1. Краткосрочный капитал.
2. Долгосрочный капитал.

IV. По степени ликвидности.

1. Постоянный (основной) капитал.
2. Переменный (оборотный) капитал.

V. По источнику формирования.

1. Внутренние поступления.
2. Внешние поступления.

Формирование собственного капитала организации начинается с момента ее создания и является важнейшей стороной ее деятельности.

Собственный капитал представляет собой разницу между совокупными активами организации и ее обязательствами, т.е. долгами. Собственный капитал в свою очередь подразделяется на постоянную и переменную часть.

К постоянной части относят уставный капитал, который является основным первоначальным источником собственных средств организации. При помощи уставного капитала происходит формирование основного и оборотного капитала.

В состав переменного капитала входят: добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

Добавочный капитал создается за счет:

- эмиссионных доходов (превышение продажной ценой ценной бумаги номинальной цены за минусом издержек по их продаже);
- безвозмездно полученных денежных и материальных ценностей на производственные цели.

Добавочный капитал может быть использован на погашение долгов физическим и юридическим лицам, на погашение убытка, выявленного по результатам работы организации за отчетный год.

Резервный капитал – денежный фонд организации, который образуется в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами. Источник его образования – отчисления от прибыли, оставшейся в распоряжении организации. Его величина должна быть не менее 5% уставного капитала, при этом сумма отчислений не должна превышать 5% чистой прибыли. Он предназначен для покрытия убытков отчетного года, выплаты дивидендов при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей.

Нераспределенная прибыль направляется на формирование следующих специальных фондов:

Фонд накопления – денежные средства, предназначенные для развития и расширения производства. Использование этих средств связано с развитием основного производства в целях увеличения имущества организации и с финансовыми вложениями для извлечения прибыли.

Фонд потребления – денежные средства, направляемые на социальные нужды, финансирование объектов непромышленной сферы, единовременное поощрение, выплаты компенсационного характера и другие аналогичные цели.

Валютный фонд формируется в организациях, осуществляющих реализацию продукции на экспорт и получающих валютную выручку.

Амортизационный фонд создается в процессе использования капитала и по своей экономической сущности предназначен для финансирования простого воспроизводства основных фондов.

2. Экономическая сущность основного и оборотного капитала организации и его элементов.

Понятие и виды нематериальных активов

Важнейшим признаком организации является наличие у нее обособленного имущества, которое может принадлежать ей на праве собственности, владения, пользования и распоряжения в пределах установленных собственником.

Наличие обособленного имущества обеспечивает материально-технические возможности функционирования организации. Главной составляющей в имуществе организации являются внеоборотные активы, которые состоят из нематериальных активов, основных средств и долгосрочных финансовых вложений.

Нематериальными активами признаются приобретенные и созданные организациями результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, используемые в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг или управленческих нужд в течение длительного времени (свыше 12 месяцев).

Различают следующие виды нематериальных активов:

I. Права на использование земельных участков – это часть стоимости взносов участников в уставный капитал формируемых организаций. Стоимость этих прав зависит от оценки земли и определяется по соглашению участников. Она должна быть полностью погашена амортизационными отчислениями до истечения срока пользования этим правом.

II. Права на объекты производственной или интеллектуальной собственности – это изобретения, патенты, лицензии, товарные знаки, промышленные образцы, модели, фирменные знаки и т.д.

1) патенты дают их владельцам исключительные права пользования, производства и продажи продуктов или процессов на период, предусмотренный законодательством;

2) товарные знаки и торговые марки – право на исключительное использование фирменного наименования юридического лица, а также на специальные обозначения, отличающие товары и услуги организации от однородных товаров и услуг других организаций;

3) ноу-хау – это представляющие большую ценность накопленные организацией научные и технические знания, производственный опыт;

4) цена фирмы возникает при покупке целых организаций по рыночной цене, которая учитывает ее доходность, престиж на рынке и другие факторы. Разница между покупной стоимостью организации и балансовой стоимостью ее активов составляет цену фирмы, которая будет учтена в балансе как один из нематериальных активов;

5) организационные расходы, возникают в период создания организации, складываются из расходов на услуги консультантов, рекламные мероприятия, регистрационные, а также иные сборы, подготовку документации и т.д.;

6) права на промышленные образцы составляют исключительную привилегию на использование художественно-конструкторских решений (дизайн), определяющих внешний вид продукции;

7) авторские права – отношения, которые складываются в связи с использованием произведений науки, литературы, искусства;

8) программные продукты и комплексы программных средств;

9) лицензия.

Нематериальные активы числятся в составе активов организации в течение срока их полезного использования, и в течение этого срока происходит их амортизация.

К нематериальным активам не относятся не давшие положительных результатов научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация.

Учет и оценка основных средств

Все основные средства организации делятся на следующие виды:

I. Промышленно-производственные основные фонды (ППОС) – средства труда, которые действуют в течение длительного времени и свою стоимость на готовую продукцию переносят по частям в виде амортизации. ППОС состоят, в свою очередь, из активной и пассивной части.

1. Активные ППОС – средства труда, которые непосредственно участвуют в процессе производства (станки, оборудование).

2. Пассивные ППОС – средства труда, посредством которых обеспечивается нормальность протекания процесса производства (здания, сооружения, транспортные средства производственного назначения).

II. Непроизводственные основные средства – средства труда, которые не участвуют в процессе производства (здания, сооружения, транспортные средства непроизводственного назначения).

В процессе своей эксплуатации основные средства учитываются и оцениваются в натуральной и стоимостной форме.

Учет ОС в натуральной форме необходим для определения технического состава, производственной мощности и степени их использования. Этот учет ведется по каждому объекту в отдельности. На каждый объект заводится инвентарная карточка, в которой отражается наименование объекта, инвентарный номер, первоначальная стоимость и основные технико-экономические характеристики.

Для стоимостной оценки ОС используют следующие виды их стоимости:

1. Полная первоначальная стоимость (ППС) включает в себя стоимость приобретения ОС, транспортные расходы по их доставке и стоимость монтажных работ на месте эксплуатации.

2. Полная восстановительная стоимость (ПВС) – стоимость воспроизводства ОС в современных условиях или после переоценки.

3. Остаточная стоимость (первоначальная и восстановительная) – ОПС и ОВС рассчитывается путем вычитания суммы износа.

$$\text{ОПС} = \text{ППС} - \sum \text{износа}$$

$$\text{ОВС} = \text{ПВС} - \sum \text{износа}$$

4. Ликвидационная стоимость – стоимость ОС на момент их выбытия из процесса производства или стоимость металлолома.

Переоценка ОС производится в случае, когда балансовая стоимость объекта ниже текущих рыночных цен при помощи следующих методов:

1. Метод прямой оценки – пересчет стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, аналогичные оцениваемым.

2. При помощи индекса-дефлятора – индексация балансовой стоимости объектов с применением среднего индекса изменения цен.

3. Индексный метод – пересчет стоимости ОС по видам, периодам изготовления, регионам.

Износ и амортизация основных средств

ОС функционируют в течение длительного периода и подлежат замене (возмещению) по мере их физического или морального износа.

Физический износ означает потерю потребительской стоимости ОС и может наступать в результате их интенсивного использования, бездействия и воздействия естественных сил природы.

Стоимость физического износа ОС зависит от активности их эксплуатации, качества ремонта и технического обслуживания, квалификации рабочих.

Моральный износ ОС наступает в результате появления более современного оборудования, обладающего лучшими технико-экономическими характеристиками. Различают два вида морального износа:

1. ОС обесцениваются, так как аналогичное оборудование производится с меньшими затратами и становится дешевле.

2. В результате НТП создаются высокопроизводительные машины и оборудование, более экономичные в эксплуатации, но имеющие более высокую стоимость.

Возмещение износа ОС осуществляется на основе амортизации. Амортизация – процесс постепенного переноса стоимости ОС на производимую продукцию в целях накопления средств для последующего их воспроизводства.

Организации могут применять следующие способы начисления амортизации:

Линейный способ – это способ, который состоит в равномерном начислении износа в течение срока полезного использования объекта.

Способ уменьшающегося остатка – это способ, при котором начисление амортизации производится исходя из остаточной стоимости объекта ОФ, принимаемой на начало каждого отчетного периода, нормы амортизации, исчисленной при постановке на учет объекта ОФ, исходя из срока его полезного использования.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивный, регрессивный) – это способ, при котором начисление амортизации производится исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе число лет, оставшихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе сумма чисел лет срока службы объекта.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). При этом способе ежегодная сумма амортизации определяется путем умножения процента, исчисленного при постановке на учет данного объекта как отношение его первоначальной стоимости к предполагаемому объему выпуска продукции (работ) за срок его полезного использования, на фактически выполненный объем работ или продукции за данный отчетный период.

Прекращается начисление амортизации с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия или полного погашения стоимости объекта.

Показатели эффективности использования основных средств

ОС отражаются в балансе организации на начало и конец отчетного периода. В течение года происходит движение ОС в связи с их поступлением и выбытием.

Наличие и движение ОС отражается ежемесячно. Стоимость ОС на конец периода определяется по формуле:

$$ОС_{к.п.} = ОС_{н.п.} + ОС_{вв} - ОС_{выб}$$

где $ОС_{н.п.}$ – стоимость ОС на начало периода;

$ОС_{вв}$ – стоимость поступивших ОС;

$ОС_{выб}$ – стоимость выбывших ОС.

Для характеристики уровня использования ОС рассчитывают следующие показатели:

1. Фондоотдача показывает величину объема продукции, приходящуюся на 1 рубль стоимости ОС.

$$f^o = \frac{Q}{ОС}$$

Q – стоимость произведенной продукции;

\overline{OC} – средняя стоимость ОС.

2. Фондоемкость – величина, обратная фондоотдаче, выражает отношение стоимости ОФ к объему продукции:

$$f^e = \frac{\overline{OC}}{Q}$$

По данным о наличии, движении и износе ОС рассчитываются показатели, которые имеют важное значение для оценки производственного потенциала организации. К ним относятся:

I. Показатели движения ОС

1. Коэффициент поступления (ввода) ОС:

$$K_{\text{ВВ}} = \frac{OC_{\text{ВВ}}}{OC_{\text{к.п.}}}$$

$OC_{\text{к.п.}}$ – стоимость ОФ на конец периода.

2. Коэффициент обновления:

$$K_{\text{Обн}} = \frac{OC_{\text{ВВ}}}{OC_{\text{Нов.}}}$$

$OC_{\text{Нов.}}$ – стоимость новых ОС.

3. Коэффициент выбытия:

$$K_{\text{Выб}} = \frac{OC_{\text{Выб}}}{OC_{\text{н.п.}}}$$

4. Коэффициент ликвидации:

$$K_{\text{Л}} = \frac{OC_{\text{Л}}}{OC_{\text{н.п.}}}$$

$OC_{\text{Л}}$ – стоимость ликвидированных ОС.

5. Коэффициент интенсивности замены ОС:

$$K_{\text{З}} = \frac{OC_{\text{Л}}}{OC_{\text{ВВ}}}$$

II. Показатели состояния ОС

1. Коэффициент износа характеризует долю изношенной части ОС в их общей стоимости:

$$K_{\text{Изн}} = \frac{\sum \text{износа}}{\text{ППС (ПВС)}} = 1 - K_{\text{Год}}$$

2. Коэффициент годности характеризует долю неизношенной части ОС:

$$K_{\text{Год}} = \frac{\text{ОПС (ОВС)}}{\text{ППС (ПВС)}} = 1 - K_{\text{Изн}}$$

Экономическое содержание оборотного капитала, его состав и структура

Оборотный капитал представляет собой одну из составных частей имущества организации, необходимую для нормального осуществления и расширения ее деятельности.

Экономическая сущность ОБК определяется его ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства. Различают следующие стадии кругооборота ОБК:

Стадии кругооборота ОБК	Первая	Вторая	Третья
		Денежная	Производительная

	(снабжение) Д – Т	(производство) Т – П – Т'	(реализация) Т' – Д'
Формы изменения авансированной стоимости	Денежная → Товарная	Товарная → Производительная → Товарная	Товарная → Денежная
Кругооборот авансированных средств	Фонды обращения Д – ПЗ	Оборотные производственные фонды ПЗ – НЗП – ГП	Фонды обращения ГП – Д'

Оборотный капитал включает в себя:

I. Оборотные производственные средства – это предметы труда, которые непосредственно участвуют в процессе производства и свою стоимость на готовую продукцию переносят полностью.

1. Оборотные производственные средства в запасах:

а) предметы труда (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия);

б) средства труда (инструменты, инвентарь, запасные части для текущего ремонта).

2. Оборотные производственные средства в производстве:

а) НЗП;

б) РБП.

II. Фонды обращения

1. Готовая продукция на складе и товары отгруженные.

2. Денежные средства.

3. Дебиторская задолженность.

Показатели эффективности использования оборотного капитала

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность его использования во много предопределяет финансовое состояние и устойчивость хозяйствующего субъекта на финансовом рынке. К основным показателям эффективности использования оборотного капитала относят:

1. Рентабельность оборотного капитала – характеризует прибыль, получаемую на каждый рубль оборотного капитала:

$$R_{\text{ОбК}} = \frac{\text{ПРП}}{\text{ОбК}} * 100$$

2. Длительность одного оборота (оборачиваемость оборотного капитала) в днях:

а) первый способ:

$$t = \text{ОбК} : \frac{\text{ВРП}}{Д}$$

б) второй способ:

$$t = \frac{Д}{\text{К}_{\text{Об}}} = Д : \frac{\text{ВРП}}{\text{ОбК}}$$

в) третий способ:

$$t = \frac{Д}{\text{К}_3} = Д * \frac{\text{ОбК}}{\text{ВРП}}$$

3. Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) характеризует скорость оборота оборотного капитала:

$$K_{об} = \frac{ВРП}{ОбК} * 100$$

4. Коэффициент загрузки (закрепления) характеризует величину оборотного капитала, затрачиваемого на каждый рубль реализованной продукции:

$$K_з = \frac{ОбК}{ВРП} * 100$$

Определение потребности в оборотном капитале

3. Порядок планирования (нормирования) оборотного капитала в организации

Эффективность деятельности организации во многом зависит от правильного определения потребности в оборотном капитале. Существуют следующие методы расчета нормативов оборотных средств:

1. Аналитический метод предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их средних фактических остатков. Этот метод используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы хозяйствующего субъекта и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, имеют большой удельный вес. При этом методе учитываются планируемый рост ВРП и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

2. Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных средств на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств. При применении этого метода все запасы и затраты хозяйствующего субъекта подразделяют на:

1) зависящие от изменения объема производства (сырье, материалы, затраты на НЗП и ГП на складе);

2) не зависящие от объема производства (запасные части, инструмент, инвентарь, РБП).

3. Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным и более трудоемким. Он основан на определении норматива оборотных средств по отдельным их элементам:

а) норматив оборотных средств по производственным запасам

$$N_{ПЗ} = N_{ПЗ} * C_{ПЗ}$$

$N_{ПЗ}$ – норма производственных запасов (в днях запаса);

$C_{ПЗ}$ – однодневный расход ПЗ

$$C_{ПЗ} = \frac{\text{Материальные затраты IV квартала}}{90 \text{ дней}}$$

б) норматив оборотных средств по НЗП:

$$N_{НЗП} = P_{ц} * K_{н.з.} * C_{НЗП}$$

$P_{ц}$ – длительность производственного цикла;

$K_{н.з.}$ – коэффициент нарастания затрат (степень готовности изделия);

$C_{НЗП}$ – однодневные затраты на производство валовой продукции.

$$C_{НЗП} = \frac{\text{Себестоимость валовой продукции IV квартала}}{90 \text{ дней}}$$

в) норматив оборотных средств по готовой продукции:

$$N_{ГП} = N_{ГП} * V_{ГП}$$

$N_{ГП}$ – норма оборотных средств по готовой продукции (в днях запаса);

$V_{ГП}$ – однодневный выпуск товарной продукции IV квартала.

$$V_{ГП} = \frac{\text{Производственная себестоимость товарной продукции IV квартала}}{90 \text{ дней}}$$

г) норматив оборотных средств по расходам будущих периодов:

$$N_{РБП} = РБП_{н.п.} + РБП_{пл.} - РБП_{сп.}$$

$РБП_{н.п.}$ – РБП на начало периода;

$РБП_{пл.}$ – РБП в планируемом периоде;

$РБП_{сп.}$ – РБП списанные на затраты в планируемом периоде

5. Совокупный норматив оборотных средств:

$$N_c = N_{ПЗ} + N_{НЗП} + N_{ГП} + N_{РБП}$$

Тема 1.3 Денежные доходы организаций и финансовые результаты их деятельности

1. Расходы организации: сущность и классификация

Все денежные затраты организации группируются по следующим признакам:

I. По обычным видам деятельности

1. Расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции.
2. Расходы, связанные с приобретением и продажей товаров.
3. Расходы, связанные с выполнением работ и оказанием услуг.

II. Операционные расходы

1. Связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации.

2. Связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности.

3. Связанные с участием в уставных капиталах других организаций.

4. Связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов.

5. Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов).

6. Связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

7. Прочие операционные расходы.

III. Внереализационные расходы

1. Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

2. Возмещение причиненных организацией убытков.

3. Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году.

4. Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, и других долгов, нереальных для взыскания.

5. Курсовые разницы по ценным бумагам.

6. Сумма уценки активов.

7. Прочие внереализационные расходы.

IV. Чрезвычайные расходы возникают как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийные бедствия, пожары, аварии и т.п.).

Себестоимость – денежное выражение затрат организации на производство продукции (работ, услуг), которые включают в себя прямые затраты труда, сырья,

материалов, а также накладные затраты, связанные непосредственно с превращением сырья и материалов в готовую продукцию.

Различают производственную и полную себестоимость. Производственная себестоимость включает в себя валовые затраты. Полная себестоимость состоит из производственной себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Производственная и полная себестоимость отражается в смете затрат организации, которая является одним из основных источников информации для формирования отпускной цены организации.

Расходы организации отражаются в форме №2 «Отчет о финансовых результатах» следующим образом:

Вид расходов	Состав расходов
Расходы по обычным видам деятельности	
Производственная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	Материальные затраты Затраты на оплату труда производственных рабочих Отчисления в социальные фонды Амортизация внеоборотных активов Изменение остатков НЗП Изменение остатков РБП Изменение остатков резервов предстоящих расходов и платежей Прочие расходы (налоги, сборы и т.п.)
Коммерческие расходы	Расходы на хранение Расходы на транспортировку Расходы на рекламу Вознаграждение посредническим организациям Представительские расходы и пр.
Управленческие расходы	Административно-управленческие расходы Расходы по содержанию общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом Амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения Расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и т.п.
Прочие расходы (операционные, внереализационные, чрезвычайные расходы)	

2. Доходы организации, их виды и условия признания

Под доходами организации подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала.

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений ее деятельности классифицируются по следующим видам:

I. От обычных видов деятельности

1. Выручка от продажи продукции и товаров.
2. Поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг.

II. Операционные доходы

1. Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации.

2. Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, и других видов интеллектуальной собственности.

3. Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций.

4. Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров.

5. Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

6. Прочие операционные доходы.

III. Внереализационные доходы

1. Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

2. Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения.

3. Поступления в возмещение причиненных организации убытков.

4. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.

5. Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности.

6. Курсовые разницы по ценным бумагам.

7. Сумма дооценки активов.

8. Прочие внереализационные доходы.

IV. Чрезвычайные доходы

1. Страхование возмещение по наступившим рискам.

2. Стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

В процессе осуществления своей деятельности организация получает выручку от реализации продукции (работ, услуг), которая классифицируется по следующим направлениям ее деятельности:

1. Выручка от основной деятельности – это выручка от реализации продукции, выполненных работ или оказанных услуг.

2. Выручка от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов и реализации ценных бумаг других эмитентов.

3. Выручка от финансовой деятельности – это выручка от реализации среди инвесторов собственных акций и облигаций.

Планирование выручки осуществляется двумя методами:

1. Метод прямого счета.

Выручка определяется как произведение цены (без НДС и акцизов) и объема реализованной продукции (работ, услуг) в натуральном выражении:

$$\text{ВРП} = p * q$$

2. Расчетный метод.

В этом методе учитываются выпуск товарной продукции (Т) в планируемом периоде, который корректируется на остатки готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на начало ($O_{н.п.}$) и конец ($O_{к.п.}$) планируемого периода:

$$\text{ВРП} = O_{\text{н.п.}} + T - O_{\text{к.п.}}$$

Выручка распределяется по направлениям возмещения потребленных средств производства, а также формирует валовый и чистый доход организации. Выручка должна покрывать совокупные затраты организации и приносить ей прибыль, она используется в первую очередь на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта, топлива, энергии. Из выручки выплачивается заработная плата, возмещается износ внеоборотных активов и формируется прибыль организации.

3. Прибыль как основной результат финансово-хозяйственной деятельности организации

Прибыль – это результат производственной и финансовой деятельности организации. Различают следующие виды прибыли:

I. Балансовая прибыль характеризует общий финансовый результат деятельности организации и состоит из следующих элементов:

1. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) включает в себя прибыль (убыток) от основной деятельности, рассчитывается как разница между выручкой и полной себестоимостью.

2. Прибыль (убыток) от прочей реализации представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности организации и включает в себя продажу на сторону различных видов имущества, которое числится на ее балансе.

3. Прибыль (убыток) от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанным с реализацией (сальдо штрафов, пеней, неустоек, аренда, дивиденды, проценты по ценным бумагам т.п.)

II. Прибыль (убыток) до налогообложения используется для целей налогообложения, она аналогична балансовой прибыли, в случае, если организация не имеет отложенных налоговых активов и обязательств.

III. Чистая прибыль рассчитывается как разница между прибылью до налогообложения и уплаченными налогами, используется для дальнейшего распределения.

Распределение прибыли организации – это составная часть общей системы распределительных отношений, она распределяется и используется по трем основным направлениям:

I. Бюджет – налог на прибыль, на имущество.

II. Собственники организации – выплата дивидендов по акциям.

III. Организация:

1. Фонд накопления предназначен для развития производства:

а) научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы;

б) разработка и освоение новой продукции и технологических процессов;

в) совершенствование технологии и организации производства, модернизация оборудования;

г) техническое перевооружение и реконструкция действующего производства, расширение организации, новое строительство объектов, природоохранные мероприятия;

д) погашение долгосрочных кредитов банков;

е) вложения в уставные капиталы других организаций.

2. Фонд потребления предназначен для социальных нужд:

а) расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе организации;

б) финансирование строительства объектов непроизводственного назначения;

в) проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий;

г) выплаты премий, материальная помощь, единовременные пособия и т.п.

3. Увеличение уставного и резервного капитала.

4. Благотворительные цели.

Планирование прибыли – это составная часть финансового планирования, оно производится раздельно по всем видам деятельности организации.

Различают следующие методы планирования прибыли организации:

1. Метод прямого счета. В его основе лежит поассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции и учитываются выпуск товарной продукции (Т), остатки готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на начало ($O_{н.п.}$) и конец ($O_{к.п.}$) планируемого периода:

$$\begin{aligned} \text{ПРП} &= \text{ВРП} - \text{ПС} \\ \text{ВРП} &= O_{н.п.} + \text{Т} - O_{к.п.} \end{aligned}$$

2. Аналитический метод используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции, а также, при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости. В основе этого метода лежит расчет рентабельности по сравнимой и несравнимой товарной продукции:

$$R_{\text{пр}}^{\text{баз}} = \frac{\text{ПРП}}{\text{ПС}} * 100$$

3. Метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага. Он базируется на принципе деления затрат на постоянные (ПсЗ) и переменные (ПрЗ) и расчете маржинальной прибыли (МП):

$$\begin{aligned} \text{МП} &= \text{ВРП} - \text{ПрЗ} \\ \text{ПРП} &= \text{МП} - \text{ПсЗ} \end{aligned}$$

4. Система показателей рентабельности

Рентабельность – это относительный показатель прибыли, который характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности деятельности организации. Различают следующие показатели рентабельности:

1. Рентабельность продукции – характеризует полученную прибыль от реализации продукции (работ, услуг) на единицу издержек:

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\text{ПРП}}{\text{ПС}} * 100$$

2. Рентабельность продаж – характеризует доходность основной деятельности организации:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{ПРП}}{\text{ВРП}} * 100$$

3. Рентабельность активов – характеризует эффективность использования имущества организации:

$$R_a = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100$$

4. Рентабельность текущих активов – характеризует эффективность текущей деятельности организации:

$$R_{та} = \frac{ЧП}{Ат} * 100$$

5. Сущность анализа «безубыточности» бизнеса

Безубыточность – такое состояние, когда деятельность предприятия не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж – это зона безопасности (зона прибыли), и чем она больше, тем прочнее финансовое состояние предприятия. Безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия являются основополагающими показателями при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятия, определять и анализировать которые должен уметь каждый бухгалтер, экономист, менеджер.

Анализ безубыточности производства проводится в целях изучения зависимости между изменениями объема производства, издержками и прибылью.

Цель анализа сводится к определению точки безубыточности .

Точка безубыточности или порог рентабельности – это такая точка объема продаж, при которой предприятие имеет затраты равные выручке от реализации всей продукции. Эта точка, при которой нет ни прибыли, ни убытков

Точка безубыточности является критерием эффективности организации. Организация, не достигающая точки безубыточности действует не эффективно.

Центральным моментом анализа безубыточности (равновесного анализа) является определение точки безубыточности (точки равновесия), т. е. такого объема продаж, при котором выручка от реализации продукции (работ, услуг) равняется сумме всех затрат. Очевидным при этом является то, что превышение данного объема обеспечивает получение прибыли во все возрастающих масштабах, а его уменьшение – убытка.

Для определения точки безубыточности могут применяться следующие методы:

Метод маржинального дохода;

Графический метод;

Математический метод (метод уравнения).

При математическом методе исходят из следующей зависимости:

$$\Pi = px - (A + vx),$$

где Π - прибыль от продаж; p - продажная цена единицы продукции;

x - количество единиц продукции, которое необходимо продать для достижения точки равновесия;

A - сумма постоянных затрат;

v - переменные затраты на единицу продукции.

Поскольку в точке равновесия прибыль нулевая, формула 1. принимает следующий вид:

$$Px = A + vx.$$

Метод уравнивания основан на том, что любой отчет о финансовых результатах можно представить в виде уравнения:

$$\text{Выручка} - \text{Переменные затраты} - \text{Постоянные затраты} = \text{Прибыль},$$

или

$$(\text{Цена} * \text{Кол-во единиц}) - (\text{Переменные затраты на ед.} * \text{кол-во ед.}) - \text{Постоянные затраты} = \text{Прибыль}$$

Форма уравнения подчеркивает, что все затраты делятся на зависящие от объема реализации и независящие от него.

Маржинальный доход – это разница между выручкой от реализации продукции и переменными затратами.

Существует два способа определения величины маржинального дохода.

Первый способ.

$$\text{Маржинальный доход} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты}$$

Второй способ.

$$\text{Маржинальный доход} = \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль}$$

Соответственно, если из маржинального дохода вычесть постоянные затраты, то получим величину выручки.

$$\text{Прибыль} = \text{Маржинальный доход} - \text{Постоянные затраты}.$$

Точку безубыточности или порог рентабельности можно определить:

$$\text{Точка безубыточности продаж} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Маржинальный доход на единицу продукции}}$$

При графическом методе нахождение точки безубыточности сводится к построению комплексного графика «издержки-объем-прибыль».

Последовательность построения графика заключается в следующем:

1. Определяем систему координат для построения комплексного графика «издержки-объем-прибыль». Ось абсцисс отражает объем производства или объем продаж в натуральном выражении, а ось ординат отражает показатель выручки и сумму постоянных и переменных затрат;

2. Наносится на график в первую очередь линия постоянных затрат в виде прямой параллельной оси абсцисс;

3. Строится на графике линия общих затрат. Данная линия общих затрат строится от линии постоянных затрат;

4. Далее на графике наносится прямая линия, соответствующая значению выручки. Прямая будет выходить из точки с координатами ноль, ноль;

5. Точка безубыточности на графике – это точка пересечения линии выручки и общих затрат. Зона ниже точки безубыточности – это зона убытков, а зона выше точки безубыточности – это зона прибыли.

Тема 1.4 Инвестиционная деятельность организации

1. Понятие, сущность и виды инвестиций

Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги и иное имущество, вкладываемые в объекты предпринимательской или другой деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Различают следующие виды инвестиций:

I. По объектам вложений

1. Реальные инвестиции – это долгосрочные вложения средств в основной капитал.
2. Финансовые инвестиции – это долгосрочные вложения средств в различные финансовые инструменты.

3. Портфельные инвестиции – вложения средств в долгосрочные ценные бумаги.

II. По участию в инвестиционном процессе

1. Прямые инвестиции – инвестиции, осуществляемые юридическими и физическими лицами, владеющими организациями или имеющими право их управление.

2. Непрямые инвестиции – инвестиции, осуществляемые через финансовых посредников.

III. По характеру осуществляемых мероприятий

1. Нетто-инвестиции проводятся в начале жизненного цикла организации при ее образовании.

2. Реинвестиции – полученные денежные средства в результате продажи продукции (работ, услуг) направляются на расширение организации.

3. Брутто-инвестиции – сумма нетто- и реинвестиций.

IV. По взаимосвязи инвестиционных решений

1. Не зависящие друг от друга (одно инвестиционное решение не зависит от другого).

2. Зависимые друг от друга (одно инвестиционное решение влечет за собой принятие другого).

3. Взаимодополняющие – это инвестиции, требующие постоянного дополнительного вложения средств после принятия основного инвестиционного решения.

4. Безвозвратные – это инвестиции, осуществляемые на проектах, не давших положительного результата.

2. Принципы формирования инвестиционной политики организации

Инвестиционная политика организации представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность видов ее деятельности, направленную на свое дальнейшее развитие, получение прибыли и других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

Разработка инвестиционной политики предполагает:

- 1) определение долгосрочных целей организации;
- 2) выбор наиболее перспективных и выгодных вложений капитала;
- 3) разработку приоритетов в развитии организации;
- 4) оценку альтернативных инвестиционных проектов;
- 5) разработку технологических, маркетинговых, финансовых прогнозов;
- 6) оценку последствий реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционная политика выступает как часть реформирования организации и нацелена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, рациональное сочетание различных источников финансирования, на достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом – на экономически целесообразные направления развития производства.

В формировании инвестиционной политики организации можно выделить три этапа:

На первом этапе определяют необходимость развития предприятия и экономически выгодные направления этого развития. Для этого требуется:

- оценить потребительский спрос на выпускаемую продукцию;

- сравнить затраты на выпуск продукции с действующими рыночными ценами;
- выявить производственные возможности предприятия на перспективу;
- проанализировать деятельность предприятия за предшествующий период и выявить неиспользованные резервы.

На втором этапе осуществляется разработка инвестиционных проектов для реализации выбранных направлений развития предприятия.

На третьем этапе происходит окончательный выбор экономически выгодного инвестиционного проекта, планируемого к реализации. Здесь требуется определить:

- 1) стоимость оборудования, строительных материалов, аренды производственной площади, доставки готовой продукции на рынок сбыта;
- 2) себестоимость заданного объема производства и единицы продукции, выпускаемой на новом оборудовании;
- 3) постоянные и переменные затраты;
- 4) требующиеся объемы инвестиционных ресурсов;
- 5) размер собственных и привлеченных средств, необходимых для реализации проекта;
- 6) показатели эффективности проекта;
- 7) риски, генерируемые проектом.

Рассмотрим принципы разработки инвестиционной политики:

- 1) правовой принцип (правовая защита инвестиций);
- 2) принцип независимости и самостоятельности (свобода выбора инвестиционного проекта, его разработки и осуществления);
- 3) принцип системного подхода;
- 4) принцип эффективности (выбор такого инвестиционного проекта, который обеспечивает наибольшую результативность).

3. Общие принципы разработки и выбора инвестиционных проектов

Для отбора наиболее привлекательных инвестиционных проектов используются следующие критерии:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД).
2. Внутренняя норма доходности (ВНД).
3. Индексы доходности (ИД).
4. Срок окупаемости (простой и дисконтированный).

Оценка инвестиционного проекта осуществляется в два этапа. На первом – рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. На втором – проводится оценка эффективности инвестиций для каждого отдельного участника проекта.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Она включает в себя общественную и коммерческую эффективность проекта. Для коммерческих проектов оценивается только их коммерческая эффективность, и если она оказывается приемлемой, то рекомендуется непосредственно переходить ко второму этапу. Для общественно значимых проектов оценивается в первую очередь их общественная эффективность. При неудовлетворительной общественной эффективности такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их общественная эффективность больше нуля, то необходимо оценить коммерческую эффективность. При положительной коммерческой

эффективности можно переходить ко второму этапу. При неудовлетворительных значениях коммерческой эффективности необходимо проверить все возможности государственной поддержки, и если коммерческая эффективность меньше нуля, то проект не может быть рекомендован к реализации.

Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта отражают его эффективность с точки зрения фирмы, полностью реализующей проект за счет собственных средств.

Показатели общественной эффективности учитывают затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта. Для крупномасштабных (существенно затрагивающих интересы города, региона или всей России) проектов рекомендуется обязательно оценивать общественную эффективность.

Если проект в целом оказывается достаточно хорошим, то от первого этапа, являющегося предварительным, переходят ко второму – основному, когда уже осуществляется проверка фактической эффективности участия в проекте каждого из потенциальных инвесторов и вырабатываются, если это необходимо, варианты возможной схемы финансирования, распределения прибыли и т.д.

На втором этапе проводится оценка эффективности инвестиций для каждого отдельного участника проекта. Участие в проекте должно быть выгодно для всех инвесторов, причем для каждого из них оценка эффективности производится в соответствии с его интересами, по адекватным им критериям. Поэтому на втором этапе оценивается значительно больше видов эффективности: финансовая – для фирм, банков и т.д. (нижний уровень); отраслевая и региональная – для соответствующих регионов, отраслей, финансово-промышленных групп и т.д. (средний уровень); общественная, бюджетная и т.д. – для общества в целом, федерального бюджета и др. (верхний уровень).

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников и включает в себя:

1. Эффективность участия организаций в проекте.
2. Эффективность инвестирования в акции организации.
3. Эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к организациям-участникам, в том числе:
 - а) региональную эффективность – для отдельных регионов и для всей экономики РФ;
 - б) отраслевую эффективность – для отдельных отраслей экономики, финансово-промышленных групп, объединений и холдинговых структур.
4. Бюджетную эффективность (эффективность участия государства в проекте).

4. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

К простым, статистическим критериям эффективности инвестиционных проектов относятся срок окупаемости и простая норма прибыли.

Под сроком окупаемости инвестиций понимается ожидаемый период возвращения первоначальных вложений из чистых поступлений (денежные поступления за вычетом расходов).

Основное преимущество этого метода заключается в простоте, что позволяет использовать его для небольших фирм с маленькими денежным оборотом, а также для быстрого оценивания проектов в условиях дефицита ресурсов.

Основной недостаток показателя срока окупаемости как меры эффективности, рассчитываемого в форме, не отражающей временную стоимость денег, заключается в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций, и следовательно, на него не влияет вся та отдача, которая лежит за его пределами.

Простая норма прибыли аналогична рентабельности капитала и показывает какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение одного интервала планирования.

Основное преимущество этого критерия заключается в простоте расчетов.

Недостатки критерия простой нормы прибыли заключаются в том, что существует большая зависимость от выбранной в качестве ставки сравнения величины прибыли, не учитывается ценность будущих поступлений и расчетная норма прибыли играет роль средней за весь период.

Дисконтированные критерии оценки.

Чистый дисконтированный доход (*NPV*) представляет собой дисконтированный показатель ценности проекта, определяемый как сумма дисконтированных значений поступлений за вычетом затрат, получаемых в каждом году в течение срока жизни проекта.

Чистый дисконтированный доход может быть вычислен по следующей формуле:

$$NPV = -K + \frac{(B_1 - C_1)}{(1 + r)} + \frac{(B_2 - C_2)}{(1 + r)^2} + \dots + \frac{(B_t - C_t)}{(1 + r)^t}$$

где *K* – начальные капитальные вложения;

B_t – выплаты от проекта в момент времени *t*;

C_t – затраты по проекту в момент времени *t*.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы его *NPV* был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением *NPV* (при условии, что оно положительное).

Внутренняя норма доходности (*IRR*) технически представляет собой ставку дисконтирования, при которой достигается безубыточность проекта, означающая, что чистая дисконтированная величина потока затрат равна чистой дисконтированной величине потока доходов, т.е. $NPV(r = IRR) = 0$. Недостаток определенной таким образом внутренней нормы доходности заключается в том, что уравнение $NPV(r = IRR) = 0$ не обязательно имеет один положительный корень. Оно может вообще не иметь корней или иметь несколько положительных корней. Для того чтобы избежать этих сложностей, лучше определять *IRR* иначе, а именно:

Внутренняя норма доходности – это положительное число, такое, что *NPV*

1) при $r = IRR$ обращается в ноль;

2) при всех $r > IRR$ отрицателен;

3) при всех $r < IRR$ положителен.

Определенная таким образом внутренняя норма доходности, если только она существует, то всегда единственна.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставить с нормой дисконтирования *r*. Проекты, у которых $IRR > r$, имеют положительное *NPV* и поэтому эффективны, а те, у которых $IRR < r$, имеют отрицательное *NPV* и поэтому неэффективны.

IRR может быть использовано также:

- 1) для оценки эффективности проекта, если известны приемлемые значения IRR для проектов данного типа;
- 2) для оценки степени устойчивости проекта (по разности $IRR - r$);
- 3) для установления участниками проекта нормы дисконта r по данным о внутренней норме доходности альтернативных направлений вложения ими собственных средств.

Вокруг IRR как показателя эффективности инвестиционных проектов возникло немало легенд. Наиболее распространенная из них та, что IRR якобы является той максимальной процентной ставкой, под которую можно брать кредиты. На самом деле это утверждение верно лишь при выполнении следующих условий:

- 1) депозитная процентная ставка равняется IRR (или реинвестирование капитала производится по ставке, равной IRR);
- 2) весь проект осуществляется только за счет заемного капитала;
- 3) долг (с процентами) возвращается в течение всего расчетного периода.

Индексы доходности (PI) характеризуют отдачу проекта на вложенные в него средства. Они могут рассчитываться как для дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков. Существуют индексы доходности затрат и индексы доходности инвестиций.

Индексы доходности дисконтированных затрат – отношение суммы элементов денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

Индексы доходности дисконтированных инвестиций – отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности.

Значение индексов доходности для эффективных проектов должно быть больше единицы.

Формула индекса доходности дисконтированных затрат имеет следующий вид:

$$PI = \frac{\left[\frac{\sum B_t}{(1+r)^t} \right]}{\left[\frac{\sum C_y}{(1+r)^t} \right]}$$

Дисконтированный срок окупаемости равен продолжительности наименьшего периода, по истечению которого чистый дисконтированный доход становится и продолжает оставаться неотрицательным.

Данный критерий аналогичен простому сроку окупаемости, но использует дисконтированные значения затрат и выгод. Значение срока окупаемости не должно превышать сроки жизни проекта.

Критерии NPV , IRR и PI являются фактически разными версиями одной и той же концепции, поэтому их результаты связаны друг с другом.

Таким образом, можно ожидать выполнения следующих математических соотношений для одного проекта:

Если $NPV > 0$, то $PI > 1, IRR > r$,

Если $NPV < 0$, то $PI < 1, IRR < r$,

Если $NPV = 0$, то $PI = 1, IRR = r$,

где r – требуемая норма доходности (альтернативная стоимость капитала).

Для того чтобы проект мог быть признан эффективным, необходимо и достаточно выполнение какого-либо из следующих условий:

1. $NPV \geq 0$.
2. $IRR \geq r$ при условии, что IRR – единственный положительный корень уравнения $NPV = 0$.
3. $PI \geq 1$.
4. Срок окупаемости с учетом дисконтирования $t_{ок} < T$.

Тема 1.5 Финансовое планирование в организации

1. Финансовое планирование организации, его основные задачи и значение.

Методы финансового планирования

Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов и их источников.

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определения путей их наиболее эффективного достижения.

Значение финансового планирования для организации состоит в том, что оно:

1. Воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей.

2. Обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в производственном плане экономические пропорции развития.

3. Служит инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

К основным задачам финансового планирования организации относятся:

1. Обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

2. Определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования.

3. Выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;

4. Установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами.

5. Соблюдение интересов акционеров и других инвесторов.

6. Контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью организации.

В практике финансового планирования применяются следующие методы:

1. Метод экономического анализа позволяет определить основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей.

2. Сущность нормативного метода заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность в финансовых ресурсах и их источниках.

3. Использование метода балансовых расчетов для определения будущей потребности в финансовых средствах основывается на прогнозе поступления средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату в перспективе.

4. Метод денежных потоков носит универсальный характер при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов.

5. Методы экономико-математического моделирования позволяет количественно выразить тесноту взаимосвязи между финансовыми показателями и основными факторами, их определяющими.

2. Понятие и виды финансовых планов организации

Финансовый план – это комплексный план функционирования и развития организации в стоимостном (денежном) выражении. В финансовом плане прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности фирмы.

В финансовом плане отражаются конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Он охватывает товарно-материальные ценности, финансовые потоки всех структурных подразделений, их взаимосвязь и взаимозависимость.

Коммерческие организации составляют следующие виды финансовых планов:

Перспективные планы – это планы генерального развития бизнеса и долгосрочной структуры организации. В наиболее общем виде стратегический финансовый план представляет собой документ, содержащий следующие разделы:

I. Инвестиционная политика предприятия:

1. Политика финансирования основных средств.
2. Политика финансирования нематериальных активов.
3. Политика в области долгосрочных финансовых вложений.

II. Управление оборотным капиталом:

1. Управление денежными средствами.
2. Управление дебиторской задолженностью (кредитная политика предприятия).
3. Управление запасами.

III. Дивидендная политика предприятия.

IV. Финансовые прогнозы:

1. Прогноз доходов организации.
2. Прогноз расходов.
3. Общая потребность в капитале.
4. Бюджет денежных средств.

V. Учетная политика предприятия.

VI. Система управленческого контроля.

Текущие планы разрабатываются на основе стратегических путем их детализации. Если стратегический план дает примерный перечень финансовых ресурсов, их объем и направления использования, то в рамках текущего планирования проводится взаимное согласование каждого вида вложений с источниками их финансирования, изучается эффективность каждого источника финансирования, проводится финансовая оценка основных направлений деятельности организации и путей получения дохода.

Оперативные планы – это краткосрочные тактические планы, непосредственно связанные с достижением целей организации (план производства, план закупки сырья и материалов и т. п.). Оперативные планы входят как составная часть в годовой или квартальный общий бюджет организации. Для учета возможных факторов неопределенности и связанного с ней риска рекомендуется готовить несколько вариантов финансовых планов: пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный.

3. Прогнозирование, как основа перспективного финансового планирования

Перспективное финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целей организации.

Перспективное планирование охватывает период времени от одного года до трех лет и включает разработку финансовой стратегии организации и прогнозирование финансовой деятельности.

Основу перспективного планирования составляет прогнозирование, которое является воплощением стратегии организации на рынке. Прогнозирование состоит в изучении возможного финансового состояния хозяйствующего субъекта на длительную перспективу. Основу прогнозирования составляют обобщение и анализ имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуаций и финансовых показателей.

Результатом перспективного планирования является разработка трех основных финансовых документов-прогнозов:

- 1) прогноз отчета о финансовых результатах;
- 2) прогноз движения денежных средств;
- 3) прогноз бухгалтерского баланса;
- 4) прогноз объема продаж.

Для составления прогнозных финансовых документов важно правильно определить объем будущих продаж (объем реализованной продукции). Прогнозы продаж выражаются в денежных и физических единицах и помогают определить влияние цены, объема производства и инфляции на потоки наличных денежных средств организации.

С помощью прогнозного отчета о финансовых результатах определяется получаемая прибыль в предстоящем периоде.

Прогноз движения денежных средств – финансовый документ, который отражает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Прогноз баланса показывает, как изменится балансовая стоимость организации в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности в течение планового периода.

4. Текущее финансовое планирование, его содержание и значение

Текущее финансовое планирование (бюджетирование) рассматривается как составная часть перспективного плана и представляет собой конкретизацию его показателей.

Бюджетирование как управленческая технология включает три составные части:

1. Технология бюджетирования – виды и формы бюджетов, целевые показатели (система финансово-экономических показателей, на основе которых строятся бюджеты), порядок консолидации бюджетов в сводный бюджет хозяйствующего субъекта.

2. Организация процесса бюджетирования, предусматривающая формирование финансовой структуры хозяйствующего субъекта (определяются центры финансовой ответственности – объекты бюджетирования), бюджетного регламента, этапов бюджетного процесса, графика документооборота, системы внутренних нормативных документов (положений, должностных инструкций и пр.).

3. Использование информационных технологий, позволяющих не только разработать различные сценарии будущего финансового состояния организации, но и

осуществить оперативный сбор, обработку и консолидацию фактических данных, необходимых для бюджетного контроля.

Конечным результатом бюджетирования является составление сводного бюджета.

Сводный бюджет организации представляет собой прогнозируемое состояние основных финансовых показателей на момент окончания периода планирования и состоит из операционного и финансового бюджета.

Операционный бюджет включает в себя бюджет продаж, производственный бюджет, бюджет на оплату труда и материалы, бюджет коммерческих и управленческих расходов, бюджет доходов и расходов.

Финансовый бюджет состоит из инвестиционного бюджета, бюджета движения денежных средств и прогноза баланса.

5. Оперативное финансовое планирование организации, его основное значение

Оперативное финансовое планирование использует утвержденные стратегические позиции в повседневной деятельности для достижения поставленных целей.

Одно из важнейших направлений деятельности финансовой службы в процессе оперативного финансового планирования – планирование потоков денежных средств и разработка платежного календаря.

Платежный календарь – это план организации производственно-финансовой деятельности фирмы, в котором календарно взаимосвязаны все источники денежных поступлений и расходы за определенный период времени.

Составление платежного календаря проходит в пять этапов:

1. Выбор периода планирования. Как правило, это месяц. В организациях, где денежные потоки часто изменяются во времени, возможны и более короткие периоды планирования (декада, пятидневка).

2. Планирование объема продажи продукции (работ, услуг).

3. Расчет объема возможных денежных поступлений (доходов). Основным источником поступления денежных средств – это реализации продукции. Произведенная продукция может быть продана за наличный расчет (поступление денежных средств в кассу, расчетные и валютные счета), либо в кредит. При продаже за наличный расчет денежные средства поступают в момент реализации. Продажа в кредит влечет за собой дебиторскую задолженность, которая в конечном счете инкассируется, превращается в наличность.

4. Оценка ожидаемых в плановом периоде денежных расходов. К направлениям использования денежных средств относятся заработная плата работников, коммерческие и управленческие расходы, капитальные вложения, выплаты налогов, дивидендов, погашение банковских ссуд и другие постоянные и переменные расходы.

5. Подведение итогов. Оно показывает будет ли у организации недостаток или излишек денежных средств.

Тема 1.6 Осуществление закупок коммерческими организациями

1. Сущность закупочной деятельности

Предприятия независимо от вида деятельности закупают сырье, материалы, сопутствующие товары, услуги.

Все это необходимо для формирования хозяйственной деятельности, в первую очередь производственной и сервисной. Торговые предприятия осуществляют закупку товара для последующей перепродажи.

Учреждения и организации для выполнения возложенных на них функций также участвуют в процессе закупок товаров и услуг.

Особая роль функции закупок с целью их дальнейшей переработки или перепродажи обуславливает распространенность этих процессов для любого предприятия, что делает их влияние на экономику производства существенным, а по каким, то параметрам и решающим.

Предпосылками важности процессов закупки для формирования экономики предприятий являются: эффективность удовлетворения потребностей в материалах, энергии и услугах. Зависит от бесперебойности функционирования предприятия.

Основным компонентом затрат на работу предприятия считается стоимость используемых ресурсов и материалов. Здесь имеются возможности для сокращения затрат. Под влиянием процессов закупки формируется значительная часть оборотных средств, особенно степень и структура материальных запасов, а также незаконченной продукции.

В структуре закупок прогрессирующие процессы увеличивают долю готовых деталей как в сфере производства продуктов, так и в оказании услуг. Без тесного сотрудничества с поставщиками не может быть реализована стратегия обеспечения качества продукции.

Перечисленные факторы подтверждают растущее значение процесса закупок, обязательность анализа их протекания.

Можно назвать и другие причины, тесно связанные с логистикой процессов закупок и оказывающие влияние на экономику предприятий.

1. Обеспечение высокой динамикой материальных и информационных потоков, укрепление рыночных позиций предприятия приводит к снижению расходов, повышению качества обслуживания клиентов.

2. Здания и складские помещения, транспортные средства, машины и техническое оборудование, служащее для передвижения и хранения материалов, нуждаются в привлечении большей части основных средств в производственную инфраструктуру логистических процессов сферы закупок.

3. Основная численность работников в подразделениях, связанных с закупками, выполняет физические и информационные функции. К росту издержек хранения приводит наличие запасов материалов, незавершенной продукции, товаров и т. п.

Перечисленные факторы доказывают существенное влияние процессов закупок на всю деятельность предприятия. Они позволяют повышать конкурентоспособность и определяют уровень затрат. Процесс планирования и организации закупок требует соответствующего подхода, широкого спектра материальных и сырьевых ресурсов, имеющих различную степень технической готовности к использованию и обработке.

На большинстве предприятий структура материальных потребностей достаточно сложна. Выделим несколько групп объектов закупок, для которых применяются схожие процедуры организации данного процесса:

1) подлежащие переработке на определенном предприятии в ходе реализации или технологических процессов исходные ресурсы и материалы;

2) используемые при сборке изделий на предприятии в конечной фазе готовые комплектующие элементы;

3) полуфабрикаты, подлежащие обработке;

4) сборочные единицы и комплектующие узлы;

- 5) материалы общего назначения;
- 6) топливо твердое, жидкое и газообразное, а также все виды энергии.

Здесь перечислено несколько групп продуктов, выступающих в роли предметов закупок.

Некоторые специфические условия должны выполняться в процессе закупки продуктов каждой группы. Требуются соответствующая техническая инфраструктура и отдельные соглашения об основных параметрах для поставки тепловой и электрической энергии или газа.

Необходимы согласования, основанные на многолетних договорах, для поставки технически сложных узлов, используемых как компоненты готовой продукции.

Управление процессами закупок считается важнейшим видом деятельности соответствующих подразделений предприятия.

2. Управление заказами, подготовка заказов

Оптимальное количество товара определяет такой размер заказа, при котором стоимость получения и хранения одной единицы товара является минимальной. Но это совсем не значит, что цена на единицу товара должна быть самой низкой. Необходимо рассчитать все связанные с заказом затраты для определения ее оптимального размера.

При любой системе пополнения запасов необходимо ответить на основные вопросы: когда делать заказ и сколько товара заказывать. При системе жестких интервалов между заказами выбираются строго установленные сроки предоставления заказов, этим решается вопрос «когда?». Ответить нужно на вопрос «сколько?».

Для этого выбирают и фиксируют в карточках учета или в компьютере величину максимального или нужного запаса для каждого товара.

В период до следующего пополнения запаса имеющийся запас и дополнительный приход по предыдущему заказу должны быть достаточны для удовлетворения спроса.

При работе по системе пополнения запасов через жесткие временные интервалы ничто не препятствует использованию оптимальных заказов, а именно для товара повышенного спроса в момент между поставками.

Заказчики стараются более точно рассчитать и в нужный момент скорректировать размеры нужных запасов товара, что способствует точности выполнения заказа и уменьшению расходов по закупкам и содержанию товаров.

Оптимальные размеры заказов выбираются при сопоставлении затрат на содержание запаса и расходов на заказы.

Для того чтобы ответить на вопрос, когда следует заказывать, нужно определить момент заказа или пополнения запасов по каждой позиции.

Определение такого момента основывается на сроках доставки товаров по заказам.

Большинство организаций имеют страховой запас на случай срыва поставок. Масштаб страхового запаса определяется по тому же моменту для каждого наименования товара и выражается в процентах к количеству единиц, реализуемых в течении срока поставки.

Страховой запас исключает возникновение дефицита. Чтобы определить момент заказа, нужно определить уровень страхового запаса, который обеспечивает нужную степень защиты против дефицита.

Чем выше точка заказа, тем минимальней вероятность дефицита, но при этом возникают большие издержки по содержанию дополнительного запаса.

Задача состоит в определении такого момента заказа, чтобы потери от дефицита покрывались издержками на содержание дополнительных запасов.

Вероятность появления дефицита является базой для определения момента заказа.

При этом необходимо определить уровень риска. Если организация хочет никогда не допускать дефицита запасов, она обязана иметь излишние страховые запасы, при этом их размер таков, что более правильно согласиться с дефицитом и попытаться лишь сократить частоту его возникновения.

Момент заказов нужно устанавливать на границе, когда затраты на содержание и потери от дефицита являются самыми меньшими, или на границе, при которой сокращение потерь от дефицита, возникшее из-за прибавления лишней единицы в момент заказа, равно прибавочной стоимости содержания этой единицы.

3. Формы организации закупочной деятельности

Выбор формы закупок зависит от сложности конечного продукта, от набора комплектующих изделий и материалов.

Основными формами закупок являются:

- 1) закупки большими партиями (оптовые закупки);
- 2) периодические закупки мелкими партиями;
- 3) различные комбинации перечисленных методов и закупка по мере необходимости.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся формы:

1. Закупка товара одной партией.

Преимущества оптовой поставки заключаются в простоте оформления документов, гарантии поставки всей партии, повышении торговых скидок из-за приобретения товара большой партией.

Недостатком является большая потребность в складских помещениях, замедление оборачиваемости капитала.

2. Периодические закупки небольшими партиями. Покупатель заказывает необходимое количество товара, которое поставляется ему партиями в течение определенного отрезка времени.

Преимущества такой формы закупки заключаются в ускорении процесса оборачиваемости капитала, так как товар оплачивается по мере его поступления. Достигается экономия на процессе хранения и складских помещениях, сокращаются затраты на документирование поставки, поскольку оформляется только один заказ на всю поставку.

Недостатком этой формы закупки является вероятность заказа излишнего количества, необходимость оплаты всей партии товара сразу.

3. Ежедневные или ежемесячные закупки по котиловочным ведомостям.

Где закупаются дешевые и быстро используемые товары, широко применяется такая форма закупки.

Котиловочная ведомость содержит сведения о полном перечне товаров, количестве имеющегося на складе товара, а также требуемом количестве товара.

Преимущество данной формы – в ускорении оборачиваемости капитала, своевременности поставок и снижении затрат на складскую деятельность.

4. Получение товара по мере необходимости. Эта форма имеет не только схожесть с формой регулярной поставки, но и ряд характерных особенностей:

- 1) количество закупок здесь не устанавливается, а определяется приблизительно;
- 2) поставщики должны связываться с покупателем перед выполнением каждого заказа;
- 3) поставленное количество товара подлежит оплате, заказчик не обязан принимать и оплачивать товары по истечении срока контракта.

Преимуществом является отсутствие конкретных обязательств по покупке определенного количества, ускорение оборота капитала, небольшое количество работы по оформлению документов.

5. Закупка товаров с немедленной сдачей. Область применения этой формы – покупка нечасто используемых товаров, при невозможности получения их по мере надобности. Товар заказывается по мере необходимости и привозится непосредственно со складов поставщиков.

Минус этой формы состоит в увеличении издержек, связанных с необходимостью скрупулезного оформления документов при каждом заказе, увеличением количества поставщиков и измельченностью заказов.

4. Документальное оформление заказа

Использование большинством фирм в условиях рыночной экономики сложившихся ранее документов во многих случаях не удовлетворяет современным требованиям.

Относительно ведения документации по закупкам руководителям соответствующих отделов целесообразно разработать стандартные бланки.

В них рекомендуется:

1) обозначить его, в целях выделения бланка заказа среди других документов словом «заказ» или «заказ на поставку»;

2) присвоить документу порядковый номер. Он применяется в документах, прилагаемых к копии заказа (товарно-транспортная накладная, счет-фактура и т. п.).

Наличие порядкового номера поможет быстрому поиску нужного документа;

3) указать название и адрес компании. Эти сведения служат информацией поставщику, с кем ему предстоит иметь деловые отношения, куда поставлять товар и отсылать счет;

4) в бланке заказа должно быть указано должностное лицо, желательно, чтобы им являлся человек, стоящий у истока заказа. Это поможет поставщику при необходимости решить возникшие у него проблемы с конкретным человеком.

Ему же он может адресовать интересующие его вопросы, связанные с заказом;

5) указывается дата, наименование и адрес поставщика.

6) поставить сроки и указать количество поставляемых товаров;

7) описать товар. В заказе на поставку должны быть четко определены необходимые товары со ссылками не предложение о закупках и заявкой на спецификацию;

8) если адрес поставки не тождественен основному адресу предприятия, названного в бланке заказа, необходимо его указать;

9) цена на товар должна быть проставлена в бланке заказа во избежание конфликта при расплате за поставленные товары;

10) нужно предоставить свои банковские реквизиты, чтобы не возникали различные финансовые недоразумения.

Для правильного оформления операций поставок необходимо тщательно работать с документами, их отражающими.

Копия заказа направляется в подразделения потребителя для проверки на соответствие уведомлениям о поставке поступившего товара.

При проверке используется описание товара.

Уведомление об отгрузке направляется поставщиком после подготовки продукции к отправке. В этом документе указывают номер заказа и время поставки.

Когда поставщик пользуется транспортом другой фирмы, оформляется документ поставщика. В нем указывается:

1) адрес отправителя и его название, описание продукции, количество мест, вес продукции, специфика транспортировки, название поставщика. Для информирования подразделений-потребителей о факте доставки товара, для контроля бухгалтерией соответствия уведомления об отгрузке товара подтверждением получения поставки являются копии заказа и счета;

2) номер сопроводительного письма, дата поставки, способ транспортировки, отправитель – все это в книге регистрации товаров вместе с их кратким описанием. Некоторые предприятия не используют приведенные виды уведомления, предпочитая хранить нужные сведения непосредственно в компьютере, но при недобросовестности поставщика лучше иметь письменные документы;

3) не будет лишним в некотором документе описывать брак и другие недостатки предоставленного товара для принятия нужных мер отделом закупки.

Тема 1.7 Организация внешних финансовых отношений

1. Организация и осуществление финансовых расчетов

Денежный оборот представляет собой систему денежных расчетов по поводу реализации товаров (работ, услуг) организациями друг другу и населению.

Денежный оборот организации осуществляется в наличной и безналичной форме.

Наличный денежный оборот

Все организации на территории РФ независимо от организационно-правовой формы обязаны хранить свободные денежные средства на счетах в коммерческих банках.

Наличные деньги, поступающие в кассы организации в течение дня, подлежат ежедневной сдаче в обслуживающий их банк.

Необходимые для работы организации денежные средства запрашиваются в обслуживающем банке, однако сам коммерческий банк также хранит у себя не все наличные деньги, полученные от клиента.

Основную часть наличности банки сдают в РКЦ – подразделение Центрального Банка.

Обычно банки выдают организациям запрашиваемые наличные деньги, из ежедневных поступлений наличности в своих кассах. Но если для удовлетворения текущей заявки организации наличности не хватает, банк запрашивает деньги у РКЦ.

Безналичный денежный оборот

Безналичный денежный оборот представляет собой часть денежного оборота, в которой движение денежных средств осуществляется в безналично-денежной форме в порядке перечисления (перевода) денежных средств со счета плательщика в банке на счет получателя, путем зачета взаимных требований, а также с использованием других банковских операций.

Система безналичных расчетов, как любая система, состоит из ряда элементов.

Безналичные расчеты осуществляются, как правило, на основе расчетных документов, которые представляют собой распоряжение клиента банку о переводе средств с одного счета на другой или о зачете взаимных требований.

Расчетный документ оформляется на бумажном носителе, в установленных случаях – в электронном виде. Расчетными документами являются:

– распоряжение плательщика о списании денежных средств с его счета и их перечислении на счет получателя средств;

– распоряжение получателя средств на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление на счет, указанный получателем средств.

Используются следующие расчетные документы: платежные поручения, аккредитивы, чеки, инкассовые поручения.

Безналичные расчеты осуществляются в соответствии со следующими правилами:

1. Банк принимает на себя обязательство хранить денежные средства клиента, зачислять на его расчетный и другие счета поступающие суммы, выполнять распоряжения клиента о перечислении средств и выдаче их наличными.

2. Средства с расчетного и других счетов списываются на основании документально оформленного распоряжения владельца счета.

3. Без распоряжения клиента денежные средства списываются лишь по решению суда и в других законодательно установленных случаях.

4. При наличии на счете клиента денежных сумм, достаточных для удовлетворения всех требований, предъявленных счету, средства списываются в соответствии с распоряжением клиента и другими документами на списание в порядке календарной очередности, если иное не предусмотрено законом.

5. При недостаточности денежных средств на счету для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание сумм и покрытие обязательств организации осуществляется в очередности, установленной законом.

Основные формы безналичных расчетов.

1. Расчеты платежными поручениями являются широко распространенной формой расчетов по товарным и нетоварным операциям. Как правило ими оформляется предварительная оплата товаров и услуг. В таких случаях составляется платежное поручение на сумму предварительного взноса, а после выполнения условий договора вносится остаток суммы сделки.

2. Аккредитив – это поручение банка покупателя банку поставщика оплатить сумму, предусмотренную в аккредитивном заявлении на условиях предоставления поставщиком соответствующих документов. Аккредитивы бывают покрытыми (депонированными) и непокрытыми (гарантированными). Покрытые аккредитивы предполагают предварительное депонирование средств плательщика на специальном счете в банке. По окончании срока аккредитива неиспользованный остаток зачисляется обратно на счет клиента. Выдача непокрытых аккредитивов проводится банками под свою гарантию платежеспособным первоклассным клиентам. На каждом аккредитиве указывается его вид – отзывный или безотзывный. Отзывный аккредитив может быть изменен или аннулирован банком покупателя по его поручению без согласования с поставщиком. Безотзывный аккредитив не может быть изменен без согласия поставщика.

3. Расчетные чеки используются при расчетах в момент совершения хозяйственных операций. Расчетный чек выписывается покупателем и передается получателю, который

затем предъявляет чек в свой банк для оплаты. Чеки могут быть покрытыми за счет средств клиента, зачисленных на специальный счет в банке, и непокрытыми, т.е. гарантированными банком. На основании заявления клиента банк выдает ему чековую книжку на общую сумму, требующую расчета чеками. На обороте каждого чека проставляется сумма лимита. Выписанные чеки действительны в течение десяти рабочих дней, не считая дня выписки.

4. Инкассовое поручение является расчетным документом, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщика в бесспорном порядке. Инкассовые поручения применяются в следующих случаях:

1) в случаях, когда бесспорный порядок взыскания денежных средств установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;

2) для взыскания по исполнительным документам;

3) в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

Виды счетов, открываемых для организаций в банковских учреждениях, зависят от правового статуса юридического лица, форм используемых ими безналичных расчетов и других факторов. С целью осуществления безналичных расчетов, а также хранения денежных средств в соответствии с действующим законодательством в настоящее время в РФ организациям могут открываться следующие виды банковских счетов:

1) расчетный;

2) текущий;

3) депозитный;

4) аккредитивный;

5) ссудный;

6) валютный и другие счета.

Основным банковским счетом для любого предприятия является расчетный счет. По данному счету осуществляются следующие операции:

1) зачисление выручки от реализации;

2) расчеты с кредиторами за товары (работы, услуги);

3) расчеты с бюджетом;

4) расчеты с банковскими учреждениями;

5) получение наличных денег в кассу и пр.

Текущий счет открывается организациям, не обладающим правами юридического лица. Согласно ГК РФ к их числу относят филиалы и представительства.

Депозитный счет открывается предприятиям для хранения свободных денежных средств в течение определенного срока с выплатой процента.

Ссудный счет – это счет, на котором учитывается предоставление и возврат кредитов.

Валютный счет – это счет организации в банке, который имеет выданную ЦБ РФ лицензию на совершение операций в иностранной валюте (валютная лицензия). Записи операций на счетах в иностранной валюте осуществляются в валюте счета и в рублях. Рублевый эквивалент суммы оборота и остатка на валютном счете определяется по текущему валютному курсу, устанавливаемому ЦБ РФ. При изменении текущего валютного курса производится переоценка остатков балансовых валютных счетов.

2. Кредитование организаций

Заемный капитал – это совокупность заемных денежных и материальных средств, авансированных в деятельность организации и приносящих прибыль.

Различают следующие виды заемного капитала:

I. По периоду привлечения

1. Долгосрочные

- а) банковские кредиты;
- б) займы от других организаций;
- в) облигационные займы.

2. Краткосрочные

- а) банковские кредиты;
- б) займы от других организаций;
- в) кредиторская задолженность.

II. По источникам привлечения

1. Внешние источники (банковские кредиты, финансовые лизинги).

2. Внутренние источники (кредиторская задолженность).

III. По форме привлечения

1. Денежная форма.

2. Товарная форма (коммерческий кредит).

IV. По методам привлечения

1. Кредит.

2. Лизинг.

3. Факторинг.

V. По форме обеспечения

1. Обеспеченные (залог, поручительство).

2. Необеспеченные.

В составе заемного капитала в соответствии с пассивом баланса выделяют следующие элементы:

1. Долгосрочные кредиты и займы.

2. Отложенные налоговые обязательства.

3. Краткосрочные кредиты и займы.

4. Кредиторская задолженность:

а) задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поступившие ценности и выполненные работы;

б) задолженность перед покупателями и заказчиками по полученным авансам;

в) задолженность по отчислениям в социальные фонды;

г) задолженность перед бюджетом по уплате налогов;

д) начисленная, но не выплаченная заработная плата.

5. Задолженность перед учредителями по выплате доходов (% , дивиденды).

6. Доходы будущих периодов.

7. Резервы предстоящих расходов.

Заемный капитал в процессе финансового управления оценивается по следующим основным элементам:

1. Стоимость финансового кредита оценивается в разрезе двух основных источников его предоставления:

а) стоимость банковского кредита определяется на основе ставки процента за кредит, которая формирует основные затраты по его обслуживанию.

б) стоимость лизинга определяется на основе ставки лизинговых платежей, которая включает в себя постепенный возврат суммы основного долга (годовая норма амортизации) и стоимость обслуживания лизингового долга (процентная ставка).

2. Стоимость капитала, привлекаемого за счет эмиссии облигаций, оценивается на базе ставки купонного процента по ней, формирующего сумму периодических купонных выплат.

3. Стоимость коммерческого кредита оценивается в разрезе двух форм его предоставления:

а) в форме краткосрочной отсрочки платежа кредит выглядит как бесплатно предоставляемая поставщиком финансовая услуга, но стоимость каждого такого кредита оценивается размером скидки с цены продукции, при осуществлении наличного платежа за нее.

б) в форме долгосрочной отсрочки платежа с оформлением векселем кредит формируется на тех же условиях, что и банковский.

4. Стоимость текущих обязательств организации учитывается по нулевой ставке, так как представляет собой бесплатное финансирование организации за счет этого вида заемного капитала.

Кредит – это система экономических отношений в связи с передачей от одного собственника другому во временное пользование ценностей на условиях возвратности, срочности и платности.

Продавцом кредита является кредитор или ссудодатель, покупателем – дебитор, ссудополучатель или заемщик. Специфические условия, на которых предоставляется кредит, составляют основные принципы кредитования.

Возвратность предполагает, что переданные в долг ценности в оговоренной заранее форме (кредитном соглашении) будут возвращены продавцу кредита. Нарушение принципа возвратности может нанести ущерб кредитору, поэтому в современных условиях в кредитных соглашениях оговариваются способы страхования кредитного риска.

Кредитное соглашение – это письменный договор кредитора и должника при предоставлении (получении) кредита, подробно оговаривающий условия возвратности, срочности и платности. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора.

Кредитный риск – это риск невозврата кредита должником. Страхование кредитного риска – это система мер по обеспечению возврата кредита в срок.

Срочность кредитования означает, что кредит должен быть возвращен в строго оговоренный в кредитном соглашении срок. Для этого подробно разрабатывается график погашения кредита и уплаты процентов.

Обеспеченность кредита – дополнительный принцип кредитования, который всегда включается в кредитное соглашение. Наиболее распространенными видами обеспечения кредитов являются:

- материальные ценности, оформленные залоговым обязательством;
- гарантии посредников платежеспособных юридических и физических лиц;
- страховые полисы, оформленные заемщиками в страховой компании по риску непогашения кредита;

– ликвидные ценные бумаги.

Принцип платности кредита означает, что заемщик денег должен внести определенную единовременную плату за пользование кредитом или платить в течение оговоренного срока.

Дополнительным принципом кредитования является его целевая направленность, которая создает условия для соблюдения принципов возвратности и платности кредитов, а также в определенной степени и их срочности. Этот принцип предполагает выдачу кредита под четкую цель его использования, которая оговаривается в кредитном соглашении. Целевая направленность кредита позволяет кредитору четко представлять возможности заемщика. Наиболее стабильным считается кредитование на производительные цели, когда вложенные деньги дают реальную отдачу–прибыль.

Принцип дифференцированности кредита означает различный подход к заемщикам в зависимости от их реальных возможностей погасить кредит. Он предполагает деление заемщиков на первоклассных и сомнительных. Внутри этих групп обычно применяют более подробную дифференциацию, используя систему кредитных рейтингов. Внутри кредитных рейтингов должники классифицируются с учетом их платежеспособности, которая зависит от различных экономических и социально-политических факторов.

Виды и формы кредита

Коммерческий кредит – это предоставление товара продавцом покупателю с отсрочкой платежа. Поскольку немедленной оплаты не происходит, то срок кредита – это срок отсрочки платежа, с учетом взимаемых процентов.

Банковский кредит – это предоставление кредита заемщику кредитным учреждением (банком) на условиях возврата, платы, на срок и на строго оговоренные цели, а также чаще всего под гарантии или под залог. Получателями банковского кредита могут быть физические, и юридические лица.

Факторинг – посредническая операция кредитного учреждения по взысканию денежных средств с должников своего клиента и управление его долговыми требованиями.

Потребительский кредит связан с кредитованием банками конечного потребителя (населения).

Государственный кредит – выступает в форме займов государства у населения, юридических лиц, иностранных государств в целях покрытия дефицита госбюджета или финансирования государственных расходов.

Международный кредит – это предоставление ссуд в коммерческой или банковской форме кредиторами одной страны заемщикам другой. Кредиторами и заемщиками по международному кредитованию выступают государства и юридические лица (банки и фирмы).

Ипотечный кредит – предоставление долгосрочного кредита под залог недвижимого имущества (земли, жилища и прочее).

Ломбардный кредит – краткосрочный финансовый кредит под залог легко реализуемого движимого имущества.

3. Бюджетные средства как источник финансирования деятельности организаций

В условиях плановой экономики бюджетное финансирование использовалось довольно широко, при этом источник представлялся бесплатным, почти бесконтрольным. В

условиях рыночной экономики данный источник стал почти недоступным для организаций. Государство сосредоточивает в своих руках значительные финансовые ресурсы и за их счет оно должно обеспечивать своим гражданам образование и медицинскую помощь, социальное жилье, пенсии и другие социальные расходы, обороноспособность страны, правоохранительные органы, охрану окружающей среды, строительство дорог и т.д.

Государственные расходы выражаются в финансировании государственных учреждений, организаций и предприятий, государственных закупках в частном секторе экономики, в финансировании отдельных отраслей экономики, финансировании программ социального страхования и социальной помощи, обслуживании государственного долга.

В РФ определены правила предоставления бюджетных средств организациям в следующих случаях:

- 1) финансирование нужд организаций общественного сектора;
- 2) поддержка предпринимательской деятельности, имеющей социальное значение;
- 3) целевые бюджетные кредиты с условием возвратности с соответствующими процентами;
- 4) гранты и дотации – безвозмездные высокоэффективные проекты, выдержанные на конкурсной основе и имеющие значение для региона;
- 5) долевое участие государственных органов в реализации проекта совместно с коммерческими структурами;
- 6) льготы-гарантии по кредитам, получаемым от коммерческих банков, в случае невозврата их государство возвращает кредит ссудодателям;
- 7) финансирование закупок товаров и услуг, государственных заказов, производящих их организациям.

Бюджетное финансирование коммерческих организаций осуществляется в следующих формах:

1. Государственный (муниципальный) контракт.
2. Бюджетные инвестиции.
3. Финансовая помощь в виде субвенций и субсидий.
4. Бюджетный кредит.

По государственному или муниципальному контракту на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному или муниципальному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный или муниципальный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров.

Бюджетные инвестиции – это определенные средства, выделенные из бюджета и направленные на повышение стоимости имущества, находящегося в собственности государства. Подобные вложения осуществляются за счет региональных, федеральных и местных бюджетов. Их объем, объекты и источники определяются исключительно государством.

Субсидия (от лат. *subsidium* — помощь, поддержка) – выплаты потребителям, предоставляемые за счёт государственного или местного бюджета, а также выплаты специальных фондов для юридических и физических лиц, местных органов власти, других государств.

Дотация (от лат. *dotatio* — дар, пожертвование) – это денежные средства, выделяемые из государственного и местных бюджетов для оказания финансовой

поддержки убыточным предприятиям, у которых денежная выручка от продажи производимого продукта меньше издержек на производство и продажу данного продукта, нижестоящим бюджетам для покрытия разрыва между их доходами и расходами.

Бюджетный кредит – форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств:

- 1) юридическим лицам;
- 2) другому бюджету на возвратной и безвозмездной основе.

В соответствии с российским бюджетным законодательством бюджетный кредит юридическому лицу, не являющемуся государственным или унитарным предприятием, предоставляется на основании договора, заключенного в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, только при условии представления заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату указанного кредита. При этом способами обеспечения бюджетного кредита могут быть только банковские гарантии, поручительства, залог имущества, в т. ч. в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100 процентов предоставляемого кредита.

4. Страхование деятельности организаций

Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Страхованию присущ ряд специфических признаков, отличающих его от других финансово-кредитных отношений.

1. При страховании возникают денежные перераспределительные отношения, обусловленные наличием страхового риска как вероятности наступления страхового случая, способного нанести материальный или иной ущерб и порождающего необходимость возмещения этого ущерба.

2. Для страхования характерны замкнутые перераспределительные отношения между участниками по поводу раскладки суммы ущерба. Подобные перераспределительные отношения основаны на том, что количество пострадавших субъектов от непредсказуемого события всегда меньше числа участников страхования.

3. Страхование предусматривает перераспределение ущерба, как в пространстве, так и во времени. Долгосрочность перераспределительных отношений между страхователями порождает необходимость создания страховых резервов как регуляторов раскладки ущерба во времени.

4. Выплата страховых возмещений носит вероятностный характер, так как обусловлена случайностью и неравномерностью наступления страховых событий.

В РФ различают следующие виды страхования организаций:

I. Обязательное страхование – форма страхования, при которой страховые отношения между страховщиком и страхователем возникают в силу закона. Для обязательных видов государство законодательно или нормативными актами устанавливает правила страхования, страховые суммы и тарифы, объекты страхования, определяет круг страхователей, застрахованных и выгодоприобретателей).

1. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.
2. Страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна.

3. Страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта.
4. Страхование ответственности туроператора.

II. Добровольное страхование действует в силу закона на добровольных началах. Закон может определять подлежащие добровольному страхованию объекты и наиболее общие условия страхования. Конкретные условия регулируются правилами страхования, которые разрабатываются страховщиком.

1. Страхование ответственности (страхование гражданской ответственности на случай причинения вреда в процессе хозяйственной и профессиональной деятельности, страхование ответственности за загрязнение окружающей среды, страхование гражданской ответственности производителей медикаментов, страхование гражданской ответственности от радиоактивного риска, страхование профессиональной ответственности (медики, юристы)).

2. Личное страхование (страхование жизни, страхование от несчастных случаев, медицинское страхование).

3. Имущественное страхование.

Тема 1.8 Управление рисками в организации

1. Сущность и классификация рисков

Одним из важнейших элементов рыночной экономики является финансовый рынок, формирование и интенсивное развитие которого, является неотъемлемой и составной частью процесса перестройки экономических отношений.

Финансовый риск возникает в процессе отношений организаций с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, биржами и др.). Причины финансового риска различные – это инфляционные факторы, рост учетных ставок банка, снижение стоимости ценных бумаг и др.

Всю совокупность финансовых рисков можно условно подразделить на две большие группы:

- 1) риски, связанные с покупательной способностью денег;
- 2) риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

Первая группа в свою очередь включает: инфляционные, дефляционные, валютные риски и риски ликвидности. Вторая: риски снижения доходности, риски упущенной выгоды, риски прямых финансовых потерь.

Инфляционный риск – это риск того, что при росте инфляции, получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск – это риск того, что при росте дефляции (повышение покупательной способности местной валюты), что проявляется в снижении индекса цен. Дефляция – это процесс, противоположный инфляции) происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности – это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды – это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Он включает в себя следующие разновидности риска: процентные риски и кредитные риски.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, а также риск банкротства.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски – это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

2. Методы управления финансовыми рисками

Целью управления финансовым риском является снижение потерь, связанных с данным риском до минимума. Потери могут быть оценены в денежном выражении, оцениваются также шаги по их предотвращению. Финансовый менеджер должен уравновесить эти две оценки и спланировать, как лучше заключить сделку с позиции минимизации риска.

В целом методы защиты от финансовых рисков могут быть классифицированы в зависимости от объекта воздействия на два вида: физическая защита, экономическая защита. Физическая защита заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наем охраны и т.д.

Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

В РФ применяется четыре метода управления риском: упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, поглощение.

Упразднение заключается в отказе от совершения рискового мероприятия. Но для финансового предпринимательства упразднение риска обычно упраздняет и прибыль.

Предотвращение потерь и контроль как метод управления финансовым риском означает определенный набор превентивных и последующих действий, которые обусловлены необходимостью предотвратить негативные последствия, уберечься от случайностей, контролировать их размер, если потери уже имеют место или неизбежны.

Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, лишь бы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение риска до нуля. Страхование как метод управления риском означает два вида действий:

- 1) перераспределение потерь среди группы предпринимателей, подвергшихся однотипному риску (самострахование);
- 2) обращение за помощью к страховой фирме.

Крупные фирмы обычно прибегают к самострахованию, т.е. процессу, при котором организация, часто подвергающаяся однотипному риску, заранее откладывает средства, из которых в результате покрывает убытки. Тем самым можно избежать дорогостоящей сделки со страховой фирмой.

Когда же используют страхование как услугу кредитного рынка, то это обязывает финансового менеджера определить приемлемое для него соотношение между страховой премией и страховой суммой. Страховая премия – это плата за страховой риск страхователя страховщику. Страховая сумма – это денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности или ответственность страхователя.

Поглощение состоит в признании ущерба и отказе от его страхования. К поглощению прибегают, когда сумма предполагаемого ущерба незначительно мала и ей можно пренебречь.

При выборе конкретного средства разрешения финансового риска инвестор должен исходить из следующих принципов:

- 1) нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- 2) нельзя рисковать многим ради малого;
- 3) следует предугадывать последствия риска.

3. Способы снижения (предотвращения) финансового риска

Снижение степени риска – это сокращение вероятности и объема потерь. Для снижения степени риска применяются следующие способы:

1. Уклонение от риска.
2. Принятие риска на себя.
3. Передача риска.
4. Страхование риска.
5. Объединение риска.
6. Диверсификация.
7. Хеджирование.
8. Использование внутренних финансовых нормативов.
9. Другие методы.

Уклонение от риска – это наиболее простое и радикальное направление нейтрализации финансовых рисков. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с финансовыми рисками, но, с другой стороны, не позволяет получить прибыли, связанной с рискованной деятельностью. Кроме этого, уклонение от финансового риска может быть просто невозможным, к тому же, уклонение от одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень крупных рисков.

Решение об отказе от данного вида финансового риска может быть принято как на предварительной стадии принятия решения, так и позднее, путем отказа от дальнейшего осуществления финансовой операции, если риск оказался выше предполагаемого.

Однако большинство решений об избежании рисков принимается на предварительной стадии принятия решения, так что отказ от продолжения осуществления финансовой операции часто влечет за собой значительные финансовые и иные потери для фирмы, а иногда он затруднен в связи с контрактными обязательствами.

Естественно, что не от всех видов финансовых рисков фирме удастся уклониться, большую, часть из них приходится брать на себя. Некоторые финансовые риски принимаются, потому что несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу их неизбежности.

При принятии риска на себя основной задачей фирмы является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления финансового риска и как следствие – понесение потерь. Если оставшихся ресурсов у фирмы недостаточно, это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Передача риска в современной практике управления финансовыми рисками осуществляется по следующим основным направлениям.

1. Передача рисков путем заключения договора факторинга.

2. Передача риска путем заключения договора поручительства. В силу договора поручитель обязывается перед кредитором третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно.

3. Передача рисков поставщикам сырья и материалов. Предметом передачи в данном случае являются прежде всего финансовые риски, связанные с порчей или потерей имущества в процессе их транспортировки и осуществления погрузочно-разгрузочных работ.

Страхование финансовых рисков – это страхование, предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, в пользу которого заключен договор страхования, вызванный следующими событиями:

1. Остановка или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре событий.

2. Банкротство.

3. Непредвиденные расходы.

4. Неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося с кредитором по сделке.

5. Понесенные застрахованным лицом судебные расходы.

Объединение риска – это еще один способ минимизации или нейтрализации финансовых рисков. Фирма имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физические лица, заинтересованные в успехе общего дела. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; организации могут приобретать или обмениваться акциями друг друга, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

Хеджирование используется в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютных рисков. Хеджирование – это страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущих периодах.

Система внутренних финансовых нормативов может включать в себя:

- 1) предельный размер заемных средств, используемых производственно-хозяйственной деятельностью фирмы;
- 2) максимальный размер коммерческого или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю;
- 3) минимальный размер активов в высоколиквидной форме;
- 4) максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке;
- 5) максимальный размер средств, расходуемых на приобретение ценных бумаг одного эмитента, и др.

К другим методам снижения финансовых рисков относят:

1. Лимитирование – это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Организациями оно применяется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п.
2. Стратегическое планирование деятельности фирмы.
3. Обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включаемой в контракты системы штрафных санкций.
4. Сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами.
5. Совершенствование управления оборотными средствами организации.
6. Сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке.
7. Прогнозирование тенденций изменения внешней среды и конъюнктуры рынка.