

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева»**

Кафедра финансов и кредита

Е. А. Калашникова

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ
Конспект лекций

Кемерово 2016

Рецензенты:

Мамзина Т. Ф. – доцент кафедры финансов и кредита, кандидат экономических наук

Шевелева О. Б. – доцент кафедры финансов и кредита, кандидат экономических наук

Калашникова Елена Александровна

Корпоративные финансы: конспект лекций [Электронный ресурс]: для студентов специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность» / Е. А. Калашникова. – Кемерово: КузГТУ, 2016.

Конспект лекций раскрывает содержание тем курса «Корпоративные финансы», изучение которых обеспечивает освоение соответствующих компетенций.

© КузГТУ, 2016

© Калашникова Е. А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Тема 1. Экономическое содержание и назначение корпоративных финансов	5
Тема 2. Формирование и управление капиталом корпорации	9
Тема 3. Затраты и расходы организаций (предприятий, корпораций)	25
Тема 4. Доходы корпораций (предприятий, организаций)	33
Тема 5. Прибыль корпораций (предприятий, организаций)	40
Тема 6. Организаций оборотных средств корпораций (предприятий, организаций)	44
Тема 7. Управление внеоборотным капиталом корпораций (предприятий, организаций)	51
Список источников	56

ВВЕДЕНИЕ

Исторически теория и методология финансов долгое время были важнейшей составляющей политической экономики, тесно связанной с государством и государственной политикой.

Термин «финансы» в переводе с французского означает «денежные средства», а с итальянского – «денежный платеж». Однако «финансы» никогда не отождествлялись с «деньгами», хотя и использовались как понятие, связанное с денежными отношениями между государством и населением по поводу образования государственных фондов денежных средств.

В ходе развития общественного воспроизводства область финансов стала обособляться. В самостоятельную отрасль научных знаний она оформилась в конце XIX – нач. XX вв. В качестве предмета финансовой науки выступало финансовое хозяйство. Классик финансовой науки Буковецкий Антоний Иосифович писал:

«... финансовая наука есть наука о финансовых хозяйствах, т.е. о хозяйстве, которое ведется государством или самоуправляющимися организмами для приобретения и употребления вещественных предметов, нужных им для выполнения их функций принудительных хозяйств»

Введение в финансовую науку, 1929 г.

Основное содержание финансовой науки состояло в изучении расходов, доходов, бюджета, финансового контроля и финансового управления.

В настоящее время в содержании и структуре финансовой науки произошли существенные изменения. Мировой экономический кризис 20–30-х годов XX в., а также финансово-экономический кризис 2008 г. показали необходимость эффективного управления экономическими процессами не только на макро-, но и на микроуровне. Отсюда вытекает актуальность изучения корпоративных финансов, то есть финансов организаций (предприятий).

Тема 1. Экономическое содержание и назначение корпоративных финансов

Наиболее общим, фундаментальным определением финансов можно считать следующее: *финансы* – совокупность экономических отношений в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Данное определение можно конкретизировать применительно к корпоративным финансам: *финансы организаций (предприятий)* – это совокупность экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов и денежных фондов хозяйствующих субъектов с целью обеспечения их деятельности.

Общепризнано, что финансы являются экономической стоимостной категорией. *К характеризующим их признакам относятся:*

- финансы всегда выражают только денежные отношения между различными субъектами общественного воспроизводства в рамках экономической системы;
- финансовыми становятся лишь те денежные отношения, которые обусловлены фактом существования государства, необходимостью обеспечивать выполнение последним своих функций; финансы имеют государственно-властную (принудительную) форму проявления;
- финансовые отношения всегда имеют перераспределительный характер;
- при помощи финансов происходит формирование и использование централизованных и децентрализованных денежных фондов; расходование средств данных фондов происходит в соответствии с возложенными на государство функциями.

Сущность финансов проявляется в их *функциях*:

- распределительная – связана с распределением и перераспределением ВВП и НДС;
- контрольная – реализуется посредством финансового контроля;

- регулирующая – предусматривает вмешательство государства в процесс воспроизводства через финансы.

Относительно функций корпоративных финансов в отечественной литературе можно найти немало разнообразных мнений. Тем не менее, большинство ученых сходятся в том, что сущность финансов организаций (предприятий) сводима к выполнению ими двух функций: распределительной и контрольной.

Распределительная функция корпоративных финансов заключается в распределении финансовых ресурсов на конкретные цели с обеспечением оптимального сочетания интересов всех участников воспроизводственного процесса (табл. 1). Финансовые отношения должны строиться таким образом, чтобы обеспечивать оптимальное сочетание интересов всех участников.

Корпоративные финансы основаны на ряде принципов:

- *Принцип хозяйственной самостоятельности (принцип хозяйствования)*. Организации осуществляют самостоятельную финансово-хозяйственную деятельность, соответствующую их учредительным документам, что подразумевает определение видов деятельности, источников ее финансирования, направлений инвестирования средств, направлений распределения прибыли и т.д.
- *Принцип материальной ответственности*. В соответствии со ст. 56 ГК РФ организации (кроме финансируемых собственниками учреждений), отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом. За нарушение договорных условий они выплачивают штрафы, пени, неустойки, а в случае полного банкротства – рассчитываются принадлежащим им имуществом.
- *Принцип образования целевых фондов денежных средств и резервов*. Означает необходимость создания: резервов на покрытие возможных убытков (резервные фонды, страховые фонды, резервы по сомнительным долгам, резервы под снижение стоимости материальных активов, резервы под обесценение финансовых вложений и др.); резервов для обеспечения воспроизводства основных фондов (фонд накопления, амортизационный фонд, ремонтный фонд и др.); резервов для обеспечения воспро-

изводства рабочей силы (резервы на предстоящую оплату отпусков, резервы вознаграждений по итогам работы за год и др.); накоплений для расширения объемов деятельности (фонды накопления).

Таблица 1 – Интересы участников воспроизводственного процесса, реализуемые посредством финансов

Участники воспроизводственного процесса	Интересы участников	Интересы организации, предприятия
Учредитель	Получение желаемой доходности на вложенный капитал	Капитализация получаемой прибыли
Работник	Повышение заработной платы	Установление зависимости оплаты труда от полезности производимой продукции и поступающих от ее продажи платежей
Кредитные организации	Рост ссудного процента	Снижение ссудного процента
Государство	Собираемость налогов	Снижение налоговой нагрузки, повышение финансовой устойчивости
Контрагенты	Обоснованное распределение созданной стоимости и прибыли	

- *Принцип разграничения использования финансовых ресурсов.* Финансовые ресурсы должны быть распределены между видами деятельности организации (текущей, инвестиционной, финансовой) – см. таблицу 2. При этом, их основная часть должна обслуживать текущую деятельность.

Таблица 2 – Распределение финансовых ресурсов между видами деятельности организации (предприятия)

Текущая деятельность	Инвестиционная деятельность	Финансовая деятельность
<ul style="list-style-type: none"> • Оплата материалов (сырья, полуфабри- 	<ul style="list-style-type: none"> • Приобретение основных фондов; 	<ul style="list-style-type: none"> • Погашение кредитов и займов;

Текущая деятельность	Инвестиционная деятельность	Финансовая деятельность
<ul style="list-style-type: none"> катов, продукции и пр.); • Оплата труда; • Выплата процентов по заемным средствам; • Расчеты по налогам и социальным выплатам • и т. д. 	<ul style="list-style-type: none"> • Приобретение НМА; • Приобретение ценных бумаг; • Приобретение долей в уставных капиталах других организаций; • Выдача займов другим организациям. 	<ul style="list-style-type: none"> • Погашение обязательств по аренде.

- *Принцип подразделения финансовых ресурсов на собственные и заемные.* В отдельные периоды организации могут испытывать потребность в привлечении заемных финансовых ресурсов в связи с недостатком собственных средств. Соотношение между собственными и заемными финансовыми ресурсами определяется организацией самостоятельно в соответствии с ее финансовой политикой.
- *Принцип обеспечения сохранности финансовых ресурсов и фондов денежных средств.* Организации обязаны обеспечивать их сохранность и эффективное использование. Методы: заключение договоров с работниками о материальной ответственности, установление системы штрафов за неэффективное использование ресурсов и т. д.
- *Принцип плановости.* Обусловлен необходимостью планировать финансовые ресурсы (источники формирования, направления использования) и денежные потоки.
- *Принцип контроля за финансово-хозяйственной деятельностью.* Исходит из необходимости осуществления организациями (предприятиями) финансового контроля.

Структура финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов затронута в таблице описания принципов корпоративных финансов и более подробно описана в теме 2.

Тема 2. Формирование и управление капиталом корпорации

Финансовые ресурсы организации можно определить с точки зрения нескольких подходов:

- финансовые ресурсы – это денежные поступления и денежные доходы;
- финансовые ресурсы – это совокупность денежных средств;
- финансовые ресурсы – это совокупность денежных фондов.

Способом обобщенного отражения совокупности финансовых ресурсов по состоянию на определенную дату является бухгалтерский баланс. Пассив баланса отражает источники финансовых ресурсов, актив баланса показывает, во что они вложены. В определенных случаях учетную стоимость финансовых ресурсов равна валюте баланса. Иногда учитывается величина забалансовых счетов. Например задатки, которые по согласованию с контрагентом могут использоваться в обороте; списанная в убыток задолженность, которая после окончания срока договора все-таки может быть взыскана; объекты основных средств, стоимостью менее двадцати тысяч рублей, которые списаны на затраты, но продолжают использоваться.

