**Содержание:**

Введение ………………………………………………………………..…….…..3

1. Экономическая сущность заемных средств организации ……………..…...5

1.1. Понятие и сущность заемных средств ……………………….………..5

1.2. Политика формирования заемного капитала …………………………6

2. Методы управления заемными средствами ……………………….…….…..9

2.1. Источники и формы внешнего финансирования ………….………….9

2.2. Управление кредиторской задолженностью …………………………14

2.3. Финансовые методы управления заемными средствами……….……19

2.3.1. Учет заемных средств ………………...………………………19

2.3.2. Учет затрат по займам и кредитам……………...……………19

2.3.3. Учет выданных заемных обязательств..……………………..21

2.4.Анализ заемных средств. Эффект финансового рычага……..………23

3. Практическая часть…………………………………………………….…… 25

Заключение…………………………………………………………..…………39

Список используемой литературы …………………………………...………41

### Введение.

Финансовые средства предприятий являются основой финансовой системы всей страны. Они занимают отделяющее положение в этой системе, так как охватывают важнейшую часть всех денежных отношений в стране, а именно, финансовые отношения в сфере общественного денежного воспроизводства страны. Финансовую политику формирует государство, оно также определяет порядок образования, распределения и использования средств централизованных фондов финансовых ресурсов, которые служат одним из источников финансирования предприятий. С помощью финансовых средств предприниматели выявляют огромные резервы в совершенствовании финансирования и организации своей работы, оптимизации структуры капитала, которые обеспечивают рост объемов производства и реализации прибыли, сбалансированность материальных и финансовых ресурсов. Основной принцип финансов предприятий – выравнивание возможностей получения прибыли с преодолением риска от авансирования денежных средств в различные сферы предпринимательской деятельности. В финансировании с помощью заёмных средств уделяется много внимания стимулированию коммерческой инициативы, росту производительности труда.

Управление заемными средствами имеет большое значение как для крупных компании, где оборотные средства составляют более половины всех ее активов, так и для небольших компаний, у которых краткосрочные обязательства являются основным источником финансирования.

В настоящей курсовой работе дается определение заемных средств, раскрывается политика формирования, значение в деятельности предприятия, финансовые методы управления.

Каждое предприятие, начиная свою производственно-хозяйственную деятельность, должно располагать определённой денежной суммой. На эти денежные ресурсы предприятие закупает на рынке или у других предприятий по договорам сырьё, материалы, топливо, оплачивает счета за электроэнергию, выплачивает своим работникам заработную плату, несёт расходы по освоению новой продукции, всё это представляет собой один из важнейших параметров хозяйствования, который получил название «заемные средства».

В условиях рыночных отношений заемные средства приобретают особо важное значение. Ведь они представляют собой часть производительного капитала, которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала. Таким образом, оборотные средства являются важным критерием в определении прибыли предприятия.

Таким образом, заёмные средства могут служить важным инструментом экономического стимулирования, контроля за экономикой страны и управлению финансовыми ресурсами. Этим объяснятся мой интерес к данной работе. Ее цель – проанализировать финансирование предприятия в целом, а также формы финансирования, с акцентированием внимания к заёмным средствам.

**1. Экономическая сущность заемных средств предприятия.**

**1.1. Понятие и сущность заемных средств.**

Как известно, формирование финансовых ресурсов предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств. К собственным источникам финансовых ресурсов на действующих предприятиях относится прибыль, амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным источникам, так как постоянно находятся в обороте предприятия, используются для финансирования его хозяйственной деятельности, но ему не принадлежат. К ним относится: минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям на социальное страхование, в пенсионный фонд, медицинское страхование, фонд занятости; минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей; задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате продукции; задолженность бюджету по некоторым видам налогов и др. По мере функционирования предприятия (роста производственной программы и т.д.) потребность в денежных средствах возрастает, что требует соответствующего финансирования прироста капитала, поэтому при недостатке собственных средств предприятие может привлекать средства других организаций, которые получили название заемный капитал.

Заемный капитал – это часть капитала, используемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности. Необходимость привлечения заемного капитала должна обосновываться предварительно сделанным расчетом потребности в оборотных средствах. В состав заемных средств входят финансовый кредит, полученный от банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений, коммерческий кредит от поставщиков, кредиторская задолженность предприятия, задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг и др. В бухгалтерском учете заемные средства и кредиторская задолженность отражаются отдельно. Поэтому в широком смысле возможно выделение заемных средств и в узком смысле – собственно финансового кредита. Разница между заемными средствами в широком и узком смысле представляет собой привлеченные средства. С одной стороны, привлечение заемных средств – это фактор успешного функционирования предприятия, который способствует быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствует о доверии кредиторов и обеспечивает повышение рентабельности собственных средств. С другой стороны, предприятие обременяется финансовыми обязательствами. Одна из главных оценочных характеристик эффективности управленческих финансовых решений – величина и эффективность использования заемных средств.

Заемный капитал может использоваться как для формирования долгосрочных финансовых средств в виде основных фондов (капитала), так и для формирования краткосрочных (текущих) финансовых средств для каждого производственного цикла.

**1.2. Политика формирования заемного капитала.**

Любое предприятие должно оплачивать свои счета так, чтобы еще оставалось достаточно денег на улучшение дела. Но основная цель бизнеса состоит в приращении стоимости предприятия, а значит и в увеличении богатства владельцев, посредством расширения дела. "Увеличение богатства владельца" - звучит довольно просто. Все, что для этого нужно, - это продавать хорошие товары и услуги дороже издержек их производства. Однако прежде чем вы начнете получать какую-либо выручку от продаж, вам потребуются деньги, чтобы "запустить" бизнес. Но, даже поставив свое предприятие на ноги, вы не избавитесь от необходимости иметь внешний источник финансирования: вам может понадобиться дополнительная наличность, чтобы пережить спад или обновить производственные мощности и оборудование.

Поскольку без денег деньги не сделаешь, компании часто сталкиваются с необходимостью брать дополнительные средства в долг. В использовании заемных денег для извлечения прибыли проявляется действие механизма заимствования; заем в данном случае используется в качестве "рычага": он повышает потенциал заемщика в производстве прибыли. Если вы соединяете собственные средства с заимствованными деньгами, вы тем самым увеличиваете объем капитала, который можно вложить в дело. Покуда ваша норма прибыли на заемные средства превышает процент, который вы платите за этот заем, ваши дела идут хорошо. Однако механизм заимствования - палка о двух концах: он может увеличить вашу прибыль, но может и принести убытки.

Заимствование осложняется тем, что имеет множество источников, и с каждым из них связаны свои преимущества и недостатки, издержки и выгоды. Задача финансового менеджера - найти такое сочетание источников финансирования, которое имело бы наименьшую цену. Процесс этот динамичный, поскольку изменение экономических условий сказывается и на стоимости кредита.

Помимо поиска источников финансирования финансовый менеджер должен следить за эффективностью расходования средств. У большинства компаний потенциальных статей расхода множество, а размеры капитала ограниченны. Чтобы выбрать наиболее рациональный способ расходования средств, управляющему финансами необходимо разработать такую методику отбора, которая позволила бы безошибочно определить варианты, более других соответствующие целям организации.

Заемный капитал, используемый предприятием, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств (общую сумму долга). Эти финансовые обязательства в современной хозяйственной практике дифференцируются следующим образом (рис1.Формы финансовых обязательств предприятия, отражаемых в его балансе.)

Таблица 1.

Заемный капитал предприятия

(финансовые обязательства)

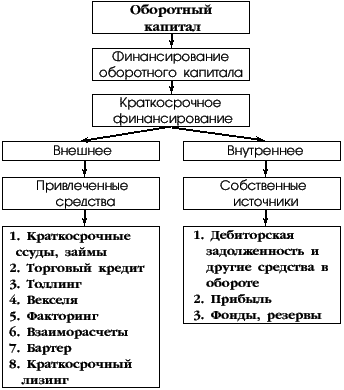
|  |  |
| --- | --- |
| Краткосрочный заемный капитал  (краткосрочные финансовые обязательства)  Долгосрочный заемный капитал  (долгосрочные финансовые обязательства) | |
|  |  |
| Расчеты с кредиторами (кредиторская задолженность)  Краткосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок  краткосрочные кредиты банков, срок возврата которых еще не наступил  краткосрочные заемные средства, срок возврата которых еще не наступил | Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок  Долгосрочные кредиты банков, срок возврата которых еще не наступил  Долгосрочные заемные средства, срок возврата которых еще не наступил |

**2. Методы управления заемными средствами.**

**2.1. Источники и формы внешнего финансирования.**

Деление источников оборотного капитала на собственные и заемные осуществляется на следующих условиях. За счет внутренних источников покрывается основная потребность предприятия в ресурсах, обеспечивающая непрерывность производства и реализацию продукции и услуг. За счет внешних источников покрывается дополнительная потребность в формировании сезонных запасов сырья, материалов, комплектующих, готовой продукции, покрытие производственных затрат.

Таблица 2



Существуют различные источники внешнего финансирования оборотного капитала. Наибольшее распространение получили:

* российские банки - краткосрочный кредит, факторинг, операции с век-

селями;

* лизинговые компании - аренда имущества;
* инвестиционные фонды - операции с векселями, факторинг;
* предприятия - товарный кредит, толлинг, вексельные расчеты, взаимо-

расчеты;

* государство - взаимозачеты, отсрочка налоговых платежей.
* акционеры - расчеты по дивидендам.

Краткосрочные кредиты предоставляются предприятиям на платной основе. Для этого с банками заключаются кредитные договора, где отражаются условия целевого использования кредитных ресурсов, их обеспеченности, срочности и платности.

Коммерческие банки предоставляют краткосрочные кредиты на срок менее одного года под:

* под залог имущества и ценностей клиента;
* под гарантию или поручительство стороннего юридического или физи-

ческого лица.

Существуют бланковые кредиты, которые предоставляются первоклассным заемщикам без гарантии или поручительства.

В качестве обеспечения возвратности кредита банки принимают имущество клиента, принадлежащее ему на правах собственности, за исключением имущества, реализация которого запрещена.

При кредитовании под залог имущества учитывается не только его балансовая, но и рыночная или ликвидная стоимость, которая учитывает возможность быстрой реализации товаров, ценных бумаг, валюты и др.

Краткосрочное банковское финансирование можно разделить на средства овердрафта (кредит, которым может воспользоваться заёмщик, у которого появляется временная потребность в денежных средствах) и краткосрочные банковские ссуды.

Характеристики овердрафта:

* стоимость зависит от фактической суммы и срока овердрафта;
* суммы финансирования могут превышать существующее обеспечение;
* гибкость, простота пролонгации договора.

Характеристики краткосрочной ссуды:

* менее гибкая, чем овердрафт;
* более дорогостоящая.

Стоимость овердрафта зависит от суммы средств, находящихся в распоряжении заемщика в каждый момент времени, а стоимость банковской ссуды остается постоянной весь период действия кредитного договора. Поэтому, овердрафт экономически выгоден по сравнению с краткосрочной ссудой, однако он доступен лишь ограниченному кругу высоконадежных и стабильных предприятий.

Для получения краткосрочных кредитов заемщик предоставляет банку следующие документы, характеризующие его платежеспособность:

* финансовую отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и

убытках), на основе которой определяются показатели рентабельности, ликвидности, оборачиваемости и другие финансовые коэффициенты.

* технико-экономическое обоснование или бизнес-план, которые рас-

крывали бы суть хозяйственной деятельности и подтверждали эффективность использования ресурсов.

* план маркетинга, по которому оценивается уровень риска с точки зре-

ния осуществимости предприятием кредитуемого мероприятия или проекта в целом.

#### Торговый кредит. Данный кредит предоставляется в товарной форме поставщиками в виде отсрочки платежа за проданные товары в течение обычной хозяйственной деятельности. Данная форма кредита является одной из самых распространенных на территории России.

Торговый кредит на первый взгляд кажется бесплатным, однако он содержит затраты поставщика, связанные с инвестированием в дебиторскую задолженность. Поставщик, как правило, включает данные расходы в цену, которая зависит от условий рынка и от взаимных договоренностей сторон.

В случаях оплаты товара по факту или авансом, как правило, поставщиком предоставляется существенные скидки, поэтому прежде, чем принять торговый кредит, необходимо определить размер этой скидки и сравнить данный вариант финансирования с другими формами.

#### Толлинг - работа на "давальческом сырье". Это способ получения сырья переработчиком без каких-либо затрат с его стороны, с последующим возвратом конечного продукта поставщику.

Поставщик вознаграждает переработчика за работу. Вознаграждение может быть в виде денежных средств или в виде готовой продукции.

Предприятие - переработчик может прибегнуть к толлингу в случае, если оно в настоящий момент не имеет других средств для финансирования и способов приобретения сырья и желает продолжать производственную деятельность, а так же загрузить производственные мощности, делая нетоллинговые операции более прибыльными.

**Вексель** - письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком (векселедателем) кредитору (векселедержателю), предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты суммы, указанной в векселе, к определенному сроку.

Традиционно векселя выписываются для оформления торгового кредита и применяются как денежный эквивалент для текущих расчетов в случае нехватки "живых" денежных средств.

Помимо выпуска собственных векселей, предприятие для расчетов с поставщиками может использовать банковские векселя. Предприятие, осуществляя операции с банковскими векселями, может получить следующие выгоды:

* предприятие, получившее кредит в форме банковского векселя, может

снять проблему платежеспособности, т.к. вексель стабильного банка более ликвиден, чем вексель самого предприятия;

* банковские векселя способствуют не только разрешению проблем не

платежей предприятия, но и увеличению оборотного капитала.

Выгода инвестора от приобретения векселей состоит из:

* экономии по налоговым выплатам: налог на доход, полученный по век-

селю, составляет 15%;

* ликвидности вложений, обусловленных срочностью векселя, а так же

наличием вексельного рынка, где возможна реализация векселей или их учет в банке;

* возможности оплатить им собственные обязательства;
* возможности заложить их и получить кредит.

#### Факторинг. Продажа дебиторской задолженности компании финансовому институту, известному как фактор-компания. Трансакция продажи дебиторской задолженности по сниженной цене специализированной компании - фактору - или финансовой организации с целью получения средств.

При реализации товара в кредит, продавец может получить незамедлительную оплату от факторингового банка с дисконтом 15-50%, в зависимости от кредитоспособности покупателя и качества товара.

Основное достоинство факторинга - обеспечение оборачиваемости и ликвидности средств.

**Взаиморасчеты** - денежные обязательства между предприятиями, погашаемые поставкой товаров или услуг при участии двух или более сторон.

Несмотря на то, что взаиморасчеты не денежные операции, любое принятие товара от одной стороны другой равнозначно краткосрочному займу.

#### Бартер. Также как и взаиморасчеты, бартер подразумевает погашение денежных обязательств между предприятиями поставкой или обменом товаров. В России бартерные операции являются одним из основных источников финансирования. Объем бартерных операций в России составляет более половины продаж среди крупнейших предприятий страны.

#### Краткосрочный лизинг. Аренда на короткий срок может сократить объем инвестиций за счет вложений в оборудование, необходимое предприятию на ограниченный срок.

Оптимальное финансирование оборотного капитала зависит от качества управления, которое должно обеспечивать наличие необходимого объема оборотных средств. Под необходимым объемом оборотных средств понимается такой их размер, который был бы минимальным, но вполне достаточным для обеспечения нормальной хозяйственной деятельности в конкретном периоде времени.

**2.2. Управление кредиторской задолженностью.**

Для того чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо,

в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Первый основополагающий вопрос, который в связи с этим встает перед руководством фирмы это: вести бизнес за счет собственных или привлеченных средств? Второй "дилеммой" является количественное соотношение собственного и заемного капитала. Ответы на данные вопросы зависят от множества факторов как внешнего (отраслевые особенности, макроэкономические показатели и т. д.), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств и многое другое).

Принято считать, что предприятие, которое пользуется в процессе своей хозяйственной деятельности только собственным капиталом, обладает максимальной устойчивостью. Однако такое допущение в корне не верно. С точки зрения конкурентной борьбы на рынке не имеет значения, какими капиталами оперирует бизнес: своими или заемными. Единственная разница может заключаться в различиях стоимости этих двух категорий капитала. Кредиторы (банки или поставщики товаров и услуг) готовы кредитовать чей-то бизнес только в обмен на определенный доход (процент). При этом даже собственный капитал не является "бесплатным", так как вложения производятся в надежде получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании отправной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения). Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, вторичным.

Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее "плановые" характеристики. Наиболее часто используемый коэффициент, связанный с оценкой кредиторской задолженности предприятия - это коэффициент ликвидности, который рассчитывается как отношение величины оборотного капитала к краткосрочным долговым обязательствам.

Менеджеры и финансисты также часто используют, так называемый коэффициент "кислотного теста", который представляет собой отношение разницы между текущими активами и стоимостью товарно-материальных активов к текущим обязательствам. И первый и второй показатели должны характеризовать способность предприятия покрывать свои обязательства перед кредиторами. Эти коэффициенты обладают двумя существенными недостатками:

1. они оперируют такими понятиями как "краткосрочные" или "текущие"

обязательства, срок которых может колебаться от одного дня до одного года. Поэтому не учитывается более детально соотношение сроков платежей в составе как кредиторской, так и дебиторской задолженностей;

1. расчет производится, как правило, на дату баланса, или какой либо

иной фиксированный момент, что не может в полной мере говорить о действительном состоянии ликвидности компании. Это связано с влиянием множества различных обстоятельств в какой-то определенный момент (например, на дату баланса предприятие получило "грант" или "дотацию", что не ведет к увеличению кредиторской задолженности , а на следующий день возвратило их).

Устранить подобные "недочеты" в системе анализа состояния предприятия позволяют:

В первом случае - например, проведение расчетов с использованием более дискретных значений (распределение задолженностей по месячным периодам или недельным периодам).

Во втором случае - определять среднемесячное или среднегодовое значение коэффициента ликвидности и других аналогичных показателей.

Одним из наиболее оптимальных рамочных показателей здорового состояния компании можно назвать ситуацию, когда кредиторская задолженность не превышает дебиторскую. При этом, как мы уже отмечали, данное "непревышение" должно быть достигнуто в отношении как можно более дискретного ряда значений (сроков): годовая кредиторская задолженность должна быть не больше годовой дебиторской, месячная и 5-ти дневная кредиторская не более месячной и 5-ти дневной дебиторской соответственно…

При достижении данного "временного баланса" дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо также достичь и "баланса их стоимости": то есть в данной ситуации процентные и прочие расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности (как минимум) не должны превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с самим фактом отсрочки собственной дебиторской задолженности (при этом "нормальный" размер наценки в расчет не принимается).

Для того чтобы определить степень зависимости компании от кредиторской задолженности необходимо рассчитать несколько следующих показателей.

*Коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности.* Рассчитывается как отношение суммы заемных средств к общей сумме активов предприятия. Этот коэффициент дает представление о том, насколько активы предприятия сформированы за счет кредиторов.

*Коэффициент самофинансирования предприятия*. Рассчитывается, как отношение собственного капитала (части уставного фонда) к привлеченному. Данный показатель позволяет отслеживать не только процент собственного капитала, но и возможности управления всей компанией.

*Баланс задолженностей*. Определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к сумме дебиторской задолженности. Данный баланс следует составлять с учетом сроков двух этих видов задолженностей. При этом желательный уровень соотношения во многом зависит от той стратегии, которая принята на предприятии (агрессивная, консервативная или умеренная).

Описанные выше экономические показатели дают, в основном, количественную оценку кредиторской задолженности. Для более полного анализа состояния кредиторской задолженности, следует дать и качественную характеристику данных пассивов.

*Коэффициент времени*. Определяется как отношение средневзвешенного показателя срока погашения кредиторской задолженности к средневзвешенному показателю срока оплаты по дебиторской задолженности. При этом средний срок погашения кредиторской задолженности необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должны соблюдать дебиторы предприятия.

*Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности*. Определяется как отношение суммы прибыли к сумме кредиторской задолженности, которые отражены в балансе. Данный показатель характеризует эффективность привлеченных средств и его особенность целесообразно анализировать по периодам. При этом должна быть определена зависимость динамики изменений этого коэффициента от тех основных факторов, которые повлияли на его рост или снижение (изменения сроков возврата, структуры кредиторов, средних размеров и стоимости кредиторской задолженности и т. д.).

**2.3. Финансовые методы управления заемными средствами.**

**2.3.1. Учет заемных средств.**

При получении займа (кредита) организация - заемщик отражает в учете задолженность по займу (кредиту) в момент фактической передачи денег (других вещей) исходя из фактически поступившей суммы или в стоимостной оценке других вещей, предусмотренной договором.

Задолженность по полученным займам и кредитам подразделяется на краткосрочную и долгосрочную.

При получении заемных средств в учете делается проводка:

Дт. 51 – Кт.66 (67) – на фактически поступившую сумму займа.

Возврат полученного займа (кредита) отражается проводкой:

Дт. 66(67) – Кт.51

При ведении учета заемных средств организация – заемщик должна обеспечить раздельный учет срочной и просроченной задолженности.

Под срочной задолженностью понимается задолженность по полученным займам (кредитам), срок погашения которой по условиям договора не наступил или продлен в установленном порядке.

Просроченной задолженностью считается задолженность по полученным займам с истекшим согласно условиям договора срокам погашения.

Организация – заемщик обязана производить перевод срочной задолженности в просроченную в день, следующий за днем, когда по условиям договора займа (кредита) заемщик должен был осуществить возврат основной суммы долга.

**2.3.2. Учет затрат по займам и кредитам**

Порядок учета затрат по займам и кредитам зависит от того, на какие цели организация – заемщик использует полученные заемные средства. К затратам относятся:

- проценты, причитающиеся к уплате по полученным займам (кредитам);

- курсовые и суммовые разницы, относящиеся на причитающиеся к оплате проценты по займам и кредитам, полученным и выраженным в иностранной валюте или условных денежных единицах, образующихся начиная с момента начисления процентов по условиям договора до их фактического погашения (перечисления);

- дополнительные затраты, произведенные в связи с получением займов и кредитов.

1. Если полученные заемные средства используются для предварительной оплаты материально-производственных запасов, работ, услуг или выдачи авансов и задатков в счет их оплаты, то затраты по указанным займам и кредитам относятся на увеличение дебиторской задолженности, образующейся в связи с предварительной оплатой и (или) выдачей авансов и задатков на указанные выше цели. После получения организацией – заемщиком материально-производственных запасов, выполнения работ и оказания услуг дальнейшее начисление процентов и осуществление других расходов, связанных с обслуживанием займов (кредитов) отражается в бухгалтерском учете в составе операционных расходов организации – заемщика.

2. Если полученные заемные средства используются организацией для приобретения и (или) строительства инвестиционного актива, то затраты по ним должны включатся в стоимость этого актива и погашаться посредством начисления амортизации, кроме случаев, когда правилами бухгалтерского учета начисление амортизации актива не предусмотрено.

Под инвестиционным активом понимается объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует значительного времени (объекты основных средств, имущественные комплексы и т.д., требующие большого времени и затрат на приобретение и (или) строительство).

Включение затрат по полученным займам (кредитам) в первоначальную стоимость инвестиционного актива прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к бухгалтерскому учету в качестве объекта основных средств или имущественного комплекса, либо с первого числа месяца, следующего за месяцем фактического начала эксплуатации. После этой даты затраты по полученным заемным средствам включаются в состав операционных расходов организации – заемщика.

3. Если полученные заемные средства используются организацией на иные цели, не указанные выше, то затраты по займам (кредитам) включаются в состав операционных расходов организации.

**2.3.3. Учет выданных заемных средств.**

В случаях, предусмотренных законодательством, организации могут осуществлять привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций – выданные заемные обязательства.

1. В ПБУ 15/01 впервые прописывается порядок бухгалтерского учета операций, связанных с привлечением заемных средств путем выдачи собственных векселей.

При выдаче векселя с целью привлечения заемных средств организация – векселедатель отражает сумму, указанную в векселе (вексельная сумма), как кредиторскую задолженность.

Если в текст векселя включено условие о начислении процентов, то задолженность по такому векселю показывается у векселедателя с учетом причитающихся к оплате на конец отчетного периода процентов. При этом сумма причитающаяся векселедержателю к оплате процентов включается векселедателем в состав операционных расходов.

Если сумма денежных средств, полученная организацией – векселедателем при размещении векселя, меньше вексельной суммы, то эта разница (дисконт) включается векселедателем в состав операционных расходов.

В целях равномерного (ежемесячного) включения сумм причитающихся процентов или дисконта в состав операционных расходов организация – векселедатель может их предварительно учитывать как расходы будущих периодов. Примерный способ учета процентов (дисконта) должен быть зафиксирован в Приказе об учетной политике организации.

2. При привлечении организацией заемных средств путем выпуска и размещения облигаций учет совершаемых при этом операций практически аналогичен тому, что и при учете векселей.

При размещении облигаций по цене ниже их номинальной стоимости разница между ценой размещения и номинальной стоимостью доначисляется равномерно в течение срока обращения облигации с Кт. 66(67) в Дт. 91.

а) если учетной политикой организации предусмотрено единовременное включение суммы дисконта в состав операционных расходов, то в том периоде, когда осуществляется размещение облигации в учете должны быть сделаны две проводки:

Дт.51-Кт.66 (67) – отражена фактически полученная сумма денежных средств;

Дт.91 –Кт.66 (67) – сумма разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью облигации отражена в составе операционных расходов.

б) если учетной политикой предусмотрено отражение суммы дисконта в составе расходов будущих периодов с последующим равномерным списание в состав операционных расходов в течение срока обращения облигации, то в том периоде, когда осуществляется размещение облигации в учете должны быть сделаны следующие проводки:

Дт.51 –Кт.66 (67) – отражена фактически полученная сумма денежных средств;

Дт.97 –Кт.66 (67) – сумма разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью облигации отражена в составе расходов будущих периодов.

В дальнейшем ежемесячно в течение срока обращения облигации производится списание суммы дисконта в состав операционных расходов:

Дт.91 –Кт.97.

**2.4. Анализ заемных средств. Эффект финансового рычага.**

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага (ЭФР):

**ЭФР = (ROA – Цзк) \* ЗК/СК,** (1)

или

**ЭФР = [ВЕР (1 – Кн) – Цзк] \* ЗК/СК,** (2)

где ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала после уплаты налогов, %;

Цзк – цена заемных ресурсов с учетом налогового корректора, %;

Кн – уровень налогового изъятия из прибыли;

ЗК – средняя сумма заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала.

ЭФР показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, если рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов, т.е. если ROA > Цзк. Разность между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е долю заемного капитал. Если ROA < Цзк. создается отрицательный ЭФР (эффект дубинки), в результате чего происходит «проедание» собственно капитала и это может стать причиной банкротства предприятия. Из этого следует, что заемные средства могут способствовать как накоплению капитала, так и разорению предприятия. Поэтому недаром долги образно сравнивают с заряженным ружьем, которое при умелом обращении с ним может защитить, а при неосторожном – убить.

В условиях инфляции, если долги и проценты не индексируются, ