

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Роговая Валентина Георгиевна
Должность: Директор
Дата подписания: 13.04.2023 07:42:20
Уникальный программный ключ:
7a9498e16d407b0cc5a48718cc0ec59bb1d31901

**Образовательное учреждение профсоюзов
высшего образования
«Академия труда и социальных отношений»
Курганский филиал**

Кафедра финансов и кредита

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КЕЙС-ЗАДАНИЙ
НАПРАВЛЕНИЕ 38.03.01 «ЭКОНОМИКА»
ПРОФИЛЬ «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»**

Методические указания разработали:

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» - Г.И. Терентьева

доцент кафедры «Финансы и кредит» - А.М. Григорьев

доцент кафедры «Финансы и кредит» - О.Г. Ушакова

ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит» - С.П. Рушкова

Методические указания утверждены на заседании кафедры

Протокол № _____ « ____ » _____ 2016 г.

Заведующий кафедрой / _____ / Г.И. Терентьева

Содержание

Введение	4
Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплинам:	8
- «Деньги, кредит, банки»	6
- «Организация деятельности коммерческого банка»	6
- «Финансовый менеджмент»	20
- «Экономический анализ»	20
- «Корпоративные финансы»	30
- «Финансы предприятий»	30
- «Инвестиции»	36
- «Бюджетная система»	38
- «Статистика»	41
- «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Мировая экономика»	44
Критерии оценивания результатов сдачи Государственного аттестационного экзамена	57

Введение

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит» (степень «бакалавр») представляет собой совокупность требований, обязательных при реализации основных образовательных программ бакалавриата.

Область профессиональной деятельности бакалавров включает:

- экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы организации различных отраслей, сфер и форм собственности;
- финансовые, кредитные и страховые учреждения;
- органы государственного и муниципального управления;
- академические и ведомственные научно-исследовательские организации и др.

Сдача государственного экзамена бакалавра экономиста по профилю «Финансы и кредит» выявляет уровень теоретической и практической подготовленности выпускника к реализации профессиональной деятельности:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-4);
- способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-7);
- способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);
- способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);

- способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ОПК-3);

- способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовностью нести за них ответственность (ОПК-4);

- способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

- способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);

- способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3);

- способность на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-4);

- способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5);

- способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-6);

- способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7);

- способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии (ПК-8);
- способность организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9);
- способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии (ПК-10);
- способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11);
- способность оформлять платежные документы и формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов - во внебюджетные фонды (ПК-16);
- способность рассчитывать показатели проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, обеспечивать их исполнение и контроль, составлять бюджетные сметы казенных учреждений и планы финансово-хозяйственной деятельности бюджетных и автономных учреждений (ПК-19);
- способность вести работу по налоговому планированию в составе бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ПК-20);
- способность составлять финансовые планы организации, обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления (ПК-21);
- способность применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля (ПК-22);

- способность участвовать в мероприятиях по организации и проведению финансового контроля в секторе государственного и муниципального управления, принимать меры по реализации выявленных отклонений (ПК-23).

Умение решать профессиональные задачи, будущий бакалавр подтверждает способом кейс-тестирования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профилю «Финансы и кредит».

I Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплинам:

- «Деньги, кредит, банки»;

- «Организация деятельности коммерческого банка».

*

Коммерческий банк – это институт, организующий движение ссудного капитала и платежный оборот в целях получения прибыли. Коммерческие банки являются ведущим элементом банковской системы. В рыночной экономике банки опосредуют движение денег.

Пассивные операции коммерческого банка – это операции по формированию банковских ресурсов, которые делятся на две группы:

1) Собственные ресурсы – средства, принадлежащие собственникам банка и не требующие возврата (они необходимы для поддержания его устойчивости и ликвидности).

2) Привлеченные ресурсы (обязательства) – средства, не принадлежащие банку и требующие возврата их владельцам (юридическим и физическим лицам).

К собственным средствам коммерческого банка относятся уставный капитал, эмиссионный доход, сумма переоценки основных средств, фонды, созданные в соответствии с Уставом банка за счет отчислений от прибыли, нераспределенная прибыль.

Обязательства коммерческого банка составляют основную часть ресурсов кредитной организации. К ним относят депозиты и недепозитные источники ресурсов.

Депозиты – это денежные средства, которые клиенты (физические и юридические лица) вносят в банк на определенные счета и используют далее в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

Недепозитные источники ресурсов – это средства, которые банк получает в виде кредитов от Банка России и коммерческих банков или путем продажи собственных обязательств на денежном рынке.

Анализ структуры обязательств коммерческого банка в разрезе публикуемой бухгалтерской отчетности включает следующие основные виды обязательств:

- кредиты Банка России;

- средства кредитных организаций;

- средства клиентов (некредитных организаций), в том числе вклады физических лиц;

- выпущенные долговые обязательства;

- обязательства по уплате процентов;

- прочие обязательства;

- резервы на случай возможных потерь по условным обязательствам кредитного характера.

Активные операции – это операции по размещению ресурсов коммерческого банка для получения прибыли. Они ведут к росту средств на активных счетах (на них отражаются денежная наличность, банковские ссуды, вложения в ценные бумаги, здания, оборудование и т.д.). от качественного осуществления активных операций зависят ликвидность, доходность и, следовательно, финансовая надежность и устойчивость банка в целом.

Активы баланса банка отражают состав, структуру и целевое использование средств. Они показывают, во что вложены финансовые ресурсы и какова отдача от вложенных средств.

К активам баланса коммерческого банка (по публикуемой отчетности) относят:

- денежные средства;

- средства кредитных организаций в Банке России (в том числе обязательные резервы);
- средства в кредитных организациях;
- чистые вложения в ценные бумаги;
- чистая ссудная задолженность (включая все виды предоставленных кредитов, за вычетом РВПС);
- основные средства, нематериальные активы и материальные запасы;
- требования по получению процентов;
- прочие активы.

2. Для того, чтобы определить удельный вес собственных ресурсов в банковских пассивах, необходимо все пассивы (II и III раздел баланса) представить за 100%. Далее необходимо выделить общую сумму источников собственных средств и составить уравнение:

$$\begin{aligned} \text{Пассивы (II и III раздел баланса)} &= 100\% \\ \text{Источники собственных средств} &= x\%, \end{aligned}$$

$$\text{Следовательно } X = \frac{\text{Источники собственных средств} \times 100\%}{\text{Пассивы всего}}.$$

3. К активам, приносящим доход относятся: ссуды, МБК, учтенные векселя, ценные бумаги.

Для того, чтобы определить удельный вес активов, приносящих доход, в общем объеме активов, необходимо сумму активов (I раздел баланса) представить за 100%. Далее необходимо выделить общую сумму активов, приносящих доход и составить уравнение:

$$\begin{aligned} \text{Активы (I раздел баланса)} &= 100\% \\ \text{Активы, приносящие доход} &= x\%, \end{aligned}$$

$$\text{Следовательно } X = \frac{\text{Активы, приносящие доход} \times 100\%}{\text{Активы всего}}.$$

Чем выше данный показатель, тем выше вероятность для банка получить более высокий доход; однако, одновременно следует учитывать возможное увеличение рисков банка, связанных с вложениями в активы, приносящие доход (прежде всего, риск потери ликвидности, кредитный риск, валютный риск, инвестиционный риск, рыночный риск и др.).

4 Кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам (далее - резерв или РВПС) в соответствии с порядком, установленным Положением 254-П. Резерв формируется кредитной организацией при обесценении ссуды (ссуд), то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией либо существования реальной угрозы такого неисполнения.

Для того, чтобы определить среднюю ставку сформированного резерва на возможные потери по ссудам, можно воспользоваться формулой:

$$\text{Ср. ставка РВПС} = \frac{\sum \text{РВПС}}{\text{Чистую ссудную задолженность}} \times 100\%.$$

На сегодняшний момент в России существует множество методик определения надежности и устойчивости коммерческого банка, содержащие различные вариации

финансовых коэффициентов. Наиболее значимой и обязательной к применению является методика, содержащая экономические нормативы Центрального Банка России.

Инструкция Банка России №110-И «Об обязательных нормативах банков» является основным нормативным документом, используемым в качестве инструмента надзора за деятельностью коммерческих банков на территории Российской Федерации. Эта Инструкция устанавливает порядок расчета всех показателей, входящих в расчет обязательных экономических нормативов, а также предельно допустимые значения самих экономических нормативов.

К сожалению, анализ выполнения экономических нормативов не позволяет достаточно детально осветить работу банка, так как подходы Банка России, установленные в Инструкции №110-И, не дают возможности оценить надежность банка. Для оценки надежности банка в задании используется методика, разработанная группой экономистов под руководством кандидата экономических наук Кромонава В.С.

В качестве исходных данных для составления рейтинга в задании используется форма 101 «Сальдово-оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета».

Таблица - Коэффициенты, используемые в методике Кромонава
для оценки надежности банка

№ п/п	Показатели	Формула расчета	Обозначения	Характеристика
1	Генеральный коэффициент надежности (Нормативное значение: K1 = 1)	$K1 = SK/PA$	СК - собственный капитал банка. Рассчитывается как сумма фондов и прибыли банка за вычетом иммобилизованных средств; РА - работающие активы - средства банка, предоставленные кому-либо с вероятностью их невозврата (кредитный портфель, вложения в ценные бумаги и т.п.).	Показывает, насколько рискованные вложения банка в работающие активы защищены собственным капиталом банка, которым будут погашаться возможные убытки в случае невозврата или возврата в обесценённом виде того или иного работающего актива.
2	Коэффициент мгновенной ликвидности (Нормативное значение: K2=1)	$K2=ЛА/ОВ$	ЛА - ликвидные активы (денежные средства в кассе и на корреспондентском счете в ЦБ РФ, государственные ценные бумаги); ОВ - обязательства до востребования (расчетные счета предприятий, карточные счета).	Показывает, использует ли банк клиентские деньги в качестве собственных кредитных ресурсов, и, таким образом: - в какой мере клиенты могут претендовать на получение процентов по остаткам на расчетных и текущих счетах - в какой мере их платёжные поручения обеспечены возможностью банка быстро совершать платежи. Представляет наибольший интерес для клиентов, состоящих в банке на расчетном и кассовом обслуживании
3	Кросс-коэффициент (Нормативное значение: K3=3)	$K3=СО/РА$	СО - сумма всех обязательств банка	Показывает, какую степень риска допускает банк при использовании привлеченных средств
4	Генеральный коэффициент ликвидности (Нормативное значение: K4=3)	$K4=\frac{ЛА+ЗК}{СО}$	ЗК - защищенный капитал - капиталовложения в имущество или иную материальную	Характеризует способность банка при невозврате выданных займов удовлетворить требования кредиторов в предельно разумный

	значение: K4=1)		собственность	срок, необходимый руководству банка для принятия решения и завершения операций по продаже принадлежащего банку имущества и ценностей
5	Коэффициент защищенности капитала (Нормативное значение K5=1)	K5=3K/СК		Показывает, насколько банк учитывает инфляционные процессы и какую долю своих активов размещает в недвижимость, ценности и оборудование.
6	Коэффициент фондовой капитализации прибыли (Нормативное значение: K6=3)	K6=СК/УФ	УФ - уставный фонд (капитал) банка - сумма выпущенных и оплаченных акций, включая переоценку валютной части	Характеризует эффективность работы банка - способность наращивать собственный капитал за счет заработанной прибыли, а не проведения дополнительных эмиссий акций

Коэффициенты, используемые в методике Кромонава, отражают различные аспекты деятельности банка: помимо коэффициентов, отражающих требования к капиталу и ликвидности банка, в данной методике используются показатели, характеризующие прибыльность банковской деятельности, а также рискованность использования средств клиентов.

По методике Кромонава оптимально надежным банком представляется банк со следующими коэффициентами:

$K1 = 1, K2 = 1, K3 = 3, K4 = 1, K5 = 1, K6 = 3$. Это означает, что такой банк:

- вкладывает в работающие активы средства в размере собственного капитала;
- содержит в ликвидной форме средства в объеме, равном обязательствам до востребования;
- имеет в три раза больше обязательств, чем работающих активов;
- содержит в ликвидной форме и в виде капитальных вложений средства в объеме, равном суммарным обязательствам;
- имеет капитальных активов на сумму, равную размеру собственного капитала;
- обладает капиталом в три раза большим, чем уставный фонд.

Второй этап предлагаемой методики представляет расчет сводного рейтинга надежности. Для этого фактически полученные коэффициенты относятся к идеальным с целью выявить отклонение. Для завершения процедуры коэффициенты должны быть взвешены и просуммированы. Система взвешивания заключается в учете различных предпочтений потребителей того или иного рейтинга, то есть должна отражать мечту грамотного инвестора о нужном ему банке. Представляется, что наиболее важным коэффициентом надежности любого банка является генеральный $K1 = K/PA$, то есть степень покрытия рискованных вложений собственным капиталом. Поэтому ему присвоен наибольший вес - 45%.

Вторым по значимости (особенно для клиентов, состоящих на расчетном и кассовом обслуживании) является коэффициент $K2 = LA/OB$, характеризующий способность банка в любой момент ответить по обязательствам до востребования в полном объеме. Он получил удельный вес 20%. Остальным показателям присвоены следующие веса: $K3 - 10\%$, $K4 - 15\%$, $K5 - 5\%$, $K6 - 5\%$.

Итоговая формула для вычисления текущего индекса надежности выглядит следующим образом:

$$N=45 \times (K1/1) + 10 \times (K2/1) + 15 \times (K3/3) + 10 \times (K4/1) + 5 \times (K5/1) + 5 \times (K6/3).$$

Заключительным этапом является расчет нормированного на единицу показателя финансовой надежности деятельности. Показатели надежности по каждому банку взвешиваются относительно самого надежного банка, значение его показателя надежности

приравнивают к 1, остальные банки имеют надежность меньше 1. Затем им присваиваются места в рейтинге в порядке убывания надежности.

I. Генеральный коэффициент надежности (K1) - по предложенной методике данный коэффициент должен быть больше или равен 1.

II. Коэффициент мгновенной ликвидности (K2) - по предложенной методике данный коэффициент должен быть равен 1.

III. Кросс-коэффициент (K3) - $K3 \geq 3$, то есть обязательства банка должны в три раза превышать работающие активы.

IV. Генеральный коэффициент ликвидности (K4) - $K4 \geq 1$.

V. Коэффициент защищенности капитала (K5) - данный коэффициент по методике Кромонова должен превышать 1.

VI. Коэффициент фондовой капитализации прибыли (K6) - $K6 \geq 3$ - показывает эффективность работы банка.

Следующим этапом данной методики является расчет сводного рейтинга надежности на основе понятия оптимального по надежности банка.

Полученные коэффициенты относятся к идеальным с целью выявить отклонение. Затем данные соотношения умножаются на соответствующий удельный вес и суммируются.

Степень надежности банка может быть установлена лишь в сравнении с прочими банками. Так, если в сравнительной выборке участвуют Банки А, Б, Г, Д, Е, то рейтинг может выглядеть следующим образом

Таблица - Итоговые показатели рейтинга надежности банков региона по методике Кромонова

№ п/п	Коммерческие банки	Годы		
		2011	2012	2013
1	Банк А	21,2	19,3	19,9
2	Банк Б	37,6	38,4	38,1
3	Банк В	?	?	?
4	Банк Г	44,1	45,7	45,9
5	Банк Д	20,6	21,2	19,3
6	Банк Е	43,4	44,6	46,2

Далее проводится ранжирование банков по степени надежности.

Таблица - Ранжирование банков по степени надежности

№ п/п	Место в рейтинге	Годы		
		2011	2012	2013
1	1 место	?	?	?
2	2 место	?	?	?
3	3 место	?	?	?
4	4 место	?	?	?
5	5 место	?	?	?
6	6 место	?	?	?

На основе анализа таблицы рейтингов банков делается вывод, выявляются стабильно надежные банки, банки-лидеры, и наименее надежные банки.

*

Кредитный процесс (т.е. процесс предоставления банковской ссуды) включает шесть основных этапов:

1. Изучение кредитной истории потенциального заемщика
2. Рассмотрение заявки на кредит
3. Оценка кредитоспособности заемщика

4. Оформление кредитного договора
5. Выдача ссуды
6. Контроль за использованием и погашением ссуды (кредитный мониторинг).

Этап 1 При изучении кредитной истории заемщика, сформированной самим банком, либо при изучении материалов, полученных от кредитного бюро, оценивается целесообразность рассмотрения заявки на кредит потенциального заемщика

Этап 2 Рассмотрение банком заявки на кредит (кредитной заявки).

В заявке содержатся главные параметры кредитной операции: цель и сумма запрашиваемой ссуды, срок и порядок погашения ссуды, виды обеспечения, приемлемая для клиента процентная ставка. К кредитной заявке должен быть приложен пакет документов, служащих обоснованием заявления о кредите и содержащих основные сведения о потенциальном заемщике. Данный пакет включает: учредительные документы (нотариально заверенные копии устава, учредительного договора, свидетельства о регистрации, а также карточку с образцами подписей руководителя и главного бухгалтера), баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств (о движении кассовых поступлений), налоговые декларации, прогноз финансирования и бизнес-план. Бухгалтерская отчетность должна быть заверена налоговой инспекцией и представлена по состоянию не менее, чем на четыре последние отчетные даты. Если организация по законодательству подлежит обязательной аудиторской проверке, то необходимо представить аудиторское заключение за последний год.

Заявка поступает кредитному работнику, который проводит беседу с руководством организации.

Если в ходе предварительного изучения заявки и пакета документов банк не исключает возможности положительного решения вопроса о выдаче кредита, он проводит собеседование с потенциальным заемщиком.

Этап 3. Оценка кредитоспособности заемщика

Под оценкой кредитоспособности заемщика понимается проверка способности заемщика погасить ссуду и проценты по ней в соответствии с кредитным договором. На этом же этапе проводится анализ обеспечения кредита.

Этап 4. Оформление кредитного договора

В кредитном договоре определяются основные характеристики ссуды: вид кредита сумма, срок, способ погашения, обеспечение, размер процентной ставки, прочие условия.

Этап 5 Выдача ссуды заемщику.

Согласно Положению Банка России от 31 августа 1998 г № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возвратности (погашения)» ссуды клиентам могут предоставляться банками несколькими способами:

1. Разовым (единовременным) зачислением денежных средств на счет клиента либо выдачи наличных заемщику – физическому лицу (*разовая ссуда*)

2. Путем **открытия кредитной линии**, т.е. заключения договора, на основании которого заемщик приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств (в долях от общей суммы кредита) при соблюдении одного из следующих условий:

а) общая сумма предоставленных заемщику средств не превышает определенного максимального размера (лимита), называемого «лимитом выдачи»

б) в период действия договора размер единовременной задолженности заемщика не превышает установленного ему данным договором лимита («лимита задолженности»)

3. Предоставлением **ссуды – овердрафт**, предполагающей кредитование счета заемщика при отсутствии или недостаточности на нем денежных средств

4. Участие бака в предоставлении ссуды на синдицированной (консорциальной) основе

5 Предоставления ссуды другими способами, не противоречащими действующему законодательству.

Этап 6 Контроль банка за использованием и погашением ссуды

Данный контроль осуществляется путем периодического анализа досье заемщика, оценки состояния ссуд, проверки сохранности заложенного имущества и оценки финансового положения заемщика (проведения аудиторских проверок). Осуществляя контроль над погашением кредита, банк требует от заемщика исполнения обязательств по своевременному возврату банковских ссуд (кредитов). В противном случае заемщик может быть признан согласно закону «О несостоятельности (банкротстве)» неплатежеспособным (банкротом), в результате чего банк-кредитор приобретет право ходатайствовать перед арбитражным судом о назначении внешнего управления имуществом должника, либо о его санации, либо о применении к должнику ликвидационных процедур (т.е. распродажи имущества в рамках конкурсной массы).

Особенности оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц.

Процесс кредитования связан с действием многочисленных факторов риска, способных привести к непогашению кредита и процентов по нему. К факторам, зависящим от клиента, относятся характер кредитной сделки и кредитоспособность заемщика.

Характер кредитной сделки определяется репутацией заемщика, размером, сроком и обеспеченностью кредита.

Кредитоспособность – это оценка способности клиента своевременно и в полном объеме погасить задолженность банку по кредиту и проценты по ней.

Кредитоспособность связана с платежеспособностью, но это не тождественные понятия. Платежеспособность характеризуется своевременным погашением всех долгов, в том числе и по кредитам (следовательно, понятие платежеспособности является более широким, чем кредитоспособность). Обеспечивая свою платежеспособность, предприятия и организации погашают свои долговые обязательства только за счет свободных остатков денежных средств на счетах. Погашение же ссудной задолженности возможно и за счет других источников:

- выручки от продажи заложенного имущества;
- средств поручителей и гарантов;
- средств страховых обществ;
- средств депозитного вклада.

Существуют **способы оценки кредитоспособности** на основе:

- финансовых коэффициентов,
- денежного потока;
- показателей делового риска.

Первый способ чаще всего используют российские коммерческие банки. Второй способ начал распространяться, когда российские организации стали составлять форму «Отчет о движении денежных средств».

Применяемые банками методики оценки кредитоспособности заемщиков на основе финансовых коэффициентов различны, но все они содержат определенную систему финансовых коэффициентов:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- промежуточный коэффициент покрытия;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент независимости

Под ликвидностью понимается способность клиента своевременно погашать свои обязательства. Коэффициенты ликвидности и покрытия характеризуют ликвидность баланса заемщика т.е возможность превращения его активов в денежные средства для погашения обязательств по пассиву.

С этой целью все активы по балансу подразделяются по срокам поступлений (степени ликвидности) на краткосрочные, долгосрочные и постоянные активы (недвижимое

имущество). Все пассивы по балансу по срокам погашения обязательств подразделяются на краткосрочные, долгосрочные обязательства и постоянные пассивы (уставный капитал, резервный фонд и пр.).

Сравнение высоколиквидных активов с текущими краткосрочными пассивами **характеризует абсолютную ликвидность (КАЛ)**, т.е. показывает, в какой доле краткосрочные обязательства могут быть погашены за счет высоколиквидных активов (какая часть текущих обязательств может быть погашена на дату составления баланса).

$$\text{КАЛ} = \frac{ДС}{О_{КС}},$$

где: КАЛ – коэффициент абсолютной ликвидности (достаточное значение данного показателя $\geq 0,2$);

ДС - денежные средства;

ОКС - краткосрочные обязательства

Промежуточный коэффициент покрытия показывает, сможет ли организация в установленные сроки рассчитаться по своим краткосрочным долговым обязательствам (какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и ожидаемых поступлений от покупателей)

$$\text{КПЛ} = \frac{ДС + КФЛ + ДЗ}{О_{КС}}.$$

где: КПЛ - коэффициент промежуточной ликвидности (достаточное значение данного показателя ≥ 1);

КФЛ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую ликвидность и позволяет установить, достаточно ли у организации ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств. Достаточное значение данного показателя ≥ 2 . Такое соотношение текущих активов и текущих обязательств означает, что на каждый рубль краткосрочных обязательств организации приходится не меньше двух рублей оборотных средств. Значительное превышение установленного норматива означает, что организация располагает достаточным объемом свободных ресурсов, сформированных за счет собственных источников. С точки зрения кредиторов такой вариант формирования оборотных средств является предпочтительным, так как снижает риск неплатежей.

$$\text{КП} = \frac{ДС + КФЛ + ДЗ + ЗЗ}{О_{КС}},$$

где: КП – коэффициент текущей ликвидности;

ЗЗ - запасы и затраты

Коэффициент финансовой независимости (КН) – характеризует обеспеченность (организации собственными средствами для осуществления своей деятельности. Он определяется как отношение собственных средств организации (Итог раздела III по балансу (увеличенный на сумму строк «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов») к итогу баланса по пассиву.

$$\text{КН} = \frac{\text{Уставный фонд, добавочный капитал, резервный фонд, нераспределенная прибыль.}}{\text{Валюта баланса. (итог.. баланса.. по.. пассиву)}}$$

*100

Потенциальные заемщики – юридические лица в зависимости от величины коэффициентов ликвидности и коэффициента независимости распределяются на 3 класса кредитоспособности. Условная разбивка заемщиков по классности (каждый банк это

определяет самостоятельно) может быть осуществлена на основании следующих значений коэффициентов:

Коэффициенты	1-й класс	2-й класс	3-й класс
КАЛ	0,2 и выше	0,15 - 0,2	менее 0,15
КПЛ	1,0 и выше	0,5 – 1,0	менее 0,5
КП	2,0 и выше	1,0 – 2,0	менее 1,0
Кн	Более 0,50	0,40 – 0,50	менее 0,40

Для определения кредитоспособности юридических лиц могут использоваться и другие показатели, например коэффициенты деловой активности, рентабельности, финансовой устойчивости. Набор таких показателей каждый банк определяет самостоятельно.

Оценка кредитоспособности заемщика сводится к единому показателю – рейтингу заемщика. Рейтинг определяется в баллах. Сумма баллов рассчитывается путем умножения классности (1,2,3) показателя на его долю (по значимости) в совокупности используемых показателей (в нашем примере это соответственно 30%, 20%, 30%, 20%).

К первому классу относятся заемщики (условно, так как это определяет каждый банк самостоятельно) с суммой баллов - от 100 до 150 баллов, ко второму классу – от 151 до 250 баллов; к третьему классу – от 251 до 300 баллов

Таблица расчета суммы баллов (пример)

Показатель	Фактическое значение	Категория (класс)	Доля (вес) показателя	Расчет суммы баллов
КАЛ	0,11	3	30	$30 * 3 = 90$
КПЛ	0,7	2	20	$2 * 20 = 40$
КП	1,6	2	30	$2 * 30 = 60$
Кн	0,50	2	20	$2 * 20 = 40$
Итого			100	230 баллов

Таким образом, в приведенном примере по сумме баллов данный ссудозаемщик относится ко второму классу кредитоспособности.

Кроме оценки количественных показателей при определении кредитоспособности заемщика анализируются и качественные показатели. В частности, кредитная история заемщика, если он уже брал кредит в данном банке, и информация, полученная от Бюро кредитных историй или рейтинговых агентств.

После анализа количественных и качественных показателей определяется итоговый рейтинг заемщика и класс его кредитоспособности. Устанавливаются 3 класса заемщиков:

первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений;

заемщики второго класса – заемщики, кредитование которых требует взвешенного подхода;

заемщики третьего класса – заемщики, кредитование которых связано с повышенным риском.

С заемщиками каждого класса банки по-разному строят кредитные отношения. Так первоклассным по кредитоспособности заемщикам банки могут открывать кредитную линию, выдавать в разовом порядке бланковые ссуды (без обеспечения), с установлением во всех случаях более низкой процентной ставки, чем для остальных заемщиков.

Кредитование ссудозаемщиков второго класса осуществляется банком в обычном порядке, то есть при наличии соответствующих форм обеспечения обязательств. Процентная ставка зависит от вида обеспечения.

Предоставление кредитов клиентам третьего класса связано для банков с серьезным риском. В большинстве случаев банки стараются кредиты таким клиентам не выдавать. Если же банк решается на выдачу кредита, его величина не должна превышать размер уставного фонда предприятия. Процентная ставка по таким кредитам устанавливается на высоком уровне.

Расчет банковских процентов

Банковский процент – это цена ссужаемой во временное пользование стоимости. При выдаче и погашении кредита рассчитывают размер возвращаемой суммы (или наращенной суммы долга) (S), равной сумме основного долга по кредиту (P) и суммы начисленных процентов за пользование кредитом (L),

В зависимости от условий договора проценты могут начисляться на основе постоянной базы или последовательно изменяющейся. При постоянной базе начисляются простые проценты, а при изменяющейся – сложные проценты.

При использовании простых процентов для расчета наращенной суммы долга и суммы начисленных процентов используются формулы:

$$L = \frac{P \times n \times i}{100} .$$

где: L – сумма начисленных процентов за период пользования кредитом;
P – первоначальная сумма долга (сумма кредита, выданная банком);
n – срок кредита (в годах)
i – годовая процентная ставка (в процентах)

$$S = P + L = P \times \left(1 + \frac{n \times i}{100}\right).$$

При выдаче кредита на срок свыше года и использовании сложной процентной ставки для расчета наращенной суммы долга и суммы начисленных процентов используются формулы:

$$S = P + L = P \times \left(1 + \frac{i}{100}\right)^n ;$$

$$L = S - P = P \times \left[\left(1 + \frac{i}{100}\right)^n - 1\right].$$

Если проценты начисляются несколько (m) раз в году, например по полугодиям (m = 2) или поквартально (m = 4), для расчета наращенной суммы долга и суммы начисленных процентов используются формулы:

$$S = P + L = P \times \left(1 + \frac{i}{m \times 100}\right)^{nm} ;$$

$$L = S - P = P \times \left[\left(1 + \frac{i}{100}\right)^{nm} - 1\right]$$

*

Денежная масса - сумма всех платежных средств в экономике страны.

Для оценки объема денежной массы и анализа его изменений используются специальные показатели, называемые денежными агрегатами.

Денежные агрегаты – это составные части денег и денежных средств, сгруппированные в зависимости от их ликвидности, то есть возможности быстрого превращения в наличные деньги. Присоединяя постепенно к наиболее ликвидным денежным средствам менее ликвидные, получают набор денежных агрегатов конкретной страны. В России принята следующая система денежных агрегатов:

М0 «Наличные деньги в обращении» («Деньги вне банков») - включает выпущенные в обращение Банком России наличные деньги (банкноты и монеты), за исключением сумм наличности, находящейся в кассах Банка России и кредитных организаций. Иными словами, это наличные деньги, находящиеся у населения и в кассах некредитных организаций. Агрегат М0 обслуживает наличный денежный оборот.

М1 «Деньги» = М0 + остатки на расчетных, текущих и других счетах в банках + вклады до востребования в коммерческих банках в рублях.

М2 «Денежная масса (национальное определение)» = М1 + срочные вклады в коммерческих банках в рублях.

Агрегат М2 представляет собой сумму наличных денег и безналичных денежных средств.

М3 = М2 + депозитные и сберегательные банковские сертификаты + облигации государственных займов.

М2Х «Широкие деньги» = М2 + все виды депозитов в иностранной валюте в рублевом эквиваленте.

Важнейшим компонентом денежной массы является **Денежная база** (или «**Резервные деньги**»), которая включает наличные деньги вне Банка России, обязательные резервы коммерческих банков в Банке России и остатки на корреспондентских и других счетах коммерческих банков в Банке России. Денежная база служит одним из основных показателей, применяемых для мониторинга экономических процессов. Изменяя величину денежной базы, Банк России регулирует объем всей денежной массы и тем самым воздействует на уровень цен, деловую активность и другие экономические процессы.

Для обоснования пределов роста денежной массы (М2) используют денежный мультипликатор, характеризующий возможное увеличение денежной массы без отрицательных последствий, связанных с инфляцией. Величина денежного мультипликатора (**Дм**) определяется как отношение агрегата М2 к денежной базе.

$$Дм = \frac{М2}{\text{Денежная...база}}$$

Денежный мультипликатор определяет степень многократного воздействия денежной базы на объем денежной массы. Например, если денежный мультипликатор равен 2, это означает, что каждый рубль денежной базы способен создавать денежную массу в объеме два рубля.

*

Баланс банка – сводный итоговый документ, отражающий обобщенные статьи пассивных и активных операций на определенную дату.

Баланс отражает состояние собственных и привлеченных средств банка, их источники и другие операции. Баланс состоит из двух частей: пассивы – обязательства банка, т.е. источники формирования его капитала, активы – его требования, характеризующие состав, размещение и использование находящихся в распоряжении банка ресурсов. Данные баланса Банка России служат основой для контроля за формированием и использованием его ресурсов.

В сводном балансе Банка России отражены операции, связанные с выполнением его основных функций, а также результаты его деятельности за год. Счета сгруппированы в укрупненные статьи в целях предоставления информации о выполнении основных функций Банка России. Структура баланса Банка России устанавливается Советом директоров. Банк России обязан ежемесячно публиковать свой баланс.

Операции Банка России отражаются в его балансе, который состоит из активов и пассивов.

К активным статьям относятся:

- драгоценные металлы;
- средства в иностранной валюте, размещенные у нерезидентов;
- кредиты в рублях, в том числе кредиты кредитным организациям – резидентам и нерезидентам;
- ценные бумаги, включая государственные бумаги;
- прочие активы.

К пассивным статьям относятся:

- наличные деньги в обращении;
- средства на счетах в Центральном банке, в том числе Правительства РФ, кредитных организаций – резидентов и нерезидентов;
- средства в расчетах;
- капитал;
- прочие пассивы.

Как и в любом балансе, активы Банка России должны быть равны пассивам.

*

Рентабельность, в переводе с английского – «прибыльность». Общий экономический смысл показателей рентабельности проявляется в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого затраченного банком рубля (собственного и заемного). В банковской практике рассчитывается несколько показателей рентабельности. В российских условиях при расчете показателей рентабельности в настоящее время используется балансовая прибыль.

Общий уровень рентабельности работы банка (Р_{общ.}) позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 р. дохода (доля прибыли в доходах):

$$R_{\text{общ.}} = (\text{Прибыль} / \text{Доходы банка}) \times 100\%.$$

Этот показатель уточняется показателем рентабельности работы банка, рассчитываемым как отношение общей балансовой (Π), полученной за определенный период, к капиталу (К):

$$R1 = \Pi / K \times 100\%.$$

Данный показатель получил в мировой практике название ROE (return on equity).

Другим важным показателем общей рентабельности работы банка является норма прибыльности активов (ROA – return on assets), показывающий объем прибыли, приходящийся на рубль банковских активов. Он используется при анализе эффективности активных операций банка, эффективности управления банком в целом и определяется по следующей формуле:

$$R2 = \Pi / A \times 100\%.$$

где А – средняя величина активов.

*

Формы обеспечения кредита определяют в основном его стоимость – чем надежнее обеспечение, тем ниже уровень его стоимости при прочих равных условиях за счет дифференциации размера премии за риск.

Вместе с тем, одна из форм обеспечения кредита определяет и реальный размер используемых кредитных средств. Речь идет о требовании банка держать без использования определенную часть полученного кредита (обычно в размере 10%) в виде компенсационного остатка денежных активов на расчетном счете организации. В этом случае возрастает реальная стоимость банковского кредита (так как процент выплачивается по всей его сумме), но и соответственно уменьшается на размер компенсационного остатка сумма используемых организацией кредитных средств.

Таким образом, основными условиями, повышающими стоимость банковского кредита и снижающими реальный размер используемых организацией кредитных средств, являются:

- применение в расчетах кредитного процента учетной (дисконтной) ставки;
- авансовый платеж суммы процента по кредиту;
- частичная амортизация суммы основного долга на протяжении кредитного периода;
- хранение определенной суммы привлеченных кредитных средств в форме компенсационного остатка денежных средств.

Эти неблагоприятные для организации условия банковского кредитования должны быть компенсированы ей путем снижения уровня используемой кредитной ставки по сравнению со среднерыночным ее уровнем (по аналогичным видам кредитов).

В этих целях в процессе оценки условий осуществления банковского кредитования в разрезе видов кредитов используется специальный показатель – «грант-элемент», позволяющий сравнивать стоимость привлечения финансового кредита на условиях отдельных коммерческих банках со средними условиями на финансовом рынке (соответственно на рынке денег или рынке капитала в зависимости от продолжительности кредитного периода). Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле:

$$ГЭ = 100 - \sum_{t=1}^n \frac{ПР + ОД}{БК (1+i)^n} \times 100;$$

где ГЭ – показатель грант-элемента, характеризующий размер отклонений стоимости конкретного финансового кредита на условиях, предложенных коммерческим банком, от среднерыночной стоимости аналогичных кредитных инструментов, в %.

ПР – сумма уплачиваемого процента в конкретном интервале (n) кредитного периода;

ОД – сумма амортизируемого основного долга в конкретном интервале (n) кредитного периода;

БК – общая сумма банковского кредита, привлекаемого организацией;

i – средняя ставка процента за кредит, сложившаяся на финансовом рынке по аналогичным кредитным инструментам, выраженная десятичной дробью;

n – конкретный интервал кредитного периода, по которому осуществляется платеж средств коммерческому банку;

t – общая продолжительность кредитного периода, выраженная числом входящих в него интервалов.

Так как грант-элемент сравнивает отклонение стоимости привлечения конкретного кредита от среднерыночной (выраженное в процентах к сумме кредита), его значения могут характеризоваться как положительными, так и отрицательными величинами. Ранжируя значения грант-элемента можно оценить уровень эффективности условий привлечения организацией финансового кредита в соответствии с предложениями отдельных коммерческих банков.

II Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплинам:

- «**Финансовый менеджмент**»;

- «**Экономический анализ**».

*

Экономическая эффективность работы организации характеризуется относительными показателями - системой показателей рентабельности, или прибыльности (доходности).

Показатели рентабельности измеряют прибыльность с разных позиций. Общая формула расчёта рентабельности:

$$P = \frac{N}{V}$$

В качестве числителя может выступать :

- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль);
- прибыль до уплаты налогов и процентов (экономическая прибыль);
- чистая прибыль

В качестве знаменателя могут выступать:

- активы (или капитал);
- собственный капитал;
- перманентный капитал (собственный капитал + долгосрочные заемные средства);
- текущие активы;
- выручка;
- себестоимость проданной продукции.

На базе финансовой отчётности и для углубленного анализа эффективности работы организации рассчитываются следующие показатели:

1 рентабельность всего капитала (норма прибыли) = Прибыль до налогообложения / А(К) ср. год.

2 общая рентабельность собственного капитала = Прибыль до налогообложения / СК ср. год.

3 Рентабельность продаж по чистой прибыли = ЧП / ВР

4 Рентабельность продаж по прибыли от продаж = Ппрод / ВР

5 Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли = ЧП / СК ср. год.

Первый показатель характеризует состав и движение всех видов производственных и финансовых ресурсов организации, издержки производства и обращения, структуру продукции. Он отражает достигнутый баланс интересов внутренних и внешних участников бизнеса.

Рентабельность активов, рассчитанная по чистой прибыли, характеризует уровень налоговой политики.

Рентабельность собственного капитала важна для собственников в свете получения прибыли на вложенный капитал.

Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (финансовая рентабельность) характеризует соотношение доходности и риска в процессе развития организации.

Рентабельность продаж характеризует уровень ценовой политики и расширение рынка сбыта, повышение скорости оборота всего капитала.

На практике достаточно рассчитать ограниченный ряд показателей рентабельности. Наиболее полно характеризуют эффективность деятельности организации:

- рентабельность всего капитала (совокупных активов) по прибыли до налогообложения (экономическая рентабельность собственного капитала);
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (финансовая рентабельность собственного капитала);
- рентабельность продаж по прибыли от продаж.

Экономический эффект хозяйствующего субъекта выражается абсолютным показателем прибыли, а эффективность характеризуется относительными показателями – системой показателей рентабельности.

Прибыль – часть чистого дохода, созданного живым прибавочным трудом, полученного экономическим субъектом после продажи продукции, работ, услуг.

Рентабельность – степень прибыльности, доходности, выраженная в %.

*

Финансовая политика формирования оборотных активов состоит в определении уровня оборотных активов в сочетании с уровнем финансового риска.

Теория финансового менеджмента рассматривает 3 типа финансовой политики формирования оборотных активов:

1. Консервативная
2. Умеренная
3. Агрессивная

Консервативный тип политики предусматривает не только полное покрытие текущей потребности во всех видах оборотных активов, обеспечивающей нормальный ход операционной деятельности, но и создание их резервов на случай непредвиденных сложностей в обеспечении организации материалами, задержки инкассации, дебиторской задолженности и др. Этот тип политики гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов.

Агрессивный тип политики заключается в минимизации всех форм страховых резервов при одновременно высоком уровне эффективности использования оборотных активов.

Умеренный тип формирования оборотных активов направлен на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов и создание нормальных страховых их размеров.

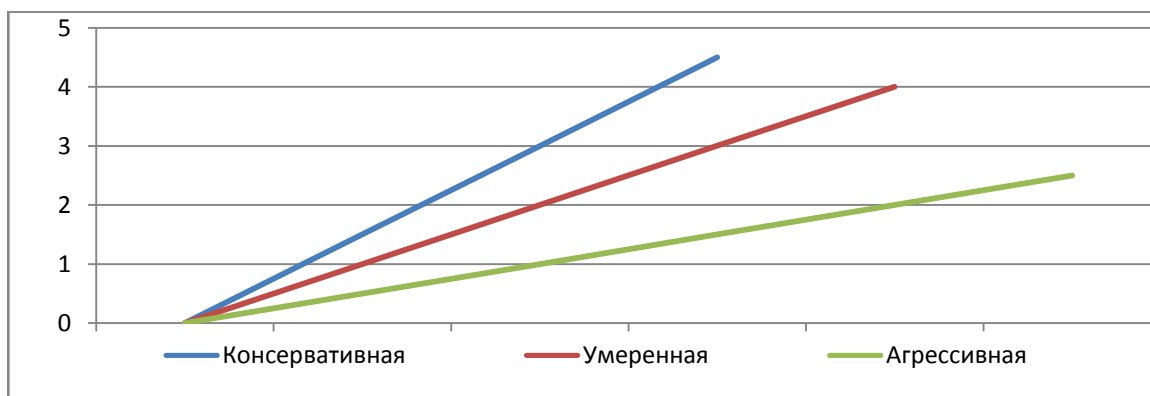


Рисунок – Зависимость суммы и уровня оборотных активов по видам финансовой политики

При агрессивной политике формирования оборотных активов их размер растет медленнее объема продаж, ликвидность фирмы является минимальной для каждого объема производства, а риск ее потери – максимальным.

Чем консервативнее политика управления оборотными активами, тем больше резервы и тем ниже рентабельность фирмы.

*

Цена капитала фирмы показывает выраженную в % плату за пользование определенного объема финансовых ресурсов.

Цена капитала фирмы рассчитывается как средневзвешенная величина исходя из цены каждой составляющей (источника привлечения ресурса) и её доли в капитале фирмы.

$$WACC = \sum d_i * C_i$$

Для расчета доли элементов капитала в его суммарной стоимости используются балансовые и рыночные оценки этих элементов.

Для привлечения дополнительных средств могут применяться такие финансовые инструменты, как кредиты, векселя, облигации (долговые источники финансирования), акции (инструмент долевого финансирования), лизинг.

Все эти средства по принадлежности организации классифицируются на собственный и заемный капитал, каждый из которых имеет преимущества и недостатки.

Собственный капитал

Преимущества:

1. Простота привлечения
2. Более высокая способность генерирования прибыли
3. Обеспечение финансовой устойчивости развития организации в долгосрочном периоде, снижение риска банкротства.

Недостатки:

1. Ограниченный объем привлечения и расширения деятельности организации
2. Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала
3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Заемный капитал

Преимущества:

1. Широкие возможности привлечения особенно при высоком кредитном рейтинге
2. Обеспечение быстрого роста финансового потенциала
3. Способность генерировать прирост финансовой рентабельности

Недостатки:

1. Генерирование финансовых рисков
2. Зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка
3. Сложность привлечения в больших размерах.

*

Эффект финансового левиреджа (ЭФЛ) – способность собственного капитала генерировать дополнительную прибыль от вложений заемного капитала:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - \text{Снп}) \times (\rho_A - \text{ПК}) \times \text{ЗК} / \text{СК},$$

$(1 - \text{Снп})$ – «налоговый корректор»; чем больше затрат за использование заемного капитала включено в расходы, формирующие налогооблагаемую прибыль, тем больше «налоговый щит»; Снп – ставка налога на прибыль, в долях, единицы; корректор практически не зависит от деятельности организации.

$(\rho_A - \text{ПК})$ – «дифференциал рычага»: ρ_A – экономическая рентабельность; ПК – средний процент размера за кредит.

$\text{ЗК} / \text{СК}$ – «финансовый рычаг» - отношение заемного капитала к собственному капиталу.

Экономическая рентабельность – отношение прибыли до уплаты процентов за использование заемных средств к активам организации.

Финансовая рентабельность – отношение чистой прибыли к собственному капиталу организации.

Чем выше экономическая рентабельность, тем более предпочтительным становится долговое финансирование (при положительном «дифференциале» и прочих равных

условиях).

При одинаковой экономической рентабельности и структуре капитала рентабельность собственного капитала повышается при использовании фирмой заемных средств, что объясняется положительным влиянием финансового рычага.

*

Рыночная стоимость капитала организации зависит от влияния многих факторов. Для оценки рыночной стоимости капитала с учетом фактора качества использования собственного капитала в процессе деятельности используют показатели: размер собственного капитала, рентабельность чистых активов по чистой прибыли, средневзвешенную стоимость капитала. На основе этих показателей рассчитывают экономическую добавленную стоимость предприятия по формуле:

$$\text{ЭДС} = (\text{Рф (СОБК)} - \text{СВЗК}) \times \text{СОБК},$$

где ЭДС – экономическая добавленная стоимость;

РФ (СОБК) – рентабельность собственного капитала по чистой прибыли;

СВЗ – средневзвешенная стоимость капитала организации.

Если величина ЭДС положительна, то в результате финансовой деятельности организации увеличила рыночную стоимость капитала, в противном случае рыночная стоимость капитала уменьшилась.

Рыночная стоимость капитала организации определяется по формуле:

$$\text{РСК} = \text{СОБК} + \text{ЭДС}.$$

Чем больше размер экономически добавленной стоимости, тем выше рыночная цена капитала организации. Ее увеличение возможно за счет роста чистой прибыли организации, за счет увеличения собственного капитала, за счет выпуска дополнительных акций, рациональной структуры капитала.

Для оценки эффективности использования акционерного капитала воспользуемся соотношением между рентабельностью чистых активов (Р(ЧАК)) и ставкой банковского кредита (СТкр). Это соотношение является одним из основных критериев оценки эффективности использования заемного капитала, используется для оценки качества структуры постоянного капитала организации. Постоянный капитал включает в себя собственный капитал (СОБК) и кредиты банка (КР):

$$\text{ПКАП} = \text{СОБК} + \text{КР}.$$

Если рентабельность чистых активов больше, чем ставка банковского кредита, то увеличение доли кредитов в структуре постоянного капитала организации приводит к увеличению рентабельности собственного капитала:

$$\text{Р(ЧАК)} > \text{СТ кр}.$$

В этом случае организация имеет экономический эффект от использования заемных средств.

Если рентабельность чистых активов меньше, чем ставка банковского кредита, то увеличение доли заемного капитала в структуре постоянного капитала приводит к снижению

рентабельности собственного капитала:

$$СТ_{кр} > P \text{ (ЧАК)}.$$

В этом случае использование кредитов приводит к ухудшению финансового состояния организации.

Если рентабельность чистых активов равна ставке банковского кредита, то в этом случае структура постоянного капитала не влияет на рентабельность чистых активов.

Для анализа объективности направления постоянного капитала на развитие производственной базы и выплату дивидендов используют показатель – средневзвешенная стоимость капитала, значение которого характеризует минимальную норму доходности капитала при выбранной политике развития организации.

Средневзвешенная стоимость капитала (СВЗК) определяется по формуле:

$$СВЗК = [(СТ_{зк} \times (1 - НЛпр.) \times ЗС + Дпр. \times СОБК)] : (ЗК + СОБК),$$

где $СТ_{зк}$ – цена заемного капитала;

$НЛпр.$ – налог на прибыль;

$ЗС$ – сумма заемных средств;

$СОБК$ – собственный капитал организации;

$Дпр.$ – процент дивидендов.

Если рентабельность чистых активов P (ЧАК) выше средневзвешенной стоимости капитала организации (СВЗК), с учетом поправки на налог на прибыль ($НЛ пр.$), то организация не только способна выплатить проценты по кредитам, но и направлять часть своей чистой прибыли на расширение производства:

$$P \text{ (ЧАК)} > СВЗК : (1 - НЛпр.).$$

Если это условие невыполнимо, то у организации могут возникнуть проблемы с привлечением новых кредитов.

*

Анализ финансовой устойчивости включает следующие этапы:

1. Оценка и анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

2. Ранжирование факторов по значимости. Качественная и количественная оценка их влияния на финансовую устойчивость организации.

3. Принятие управленческого решения, с целью повышения финансовой устойчивости организации.

Финансовая устойчивость базируется на оптимальном соотношении между отдельными видами активов организации (оборотными и внеоборотными активами) и источниками их формирования (собственными или заемными средствами).

В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости используют показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Для характеристики источников формирования запасов определяются три основные показателя:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС), как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами. Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал (стр.1300 – стр.1100 бухг. баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое путем увеличения (СОС) на сумму долгосрочных пассивов (стр.1300. – стр.1100 + стр.1400 бухг. баланса).

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяется путем увеличения показателя (СД) на сумму краткосрочных заемных средств (стр.1300 – стр.1100 + стр.1400 + стр.1510 бухг. баланса).

Для расчета величины собственных оборотных средств (СОС), используют различные способы, т.е. указанный выше, либо через величину перманентного капитала, который определяется как сумма собственного капитала и долгосрочных заемных средств.

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования: (СОС - З, СД – З; ОИ – З), где З – запасы.

Знак (+) – излишек, знак (-) – недостаток средств.

Выявление излишков (недостатков) источников средств для покрытия запасов и затрат, позволяет определить тип финансовой устойчивости организации.

Экспресс-анализ финансовой устойчивости проводится по следующей схеме:

Возможные варианты	СОС (+,-)	СД (+,-)	ОИ (+,-)	Тип финансовой устойчивости
1	+	+	+	абсолютная устойчивость
2	-	+	+	нормальная устойчивость
3	-	-	+	неустойчивое финансовое состояние
4	-	-	-	кризисное финансовое состояние

Исходя из вышеприведенных расчетов тип финансовой устойчивости организации в разных периодах следующий:

I период: 0,0,1;

II период: 0,0,1;

III период: 0,1,1, где обозначение «0» соответствует знаку «-», а обозначение «1» соответствует знаку «+».

*

Прибыль организации – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и проданного в сфере обращения.

Прибыль характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности; является основой экономического развития предприятия; наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Хозяйственная деятельности организации достаточно разнообразная, это производственная, снабженческая, сбытовая, коммерческая деятельности. Поэтому прибыль организации – принимает разные формы.

Валовая прибыль – разность между выручкой и себестоимостью продаж. Она характеризует эффективность деятельности производства в целом и отдельных производств.

Прибыль от продаж – разность между валовой прибылью и управленческими, коммунальными расходами. Эту прибыль используют для оценки эффективности основной деятельности организации.

Прибыль до налогообложения – это сумма прибыли от финансово-хозяйственной деятельности организации и прибыли (убытков) от прочих операций. Она является показателем экономической эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия.

Чистая прибыль – это конечный финансовый результат деятельности организации, т.е. оставшаяся часть прибыли в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Для определения прибыли от продаж, необходимо провести следующие расчеты:

1. Себестоимость продаж:

Выручка (тыс.р.) x затраты на 1 руб. выручки.

2. Валовая прибыль:

Выручка, (тыс.р.) – себестоимость продаж, (тыс. р.)

3. Прибыль от продаж:

Валовая прибыль – (себестоимость продаж x сумму коммерческих и управленческих расходов): 100 (тыс.р.)

*

Все виды финансовых и хозяйственных операций организации сопровождаются движением денежных средств – их поступлением или расходованием. Этот непрерывный процесс является денежным потоком предприятия.

Связь между притоком и оттоком оборотного капитала и денежных поступлений характеризуется периодом оборота денежных средств или операционным циклом, т.е. это время между приобретением сырья и материалов и поступлением денежных средств от дебиторов за отгруженную продукцию.

Период оборота денежных средств - это период между уплатой денежных средств за сырье и материалы и поступлением денежных средств от дебиторов за отгруженную продукцию.

Операционный цикл = длительность оборота запасов + длительность оборота дебиторской задолженности.

Финансовый цикл = длительность операционного цикла – длительность оборота кредиторской задолженности.

Расчет продолжительности операционного и финансового циклов организации:

1. Длительность одного оборота дебиторской задолженности по периодам:

Дл.деб.задолж. = (ср.остаток дебит.задолж. x кол-во дней в расчетном периоде) : выручку.

2. Длительность одного оборота запасов по периодам:

Дл.зап. = (ср.остаток запасов x кол-во дней в расч. периоде) : выручку.

3. Длительность одного оборота кредиторской задолженности по периодам:

Дл.кр.зад. = (ср.остаток кредит.задолж. x кол-во дней в расчетном периоде) : выручку

4. Длительность операционного цикла по периодам:

Дл.опер.ц. = сумме продолжительности одного оборота дебиторской задолженности и запасов.

5. Длительность финансового цикла по периодам:

Дл.фин.ц. = продолжительность операционных циклов – продолжительность одного оборота кредиторской задолженности.

*

Источниками финансирования оборотных активов являются либо собственные средства (собственный оборотный капитал), либо заемные средства (краткосрочные обязательства).

Для доказательства данного утверждения рассмотрим балансовое уравнение:

$$ВнА + ОА = СК + ДО + КрО,$$

где ВнА – внеоборотные активы;
 ОА – оборотные активы;
 СК – собственный капитал;
 ДО – долгосрочные обязательства;
 КрО – краткосрочные обязательства.

Произведем ряд преобразований балансового уравнения:

$$ОА = СК + ДО - ВнА + КрО,$$

$$ОА = ПК - ВнА + КрО,$$

$$ОА = СОК + КрО.$$

где ПК – перманентный капитал (ПК = СК + ДО);
 СОК – собственный оборотный капитал (СОК = ПК – ВнА).

Последняя формула раскрывает источники финансирования оборотных активов организации. Из нее видно, что источником финансирования оборотных активов могут быть СОК и КрО.

Размер Сок по годам 2011, 2012, 2013 найти суммарные источники финансирования оборотных активов, т.е. сумму (СОК + КрО) и отметить динамику их роста или снижения. Проанализировать доли СОК и КрО в сумме источников финансирования оборотных активов. При повышении доли краткосрочных обязательств, повышается степень финансового риска и снижается финансовая устойчивость организации и наоборот.

Вопрос финансирования оборотных активов следует рассматривать с позиции именно активов. В настоящее время уже существует показатель «коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотных активов КОСС_{ОА}», который характеризует долю собственных источников финансирования в общей величине оборотных активов.

$$КОСС_{ОА} = \frac{СОК}{ОА},$$

Норматив этого показателя КОСС_{ОА} ≥ 0,1 установлен постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 №498.

Данный коэффициент показывает финансирование оборотных активов за счет собственного капитала.

Коэффициент финансирования оборотных активов за счет краткосрочных обязательств. Он характеризует долю краткосрочных обязательств в общей величине оборотных активов. Другими словами, показывает долю, которую занимают краткосрочные обязательства КО в общей величине источников финансирования оборотных активов:

$$Кф_{ОА}^{КО} = \frac{КрО}{ОА},$$

Коэффициент обеспеченности чистым оборотным капиталом (ЧОК = ОА – КрО) оборотных активов К_{ЧОК}_{ОА} = показывает долю, которую занимает чистый оборотный капитал в общей величине оборотных активов, рассчитывается по формуле:

$$К_{ЧОК}^{ОА} = \frac{ЧОК}{ОА},$$

Согласно постановлению Правительства РФ от 25.06.03 №367 коэффициент финансовой независимости должен быть ≥ 0,5. Следовательно, коэффициент финансовой зависимости - ≤ 0,5. Основываясь на оптимальном значении коэффициента текущей ликвидности К_{т.л.} = ОА / КрО ≥ 2, считается, что величина оборотных активов должна в два раза превышать величину краткосрочных обязательств.

Если фактические значения вышеуказанных коэффициентов соответствуют нормативным, то такая организация финансово устойчива и платежеспособна.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о повышении эффективности их использования, а результатом является высвобождение оборотных средств из оборота, размер которых может быть определен по формуле:

$$\text{ЭЭ} = \Delta\text{ОБ дн.} \times \text{В} / \text{T},$$

где ЭЭ – экономический эффект от изменения оборачиваемости;
 $\Delta\text{ОБ дн.}$ – изменение оборачиваемости в днях;
 В – выручка, тыс.р.
 Т – число дней в периоде.

Таким образом определяется размер экономического эффекта от изменения оборачиваемости. Положительный эффект при ускорении и отрицательный (или дополнительное вовлечение в оборот средств) при замедлении оборачиваемости оборотных средств.

*

Источниками финансирования оборотных активов являются собственный оборотный капитал и краткосрочные обязательства.

Для доказательства данного утверждения рассмотрим балансовое уравнение:

$$\text{ВнА} + \text{ОА} = \text{СК} + \text{ДО} + \text{КрО},$$

где ВнА – внеоборотные активы;
 ОА – оборотные активы;
 СК – собственный капитал;
 КрО – краткосрочные обязательства.
 После ряда преобразований балансового уравнения:
 $\text{ОА} = \text{СК} + \text{ДО} - \text{ВнА} + \text{КрО},$
 $\text{ОА} = \text{ПК} - \text{ВнА} + \text{КрО},$
 $\text{ОА} = \text{СОК} + \text{КрО}.$

Последняя формула раскрывает источники финансирования оборотных активов организации, т.е. собственный оборотный капитал, который определяется как разность ПК (перманентный капитал, равный сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств) и внеоборотных активов, $\text{СОК} = \text{ПК} - \text{ВнА}.$

Также при исследовании источников финансирования оборотных активов следует рассматривать такое понятие, как чистый оборотный капитал, под ним понимается разница между текущими активами организации и текущими обязательствами. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости организации, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что организация не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности.

Синонимом понятия «чистый оборотный капитал» является понятие «рабочий капитал», под которым понимается та часть оборотных активов, которая финансируется долгосрочными финансовыми ресурсами – собственными (капитал организации) или привлеченными (например, банковские кредиты или долгосрочные обязательства, облигации).

Рабочий капитал – это своего рода финансовая подушка, теоретически позволяющая организации, если вдруг возникает такая необходимость, погасить все или большую часть своих краткосрочных обязательств, являющихся источником ее финансирования, и продолжать работать дальше, пусть даже в меньшем объеме.

Размер чистых оборотных активов определяется по формуле:

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КрО},$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал (рабочий капитал).

Разработанные в теории финансового менеджмента модели финансирования оборотного капитала, с одной стороны, исходят из того, что политика управления им должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы, с другой стороны, при подборе источников финансирования принимается решение, учитывающее срок их привлечения и издержки за использование.

III Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплинам:

- «Корпоративные финансы»;
- «Финансы предприятий».

*

Активы организации отражают инвестиционные решения, принятые компанией за период ее деятельности. В основе расположения статей актива лежит критерий ликвидности. Принципиальным для финансового анализа и управления является разделение активов на долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочные активы – это средства, которые используются в течение более чем одного отчетного периода, приобретаются с целью использования в хозяйственной деятельности и не предназначены для продажи в течение года.

Краткосрочные активы, или оборотные средства, – это средства, использованные, проданные или потребленные в течение одного отчетного периода, который, как правило, составляет один год.

Ликвидность – это способность организации платить по своим краткосрочным обязательствам. Организация считается ликвидной, если она в состоянии выплачивать свои краткосрочные обязательства, реализуя оборотные активы. Основные средства, если они не приобретаются с целью дальнейшей перепродажи, в большинстве случаев не могут быть источниками погашения текущей задолженности организации.

У ликвидности, как у медали, две стороны. С одной стороны, это величина, обратная по отношению ко времени, необходимому для быстрой продажи актива по данной цене. С другой – это сумма, которую можно за него выручить. Эти стороны, безусловно, взаимосвязаны.

Ликвидность организации – способность превращать свои активы в средство платежа для оплаты обязательств по мере наступления их срока.

Ликвидность активов – это величина, обратная времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Из перечисленных видов ликвидности легче всего поддается расчету, а значит, и анализу ликвидность баланса. Ее анализ начинается с того, что все активы и пассивы организации делятся на четыре группы: активы – в зависимости от скорости превращения в денежные средства; пассивы – в зависимости от срочности оплаты.

Таким образом, анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по степени срочности их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Первая группа (А1) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие,

как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа (А2) - это быстро реализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и др.

Третья группа (А3) - это медленно реализуемые активы (производственные запасы, незавершенное производство, НДС на приобретенные ценности, расходы будущих периодов, прочие оборотные активы). Значительно больший срок понадобится для превращения их в готовую продукцию, а затем в денежную наличность.

Четвертая группа (А4) - это трудно реализуемые активы – внеоборотные активы: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство и др.

Соответственно, на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

П₁ - наиболее срочные обязательства, которые должны быть погашены в течение месяца (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, просроченные платежи);

П₂ - краткосрочные обязательства со сроком погашения до одного года (краткосрочные кредиты банка);

П₃ - долгосрочные кредиты банка и займы;

П₄ - собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4.$$

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности.

Постановлением Правительства №367 от 25.06.2003 определены показатели ликвидности при анализе организации признанной несостоятельной.

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника.

2. Коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника.

3. Показатель обеспеченности обязательств должника его активами.

Показатель обеспеченности обязательств должника его активами характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника.

4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяет текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки.

Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки.

Основным критерием ликвидности организации является собственный оборотный капитал, который рассчитывается по следующей формуле.

$$\text{СОК} = \text{СК} - \text{ВНА}$$

где СК – собственный капитал
ВНА – внеоборотные активы

Коэффициенты ликвидности

Коэффициент абсолютной ликвидности. Является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно, за счет наиболее ликвидных активов. Нормативное значение — 0,2 – 0,5

$$\text{Кабс.} = \frac{\text{ДС}}{\text{КО}}$$

где – ДС – денежные средства и их эквиваленты
КО – краткосрочные обязательства

Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности.

Нормативное значение — >1

$$\text{Кавс} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}$$

где ДЗ – дебиторская задолженность

Коэффициент текущей ликвидности.

Нормативное значение — >2

$$\text{Кавс} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}$$

где ОА – оборотные активы.

*

Насколько устойчива либо не устойчива та или иная организация можно сказать, зная насколько сильную зависимость организация испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя.

Эта информация важна прежде всего для контрагентов (поставщиков сырья и потребителей продукции) предприятия. Им важно насколько прочна финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности организации, с которым они работают.

Как одну из моделей определения финансовой устойчивости предприятия, можно выделить следующую:

Финансовая устойчивость - это способность предприятия маневрировать средствами, финансовая независимость. Это также определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Степень устойчивости состояния предприятия условно разделяется на 4 типа (по источникам покрытия запасов (затрат)).

1. Абсолютная устойчивость предприятия. Все займы для покрытия запасов (ЗЗ) полностью покрываются собственными оборотными средствами (СОС), то есть нет зависимости от внешних кредиторов.

Это условие выражается неравенством: $\text{ЗЗ} < \text{СОС}$.

2. Нормальная устойчивость предприятия. Для покрытия запасов используются собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы $\text{СОС} + \text{ДКЗ} > \text{ЗЗ}$

3. Неустойчивое состояние предприятия. Для покрытия запасов СОС, ДКЗ, ККЗ - краткосрочные кредиты и займы

$$\text{СОС} + \text{ДКЗ} + \text{ККЗ} > 33$$

4. Кризисное состояние предприятия.

$$\text{СОС} + \text{ДКЗ} + \text{КО} < 33.$$

Коэффициент концентрации собственного капитала

Определяет долю средств, инвестированных в деятельность предприятия его владельцами. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Коэффициент концентрации собственного капитала рассчитывается по следующей формуле (или коэффициент финансовой устойчивости):

$$K_{\text{кск}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}}$$

где СК - собственный капитал, ВБ - валюта баланса

Нормативное значение $\geq 0,5$

Коэффициент финансовой зависимости.

Коэффициент финансовой зависимости предприятия означает насколько активы организации финансируются за счет заемных средств. Слишком большая доля заемных средств снижает платежеспособность организации, подрывает ее финансовую устойчивость и соответственно снижает доверие к нему контрагентов и уменьшает вероятность получения кредита.

Однако, и слишком большая доля собственных средств также невыгодна организации, так как если рентабельность активов организации превышает стоимость источников заемных средств, то за недостатком собственных средств, выгодно взять кредит. Поэтому каждой организации, в зависимости от сферы деятельности и поставленных на данный момент задач необходимо установить для себя нормативное значение коэффициента. Нормативное значение = 0,5

Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{ВБ}}{\text{СК}}$$

где СК - собственный капитал ВБ - валюта баланса

Коэффициент маневренности собственного капитала.

Коэффициент маневренности характеризует какая доля источников собственных средств находится в мобильной форме и равен отношению разности между суммой всех источников собственных средств и стоимостью внеоборотных активов к сумме всех источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов.

Рекомендуемое значение - 0,5 и выше.

Зависит от характера деятельности организации: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких.

Коэффициент маневренности собственного капитала рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{мск}} = \frac{\text{СОС}}{\text{СК}}$$

где СОС - собственные оборотные средства СК - собственный капитал

Коэффициент концентрации заемного капитала

Коэффициент концентрации заемного капитала рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{зжк}} = \frac{ЗК}{ВБ}$$

где ЗК- заемный капитал (долгосрочные и краткосрочные обязательства предприятия)
ВБ - валюта баланса.

*

Оборотные активы – это активы, которые служат или погашаются в течение 12 месяцев, либо в течение нормального операционного цикла организации (если он превышает 1 год). Многие оборотные активы используются одновременно при отпуске их в производство (например, сырье и материалы). Оборотные активы являются одной из двух групп активов организации (вторая – внеоборотные активы). Соответственно, один из двух разделов Актива бухгалтерского баланса имеет название "Оборотные активы". Оборотные активы еще называют текущими активами.

Состав оборотных активов

В соответствии с формой бухгалтерского баланса, выделяют следующие оборотные активы:

- запасы;
- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов);
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- прочие активы, удовлетворяющие признакам оборотных активов.

Дебиторская задолженность и финансовые вложения относятся к оборотным активам только в том случае, если срок их погашения менее 1 года, либо срок превышает 1 год, но организация уверена в высокой ликвидности данных активов, способности быстро и без потерь обратить их в денежную форму (т. е. продать).

Оборотные активы в принципе обладают более высокой степенью ликвидности, чем внеоборотные. А деньги, как часть оборотных активов, имеет абсолютную ликвидность.

Анализ оборотных активов

Достаточный размер оборотных активов необходимы для бесперебойной работы предприятия, будь то материалы, используемые в производственном процессе, или денежные средства для расчетов с поставщиками. Поэтому анализ ликвидности активов занимает центральное место в финансовом анализе предприятий. В ходе анализа изучают достаточность ликвидных активов для своевременных расчетов с поставщиками подрядчиками по текущей задолженности. Для этого оборотные активы в целом и их группы по степени ликвидности сравнивают с общей величиной краткосрочных обязательств организации на ту же дату (рассчитывают коэффициенты ликвидности, в том числе автоматически с помощью специальных программ).

Высокая доля оборотных активов характерна для материалоемких производств, организаций торговли. Чем выше доля оборотных активов (и, соответственно, ниже доля внеоборотных), тем больше организация может привлекать краткосрочного финансирования (краткосрочных кредитов и займов, отсрочек платежа поставщикам и т.п.) без ущерба для своей финансовой устойчивости.

Эффективность использования оборотных активов оценивается оборачиваемость оборотных активов и их элементов

Рассчитываются коэффициенты оборачиваемости:

Кобор = Выручка / Среднегодовую величину активов (элементов)

Среднегодовая величина активов = на начало года + на конец года деленное на 2

И периоды оборотов:

ПО = 365 / Кобор.

*

Собственные источники финансирования:

Уставный капитал, добавленный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (убытки).

Уставный капитал – стоимость акций (ОАО, ЗАО) долей (ООО), дополнительная эмиссия акций, собственный внешний источник финансирования.

Добавленный капитал – переоценка основных средств, эмиссионный доход, курсовая разница.

Резервный капитал – по закону «Об акционерных обществах от 5 до 15% уставного капитала.

Нераспределенная прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении организации или полученные убытки.

Амортизация внеоборотных активов.

Кроме этого источниками собственных средств могут быть:

- мобилизация внутренних активов (в процессе капитального строительства у фирмы могут образовываться специфические источники финансирования, например продажа части оборотных активов);

- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и т. д.)

Заемные средства подразделяются на долгосрочные и краткосрочные.

К краткосрочным источникам относят источники финансирования, привлеченные до 1 года. К долгосрочным источникам капитал, привлеченный на срок более 1 года.

За счет долгосрочных заемных средств в основном финансируются инвестиционные проекты, за счет краткосрочных - оборотные активы организации.

Одну из главных задач управления капиталом - максимизацию уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска - реализуют разными методами. Основной механизм ее решения - расчет эффективности использования заемного капитала, измеряемой эффектом финансового рычага. Финансовый рычаг характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый рычаг — объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Эффект финансового рычага рассчитывают по следующей формуле:

$$\text{Эффект Финансового Рычага} = (1-n)(\text{ЭР} - \text{СП})\text{ЗК}/\text{СК}$$

где n - ставка налога на прибыль;

ЭР - экономическая рентабельность активов = прибыль до уплаты налогов / актив;

СП - средняя процентная ставка по кредиту;

ЗК - заемный капитал;

СК - собственный капитал.

IV Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплине: - «Инвестиции».

*

Рассматриваются три варианта финансирования капитальных вложений:
приобретение оборудования за свой счет; приобретение оборудования за счет кредита;
приобретение оборудования через лизинг. Для приобретения имущества организация – лизингодатель использует кредит, взятый на срок договора лизинга.

Организация имеет возможность использовать банковский кредит на приобретение имущества. Сроки, процентные ставки, а также иные условия кредитования в целях сопоставимости анализа совпадают с условиями кредита, взятого организацией для покупки имущества и сдачи в лизинг.

Налогообложение осуществляется по общему режиму. Выбрать наилучший вариант финансирования капитальных вложений, при котором будет минимум совокупных затрат при одинаковых размерах и условиях кредитования и при условии обеспечения сопоставимости вариантов по масштабам, времени и уровню риска. В условиях лизинга организация вправе использовать коэффициент ускоренной амортизации. Срок действия договора лизинга совпадает со сроком амортизации имущества.

Оценка источников финансирования капитальных вложений:

- 1-й вариант – покупка оборудования за счет собственных средств.

При покупке имущества за счет собственных средств у организации отсутствуют кредитные взаимоотношения с банком. Отток денежных средств равен размеру стоимости оборудования. На оборудование будет начисляться амортизация линейным способом. К норме амортизации не применяется коэффициент ускорения, использование которого возможно при лизинге. Это приводит к увеличению срока списания имущества и, соответственно, к увеличению суммы налога на имущество, которую должен заплатить балансодержатель. Сумма «входящего» НДС предъявляется бюджету, поэтому на данную величину совокупные затраты уменьшаются.

Следует отметить, что в данном случае потери при покупке оборудования за счет собственных средств составят размер суммы налога, который организация должна заплатить на прибыль и только потом проплатить за оборудование.

- 2-й вариант финансирования – покупка оборудования за счет кредита.

Оборудование сразу становится собственностью организации, хотя и обременено залогом в обеспечение возврата банковского кредита. Будет начисляться амортизация, при этом также не применяется коэффициент ускорения, использование которого возможно при лизинге.

Сумма «входящего» НДС также предъявляется бюджету, поэтому на данную величину совокупные затраты уменьшаются. Организация должна заплатить проценты за пользование кредитом.

- 3-й вариант финансирования – лизинговая операция.

В этом случае организация осуществляет периодические лизинговые платежи, которыми полностью возмещает стоимость оборудования, которое по окончании договора полностью переходит в его собственность. В структуру лизингового платежа входят: ежегодная сумма выплат по кредиту, взятому лизингодателем на покупку оборудования; проценты за кредит, сумма налога на имущество (оборудование учитывается на балансе лизингодателя); комиссионное вознаграждение в % от суммы лизингового платежа.

Из лизингового платежа исключается сумма налога на добавленную стоимость в цене имущества, которое лизингодатель в полном объеме предъявляет бюджету. В то же время на сумму НДС в составе лизинговых платежей организация уменьшает реальные выплаты в бюджет. Кроме того, общая сумма лизинговых платежей без НДС списывается в полном объеме на себестоимость, что в итоге дает налоговую экономию.

Таким образом, наилучшим в данной ситуации является применение лизинговой схемы для приобретения оборудования.

*

Для расчета экономической эффективности инвестиционных проектов используют несколько показателей, таких как, текущая доходность проекта или чистый дисконтируемый доход (NPV), срок окупаемости инвестиций (Т), внутренняя норма доходности проекта (IRR), индекс рентабельности проекта (IR), рентабельность инвестиционного проекта (R).

Под внутренней нормой доходности (IRR) понимают такое значение ставки дисконтирования (r), при котором чистый дисконтируемый доход (NPV) равен нулю, что и означает границу перехода инвестиционного проекта из зоны доходности в зону убытков.

Ставка дисконтирования (r) определяется как размер безрисковой ставки вложения капитала и учитывает величину инфляции, степень риска и прибыль.

Норма дисконта является минимальной нормой прибыли, ниже которой инвестиции считаются не выгодными.

Суммарное значение дисконтированных чистых доходов каждого единичного периода, называется чистым дисконтированным доходом (NPV) или текущей доходностью инвестиционного проекта.

Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта (IRR), определяется по формуле:

$$IRR = r1 + NPV1 : (NPV1 - NPV2) \times (r2 - r1), \%$$

*

Инвестиционный портфель – это набор инвестиционных инструментов, которые служат достижению поставленных целей. Особенностью портфеля является то, что риск портфеля может быть значительно меньше, чем риск отдельных инвестиционных инструментов, входящих в состав портфеля. Мерой риска ценной бумаги, включаемой в портфель инвестиций, является среднее квадратичное отклонение «сигма», и если среднее квадратичное отклонение стремится к нулю, то риск недополученного дохода незначительный.

При оценке эффективности портфеля инвестиций учитывается влияние таких факторов как: доходность ценных бумаг, входящих в портфель и структура портфеля, т.е.какова доля каждого вида ценной бумаги в портфеле.

Доходность ценной бумаги в портфеле определяется по формуле:

$$D = (C_{кп} - C_{нп}) : C_{нп},$$

где: C_{кп} – цена покупки ценной бумаги на конец периода;

C_{нп} – цена покупки ценной бумаги на начало периода.

Другим показателем, характеризующим зависимость одной ценной бумаги от другой в конкретной рыночной ситуации является коэффициент ковариации.

Для определения доходности инвестиционного портфеля и доходности каждой ценной бумаги, входящей в состав инвестиционного портфеля, проводится следующий расчет.

Таблица 1

Тип акций	Количество акций, шт.	Стоимость 1 акции, тыс.р.		Стоимость акций, тыс.р.	
		на начало периода	на конец периода	на начало периода	на конец периода
1	2	3	4	5	6
«А»					
«Б»					
Итого					

Продолжение таблицы 1

7	8	9
Доля акций в общей сумме инвестиций на начало периода (гр.5:итог гр.5)	Ожидаемая доходность акций, % $D=(C_{кп}-C_{нп}):C_{нп} \times 100$	Вклад акций в ожидаемую доходность портфеля, % (гр.7хгр.8)

Проверочный расчет:

Ожидаемая доходность портфеля (%) равна: (итог гр.8 – итог гр.7):итог гр.7 x 100 = сумме по гр.9.

**V Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплине:
- «Бюджетная система».**

*

Территориальный бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджет можно также определить как совокупность расходов и предполагаемых для их покрытия доходов с привлечением, при необходимости, источников покрытия дефицита бюджета.

В Российской Федерации, имеющей трехуровневое устройство бюджетной системы выделяют **доходы федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов По форме образования различают:**

- налоговые доходы;
- неналоговые доходы;
- безвозмездные и безвозвратные перечисления.

К налоговым доходам относятся предусмотренные Налоговым кодексом федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы за нарушение налогового законодательства

Состав неналоговых доходов определяется Бюджетным кодексом РФ и включает:

1. Доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, в том числе

- а) средства, полученные в виде арендной платы за пользование государственным или муниципальным имуществом
- б) средства в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в кредитных организациях
- в) плата за пользование бюджетными средствами, предоставленными другим бюджетам
- г) дивиденды по акциям, принадлежащим органам государственной власти или местного самоуправления

в) часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и других обязательных платежей

2. Доходы от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, в том числе:

- а) средства от продажи акций, находящихся в собственности государства
- б) доходы от реализации государственных запасов и резервов
- в) доходы от продажи основных средств, земли и нематериальных активов и пр.

3. Доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами государственной власти и местного самоуправления, а также государственными и муниципальными казенными учреждениями, находящимися в их ведении

4. Средства, полученные в результате применения мер гражданско– правовой, административной и уголовной ответственности (штрафы, конфискации, компенсации)

5. Иные неналоговые доходы (прибыль Банка России, таможенные пошлины, средства самообложения граждан).

Расходы бюджетов это денежные средства, направляемые на решение задач и выполнение функций, возложенных на органы государственной власти и местного самоуправления.

Бюджет можно представить в виде таблицы:

Расходы

Доходы

- собственные

- перераспределяемые

Если доходы = расходам, то бюджет сбалансированный

Если доходы больше, чем расходы – бюджет профицитный

Если расходы больше, чем доходы – бюджет дефицитный

Следовательно, **дефицит бюджета** = Расходы бюджета – Доходы бюджета

Дефицит бюджета можно профинансировать за счет привлечения кредитов коммерческих банков, привлечения бюджетных кредитов от бюджетов других уровней бюджетов системы и выпуска ценных бумаг от имени органов власти.

Общая сумма доходов соответствующего бюджета равна совокупности его собственных и перераспределяемых доходов. Следовательно, сумма перераспределяемых доходов бюджета может быть рассчитана как разница совокупной суммы доходов и суммы собственных доходов.

Собственные доходы бюджета включают:

- доходы, поступающие в бюджет от соответствующих данному уровню территориальных бюджетов налогов и отчислений в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на долговременной основе (на срок более трех лет),

- неналоговые доходы соответствующего бюджета;

- пожертвования от физических, юридических лиц и международных организаций.

Перераспределяемые доходы бюджета представляют собой сумму средств, поступающих в доходы территориальных бюджетов, в виде финансовой помощи (безвозмездных и безвозвратных перечислений) и отчислений в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на кратковременной основе (на срок один – три года).

С учетом деления всех бюджетных доходов на собственные и перераспределяемые, отдельные виды доходов, расходы бюджета и дефицит бюджета можно рассчитать по формулам

Расходная часть бюджета = Собственные доходы бюджета + Перераспределяемые доходы бюджета + Дефицит бюджета

Дефицит бюджета = Расходы бюджета – (Собственные доходы + Перераспределяемые доходы).

Сумма собственных доходов бюджета = Расходы бюджета – перераспределяемые доходы бюджета - дефицит бюджета

Сумма перераспределяемых доходов бюджета = Расходы бюджета – собственные доходы бюджета - дефицит бюджета

Состояние бюджета можно определить на основе финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент автономии

$$K_a = D_c / D$$

где D – совокупный объем доходов бюджета

D_c – собственные доходы бюджета, поступающие в территориальный бюджет от соответствующих данному уровню территориального бюджета налогов, отчислений в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на долговременной основе (на срок более трех лет);

2. Коэффициент внешнего финансирования

$$K_{вф} = D_n / D$$

где D_n – *перераспределяемые доходы бюджета* (сумма средств, поступающих в доходную часть территориального бюджета в виде финансовой помощи (безвозмездных и безвозвратных перечислений) и отчислений в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на кратковременной основе (на срок один – три года)).

При использовании коэффициента автономии и коэффициента внешнего финансирования применяются следующие количественные критерии для определения степени устойчивости бюджета:

1) Абсолютно устойчивое состояние бюджета возможно при следующих условиях:

$$D_c / D = 0,50 - 0,70$$

$$D_n / D = 0,30 - 0,50$$

2) Нормальным считается состояние бюджета при условии:

$$D_c / D = 0,40 - 0,50$$

$$D_n / D = 0,50 - 0,60$$

3) Неустойчивым признается состояние бюджета при условии:

$$D_c / D = 0,05 - 0,10$$

$$D_n / D = 0,90 - 0,95$$

3. Коэффициент бюджетной обеспеченности населения

$$K_{бр} = P / Ч$$

где: P – общий объем расходов бюджета

$Ч$ – средняя численность населения соответствующей территории

Данный коэффициент показывает, сколько бюджетных средств приходится на одного жителя соответствующей территории. При сравнении данного показателя рассматриваемого региона по годам анализируемого периода или при сопоставлении его с аналогичным показателем других регионов можно сделать вывод об увеличении или уменьшении возможностей регионального бюджета по финансированию расходов социального и экономического характера.

Причинами высокой степени дотационности регионального бюджета могут быть: недостаточно высокий уровень развития реального сектора экономики региона, низкая рентабельность региональных производств, низкий уровень заработной платы в регионе (так как региональный бюджет в значительной степени формируется за счет части налога на прибыль организаций и части налога на доходы физических лиц). В случае недостаточности собственных доходов бюджетов для финансирования их расходов, из бюджетов других уровней бюджетной системы им могут выделяться межбюджетные трансферты в форме дотаций, субсидий и субвенций.

VI Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплине: - «Статистика».

*

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Их используют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Этот показатель определяется по такой формуле:

- прибыль от продаж (работ, услуг) умножить на 100%, делить на выручку.

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от продажи продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

*

В статистике относительные показатели используют в сравнительном анализе, в обобщении и синтезе. Относительные показатели - это цифровые обобщающие показатели, они есть результат сопоставления двух статистических величин. По своей природе относительные величины производны от деления текущего (сравниваемого) абсолютного показателя на базисный показатель.

В статистической практике используется несколько относительных величин, в частности, относительная величина структуры (ОВС) характеризует структуру совокупности, определяет долю (удельный вес) части в общем объеме совокупности. ОВС рассчитывают как отношение объема части совокупности к абсолютной величине всей совокупности, определяя тем самым удельный вес части в общем объеме совокупности (%):

$$\text{ОВС} = \frac{m_i}{M} \cdot 100\%$$

где m_i - объем исследуемой части совокупности;
M - общий объем исследуемой совокупности.

*

При определении уровня зарплат пользуются понятиями номинальная заработная плата и реальная заработная плата.

Номинальная заработная плата - это денежное выражение заработной платы за определенный период времени. В высокоразвитых странах различают ставку заработной платы, или цену, уплачиваемую за единицу времени услуг труда, и зарплату, общие заработки, которые зависят от ставки заработной платы и предложенного на рынке количества часов труда.

Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату. Реальная зарплата зависит, во-первых, от уровня номинальной заработной платы и, во-вторых, от уровня цен на товары и услуги. Показателем, позволяющим определить изменение реальной заработной платы за тот или иной период времени, является индекс реальной заработной платы. Индекс - это относительная (выраженная в процентах) величина, количественно характеризующая изменение данного процесса по сравнению с определенным периодом времени, который принимается за базовый.

Индекс реальной заработной платы рассчитывается как отношение индекса номинальной заработной платы к индексу потребительских цен.

$$\text{Индекс реальной зарплаты} = \frac{\text{Индекс номинальной зарплаты}}{\text{Индекс потребительских цен}} \cdot 100$$

*

Методические рекомендации по выполнению задания:

Потребление среднечеловеческое - показатель, отражающий уровень потребления населения и его динамику. Исчисляется путём деления общего количества потребленных материальных благ (или их стоимости) на численность населения. Динамика *общего и среднечеловеческого потребления* изучается с помощью индексов.

Среднечеловеческий индекс потребления:

$$i_q = \frac{q_1}{S_1} \div \frac{q_0}{S_0}$$

где q – объём потребления в отчетном и базисном периодах;
 S - средняя численность населения в отчетном и базисном периодах.

*

Не всякий темп роста денежных доходов при наличии инфляции в экономике может свидетельствовать об улучшении уровня жизни населения.

С целью устранения фактора изменения цен, приводящего к изменению покупательной способности денег, номинальные и располагаемые денежные доходы (расходы) населения рассчитываются в реальном выражении с корректировкой на индексы потребительских цен (сводный и субиндексы на отдельные товарные группы).

Расчет показателей в реальном выражении осуществляется делением соответствующих показателей текущего периода на индекс потребительских цен (ИПЦ рубля), или умножением на индекс покупательной способности денег (ИПЦ).

Реальные располагаемые доходы населения рассчитываются по формуле:

$$PPD = \frac{PD}{Ip} = \frac{D - H}{Ip},$$

где PD – реальные доходы;
 D – доходы населения;
 H – налоги и обязательные платежи;
 Ip – индекс потребительских цен.

*

Валовой внутренний продукт, ВВП [gross domestic product, GDP] - макроэкономический показатель, выражающий стоимость всех конечных продуктов (товаров и услуг), произведенных в стране в течение определенного периода (обычно - года, но подсчитывается ВВП и поквартально, и ежемесячно). ВВП - один из сводных показателей системы национальных счетов, получивший с переходом России на эту систему статус основной характеристики национальной экономической деятельности. Исчисляется государственной статистикой РФ в рыночных ценах (в текущих - **номинальный ВВП**, в ценах базового года - **реальный**).

Реальный ВВП в сопоставимых ценах рассчитывается ежегодно методом дефлирования в ценах предыдущего года.

Показатель ВВП в сопоставимых ценах используется для расчета индекса-дефлятора ВВП, представляющего соотношение показателей валового внутреннего продукта данного периода в текущих и постоянных (сопоставимых) ценах:

$$I_{деф} = \frac{ВВП_{тек}}{ВВП_{кон}}; \quad ВВП_{кон} = \frac{ВВП_{тек}}{I_{деф}}$$

*

Исходя из взаимосвязи экономических показателей

$$zq = z * q,$$

где z – затраты на производство единицы продукции;

q – объем производства и реализации продукции.

Записав систему индексов для изучения изменения себестоимости, получим:

$$i_{zq} = i_z \times i_q.$$

*

Средней величиной называют показатель, который характеризует обобщенное значение признака или группы признаков в исследуемой совокупности.

Средние величины бывают простые и взвешенные. Взвешенными средними называют величины, которые учитывают, что некоторые варианты значений признака могут иметь различную численность, в связи с чем каждый вариант приходится умножать на эту численность. Иными словами, «весами» выступают числа единиц совокупности в разных группах, т.е. каждый вариант «взвешивают» по своей частоте. Частоту f называют статистическим весом или весом средней.

Средняя арифметическая – самый распространенный вид средней. Она используется, когда расчет осуществляется по несгруппированным статистическим данным, где нужно получить среднее слагаемое.

Формула средней арифметической (простой) имеет вид:

$$\bar{x} = \frac{\sum X}{n}$$

где n – численность совокупности.

При расчете средних величин отдельные значения признака, который осредняется, могут повторяться, поэтому расчет средней величины производится по сгруппированным данным. В этом случае речь идет об использовании средней арифметической взвешенной, которая имеет вид

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i \cdot f_i}{\sum f_i}$$

Средняя гармоническая применяется, когда исходные данные не содержат частот f по отдельным значениям X , а представлены как их произведение Xf . Обозначив $Xf=w$, выразим $f=w/X$, и, подставив эти обозначения в формулу средней арифметической взвешенной, получим формулу средней гармонической взвешенной:

$$\bar{x}_{гармоническая} = \frac{\sum w}{\sum \frac{w}{X}} = \frac{w_1 + w_2 + \dots + w_N}{\frac{w_1}{x_1} + \frac{w_2}{x_2} + \dots + \frac{w_N}{x_N}}$$

Таким образом, средняя гармоническая взвешенная применяется тогда, когда неизвестны частоты f , а известно $w=Xf$. В тех случаях, когда все $w=1$, то есть индивидуальные значения X встречаются по 1 разу, применяется формула средней гармонической простой:

Выбор средней зависит от исходной логической формулы средней:

$$ИСС = \frac{\text{суммарное значение, или объем осредняемого признака}}{\text{число единиц, или объем совокупности}}$$

*

Валовой региональный продукт (ВРП) – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг. ВРП определяется как совокупность добавленных стоимостей отраслей экономики и чистых налогов на продукты. ВРП рассчитывается в текущих основных и рыночных ценах (номинальный объем ВРП) и в сопоставимых ценах (реальный объем ВРП)

Реальный ВРП = Номинальный ВРП / Общий уровень цен,

Индекс дефлятор = Номинальный ВРП / Реальный ВРП.

VII Методические рекомендации к кейс-заданиям по дисциплинам: - «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Мировая экономика».

*

Как правило, основная часть затрат фирмы представляет собой явные издержки - денежные выплаты поставщикам факторов производства. Другими словами, явные издержки фирмы - это ее фактические расходы на оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т. д.

Вместе с тем, часто фирма использует ресурсы, которые принадлежат ей самой (собственный капитал в денежной форме, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельца фирмы и т. п.). Фирма не несет непосредственных денежных расходов на оплату этих ресурсов, они для нее являются как бы «бесплатными». Однако в мире ограниченных ресурсов действительно бесплатного ничего не бывает, каждый ресурс имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому использование фирмой такого «бесплатного» (с точки зрения бухгалтера) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном применении, то есть с определенными издержками. Такие альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, называются неявными издержками.

Хотя неявные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности (не включаются в бухгалтерские издержки), их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, что позволяет эффективно использовать все вовлеченные в процесс производства ресурсы. Исходя из этого, в понятие экономические издержки должна включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и нормальная прибыль как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. Так, в нормальную прибыль войдут: процент на собственный капитал, арендная плата, которую можно было бы получить, сдавая внаем собственное здание, доход от продажи собственных услуг труда и т. п.

В связи со сказанным выше, имеются существенные различия между понятиями бухгалтерская и экономическая прибыль. Бухгалтерская прибыль - это разница между общей

выручкой фирмы и явными (денежными) издержками. Экономическая прибыль - это разница между общей выручкой фирмы и всеми издержками (явными и неявными, включая нормальную прибыль предпринимателя). Таким образом, экономическая прибыль представляет собой доход, полученный сверх нормальной прибыли.

Определим теперь основные виды издержек фирмы в краткосрочном периоде. Издержки подразделяются на две большие категории: постоянные и переменные.

Постоянные издержки - это расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала и т. п. Переменные издержки меняются в прямой зависимости от объема производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы. Динамика переменных издержек (VC) неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем, по мере дальнейшего увеличения объемов производства, начинает сказываться фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится уже более медленным, чем увеличение продукции. В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей производительности, переменные издержки снова начинают обгонять рост производства.

Следует подчеркнуть, что о разделении издержек на постоянные и переменные можно говорить только применительно к краткосрочному периоду функционирования фирмы. В краткосрочном периоде постоянные издержки остаются неизменными, и фирма может изменять объем выпускаемой продукции только с помощью изменения величины переменных издержек. В долгосрочном периоде все издержки становятся переменными, то есть это достаточно длительный временной интервал для того, чтобы фирма могла изменить свои производственные мощности.

Валовые (общие) издержки (TC) представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства.

Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что меняются по мере роста объема производства и издержки на единицу продукции, или средние издержки. Средние издержки равны валовым издержкам, деленным на произведенное количество товара ($AC = TC/Q$).

Этот вид издержек имеет особое значение для понимания рыночного равновесия, поскольку предприниматель стремится их минимизировать. Кривая средних издержек обычно имеет U-образную форму (рисунок 1). Сначала средние издержки весьма высокие. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке M. По мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх.

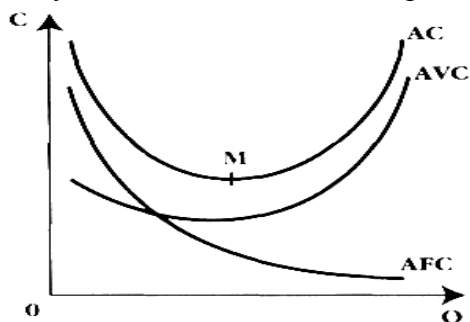


Рисунок 1 – Средние издержки фирмы

Следует обратить внимание, что кривая средних издержек непосредственно зависит от кривых средних постоянных издержек (AFC) и средних переменных издержек (AVC).

Постоянные издержки остаются неизменными на протяжении краткосрочного периода, поэтому по мере увеличения количества произведенной продукции величина средних постоянных издержек убывает. Что касается средних переменных издержек, то они сначала ниже, чем средние постоянные издержки, но затем начинают возрастать, приближаясь к средним валовым издержкам.

Поскольку $TC = FC + VC$, то, разделив обе части этого уравнения на Q , получаем: $AC = AFC + AVC$. Другими словами, кривую AC можно получить, если суммировать кривые AFC и AVC .

Предельные издержки получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства $(n-1)$ единиц:

$$MC = TC_n - TC_{n-1}$$

Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход, выручку от ее продажи. Величина этого дополнительного, или предельного дохода (предельной выручки) представляет собой разность между валовой выручкой от продажи n и $(n-1)$ единиц продукции:

$$MR = TR_n - TR_{n-1}$$

*

Если наложить друг на друга два графика, обозначающие рыночный спрос и рыночное предложение одного и того же товара, получим показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В какой-то точке две кривые пересекутся (рисунок 2). В точке встречи E спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 , выступает как уравнивающая цена, или **цена равновесия**.

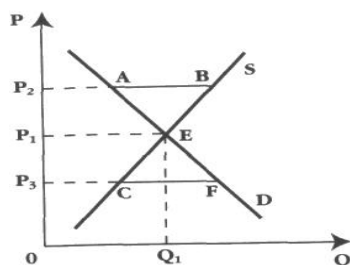


Рисунок 2 – Цена равновесия

При более высокой цене P_2 возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку AB). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены. При цене ниже уравнивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок CF) и возникает дефицит товара на рынке. В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будут толкать цену вверх. Лишь в точке E достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться в краткосрочном периоде, пока не изменятся какие-либо параметры, определяющие спрос и предложение.

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж - такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители *намерены* продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители *намерены* продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.

*

Валовой национальный продукт представляет собой совокупную рыночную стоимость всего объема производства товаров и услуг в экономике за определенный период времени, обычно за год.

При расчете валового национального продукта используются следующие подходы:

- применяется денежное, а не натуральное измерение результатов деятельности всех хозяйственных единиц и доходов экономических субъектов, что позволяет учитывать разнообразные товары и услуги, производимые в национальной экономике в едином показателе, “позволяет сложить яблоки с апельсинами”;

- величину ВВП определяет стоимость не только товаров, но и услуг, то есть в ВВП учитываются результаты и нематериального производства;

- при расчете ВВП исключается двойной счет, то есть учитывается стоимость только конечных товаров и услуг. Промежуточные товары, такие, которые используются для производства других товаров в расчетный период, при подсчете ВВП исключаются из рассмотрения. Чтобы избежать двойного счета, необходимо на каждом этапе вычисления ВВП использовать только добавленную стоимость (рыночную цену объема продукции, произведенной фирмой за вычетом внешних издержек, то есть стоимости материалов и ценностей. Добавленная стоимость - это дополнительные затраты фирмы на создание конкретного продукта: заработная плата, прибыль, амортизация, процент за кредит, расходы на транспорт, рекламу данного предприятия и т.п.). ВВП исключает непроизводительные сделки, как то:

- трансфертные (переводные) платежи (выплаты по социальному страхованию и социальному обеспечению), ибо они производятся безвозмездно, не являются вознаграждением за вклад в общественное производство в текущем периоде;

- сделки с ценными бумагами, которые лишь косвенно могут влиять на результат общественного производства в расчетном периоде;

- стоимость продаж комиссионных товаров.

Валовой внутренний продукт представляет собой совокупную рыночную стоимость товаров, произведенных фирмами и домохозяйствами в данной стране независимо от их национальной принадлежности.

ВВП можно рассматривать как своеобразный вариант ВВП, отражающий результаты экономической деятельности на территории данной страны. ВВП не учитывает принцип резидентства экономических субъектов. При расчете ВВП, с одной стороны, из ВВП вычитается сумма доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом, с другой стороны, прибавляются аналогичные доходы иностранцев, получаемые в данной стране.

Валовой национальный продукт можно рассчитать, по крайней мере, двумя способами: либо суммируя все расходы на конечный продукт, либо складывая все доходы от производства годового объема продукции.

Доходы и расходы в совокупности равны между собой: все расходы на приобретение товаров являются доходами производителей этих товаров. Если происходит изменение расходов, то это изменяет и доходы соответствующим образом. В принципе, можно считать ВВП одним из способов - либо по расходам, либо по доходам. Однако, двойная бухгалтерия повышает точность счета.

Рассмотрим структуру ВВП по расходам. В системе национальных счетов расходы в составе ВВП делятся на четыре большие группы:

Потребление (С) - совокупность товаров и услуг, приобретаемых домохозяйствами, то есть товары кратковременного и длительного пользования и услуги;

Инвестиции (I) - состоят из трех компонент:

- производственные капиталовложения, то есть стоимость всех конечных покупок машин и оборудования предпринимателями;

- все строительство, в том числе и жилищное;

- изменение запасов - прирост стоимости товарных запасов фирм (если запасы сокращаются, то величина инвестиций в запасы - отрицательная);

Более точно инвестиции как элемент совокупных расходов следует обозначать как валовые частные внутренние инвестиции. Термин “валовые” означает включение в “инвестиции” не только капиталовложений, направленных на увеличение основного капитала (чистые инвестиции), но и стоимость производства тех инвестиционных товаров, которые предназначены для замещения потребленных в текущем периоде машин, оборудования и сооружений.

Ежегодные отчисления, идущие на возмещение потребленного в процессе производства капитала, принято называть амортизацией.

Термин “частные” говорит о том, что речь идет о расходах частных компаний, а не государственных организаций, а определение “внутренние” уточняет национальную принадлежность фирм, осуществляющих вклад в производство ВВП: производство иностранных компаний в расчет не берется;

Государственные расходы (G) - общая стоимость товаров и услуг, приобретаемых государством, региональными и местными органами власти и управления;

Чистый экспорт (XN) - разность стоимости экспорта и импорта товаров и услуг, результат торговли с другими странами. Если нация имеет положительное сальдо экспорта (продает иностранцам больше, чем покупает), то она таким образом осуществляет инвестиционные вложения за границу.

Расчет ВВП по доходам предполагает подсчет добавленной стоимости в национальном масштабе путем сложения заработной платы, процента, ренты, прибыли корпораций, доходов собственников (индивидуальных производителей и товариществ). Кроме указанных видов доходов в счет по доходам входят такие компоненты как амортизация и косвенные налоги на бизнес, которые не являются доходами экономических агентов, но относятся к затратам фирм, необходимым для производства. Поэтому иногда такой подсчет ВВП называют расчет по затратам.

Рассмотрим структуру ВВП по доходам более детально.

Амортизация - стоимость износа основного капитала - отчисления на покупку инвестиционных товаров, потребленных в течение года. Для осуществления воспроизводства в неснижающихся объемах часть ВВП должна быть отложена для замещения в будущем изнашивающегося оборудования, зданий, сооружений. Количественно амортизационные отчисления равны разнице между валовыми и чистыми инвестициями в национальной экономике.

Косвенные налоги на бизнес представляют собой разницу между ценой, которую платит за товар потребитель, и продажной ценой фирмы. Это такие налоги, как например, налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины. Фирмы не получают эту разницу, она не является частью их дохода, но они рассматривают эти налоги как часть затрат и включают их в цену товара. Государство получает косвенные налоги, не внося никакого вклада в обмен на их поступление.

Заработная плата, точнее оплата труда наемных работников, которая включает в себя заработную плату, премии, различные начисления и налоги на заработную плату, выплачивается фирмами и государством тем, кто предлагает свой труд. Это - основная часть доходов, составляет до 70 - 80 процентов от совокупной их величины в национальном хозяйстве развитых стран.

Рентный доход получают владельцы недвижимости, обеспечивающие экономику необходимыми ресурсами (землей, помещениями под производство и офисы и т.п.). Сюда же включается и условно начисленная арендная плата, которую предприниматели и фирмы - владельцы собственной недвижимости “платят” сами себе.

Процент - сумма процентных платежей по ссудам фирм данной страны за вычетом суммы полученных ими процентов (выплаты фирм поставщикам денежного капитала).

Прибыль корпораций (акционерных обществ) - существенная часть доходов, так как акционерные общества в современном хозяйстве являются основной формой предпринимательства, обеспечивающей производство доминирующей части национального продукта. В расчет берется та часть прибыли, которая остается в распоряжении акционерных обществ после платежей наемным работникам и кредиторам. При расчете ВВП берется вся прибыль до распределения, включающая налоги на прибыль, поступающие государству, и дивиденды, выплачиваемые акционерам, а также нераспределенные прибыли, идущие на инвестиции, увеличение реальных активов фирм.

Доходы собственников - чистые доходы некорпорированных предприятий (предпринимателей, товариществ) выделяются в особую компоненту доходов.

Если обозначим суммарную величину ВВП, исчисленную по доходам, символом Y , то можно записать следующее равенство:

$$Y = C + I + G + XN \quad - \text{тождество национальных счетов.}$$

Поскольку ВВП имеет стоимостное измерение, то его величина может изменяться, чаще всего увеличиваться из-за роста цен. При повышении цен, например, в два раза величина ВВП также увеличится в два раза при неизменном количестве произведенной продукции и услуг.

ВВП, в составе которого стоимость товаров и услуг измерена в текущих ценах, называется номинальным ВВП.

Чтобы точно отразить состояние экономики, измеритель количества произведенной продукции и услуг не должен зависеть от колебаний цен. В этих целях используется показатель реального ВВП, исчисленного в постоянных ценах. Реальный ВВП - это сумма стоимости произведенной продукции в ценах базисного года.

На основе номинального и реального объемов ВВП можно рассчитать индекс цен ВВП или дефлятор ВВП, который определяется следующим образом:

$$\text{дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}}$$

Дефлятор ВВП показывает изменение уровня цен в национальной экономике в данном году по отношению к базисному году. При вычислении дефлятора используется индекс Пааше.

Наряду с показателями ВВП и ВВП в системе национальных счетов используются и другие, отличающиеся от них по некоторым компонентам.

Рассмотрим наиболее распространенные измерители результатов национального производства: чистый национальный продукт, национальный доход и располагаемый доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой ВВП, уменьшенный на сумму амортизационных отчислений.

ЧНП характеризует чистый результат экономической деятельности, лучше отражает то, что в данном периоде производство действительно прибавило к благосостоянию общества, ибо он очищен от искажающего влияния стоимости износа основного капитала, включаемого в ВВП.

Национальный доход (НД) в системе национальных счетов показывает совокупность доходов, получаемых всеми экономическими агентами, и представляет собой ЧНП за вычетом косвенных налогов.

Национальный доход - это заработанный доход общества, так как включает доходы всех экономических агентов за данный период.

При проведении социальной политики, при прогнозировании платежеспособного спроса в национальной экономике и в ряде других случаев необходимо отслеживать величину личного дохода, совокупного дохода, получаемого домохозяйствами. Он исчисляется следующим образом:

Личный доход = национальный доход - прибыль корпораций – процент - взносы на социальное страхование + дивиденды + трансфертные платежи, полученные от государства населением

Для характеристики доходов, которые население страны может тратить по своему усмотрению, используется показатель располагаемого дохода.

Личный располагаемый доход - средства, остающиеся в распоряжении домохозяйств после уплаты налогов.

*

Агрегатные переменные “потребление”, “сбережения” и “инвестиции” были введены в научный оборот Дж.М. Кейнсом.

Потребление (С) - это общее количество потребительских товаров и услуг, приобретенных в данном национальном хозяйстве в течение определенного периода (обычно, года).

В качестве главного объективного фактора, определяющего величину потребления, экономисты рассматривают уровень дохода (в макроэкономике - совокупного дохода). Поэтому можно рассматривать потребление как функцию от национального дохода (Y):

$$C = C(Y).$$

Вместе с тем, на потребление влияют и субъективные факторы, к которым относят, в частности, “психологическую” склонность людей к потреблению. Субъективную готовность использовать определенную часть дохода на потребление измеряют с помощью показателя предельной склонности к потреблению (MPC). Последний выражает отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое его вызвало.

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Доходы не только потребляются, но и сберегаются.

Сбережения (S) - та часть доходов, которая не потребляется.

Сбережения делают ради осуществления крупных покупок в будущем, для обеспечения старости и наследства и т.д. Таким образом, процентная ставка не является главным фактором, определяющим уровень сбережений.

По мере роста доходов увеличиваются и возможности сбережения. Но мотивы сбережений, также как и потребления, в определенной степени обуславливаются психологической склонностью к сбережениям. Предельная склонность к сбережению (MPS) определяется аналогично MPC:

$$MPS = \frac{\text{Изменение в сбережении} \quad \Delta S}{\text{Изменение в доходе} \quad \Delta Y} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Поскольку сбережения - часть доходов, не использованная на потребление ($C + S = Y$), то легко заметить, что справедливо соотношение: $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$, откуда следует, что:

$$MPC + MPS = 1.$$

Кейнс считал, что с ростом дохода склонность к потреблению снижается.

*

Гипотеза постоянного дохода М.Фридмена, была представлена 1957 г. в классическом исследовании Фридмена "Теория функции потребления". Модель перманентного (постоянного) дохода исходит из наблюдения, что домашние хозяйства предпочитают стабильный уровень потребления в течение всей жизни. Поскольку величина дохода да

разных периодов может колебаться, потребление определяется не текущим, а перманентным доходом, т.е. усредненным значением настоящей и будущего дохода. В случае временного снижения текущего дохода перманентный доход меняется лишь незначительно, и потребление также сопровождается мало. Из-за того, что при снижении текущего дохода потребление уменьшается незначительно, падают сбережения. В случае перманентного снижения дохода или понимания того, что он будет постоянно снижаться, потребление падает приблизительно на величину сокращения дохода, а сбережения почти не меняются. Однако из-за того, что величина будущего дохода в точности никогда не известна, способ формирования ожиданий является камнем преткновения для применения модели перманентного дохода.

*

Денежно-кредитная (монетарная) политика — это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства. Осуществляет монетарную политику Центральный банк.

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

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

Денежно-кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики. Государственная экономическая политика должна предусматривать меры по решению проблем в каждом блоке. Центральный банк выполняет свою часть — денежно-кредитную политику, он отвечает за её проведение. Жесткая — направлена на поддержание определенного размера денежной массы. Гибкая — направлена на регулирование процентной ставки.

Различают виды монетарной политики:

Стимулирующая — проводится в период спада и имеет целью «взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей.

Сдерживающая — проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются:

- снижение нормы резервных требований
- снижение учетной ставки процента
- покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая (ограничительная) монетарная политика состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся:

- повышение нормы резервных требований
- повышение учетной ставки процента
- продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

*

При определении уровня зарплат пользуются понятиями номинальная заработная плата и реальная заработная плата.

Номинальная заработная плата - это денежное выражение заработной платы за определенный период времени. В высокоразвитых странах различают ставку зарплаты, или

цену, уплачиваемую за единицу времени услуг труда, и зарплату, общие заработки, которые зависят от ставки зарплаты и предложенного на рынке количества часов труда.

Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату. Реальная зарплата зависит, во-первых, от уровня номинальной зарплаты и, во-вторых, от уровня цен на товары и услуги. Показателем, позволяющим определить изменение реальной заработной платы за тот или иной период времени, является индекс реальной заработной платы. Индекс - это относительная (выраженная в процентах) величина, количественно характеризующая изменение данного процесса по сравнению с определенным периодом времени, который принимается за базовый.

Индекс реальной заработной платы рассчитывается как отношение индекса номинальной заработной платы к индексу **потребительских цен**.

$$\text{Индекс реальной зарплаты} = \frac{\text{Индекс номинальной зарплаты}}{\text{Индекс потребительских цен}} \cdot 100$$

Например, если номинальная зарплата выросла на 15 % по сравнению с предыдущим годом, принимаемым за 100%, то это означает, что индекс номинальной зарплаты составит 115%. Тогда при индексе потребительских цен 120% за год индекс реальной заработной платы составит 96%. Это означает, что покупательная способность номинальной зарплаты данного года составила 96% от предыдущего года, принятого за базовый.

При умеренной инфляции изменение уровня реальной заработной платы примерно можно рассчитать по формуле:

$$\text{Изменение реальной заработной платы} = \text{Процентное изменение номинальной зарплаты} - \text{Процентное изменение уровня цен}$$

*

Холдинг (от англ. holding «владение») — совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний.

Характерные черты холдинга

- Концентрация акций фирм различных отраслей и сфер экономики или фирм, расположенных в различных регионах.

- Многоступенчатость, то есть наличие дочерних, внучатых и прочих родственных компаний. Нередко холдинг представляет собой пирамиду, возглавляемую одной или двумя фирмами, нередко разной национальной принадлежности.

- Централизация управления в рамках группы путём выработки материнской компанией глобальной политики и координации совместных действий предприятий по следующим направлениям: выработка единой тактики и стратегии в глобальном масштабе; реорганизация компаний и определение внутренней структуры холдинга; осуществление межфирменных связей; финансирование капиталовложений в разработку новой продукции; предоставление консультационных и технических услуг.

*

Валютный курс — цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, драгоценных металлах, ценных бумагах.

Понятие «обмен валюты» связано с такой её характеристикой, как конвертируемость. Степень конвертируемости валюты определяется механизмом государственного регулирования валютных операций. Валюту называют свободно конвертируемой, если в стране этой валюты к резидентам и нерезидентам не применяют какие-либо ограничения на осуществление валютных сделок, и неконвертируемой, если в стране этой денежной единицы действуют законодательно установленные ограничения почти на все виды операций с ней. Частично конвертируемой считается валюта стран, в которых действуют ограничения и регламентации на некоторые виды обменных операций или для некоторых участников этих операций.

Основным понятием, используемым для пояснения валютных курсов является паритет покупательной способности, для формулирования которого обычно применяют так называемый закон одной цены: цена товара в одной стране должна быть равна цене товара в другой стране; а поскольку эти цены выражаются в разных валютах, это соотношение цен и определяет курс обмена одной валюты на другую.

Пусть P_d — внутренняя цена данного товара, а P_f — его цена за рубежом, в соседней стране. Эти цены представляют собой количество валюты, национальной для данной страны и иностранной, которое дают за единицу товара в стране и за рубежом. Отношение цен и будет тем курсом, по которому одну валюту будут обменивать на другую ради покупки данного товара.

$$S = \frac{P_d}{P_f}$$

*

Международная миграция рабочей силы представляет собой переселение трудоспособного населения из одних государств в другие с целью поиска работы сроком более одного года, вызванное прежде всего причинами экономического характера. Помимо экономических мотивов, процесс международной трудовой миграции обусловлен также причинами политического, этнического, культурного, семейного и иного характера.

Следует отметить, что при миграции рабочей силы определяющими мотивами являются желание заработать больше, чем на родине, и стремление найти лучшее применение своей квалификации. В связи с этим международную миграцию рабочей силы принято определять как оплачиваемую профессиональную деятельность за границей.

Все перемещения населения относительно каждой территории складываются из эмиграционных и иммиграционных потоков. Эмиграция — это выбытие за границу, а иммиграция — прибытие из-за границы. Другими словами, международная миграция рабочей силы представляет собой экспорт и импорт лиц наемного труда. Разность иммиграции (из страны) и эмиграции (в другую страну) составляет миграционное сальдо.

Вместе с тем существует и более специфическая разновидность международной миграции — реэмиграция, т. е. возврат на родину ранее эмигрировавшего населения.

Общие глобальные последствия миграции рабочей силы носят двойственный характер.

С одной стороны, она обеспечивает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями стран, делает возможным освоение новых регионов, концентрирует огромные массы наиболее активного и энергичного населения в экономических центрах, способствует изменению экономического, социального и культурного положения людей, разрушая рутинные традиции форм жизни. С другой стороны, миграция трудовых ресурсов способствует быстрому росту крупных городов, обострению экологической ситуации, обезлюдению села, порождает проблемы, связанные со сложностью приспособления мигрантов к новым условиям жизни.

Таким образом, международная миграция рабочей силы оказывает как положительное, так и отрицательное воздействие на экономическое и социальное развитие стран-доноров (экспортеров рабочей силы) и стран-реципиентов (импортеров рабочей силы).

Позитивные последствия для экономики стран-доноров заключаются в следующем.

- эмиграция облегчает положение на национальном рынке труда, так как экспорт рабочей силы уменьшает давление избыточных трудовых ресурсов. Особенно положительно эмиграция воздействует на экономику густонаселенных стран (Китай, Мексика, Пакистан, Турция), сокращая масштабы безработицы этих государств;

- экспорт рабочей силы — это бесплатное для страны-донора обучение работников-эмигрантов новым профессиональным навыкам, повышение их квалификации, приобщение к новым технологиям, передовой организации труда;

- экспорт рабочей силы — важный источник поступления валюты в страны эмиграции через переводы мигрантами валютных средств из-за рубежа на поддержку своих семей и родственников, что в целом способствует улучшению их экономического положения;

- при возвращении на родину мигранты привозят с собой материальные ценности и сбережения, составляющие примерно такую же сумму, что и их денежные переводы;

- страны-доноры взимают налоги в госбюджет с фирм-посредников, которые занимаются трудоустройством их граждан за рубежом.

Негативные последствия для стран-доноров:

- страны эмиграции теряют часть трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте, что ведет к их постепенному старению;

- страны-доноры теряют средства, связанные с общеобразовательной и профессиональной подготовкой эмигрантов;

- отток квалифицированных кадров, выезд ученых и специалистов приводят к общему снижению научно-технического, общеобразовательного и культурного потенциала страны.

Позитивные последствия для экономики стран-реципиентов:

- приток иностранных рабочих, обладающих высокой мобильностью, облегчает структурные, отраслевые и другие изменения в национальной экономике;

- иммигранты способствуют омоложению нации, так как эмигрирует обычно молодежь — самая мобильная часть населения в наиболее трудоспособном возрасте;

- принимающие страны существенно экономят на затратах, которые были вложены на образование и профессиональную подготовку рабочих и специалистов в странах-донорах;

- иммигранты расширяют емкость внутреннего рынка, предъявляют дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;

- импорт рабочей силы способствует повышению конкурентоспособности товаров принимающей страны вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой оплатой труда иностранных рабочих;

- временно свободные денежные средства иммигрантов, хранящиеся на счетах в банках, могут быть использованы для финансирования экономики принимающей страны;

- иммигранты улучшают демографическую ситуацию, особенно в промышленно развитых странах Западной Европы, которые характеризуются старением коренного населения;

- иностранные рабочие часто играют роль определенного амортизатора в случае кризисов и безработицы, так как их первыми могут уволить с работы. Они не обеспечиваются пенсиями, медицинским страхованием и не учитываются при реализации социальных программ.

Негативные последствия для стран-реципиентов:

- целые отрасли экономики (сфера услуг, торговля, строительство) при длительном использовании иностранных рабочих попадают в зависимость от их труда. Это ведет к сокращению количества рабочих мест среди коренного населения, увеличивает безработицу, в целом ухудшает ситуацию на национальном рынке труда;

- происходит снижение цены на национальную рабочую силу, растет предложение на рынке труда иностранных рабочих, которые заполняют вакансии на низкооплачиваемую, неквалифицированную работу;

- провоцируются конфликты между коренным населением и иммигрантами, возрастает социальная напряженность в обществе, усиливается межнациональная неприязнь;

- иммигранты довольно долго и болезненно адаптируются к новым условиям жизни и трудовой деятельности в стране пребывания.

*

В современном мире производить все виды товаров, так же как и создавать и совершенствовать все типы факторов производства, не под силу ни одной, даже самой развитой стране. Мировая экономика является тем механизмом, который может обеспечить эффективный обмен товарами и факторами производства для достижений необходимых целей в интересах всех стран.

Первой формой международного сотрудничества исторически являлась международная торговля. В дальнейшем экономические связи между странами развивались, и на мировом рынке стали торговать не только товарами и услугами, но и капиталом. Экспансия капитала первоначально была направлена промышленно развитыми странами в экономически менее развитые страны, в том числе колонии. Но постепенно процессы миграции капитала разрастались, и в настоящее время практически каждая страна одновременно является и экспортером, и импортером капитала. Со второй половины XX века вывоз капитала непрерывно растет. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и ВВП промышленно развитых стран. Сегодня мы можем говорить о существовании развитого международного рынка капитала, который является одной из основных движущих сил глобализации мировой экономики.

Мировой рынок капитала является частью мирового финансового рынка и условно делится на два рынка: рынок денег и рынок капитала.

На рынке денег осуществляются сделки по купле-продаже финансовых активов (валют, кредитов, займов, ценных бумаг) срочностью до одного года. Рынок денег призван удовлетворять текущую (краткосрочную) потребность участников рынка в кредитах и займах для закупки товаров и оплаты услуг. Значительную часть сделок на денежном рынке составляют спекулятивные сделки по купле-продаже валют.

Рынок капитала ориентирован на более долгосрочные проекты со сроком осуществления от одного года.

Участниками международного рынка капитала выступают коммерческие банки, небанковские финансовые организации, центральные банки, частные корпорации, государственные органы, а также некоторые частные лица.

Международная торговля товарами и международное перемещение факторов производства, или ресурсов, оказываются в определенном взаимодействии. Они могут дополнять или замещать друг друга. Например, страна с дефицитом рабочей силы может преодолеть его не только импортом трудоемких товаров, но и за счет миграции рабочей силы из других стран, где труд является избыточным фактором.

Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране. Возникает несовпадение между спросом на капитал и его предложением в различных отраслях мирового хозяйства и в целях получения большей предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу.

Причинами вывоза капитала также могут быть:

- наличие возможности монополизировать местный рынок принимающей стороны;
- наличие в странах, принимающих капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- стабильная политическая обстановка в стране-реципиенте;
- более низкие, по сравнению со страной-донором, экологические стандарты;
- наличие благоприятного «инвестиционного климата» в принимающей стране.

*

Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций.

К числу конкретных причин возникновения транснациональных корпораций следует отнести стремление к получению сверхприбыли. В свою очередь жесткая конкуренция,

необходимость выстоять в этой борьбе также способствовали концентрации производства и капитала в международном масштабе и появлению ТНК.

Будучи порождением объективных экономических процессов, протекающих в мировом хозяйстве, транснациональные корпорации обладают рядом специфических черт. ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию.

Движение капиталов транснациональных корпораций, как правило, не зависит от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. ТНК устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира.

Транснациональные корпорации проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей транснациональными корпорациями.

Примерно двумя тысячами крупнейших корпораций. Несколько сотен из них выпускали от 50 до 80% наиболее важных видов продукции. Эти транснациональные корпорации несут основную производственную и инновационную нагрузку.

Основными формами, в которых осуществляется международная миграция предпринимательского капитала, в том числе и транснациональными корпорациями, являются прямые и портфельные инвестиции.

Характерная черта прямых инвестиций, по определению МВФ, состоит в том, что инвестор владеет управленческим контролем над объектом (предприятием), в который инвестирован его капитал.

Портфельные инвестиции такого контроля не дают. Они обычно представлены пакетами акций (или отдельными акциями), на которые приходится менее 10-20% собственного капитала фирмы, а также облигациями и другими ценными бумагами. В разных странах формальную границу между прямыми и портфельными инвестициями устанавливают по-разному, но обычно в указанных пределах.

Нужно вообще иметь в виду, что граница между прямыми и портфельными инвестициями во многом условна. Часто возможность управленческого контроля может дать весьма небольшой пакет акций (паев) фирмы, особенно если собственный капитал фирмы распределен между многими владельцами или если в руках владельца небольшой части капитала находится важная для фирмы технология и т.д. Нечеткость границы наблюдается в некоторых случаях и между предпринимательским и ссудным капиталом. Так, к прямым инвестициям относят займы родительских фирм своим зарубежным филиалам. Через вывоз прямых инвестиций инвесторы учреждают за рубежом новую фирму (самостоятельно или с местным партнером), покупают существенную долю в уже действующей за рубежом фирме или полностью покупают (поглощают) эту фирму. За рубежом такие фирмы обычно называют зарубежными филиалами родительских компаний.

В свою очередь, эти филиалы подразделяются на отделения, дочерние и ассоциированные компании. Отделение, хотя и регистрируется за рубежом, не является самостоятельной компанией с собственным балансом и полностью (на 100%) принадлежит родительской фирме, а потому не является юридическим лицом.

Критерии оценивания результатов сдачи Государственного аттестационного экзамена

Оценка «Отлично» ставится в случае полного и развернутого ответа на вопросы теоретической части кейс – заданий, правильного решения и интерпретации полученного результата по практической части кейс – заданий, что свидетельствует о полной сформированности у студента требуемых компетенций.

Оценка «Хорошо» ставится в случае полного и развернутого ответа на вопросы теоретической части кейс – заданий, правильного решения, но нечеткой интерпретации полученного результата по практической части кейс – заданий, что свидетельствует о недостаточно полной сформированности у студента требуемых компетенций.

Оценка «удовлетворительно» ставится в случае недостаточно полного и развернутого ответа на вопросы теоретической части кейс – заданий и допуске ошибок при решении и интерпретации полученного результата по практической части кейс – заданий, что свидетельствует об «освоении в основном» требуемых компетенций.

Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае неполного ответа на вопросы теоретической части кейс – заданий и неправильного выполнения практической части кейс – заданий, что свидетельствует о частичной сформированности у студента требуемых компетенций.

Кафедра «Финансы и кредит»

Составили: к.э.н., доцент Терентьева Г.И., доцент Ушакова О.Г.

Утверждены на заседании кафедры «Финансы и кредит»

Протокол № 6 от «14» января 2016 г.

Зав. кафедрой

Г.И. Терентьева