Организация может использовать финансовые ресурсы на следующие *цели*:

- получение прибыли;
- отчуждение государству (налоги или страховые взносы);
- личное потребление собственников (дивиденды);
- личное потребление работников (материальная помощь);
- развитие и поддержание непроизводственной сферы в тех случаях, когда ее объекты не используются в предпринимательской деятельности (например, у предприятия на балансе может содержаться база отдыха, предназначенная для оздоровления сотрудников, при этом коммерческие билеты на отдых не предусмотрены).

Капиталом организации признается только та часть финансовых ресурсов, которая используется с целью получения прибы-

ли. По данным бухгалтерского баланса определить величину капитала невозможно – требуется применять расчетные методы.

Классификацию капитала можно провести по нескольким признакам:

1. По источнику формирования –

- собственный капитал и капитал, приравненный к собственному (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, доходы будущих периодов; средства целевого финансирования и кредиторская задолженность, сроки оплаты которой еще не наступили);
- привлеченный капитал (резервы предстоящих расходов; кредиторская задолженность, сроки оплаты которой уже наступили; задолженность в порядке учета взаимных требований; задолженность перед учредителями);
- заемный капитал (займы и кредиты);
- инвестированный капитал, т.е. капитал, предоставленный собственниками и заимодавцами.

2. По участию в кругообороте, ликвидности и объекту инвестирования –

- внеоборотный капитал, т.е. капитал, вложенный во внеоборотные активы;
- основной капитал, т.е. капитал, вложенный в основные средства (поскольку основные средства входят в состав внеоборотных активов, то и основной капитал является частью внеоборотного капитала);
- оборотный капитал, т.е. капитал, вложенный в оборотные активы.

3. По цели использования:

- производственный капитал;
- ссудный капитал.

Интенсивность использования финансового капитала можно определить при помощи системы показателей.

1. *Коэффициент оборачиваемости* (разы) –

$$K_{об} = \frac{S}{\bar{K}},$$

где S – выручка от реализации с учетом косвенных налогов, тыс. руб.;

\bar{K} – среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб.

Среднегодовая стоимость капитала может рассчитываться двумя способами:

$$\bar{K} = (K_H + K_K)/2 \text{ (средняя арифметическая)}$$

или

$$\bar{K} = \left(\frac{1}{2} K_H + K_{01.04} + K_{01.07} + K_{01.10} + \frac{1}{2} K_K \right) / 4$$

(средняя хронологическая)

2. *Капиталоемкость (доли)* –

$$K_{\text{ем}} = \frac{\bar{K}}{S}$$

3. *Продолжительность оборота капитала (дни)* –

$$П_{\text{об.к}} = \frac{360 \times \bar{K}}{S}$$

4. *Продолжительность оборота капитала в отдельных видах активах (дни)* –

$$П_{\text{об.}\bar{A}_{\text{отд}}} = \frac{360 \times \bar{A}_{\text{отд}}}{S}, \text{ где}$$

$\bar{A}_{\text{отд}}$ – среднегодовые остатки отдельных видов активов, тыс. руб.

Анализируя показатели интенсивности использования капитала, следует помнить, что чем быстрее капитал совершит кругооборот, тем больше организация произведет и реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный промежуток времени. Замедление движения капитала вызовет необхо-

димость привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Оборачиваемость капитала зависит от следующих *факторов*:

- Структура капитала – чем большую долю занимает внеоборотный и основной капитал, тем, как правило, ниже коэффициент оборачиваемости и выше продолжительность оборота финансового капитала в целом.
- Скорость оборачиваемости основного и оборотного капитала.
- Объемы деятельности и величина выручки от реализации – чем они больше, тем интенсивнее используется капитал.

Экономический эффект в результате ускорения (замедления) оборачиваемости капитала можно рассчитать по формуле:

$$\text{Э} = \frac{S_1 \times (\text{П}_{\text{об.к}0} - \text{П}_{\text{об.к}1})}{360} \text{ (тыс. руб.)},$$

где S_1 – выручка от реализации в отчетном году, тыс. руб.;

$\text{П}_{\text{об.к}0}$ – продолжительность оборота капитала в базисном году, дни;

$\text{П}_{\text{об.к}1}$ – продолжительность оборота капитала в отчетном году, дни;

+Э – сумма высвобождения средств из оборота;

–Э – сумма дополнительного вовлечения средств в оборот.

Эффективность использования капитала характеризуется показателями его доходности (рентабельности). Общий вид формулы:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\bar{K}} \times 100\% (\%)$$

Рентабельность капитала может быть рассчитана применительно к различным видам капитала, при этом следует использовать различные показатели прибыли (прибыль от продаж, чистая прибыль).

Говоря о финансовом капитале корпорации, следует уделить

внимание такому понятию, как «цена» или «стоимость капитала». *Цена (стоимость) капитала* – общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование определенных объемов финансовых ресурсов. Цена капитала выражается в процентах к объему капитала.

Организация, как правило, финансируется одновременно из нескольких источников, при этом расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, различны для собственного и заемного капиталов.

Издержками на обслуживание собственного капитала являются дивиденды, поэтому цена собственного капитала определяется следующим образом:

$$Ц_{СК} = \frac{Див_{об.а.} + Див_{прив.а.}}{\overline{СК}} \times 100\% (\%),$$

где $Ц_{СК}$ – цена собственного капитала, %;

$Див_{об.а.}$ – дивиденды по обыкновенным акциям, тыс. руб.;

$Див_{прив.а.}$ – дивиденды по привилегированным акциям, тыс. руб.;

$\overline{СК}$ – среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.

К издержкам на обслуживание заемного капитала относят проценты за кредит и другие расходы, предусмотренные условиями кредитного договора. Для долгосрочного кредита это может быть арендная плата по финансовому лизингу, премии по облигационным займам и пр. Для краткосрочного кредита – проценты по векселям, кредитным займам и т.д. Цена заемного капитала определяется по формуле

$$Ц_{ЗК} = \frac{\sum И_{обсл.ЗК}}{\overline{ЗК}} \times 100\% (\%),$$

где $Ц_{ЗК}$ – цена заемного капитала, %;

$\sum И_{обсл.ЗК}$ – суммарная величина всех издержек на обслуживание заемного капитала, тыс. руб.;

$\overline{ЗК}$ – среднегодовая стоимость заемного капитала, тыс. руб.

В общем виде формулу стоимости капитала (Π_K) можно представить так:

$$\Pi_K = \frac{\text{расходы, связанные с привлечением капитала}}{\text{среднегодовая стоимость привлекаемого капитала}} \times 100\% (\%)$$

Поскольку стоимость каждого источника средств различна, общая цена капитала определяется как средневзвешенная величина:

$$\Pi_K = \Pi_{СК} \times d_{СК} \times \Pi_{ЗК} \times d_{ЗК} (\%),$$

где $d_{СК}$ – доля собственного капитала в структуре капитала;

$d_{ЗК}$ – доля заемного капитала в структуре капитала.

В данной формуле цена укрупненной статьи капитала может быть определена как средневзвешенная цен ее отдельных составляющих. Например, цена заемного капитала ($\Pi_{ЗК}$) может быть определена по формуле

$$\Pi_{ЗК} = \Pi_{кред} \times d_{кред} \times \Pi_{КЗ} \times d_{КЗ} (\%),$$

где $\Pi_{кред}$ – цена кредитов;

$d_{кред}$ – доля кредитов в структуре заемного капитала;

$\Pi_{КЗ}$ – цена кредиторской задолженности;

$d_{КЗ}$ – доля кредиторской задолженности в структуре заемного капитала.

Аналогично цену кредитов можно определить как средневзвешенную от цен долгосрочных кредитов и цен краткосрочных кредитов. Подобным образом можно разложить и цену кредиторской задолженности. В итоге получаем иерархическую систему определения цены капитала (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система определения цены капитала

Цена капитала *может рассчитываться для:*

- оптимизации структуры капитала, то есть для определения наилучшего соотношения между источниками средств;
- определения уровня финансовых издержек, необходимого для поддержания или увеличения экономического потенциала;
- обоснования принимаемых инвестиционных решений;
- определения рыночной стоимости организации.

Цена капитала зависит от многих *факторов*. Это спрос и предложение капитала, уровень конкуренции на финансовых рынках, степень развития финансовых рынков, уровень риска финансовых активов и др. Цена капитала связана с его рентабельностью. Рентабельность капитала должна превышать его цену, иначе его использование теряет смысл. Цена капитала является одним из критериев осуществления инвестиционных проектов.

Согласно законодательству Российской Федерации, создать предприятие любой организационно-правовой формы можно только при наличии *собственного капитала*, создание организа-

ции исключительно за счет заемных средств не предусмотрено. Собственный капитал предприятия находит отражение в третьем разделе бухгалтерского баланса – «Капитал и резервы».

В *состав собственного капитала* включаются: уставный капитал, собственные акции и доли, выкупленные у акционеров, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), средства целевого финансирования.

Уставный капитал – это стоимостное выражение совокупного вклада учредителей в имущество организации в размерах, установленных учредительными документами.

Для отдельных организационно-правовых форм законодательно установлен *минимальный размер уставного капитала*. Например, для ПАО – не менее 1000 МРОТ, для АО – не менее 100 МРОТ, для ООО – не менее 10 тыс. руб., для государственного унитарного предприятия – не менее 5000 МРОТ, для муниципального унитарного предприятия – не менее 1000 МРОТ.

Взносы в уставный капитал могут осуществляться как в денежной, так и материальной форме, при этом неденежные вклады подвергаются денежной оценке.

Учредителями акционерных обществ и ООО могут быть иностранные физические и юридические лица. Если иностранный участник вносит вклад в иностранной валюте, то он открывает специализированный счет, на который начисляет валютные средства. После этого происходит их конвертация через уполномоченный банк. Контроль за правильностью указанных операций осуществляет Центральный Банк Российской Федерации. В случае, если иностранный участник осуществляет свой вклад в денежной форме, то контрольные функции возлагаются на таможенные службы.

Для обеспечения интересов собственников и кредиторов предприятия сумма уставного капитала должна соответствовать размеру *чистых активов*, которые рассчитываются как разность между активами, принимаемыми к расчету, и пассивами, принимаемыми к расчету.

Активы, принимаемые к расчету – это стоимость имущества организации за исключением задолженности учредителей по вкладам в уставный капитал, отражаемой в составе дебиторской

задолженности. В случае, если такая задолженность отсутствует, активы, принимаемые к расчету, равны валюте баланса.

Пассивы, принимаемые к расчету, включают:

- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные заемные средства;
- кредиторская задолженность;
- задолженность перед учредителями по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

Таким образом, в расчет не включаются собственный капитал организации и капитал, приравненный к собственному (доходы будущих периодов).

Порядок определения стоимости чистых активов утвержден Приказом Минфина России от 28.08.2014 №84н. В соответствии с ним, чистые активы организации должны быть не менее величины ее уставного капитала. Такое соотношение будет означать, что все вклады учредителей обеспечены реальными активами предприятия.

В успешно функционирующих организациях чистые активы превышают уставный капитал на величину добавочного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли и доходов будущих периодов. В случае, если чистые активы по итогам отчетного года оказываются меньше уставного капитала, то размер уставного капитала следует корректировать (уменьшать до размера, не превышающего стоимость чистых активов). При этом необходимо соблюдать требования, предъявляемые к минимальной величине уставного капитала. Альтернативой уменьшению уставного капитала является решение о ликвидации организации. Необходимо отметить, что данное требование не распространяется на организации, функционирующие первый или второй год.

В необходимых случаях организации могут создавать *резервный капитал*. Для отдельных организаций это является обязательным (ПАО и АО).

Образование резервного капитала происходит за счет отчислений из чистой прибыли предприятия (для акционерных обществ установлен минимальный порог отчислений – ежегодно

минимум 5 % от чистой прибыли до момента достижения резервным капиталом требуемой величины).

Средства резервного капитала *могут направляться*:

- на покрытие убытка организации за отчетный период;
- на погашение облигаций, выпущенных предприятием.

Добавочный капитал может быть сформирован организацией из следующих *источников*:

- прирост стоимости внеоборотных активов, выявленный по результатам их переоценки;
- продажа акций по цене ниже минимальной стоимости (в этом случае добавочный капитал увеличивается на разницу между минимальной ценой и реальной ценой продажи);

Добавочный капитал может *уменьшаться* только в следующих случаях:

- при погашении суммы снижения стоимости внеоборотных активов, выявленного по результатам их переоценки;
- при направлении средств на увеличение уставного капитала;
- при распределении средств между учредителями.

Величина *чистой прибыли* организации формируется по результатам отчетного года и отражается на счете «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», включая финансовые результаты предыдущих лет.

Направления *расходования* прибыли:

- выплата доходов учредителям;
- доведение величины уставного капитала до размера чистых активов;
- создание резервного капитала;
- финансирование мероприятий производственного развития организации;
- финансирование мероприятий социального развития организации, материальная помощь сотрудникам;
- благотворительность, спонсорство.

К собственному капиталу относится также *целевое финансирование*, которое представляет собой средства, полученные из бюджета. Направления расходования средств целевого финанси-

рования всегда оговорены и не могут быть изменены по усмотрению организации.

Несмотря на теоретическую возможность функционирования организации исключительно за счет собственного капитала, на практике практически все предприятия прибегают к использованию *заемных средств*. В соответствии с ГК РФ, заемные средства могут существовать в виде займов, кредитов, финансовой аренды (лизинга).

Займ – это передача одной стороны (заимодавцем) в собственность другой стороне (заемщику) денег или других вещей, определенных родовыми признаками, при этом заемщик обязуется возвратить такую же сумму денег или такое же количество вещей такого же рода и качества. Договор займа считается заключенным с момента передачи займа.

Договор займа может быть заключен как в письменной, так и в устной форме, однако законодательством предусмотрен ряд случаев, в которых письменная форма является обязательной.

Предоставление заемных средств по договору займа может быть платным и бесплатным. Бесплатность займа должна быть оговорена заключенным договором. В случае, если в тексте отсутствует прямое указание на бесплатный характер займа, то он считается платным. Процентная ставка при этом определяется исходя из величины ставки рефинансирования, действующей на дату уплаты долга.

Пользование займом осуществляется на основе следующих *принципов*:

- принцип срочности означает, что займ должен быть возвращен заемщиком в дату, установленную договором, если дата не указана, то заемщик обязан вернуть долг в течение тридцати дней с момента предъявления соответствующего требования заимодавцем;
- принцип возвратности означает, что займ подлежит возврату в полном объеме, и заемщик отвечает перед заимодавцем за полноту возврата займа;
- принцип материальной обеспеченности – заемщик обязан гарантировать заимодавцу возврат займа, а при отказе возврата заимодавец должен иметь основания для изъ-

тия из оборота заемщика незаконно удерживаемых средств.

Кредит – это предоставление банком или иной кредитной организацией (кредитором) денежных средств заемщику, которое осуществляется на условиях, предусмотренных договором.

Отношения кредита в обязательном порядке фиксируются в письменной форме, при этом кредит не может быть бесплатным, то есть заемщик обязуется возратить взятую им сумму денежных средств и уплатить кредитору проценты за их использование.

Кредитование основано на следующих *принципах*:

- срочность;
- возвратность;
- материальная обеспеченность;
- платность.

Таким образом, *кредит имеет ряд отличий от займа*:

- кредит имеет право выдавать только организация, имеющая соответствующую лицензию (кредитная организация); займ может предоставляться любым юридическим или физическим лицом;
- кредит существует только в денежной форме; займ может существовать как в денежной, так и в товарной форме;
- кредит не может быть бесплатным; займ может быть как платным, так и бесплатным;
- кредитный договор всегда имеет письменную форму; займ при определенных условиях может заключаться в устной форме.

Финансовая аренда (лизинг) – это долгосрочная аренда любой неупотребляемой вещи, за исключением земельных участков и других природных ресурсов.

Лицо, предоставляющее объект в аренду, называется арендодателем или лизингодателем, а лицо, берущее объект в аренду, называется арендополучателем или лизингополучателем.

В условиях лизинга объект передается лизингополучателю за плату во временное владение и пользование. В конечном итоге, использование объекта лизинга обходится лизингополучателю

дороже, чем стоимость его обычного приобретения. Однако, лизинг имеет и свои *преимущества*:

- Объект сразу вводится в эксплуатацию без крупных единовременных капиталовложений. Таким образом, высвобождаются финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на решение других задач.
- Лизинговые платежи относятся на затраты производства (в отличие от платежей по кредитам).
- На предмет лизинга не начисляется амортизация.

После окончания срока договора финансовой аренды у организации есть выбор: продлить договор или выкупить предмет лизинга по договорной или остаточной стоимости.

Расходы по оплате процентов за пользование заемными средствами в соответствии с ПБУ 10/99 относятся к операционным расходам.

С 1 января 2002 года в соответствии со ст. 265 НК к внереализационным расходам, уменьшающим доходы в целях налогообложения, относятся расходы в виде выплат процентов по обязательствам любого типа. При этом расходом признается сумма процентов за фактическое время использования заемных средств. В соответствии со ст. 269 НК к таким расходам относятся проценты, отклоняющиеся от среднего уровня не более, чем на 20 %. Если сведения о сопоставимых сделках отсутствуют, то ориентиром служит ставка рефинансирования ЦБ. Для рублевых обязательств ее величина домножается на 1,1, для валютных обязательств производится домножение на 1,15.

Использование заемных средств вызывает *дополнительные расходы*, однако, с другой стороны, привлечение заемного капитала *повышает рентабельность собственных средств*.

Такое приращение рентабельности собственного капитала, получаемое в результате использования заемных средств, носит название «*эффект финансового рычага*».

Эффект финансового рычага (ЭФР) показывает, на сколько процентных пунктов увеличивается рентабельность собственных средств в результате привлечения заемных средств. Определим ЭФР на примере при действующей ставке налога на прибыль организаций в размере 20 % (табл. 3).

Таблица 3 – Расчет ЭФР при действующем налогообложении

Показатели	Вариант I	Вариант II
Сумма актива, тыс. руб.	1000	1000
Сумма пассива, тыс. руб.	1000	1000
в том числе:		
– собственный капитал (СС), тыс. руб.	1000	500
– заемный капитал (ЗС), тыс. руб.	-	500
Нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ), тыс. руб. (сумма балансовой прибыли и процентов за кредит)	200	200
Годовая ставка банковского процента (ст%), %	-	15
Сумма процентов за кредит, тыс. руб.	-	75
Балансовая прибыль, тыс. руб. (= НРЭИ – проценты за кредит)	200	125
Сумма налога на прибыль, тыс. руб. (20% от балансовой прибыли)	40	25
Чистая прибыль, тыс. руб. (= балансовая прибыль – налог на прибыль)	160	100
Рентабельность собственных средств (R _{сс}), % (= чистая прибыль / собственный капитал × 100%)	16	20
Эффект финансового рычага	-	4

На основании расчетов можно сделать следующий вывод: организация, использующая кредит, добивается большей рентабельности собственных средств по сравнению с аналогичной организацией, которая использует лишь собственный капитал.

Определим, каким образом на эффект финансового рычага влияет изменение ставки банковского процента (табл. 4).

Таблица 4 – Влияние ставки банковского процента на ЭФР

Наименование показателя	I	II	III	IV
Сумма актива, тыс. руб.	1000	1000	1000	1000
Сумма пассива, тыс. руб.	1000	1000	1000	1000
– собственный капитал, тыс. руб.	1000	500	500	500
– заемный капитал, тыс. руб.	-	500	500	500
НРЭИ, тыс. руб.	200	200	200	200

Наименование показателя	I	II	III	IV
Годовая ставка банковского процента, %	-	15	22 (↑)	10 (↓)
Сумма процентов за кредит, тыс. руб.	-	75	110	50
Балансовая прибыль, тыс. руб.	200	125	90	150
Сумма налога на прибыль, тыс. руб.	40	25	18	30
Чистая прибыль, тыс. руб.	160	100	72	120
Рентабельность собственных средств, %	16	20	14,4	24
Эффект финансового рычага	-	4	-1,6	8

Очевидно, что при прочих равных условиях, эффект финансового рычага тем выше, чем ниже ставка банковского процента. При повышении годовой ставки банковского процента эффект финансового рычага снижается и, в определенных случаях, может составить отрицательную величину. Например, в варианте структуры капитала III эффект финансового рычага равен -1,6. Это значит, что в данном случае привлечение заемного капитала оказалось экономически не эффективным, в результате рентабельность собственных средств оказалась ниже, чем при варианте структуры капитала I. Снижение ставки банковского процента приводит к повышению эффекта финансового рычага и рентабельности собственных средств. В данном примере привлечение заемного капитала экономически оправданно и эффективно для вариантов II и IV.

Определить ставку процента, при которой ЭФР будет равен нулю, можно при помощи формулы

$$CT\% = \frac{НРЭИ - \frac{СС \times R_{cc}}{1 - 0,2}}{ЗС}$$

Определим, каким образом на эффект финансового рычага влияет изменение структуры капитала (табл. 5).

Таблица 5 – Влияние структуры капитала на ЭФР

Наименование показателя	I	II	III	IV
Сумма актива, тыс. руб.	1000	1000	1000	1000
Сумма пассива, тыс. руб.	1000	1000	1000	1000
– собственный капитал, тыс. руб.	1000	500	100 (↓)	900 (↑)
– заемный капитал, тыс. руб.	-	500	900 (↑)	100 (↓)
НРЭИ, тыс. руб.	200	200	200	200
Годовая ставка банковского процента, %	15	15	15	15
Сумма процентов за кредит, тыс. руб.	-	75	135	15
Балансовая прибыль, тыс. руб.	200	125	65	185
Сумма налога на прибыль, тыс. руб.	40	25	12	37
Чистая прибыль, тыс. руб.	160	100	53	148
Рентабельность собственных средств, %	16	20	52	16,4
Эффект финансового рычага	-	4	36	0,4

Очевидно, что при прочих равных условиях, эффект финансового рычага тем выше, чем выше удельный вес заемного капитала. Наибольший эффект финансового рычага наблюдается в варианте III, при котором доля заемных средств составляет 90%. Наименьший эффект финансового рычага характеризует вариант IV, где удельный вес заемного капитала равен 10%. Естественно, что слишком высокой удельный вес заемного капитала негативно отражается на финансовой устойчивости и независимости организации. Поэтому, принимая решение о структуре капитала, нельзя опираться только лишь на одно значение эффекта финансового рычага.

Оптимальное значение эффекта финансового рычага должно составлять от $1/3$ до $1/2$ общей экономической рентабельности, при этом из расчетов исключаются суммы кредиторской задолженности организации.

Тема 3. Затраты и расходы организаций (предприятий, корпораций)

В экономической литературе нередко понятие «затраты» и «расходы» употребляются в качестве синонимов. Однако ряд исследователей настаивает на необходимости их различения.

Затраты – это использованные организацией в процессе ее деятельности ресурсы, выраженные в денежной форме. Затраты всегда имеют форму актива и, соответственно, всегда отражаются в активе бухгалтерского баланса. Приведем примеры затрат:

- Организация приобрела материалы на сумму 100 тыс. руб., перечислив денежные средства поставщику. Уменьшение суммы денежных средств организации в данном примере компенсируется увеличением материальных ресурсов. Таким образом, валюта баланса не изменилась.
- Приобретенные материалы использованы в производстве. Их стоимость входит в состав НЗП. А далее – в состав готовой продукции. Валюта баланса не меняется.

Расходы – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и/или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации. Исключение составляет уменьшение вкладов по решению участников (собственников имущества). Источник: ПБУ 10/99 «Расходы организации». Следует отметить, что указанное определение не распространяется на кредитные и страховые организации.

Для различения затрат и расходов можно привести следующие *критерии*:

1. Для затрат –
 - наличие факта использования ресурсов;
 - приобретение затратами формы актива.
2. Для расходов –
 - уменьшение экономических выгод организации в результате передачи актива, отсутствие неопределенности в отношении передачи актива, возникновение обязательства перед контрагентом;
 - признание в том отчетном периоде, в котором имело ме-

сто выбытие актива;

- возможность определения суммы расхода.

Важной характеристикой расходов является то, что они влекут за собой уменьшение валюты баланса. Либо в результате осуществления расходов появляется безусловное, не вызывающее сомнений обязательство, исполнение которого повлечет уменьшение валюты баланса.

Если в отношении расходов не исполняется хотя бы одно из перечисленных условий, организация должна признать не расходы, а дебиторскую задолженность (пример – авансы выданные).

Классификация расходов подразумевает их деление на две группы:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности связаны с изготовлением и продажей продукции, продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг. При этом обычным (основным) видом деятельности считается деятельность, предмет которой определен в уставе организации.

Расходы по обычным видам деятельности имеют денежную оценку и отражаются по трем строкам формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах»:

- себестоимость продаж;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Расходы по прочим видам деятельности связаны с осуществлением организацией прочих видов деятельности в случае, когда они не определены в качестве предмета деятельности организации и не связаны с производством и реализацией ТПРУ. Перечень расходов по прочим видам деятельности является открытым. К ним, в частности, относят:

- расходы, связанные с выбытием активов;
- проценты за пользование заемными средствами;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- бесперспективная к взысканию задолженность;

- созданные резервы и проч.

Расходы по прочим видам деятельности имеют денежную оценку и отражаются по двум строкам формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах»:

- проценты к уплате;
- прочие расходы.

Практически все строки формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» заполняются в соответствии с нормами бухгалтерского учета. Исключение составляет текущий налог на прибыль, который переносится из налоговой декларации. Для исчисления налоговой базы по данному налогу организация признает расходы по правилам налогового учета.

Расходы (в налоговом учете) – обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, – убытки), осуществленные организацией-налогоплательщиком. Для признания расходов в налоговом учете требуется соблюдение ряда условий:

- расходы должны быть обоснованы, экономически оправданы и оценены в денежной форме;
- расходы должны быть документально подтверждены;
- расходы должны быть произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Рассмотрим *состав затрат на производство и реализацию продукции* на примере расчета цеховой, производственной и полной себестоимости реализованной продукции (табл. 6). Согласно условию, организация реализует два вида продукции. Распределение косвенных общепроизводственных затрат осуществляется пропорционально прямым затратам. Косвенные общехозяйственные затраты распределяются пропорционально цеховой себестоимости. Косвенные коммерческие затраты распределяются пропорционально производственной себестоимости.

Таблица 6 – Смета затрат на производство и реализацию продукции за месяц, тыс. руб. (цветом залиты расчетные ячейки)

№ п/п	Статья затрат	Сумма затрат, итого	Затраты по видам продукции	
			№1	№2
1	2	3	4	5
1	Прямые затраты (уд. вес прямых затрат)	3900 (100%)	2100 (53,85%)	1800 (46,15%)
1.1	Прямые материальные затраты	3150 (=1800+1350)	1800	1350
1.2	Прямые затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды	750 (=300+450)	300	450
2	Косвенные общепроизводственные затраты	807	435 (=807* 0,5385)	372 (=807* 0,4615)
	ЦЕХОВАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ (доля в цеховой себестоимости)	4707 (=2535+2172) (100%)	2535 (=2100+435) (53,86%)	2172 (=1800+372) (46,14%)
3	Косвенные общехозяйственные затраты	1922	1035 (=1922* 0,5386)	887 (=1922* 0,4614)
	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ (доля в производственной себестоимости)	6629 (=3570+3059) (100%)	3570 (=2535+1035) (53,86%)	3059 (=2172+887) (46,14%)
4	Коммерческие затраты	720 (=436+ 284)	436 (=285+ 151)	284 (=155+ 129)
4.1	Прямые затраты	440 (=285+155)	285 (=75+ 210)	155 (=65+ 90)
-	Затраты на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции	140 (=75+ 65)	75	65
-	Транспортные расходы по доставке продукции	300 (=210+ 90)	210	90
4.2	Косвенные затраты	280	151 (=280* 0,5386)	129 (=280* 0,4614)
	ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	7349 (=4006+3343)	4006 (=3570+ 285+ 151)	3343 (=3059+ 155+ 129)

Приведем *примеры отдельных статей затрат*:

- косвенные общепроизводственные затраты – оплата труда управленческого персонала, амортизация основных средств, содержание и ремонт производственных зданий и сооружений, потери от простоев, порча материальных ценностей и т.п.;
- косвенные общехозяйственные затраты – командировочные расходы, представительские расходы, содержание охраны, содержание и ремонт зданий и сооружений непроизводственного назначения, обслуживание оргтехники, затраты на охрану труда, затраты на переподготовку кадров и т.п.;
- косвенные коммерческие затраты – затраты на рекламу, комиссионные сборы посредническим организациям, оплата труда и социальные нужды.

Организация в своей учетной политике самостоятельно определяет базу распределения косвенных затрат и метод определения себестоимости реализованной продукции, влияя таким образом на финансовый результат, отражаемый в форме бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Рассмотрим указанное утверждение на примере. Вспомогательные данные для расчета представлены в таблице 7. Расчет произведен в таблице 8.

Таблица 7 – Вспомогательные данные для расчета финансового результата от реализации продукции, тыс. руб. (цветом залиты ячейки, значения в которые перенесены из таблицы 6)

№ п/п	Показатель	Продукция		Всего
		№1	№2	
1	Цеховая себестоимость	2535	2172	4707
2	Косвенные общехозяйственные расходы	1035	887	1922
3	Производственная себестоимость	3570	3059	6629
4	Реализовано продукции, %	70	80	-
5	Коммерческие затраты	436	284	720
6	Выручка (нетто)	3510	2990	6500

Таблица 8 – Влияние учетной политики организации на прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. (цветом залиты расчетные ячейки)

Показатель	Вид себестоимости, по которой продукция отражается в форме №2	
	цеховая	производственная
1. Выручка (нетто) от продажи ТПРУ	6500	6500
по продукции №1	3510	3510
по продукции №2	2990	2990
2. Себестоимость продаж	3513 (=1775+1738)	4946 (=2499+2447)
по продукции №1	1775 (=2535×0,7)	2499 (=3570×0,7)
по продукции №2	1738 (=2172×0,8)	2447 (=3059×0,8)
3. Валовая прибыль	2987 (=6500-3513)	1554 (=6500-4946)
4. Коммерческие расходы (переносим из таблицы 6)	720	720
5. Управленческие расходы (косвенные общехозяйственные затраты из таблицы 6)	1922	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	345 (=2987-720-1922)	834 (=1554-720)

Таким образом, отражая себестоимость реализованной продукции либо по цеховой, либо по производственной себестоимости, организация может оказывать существенное воздействие на получаемый финансовый результат.

Управление затратами и расходами представляет собой деятельность по осознанному воздействию на их величину с целью их минимизации.

К числу основных *методов управления расходами и затратами* относят анализ, бухгалтерский и управленческий учет, финансовое планирование, финансовое регулирование, финансовый контроль.

Анализ расходов и затрат включает в себя следующие направления:

- анализ общей суммы расходов;

- анализ отдельных видов расходов;
- анализ отдельных статей расходов;
- анализ структуры расходов;
- анализ динамики расходов;
- анализ показателей деловой активности;
- анализ эффективности использования ресурсов организации и анализ рентабельности издержек.

Рассмотрим подробнее две последних составляющих. Анализ показателей деловой активности включает в себя расчет следующих значений:

1. Коэффициент соотношения расходов по обычным видам деятельности и затрат, связанных с производством продукции –

$$K_{p/c} = \frac{C/C+KР+УР}{\overline{НЗП}},$$

где C/C – себестоимость;

KР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

$\overline{НЗП}$ – среднегодовая стоимость незавершенного производства (в составе строки 1210 бухгалтерского баланса).

2. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов (ТМЗ) –

$$K_{об. \text{ ТМЗ}} = \frac{C/C+KР+УР}{\overline{\text{ТМЗ}}},$$

где $\overline{\text{ТМЗ}}$ – среднегодовая стоимость товарно-материальных запасов.

3. Оборот товарно-материальных запасов в днях –

$$P_{об. \text{ ТМЗ}} = \frac{\overline{\text{ТМЗ}} \times Д}{C/C+KР+УР},$$

где Д – продолжительность периода (20, 60, 90 или 360 дней)

Эффективность использования ресурсов организации (Э) определяется по формуле

$$\text{Э} = \frac{Д}{Р},$$

где Д – доходы организации;
Р – расходы организации.

Рентабельность издержек рассчитывается по формуле

$$R = \frac{\text{ПП}}{С/С+КР+УР} \times 100\%,$$

где ПП – прибыль от продаж.

Тема 4. Доходы корпораций (предприятий, организаций)

В общем виде *доходы организации* – это денежные средства или материальные ценности, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени.

Исходя из данного определения формулируют два признака доходов:

- факт получения денежных средств или факт оприходования имущества;
- доходы выступают экономическим результатом деятельности организации.

В мировой и российской практике доходы, как правило, признаются методом начисления, то есть признание происходит в том периоде, в котором они фактически имели место, вне зависимости от времени получения денежных средств или других ценностей.

В соответствии с ПБУ 9/99 понятие доходов можно сформулировать следующим образом: это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов учредителей.

Критериями доходов являются:

- произошло увеличение экономических выгод в результате совершения конкретной операции;
- осуществлен переход права собственности на товар или продукцию (если речь идет об услугах, то заказчик должен принять выполненный объем работ);
- имеет место увеличение капитала, то есть растет валюта баланса;
- признание происходит в том периоде, в котором имело место получение актива или погашение обязательства;
- присутствует возможность определения как суммы доходов, так и суммы расходов, которые были произведены для получения доходов.

Признать поступление доходом можно только в том случае, когда оно удовлетворяет всем перечисленным критериям.

Классификация доходов проводится по нескольким признакам:

1. По масштабной базе –

- Совокупный доход (суммарный, общий, валовый) – это доход, полученный организацией за определенный период по всем видам осуществляемой деятельности.

- Средний доход – это доход в расчете на единицу продукции (равен средней цене реализации ТПРУ без учета акцизов и НДС).

- Предельный доход – это величина, которая характеризует прирост совокупного дохода при увеличении объема продаж на одну единицу.

2. По сфере деятельности –

- Доходы от обычных видов деятельности – это доходы, полученные от тех видов деятельности, которые определены в уставе организации и осуществляются в соответствии с уставными целями и задачами.

- Доходы по прочим видам деятельности: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, вытекающих из патентов, изобретений и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставном капитале других организаций; прибыль,

полученная от совместной деятельности (например, по договору товарищества); поступления, связанные с реализацией объектов основных средств; поступления в виде платы за пользование временно свободными денежными средствами предприятия (в том числе проценты, уплачиваемые банком за пользование средствами предприятия, находящимися на его счете); штрафы, пени, неустойки, уплачиваемые контрагентами за нарушение договорных условий; получение активов в безвозмездном порядке; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде; суммы задолженностей, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; доходы, полученные в результате действия чрезвычайных обстоятельств.

3. Для целей налогообложения –

- Доходы от реализации ТПРУ и имущественных прав: выручка от реализации ТПРУ, выручка от реализации ранее приобретенных товаров, выручка от реализации имущественных прав. При расчете указанных доходов из их величины вычитаются косвенные налоги и акцизы.

- Внереализационные доходы – прочие доходы, не относимые к доходам от реализации.

Для целей налогообложения определение величины доходов происходит в соответствии с нормами налогового учета. Порядок признания доходов организация выбирает самостоятельно. Это может быть кассовый метод или метод начисления. Выбранный метод обязательно отражается в учетной политике предприятия. При *методе начисления* доходы признаются в том периоде, в котором они имели место, вне зависимости от фактического времени поступления денежных средств или имущества. При *кассовом методе* датой получения доходов признается день поступления денежных средств или иного имущества. Порядок признания доходов в соответствии с положениями налогового учета применяется исключительно для исчисления налога на прибыль.

4. По периоду признания –

- Доходы отчетного периода – это доходы, полученные в текущем периоде и признанные в текущем периоде.

- Доходы будущих периодов – это доходы, которые будут признаны в будущих периодах, поступление денежных средств

или имущества по которым произошло в текущем периоде. Пример 1: организацией в безвозмездном порядке получено сырье и материалы; при оприходовании материалов их стоимость считается доходами будущих периодов; признание дохода происходит при списании материалов в производство или при ином выбытии. Пример 2: Организацией безвозмездно получены основные средства; при получении основных средств их стоимость отражается в доходах будущих периодов; признание доходов по ним происходит при начислении амортизации (частями).

- Доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году, возникают, когда факт получения дохода относится к прошедшим периодам, но при этом его выявление произошло в текущем периоде. Обязательным условием для признания таких доходов является наличие документального подтверждения.

Говоря о доходах организации, требуется определиться с понятием *выручки*. В самом общем случае под выручкой понимается стоимость реализованных ТПРУ. Она может признаваться по методу начисления или по кассовому методу.

При *методе начисления* датой получения выручки является момент реализации ТПРУ. В случае, если оплата за продукцию была произведена в этот же момент и в полном объеме, сумма выручки находит отражение по строке «денежные средства» второго раздела бухгалтерского баланса. Если оплата за реализованные ТПРУ предполагается позднее, сумма выручки отражается в составе дебиторской задолженности. Если оплата произведена частично, то выручка распределяется между строками «денежные средства» и «дебиторская задолженность» бухгалтерского баланса.

При *кассовом методе* выручка определяется, как сумма денежных средств, поступивших в кассу или на расчетный счет, за реализованные ТПРУ.

Различают два *вида* выручки:

- Выручка от основных видов деятельности – это поступления от реализации продукции или товаров, выполнения работ и оказания услуг.
- Выручка от прочих видов деятельности – это поступления, связанные с реализацией иных имущественных и не

имущественных прав, а также с реализацией имущества, не являющимся результатом собственной производственной деятельности организации (например, продажа основных средств).

Ряд причин обуславливает необходимость *планирования доходов и выручки*:

- они являются источником покрытия затрат;
- они являются источником финансовых ресурсов, в том числе прибыли;
- они характеризуют деятельность организации;
- они определяют рентабельность и деловую активность предприятия;
- они лежат в основе разработки финансовых планов.

Определить предполагаемую величину дохода и выручки можно методом прямого счета и расчетным методом.

В основе *метода прямого счета* лежит линейная зависимость между доходом и средней ценой реализации продукции с объемом реализации продукции. В этом случае доход от реализации продукции определяется, как средняя цена реализации продукции без акцизов и НДС, умноженная на объем реализации продукции:

$$D_p = \bar{C} \times V,$$

где D_p – доход от реализации ТПРУ, руб.;

\bar{C} – средняя цена реализации продукции без акцизов и НДС, руб.;

V – объем реализации продукции, ед.

Например, предприятие реализует однородную неподакцизную продукцию, облагаемую НДС по ставке 18%. Средняя цена реализации без НДС – 300 рублей за единицу. Объем реализации составляет 120 тыс. единиц. Определим планируемый доход от реализации и планируемую выручку:

$$D_p = 300 \times 120000 = 36000 \text{ тыс. руб.}$$

$$B = 36000 \times 1,18 = 42480 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, на величину выручки непосредственное влияние оказывают НДС и акцизы. Перечень подакцизной продукции в Российской Федерации не широк, в то же время любая продукция облагается НДС (ставки НДС: 18 %, 10 %, 0 %).

При планировании доходов от реализации расчетным методом учитываются:

- остатки готовой продукции на начало ($O_{\text{ТП}_{\text{на нач.}}}$) и конец периода ($O_{\text{ТП}_{\text{на кон.}}}$);
- объемы произведенной и реализованной продукции (T).

Доходы от реализации рассчитываются как сумма остатков готовой продукции на начало периода и произведенной товарной продукции в ценах реализации, за вычетом остатков готовой продукции на конец периода:

$$D_p = O_{\text{ТП}_{\text{на нач.}}} + T - O_{\text{ТП}_{\text{на кон.}}}$$

Например, предприятие реализует однородную неподакцизную продукцию, облагаемую НДС по ставке 18 %. Представим исходные данные для расчетов в таблице 9.

Таблица 9 – Исходные данные для определения планируемого дохода и выручки расчетным методом

Показатель	4 квартал 2014 года	2015 год	4 квартал 2015 года
Средняя цена реализации продукции без НДС, руб.	1500	1650	1700
Объем реализации, тыс. ед.	400	1690	430

2014 г. является отчетным, 2015 г. – планируемым. Предположим, что на начало 2015 г. фактический остаток готовой продукции составляет 50 тыс. ед. На предприятии установлена норма запаса – 12 дней.

1. Определим стоимость готовой продукции, которую планируется произвести в 2015 г., в ценах реализации без НДС:

$$T = 1650 \times 1690 = 2788500 \text{ тыс. руб.}$$

2. Определим фактический остаток готовой продукции на начало 2015 г. в ценах реализации без НДС:

$$O_{\text{ТП на нач.}} = 50 \times 1650 = 82500 \text{ тыс. руб.}$$

3. Определим планируемый остаток готовой продукции на конец 2015 г. в ценах реализации без НДС:

$$O_{\text{ТП на кон.}} = 1700 \times 430 \times \frac{12}{90} = 97467 \text{ тыс. руб.}$$

4. Определим планируемый доход от реализации в 2015 г.:

$$D_p = 82500 + 2788500 - 97467 = 2773533 \text{ тыс. руб.}$$

5. Определим планируемую выручку:

$$B = 2773533 \times 1,18 = 3272769 \text{ тыс. руб.}$$

Направления повышения дохода и выручки связаны с воздействием на ряд *факторов*, представленных в таблице 10.

Таблица 10 – Факторы, влияющие на выручку и доход от реализации ТПРУ

Фактор	Влияние на выручку	Влияние на доход от реализации
Количество реализованной продукции	+	+
Ассортимент	+	+
Качество продукции	+	+
Цена единицы продукции	+	+
Сроки оплаты	+	+
Соблюдение платежной дисциплины	+	–
Основание прекращения обязательств	+	–
Обложения продукции косвенными налогами или акцизами	+	–
Ставка косвенных налогов	+	–

Тема 5. Прибыль корпораций (предприятий, организаций)

Прибыль по своей экономической сути представляет собой форму стоимости прибавочного продукта и выполняет ряд *функций*:

- воспроизводственная (прибыль – основной источник расширенного воспроизводства);
- распределительная (прибыль – источник формирования фондов накопления и потребления);
- накопления (прибыль – основной источник прироста собственного капитала организации);
- стимулирующая (прибыль побуждает организацию к максимизации экономических выгод);
- контрольная (прибыль характеризует результативность деятельности предприятия);
- социально-экономическая (прибыль – источник повышения благосостояния собственников и источник социальных благ для работников);
- формирование ресурсов государственного бюджета (прибыль – источник формирования доходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ).

В процессе деятельности организации формируются следующие *виды прибыли*: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль, подлежащая налогообложению, чистая прибыль, нераспределенная прибыль, операционная прибыль до вычета амортизации, операционная прибыль, чистая операционная прибыль, экономическая прибыль, прибыль на акцию.

Все названные виды прибыли рассчитываются по общей формуле финансового результата хозяйствующего субъекта, которая может быть представлена как *разность между его доходами и расходами*. Различие сводится к тому, какие именно доходы и расходы учитываются при определении того или иного финансового результата. В случае превышения доходов над расходами финансовый результат именуется *прибылью*, в обратном случае – *убытком*.

В форме бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» рассчитываются четыре вида прибыли:

1. *Валовая прибыль (ВП)* –

$$\text{ВП} = \text{выручка} - \text{себестоимость}$$

2. *Прибыль от продаж (ПП)* –

$$\text{ПП} = \text{ВП} - \text{коммерческие расходы} - \text{управленческие расходы}$$

3. *Прибыль до налогообложения (ПН)* –

$$\begin{aligned} \text{ПН} = & \text{ПП} + \text{проценты к получению} - \text{проценты к уплате} \\ & + \text{доходы от участия в деятельности других организаций} \\ & + \text{прочие доходы} - \text{прочие расходы} \end{aligned}$$

4. *Чистая прибыль (ЧП)* –

$$\text{ЧП} = \text{ПН} - \text{текущий налог на прибыль} + \text{ОНА} - \text{ОНО}$$

Прибыль (убыток) является абсолютным показателем, характеризующим эффективность деятельности организации. В качестве относительного показателя используется *рентабельность (убыточность)*. В общем виде рентабельность показывает, сколько прибыли приходится на 1 руб. потребляемых ресурсов. Таким образом, она характеризует отдачу от их использования. Формулы расчета отдельных показателей рентабельности приведены в таблице 11.

Таблица 11 – Формулы расчета отдельных показателей рентабельности

Показатель	Формула расчета
Рентабельность активов	= чистая прибыль / среднегодовая стоимость активов × 100%
Рентабельность капитала	= чистая прибыль / среднегодовая стоимость капитала × 100%
Рентабельность чистых активов	= чистая прибыль / среднегодовая сто-

Показатель	Формула расчета
	имущество чистых активов $\times 100\%$
Чистая прибыль на акцию	$= \text{чистая прибыль} / \text{количество обыкновенных акций в обращении}$
Рентабельность продаж по валовой прибыли	$= \text{валовая прибыль} / \text{выручка} \times 100\%$
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	$= \text{прибыль от продаж} / \text{выручка} \times 100\%$
Рентабельность продаж по чистой прибыли	$= \text{чистая прибыль} / \text{выручка} \times 100\%$
Рентабельность продукции	$= \text{валовая прибыль} / \text{себестоимость} \times 100\%$

Распределение прибыли входит в систему распределительных отношений организации. Направления и пропорции распределения во многом определяют развитие организации и эффективность ее деятельности.

Каждый вид прибыли распределяется на определенные направления. Кроме того, для каждой организационно-правовой формы предприятий законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, основанный на особенностях их внутреннего устройства и регулирования деятельности.

В общем виде, можно указать следующие *направления распределения прибыли*:

1. Валовая прибыль распределяется на налоги, платежи в государственные внебюджетные фонды.

2. Прибыль от продаж может служить источником покрытия прочих расходов.

3. Прибыль до налогообложения распределяется на уплату налога на прибыль и финансовых санкций за нарушение обязательств по его исчислению и уплате.

4. Чистая прибыль распределяется на выплату доходов (дивидендов) собственникам (акционерам), на доведение величины уставного капитала до размера чистых активов, на создание резервного капитала, на финансирование производственной деятельности, на финансирование социального развития организации, на спонсорство и благотворительность, на создание специализированных фондов.

В связи с тем, что прибыль является важнейшим показателем, характеризующим эффективность деятельности организации, большое внимание уделяется ее планированию.

Планирование прибыли осуществляется в разрезе отдельных видов деятельности: основной, операционной, инвестиционной, финансовой, поскольку каждая из них имеет свои особенности.

Планирование прибыли от основной и операционной деятельности осуществляется методом прямого счета, аналитическим методом и методом на основе CVP-анализа.

Наиболее распространенным является *метод прямого счета*, при котором планируемая прибыль определяется как разница между доходами и расходами по всем направлениям деятельности предприятия. При использовании данного метода необходимо учитывать прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового периода. Достоинством метода прямого счета является его простота, однако его применение рекомендуется лишь в определенных случаях:

- при обосновании создания нового предприятия;
- при обосновании расширения действующего предприятия
- при обосновании проекта;
- при небольшом ассортименте продукции
- при планировании на краткосрочный период.

Аналитический метод планирования прибыли основан на построении многофакторных моделей и учитывает влияние различных факторов на результаты деятельности предприятия: объем реализации продукции, цены реализации, ассортимент, себестоимость, качество продукции. Тем не менее, аналитический метод не способен в достаточной степени учесть все изменяющиеся условия хозяйствования и считается менее точным по сравнению с методом прямого счета.

Использование *метода на основе CVP-анализа* базируется на утверждении зависимости плановой операционной прибыли от базисного уровня операционной прибыли, темпов изменения выручки и эффекта операционного рычага.

При *планировании прибыли от прочей деятельности* (инвестиционной и финансовой) исходными предпосылками являются

показатели долгосрочного финансового планирования, действующая система налогообложения, средние процентные ставки по кредитам и депозитам на финансовом рынке, результаты анализа данных видов деятельности за ряд лет и т.д.

Тема 6. Организация оборотных средств корпораций (предприятий, организаций)

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию необходимы *оборотные средства (оборотные активы)* – материально-вещественные ценности, используемые в качестве предметов труда в натуральной форме и полностью переносящие свою стоимость на создаваемый продукт.

Состав оборотных активов представлен:

- запасами;
- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторской задолженностью;
- финансовыми вложениями;
- денежными средствами;
- прочими оборотными активами.

Структура оборотных активов определяется соотношением между отдельными видами оборотных средств. Она существенно различается на предприятиях различных сфер деятельности. Например, значительная доля запасов характерна для сельскохозяйственных организаций (около 70%), предприятий промышленности и строительства (25-30%).

В совокупности оборотные активы образуют *оборотные фонды* предприятия, которые находят свое отражение во втором разделе бухгалтерского баланса «Оборотные активы». По роли в воспроизводственном процессе оборотные фонды подразделяют на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды – это часть средств производства, вещественные элементы которых в процессе труда, в отличие от основных фондов, расходуются в каждом производственном цикле, а их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства. Они *включают*:

- производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, тара, топливо, запчасти, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия);
- незавершенное производство;
- полуфабрикаты собственного производства.

Фонды обращения обслуживают сферу обращения (снабжение и реализация ТПРУ). К ним *относятся*:

- готовая продукция на складе;
- товары отгруженные, но не оплаченные покупателями;
- средства в расчетах (дебиторская задолженность);
- денежные средства в кассе и на банковских счетах.

В процессе своего кругооборота оборотные средства последовательно принимают различные формы стоимости: денежную – товарную – производительную – товарную – денежную. Ускорение кругооборота оборотных средств положительно влияет на осуществление предпринимательской деятельности, в то время как их замедление и чрезмерное накопление чревато затруднениями в финансировании расходов. Поэтому *оценка эффективности использования оборотных средств* осуществляется с привлечением системы экономических показателей, характеризующих их оборачиваемость.

Оборачиваемость оборотных средств – это продолжительность их полного кругооборота с момента приобретения до выхода и реализации готовой продукции.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется следующими *показателями*:

1. *Коэффициент оборачиваемости оборотных средств* – характеризует количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период, а также показывает, какой объем реализованной продукции приходится на 1 руб. оборотных средств –

$$k_{об} = \frac{В}{\overline{ОбС}},$$

где В – выручка от реализации ТПРУ, руб.;

$\overline{ОбС}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.

2. Коэффициент закрепления оборотных средств – показывает, сколько оборотных средств требуется для получения 1 руб. реализованных ТПРУ –

$$k_3 = \frac{\overline{\text{ОбС}}}{\text{В}}$$

Коэффициент закрепления представляет собой величину, обратную коэффициенту оборачиваемости:

$$k_3 = \frac{1}{k_{\text{об}}}$$

3. Продолжительность оборота оборотных средств – величина, характеризующая среднюю длительность одного оборота оборотных средств в днях –

$$T_{\text{об}} = \frac{\overline{\text{ОбС}} \times \text{Д}}{\text{В}},$$

где Д – продолжительность периода (30, 90, 360 дней)..

Эффект от ускорения оборачиваемости оборотных средств можно сформулировать следующим образом:

- при одной и той же массе оборотных средств за аналогичный период времени можно получить больший объем реализованных ТПРУ;
- для получения за аналогичный период времени такого же объема реализованных ТПРУ предприятию требуется меньше оборотных средств.

Рассмотрим анализ эффективности использования оборотных средств на примере (см. таблицу 12).

Таблица 12 – Оценка эффективности использования оборотных средств (ячейки, залитые цветом, являются расчетными)

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Выручка от реализации ТПРУ, тыс. руб.	520	545
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	83	85
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	= 520 / 83 = 6,26	= 545 / 80 = 6,81
Коэффициент закрепления оборотных средств, руб./руб.	= 83 / 520 = 0,16	= 80 / 545 = 0,15
Продолжительность оборота оборотных средств, дни	= 83 / 520 * 360 = 57,46	= 80 / 545 * 360 = 52,84

Сформулируем вывод: в отчетном году произошло повышение эффективности использования оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости стал составлять 6,81 против значения базисного года на уровне 6,26. Продолжительность оборота, напротив, сократилась с 57 до 53 дней. Уменьшилась сумма оборотных средств, необходимая для получения 1 руб. реализованных ТПРУ – с 0,16 руб. до 0,15 руб. Подобную динамику следует оценить положительно. Связать ее можно с увеличением выручки и сокращением среднегодовой стоимости оборотных средств предприятия.

Определение потребности корпораций в оборотных средствах устанавливается в процессе их нормирования, целью которого является определение рационального размера оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения. Потребность в собственных оборотных средствах для каждой корпорации определяется при составлении финансового плана. Размер собственных оборотных средств зависит от объема производства, условий снабжения и сбыта, ассортимента производимой продукции и применяемых форм расчетов.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них поло-

жена смета затрат на производство ТПРУ на планируемый период. Для определения норматива принимается во внимание среднесуточный расход нормируемых элементов в денежном выражении. По производственным запасам среднесуточный расход рассчитывается по соответствующей статье сметы затрат на производство; по незавершенному производству – исходя из себестоимости валовой или товарной продукции; по готовой продукции – на основании производственной себестоимости товарной продукции.

Определение потребности организации в оборотном капитале может осуществляться при помощи нескольких *методов*:

- аналитический метод;
- метод коэффициентов;
- метод прямого счета.

Аналитический метод заключается в укрупненном расчете оборотного капитала и учитывает изменение выручки и оборачиваемости оборотного капитала. Пример расчета среднегодовой величины оборотного капитала на планируемый год с применением аналитического метода представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Определение потребности организации в оборотном капитале с использованием аналитического метода (ячейки, залитые цветом, являются расчетными)

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Исходные данные		
Выручка от реализации ТПРУ, тыс. руб.	45 600	
Темп роста выручки, %	–	110
Среднегодовая величина оборотного капитала, тыс. руб.	23 400	
Коэффициент закрепления, руб./руб.	0,51 (= 23 400 / 45 600)	
Продолжительность оборота оборотного капитала, дни	185 (= 23 400 / 45 600 × 360)	170
Изменение продолжительности оборота оборотного капитала, %	–	91,89 (= 170 / 185 ×

Показатель	Базисный год	Отчетный год
		100%)
Расчет потребности предприятия в оборотных средствах		
Коэффициент закрепления на планируемый год, руб./руб.		0,47 (= 0,51 × 91,89 / 100%)
Среднегодовая величина оборотного капитала на планируемый год, тыс. руб.		23 726 (= 45 600 × 0,47 × 110 / 100%)

Аналогичным образом при использовании аналитического метода может применяться не коэффициент закрепления, а коэффициент оборачиваемости (с учетом соответствующих корректировок).

Применение аналитического метода целесообразно в случае, когда существенных изменений в условиях работы организации не предвидится, а вложения оборотного капитала в запасы и затраты значительны.

Метод коэффициентов основан на планировании двух видов оборотных активов:

- первая группа – оборотные активы, зависящие от изменения объема производства (например, сырье, материалы, готовая продукция и т.д.);
- вторая группа – оборотные активы, не зависящие от изменения объема производства.

Среднегодовая величина оборотного капитала для первой группы определяется исходя из ее размера в базисном году, темпов роста производства и возможного ускорения оборачиваемости оборотного капитала. Для второй группы среднегодовая величина оборотного капитала планируется на уровне их фактических средних остатков. Среднегодовая величина всего оборотного капитала представляет собой сумму двух рассчитанных величин. Пример расчета среднегодовой величины оборотного капитала на планируемый год с применением метода коэффициентов представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Определение потребности организации в оборотном капитале с использованием метода коэффициентов (ячейки, залитые цветом, являются расчетными)

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Исходные данные		
Изменение объема производства, %	–	110
Среднегодовая величина оборотного капитала, тыс. руб., в т.ч.:	23 400	
Первой группы	18 500	
Второй группы	4 900	
Изменение продолжительности оборота оборотного капитала, %	–	91,89
Расчет потребности предприятия в оборотных средствах		
Среднегодовая величина оборотного капитала первой группы на планируемый год, тыс. руб.	18 700 (= 18 500 × 1,1 × 0,9189)	
Среднегодовая величина оборотного капитала второй группы на планируемый год, тыс. руб.	4 503 (= 4 900 × 0,9189)	
Среднегодовая величина оборотного капитала на планируемый год, тыс. руб.	23 203 (= 18 700 + 4 503)	

Метод коэффициентов является более точным по сравнению с аналитическим методом, однако, наибольшей точностью обладает *метод прямого счета*. Он исходит из необходимости определения потребности в нормируемых и ненормируемых оборотных средствах. Этапы метода прямого счета сводятся к следующему:

- установление норм производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции;
- определение частного норматива оборотных средств в производственных запасах, незавершенном производстве, готовой продукции, расходах будущих периодов;
- расчет совокупного норматива оборотных средств для всех видов нормируемых оборотных средств (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, расходы будущих периодов);

- определение потребности в оборотных средствах и оборотном капитале для каждого вида ненормируемых оборотных средств;
- расчет общей потребности в оборотном капитале и оборотных средствах;
- определение источников формирования оборотного капитала.

Тема 7. Управление внеоборотным капиталом корпораций (предприятий, организаций)

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию необходимы не только оборотные средства, но и *внеоборотные активы*, представляющие собой долгосрочные активы, используемые в качестве средств труда в течение более, чем 12 месяцев. Внеоборотные активы находят отражение в первом разделе бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы». Финансовый капитал, авансированный во внеоборотные активы, называют внеоборотным капиталом.

Внеоборотные активы характеризуются рядом положительных особенностей:

- практически не подвержены потерям от инфляции;
- практически не подвержены коммерческому риску;
- способны генерировать стабильную прибыль, обеспечивая выпуск ТПРУ в соответствии с конъюнктурой рынка;
- способны снижать потери запасов товарно-материальных ценностей предприятия в процессе их хранения;
- обладают большими резервами расширения объемов операционной деятельности в период роста рынка.

Вместе с тем, внеоборотные активы имеют ряд недостатков:

- подвержены моральному износу;
- тяжело поддаются оперативному управлению из-за недостаточной изменчивости структуры в близкой перспективе;
- относятся к группе слаболиквидных активов и не могут служить средством обеспечения потока платежей, об-

служивающего операционную деятельность предприятия.

В составе внеоборотных активов организации выделяют внеоборотные операционные активы (материальные фонды производственного назначения, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности) и неоперационные внеоборотные активы (долгосрочные финансовые вложения, основные фонды производственного назначения, а также внеоборотные активы, приобретенные для будущего использования) – см. рисунок 2.

Внеоборотные операционные активы – долгосрочные активы, используемые в качестве средств труда для ведения операционной деятельности в течение периода более 12 месяцев.

Неоперационные внеоборотные активы – долгосрочные активы, не участвующие в операционной деятельности, а также приобретенные для будущего использования.

В соответствии с «Общероссийским классификатором основных фондов» ОК 013-94, утвержденным постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 г, №359, активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода (не менее года) для производства ТПРУ, являются *основными фондами*. Стоимость основных фондов в процессе их использования снижается в результате износа, однако в бухгалтерском балансе они находят свое отражение по первоначальной стоимости.

Материальные основные фонды производственного назначения – это материальные ценности, используемые в качестве средств труда при производстве ТПРУ, для управленческих нужд или для предоставления за плату во временное пользование в течение периода, превышающего 12 месяцев (либо на протяжении одного операционного цикла, если он более 12 месяцев) и переносящие свою стоимость на создаваемый продукт путем амортизационных отчислений.



Рисунок 2 – Состав внеоборотных активов организации

Материальные основные фонды непроизводственного назначения – материальные ценности, которые не используются при производстве ТПРУ, для управленческих нужд или иным образом для получения дохода.

Структура внеоборотных активов определяется соотношением между отдельными видами внеоборотных активов. Она может существенно различаться на предприятиях различных сфер деятельности. Как правило, значимое место в структуре внеоборотных активов занимают *основные средства* – денежные средства, авансированные в материальные основные фонды, земельные участки, объекты природопользования, капитальные вложения, которые находятся в собственности организации или взяты в

аренду. Капитал, авансированный в основные средства, носит название *основного капитала*.

Экономическое содержание основного капитала раскрывается через следующие признаки:

- денежные средства изымаются из хозяйственного оборота, поскольку вкладываются в немобильные активы;
- вложение денежных средств имеет своей целью получение прибыли;
- вложения носят долгосрочный характер (более 12 месяцев).

Инвестиции в основной капитал – это долгосрочные (не менее 12 месяцев) вложения в основные средства, ориентированные на получение прибыли. Инвестором может выступать фирма, фонд, физическое лицо или государство. Инвестиционный процесс представляет собой любые операции по управлению ресурсами организации с целью увеличения ее финансового капитала. Инвестиции могут быть представлены денежными средствами, акциями или другими ценными бумагами, правами на имущество, правами на пользование природными ресурсами, технологиями, кредитами, лицензиями, нематериальными активами.

В процессе эксплуатации основных средств, их стоимость переносится на создаваемые ТПРУ частями при помощи *амортизации*. Амортизационные отчисления представляют собой часть стоимости основных средств, включаемую в себестоимость ТПРУ исходя из установленного срока полезного использования и способа начисления амортизации.

В ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предусмотрены четыре *способа начисления амортизации*:

1. *Линейный способ* (равномерный), при котором годовая сумма амортизационных отчислений определяется на основе первоначальной (или восстановительной) стоимости объекта и годовой нормы амортизации, рассчитанной исходя из срока его полезного использования. Применение данного метода целесообразно в условиях стабильного, ритмичного производства при равномерном использовании объекта основных средств в течение всего срока его полезного использования, а также при его неподверженности морального износу.

2. *Способ уменьшаемого остатка* (ускоренный), при котором годовая сумма амортизационных отчислений определяется на основе остаточной стоимости объекта основных средств на начало года, а также нормы амортизации, исчисленной исходя из срока его полезного использования и коэффициента ускорения (от 1 до 3). Этот способ целесообразно применять только в случае наличия повышающего коэффициента. Сами коэффициенты устанавливаются федеральными органами исполнительной власти РФ и НК РФ. Увеличение суммы амортизации в первые годы эксплуатации объекта основных средств объясняется возможностью достижения более высокой производительности труда, улучшением качества продукции. Однако срок погашения первоначальной стоимости объекта значительно удлиняется, поскольку организация будет продолжать начисление амортизации и по истечении срока его полезного использования.

3. *Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования* (ускоренный), предусматривающий, что годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования. Метод целесообразно применять для объектов основных средств, наиболее интенсивное использование которых приходится на начало срока их полезного использования, а также для таких объектов основных средств, которые значительно подвержены моральному износу.

4. *Способ списания стоимости пропорционально объему продукции* (производственный), при котором начисление амортизации осуществляется, исходя из натурального показателя объема произведенных ТПРУ и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема ТПРУ за весь срок полезного использования объекта.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Артюшин, В.В. Финансовый анализ: Инструментарий практика [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям экономики и управления. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 121 с. <http://www.biblioclub.ru/book/118151/>
2. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров и магистров : [для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит»] / под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 592 с.
3. Корпоративные финансы: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Н. В. Никитина, В. В. Янов. – Москва: КноРус, 2013. – 512 с.
4. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие [для студентов экон. вузов] / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2013. – 880 с.
5. Теплова, Т. В. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров: [для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям]. – Москва: Юрайт, 2013. – 655 с.
6. Финансы организаций (предприятий): учебник по дисциплине специализации «Предпринимательство» специальности «Менеджмент организации» / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 575 с.
7. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е. Б. Тютюкина. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К*», 2014. – 544 с.
8. Шевелева, О. Б. Экономика организаций [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Кемерово, 2012. <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=90871&type=utchposob:common>
9. Шевелева, О. Б. Экономика организаций [Электронный ресурс]. Ч. 2: учеб. пособие. – Кемерово, 2012. <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=90926&type=utchposob:common>
10. Шуляк, П. Н. Финансы предприятия [Электронный ресурс] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям. – Москва: Дашков и К*, 2012. – 624 с. <http://www.biblioclub.ru/book/115783/>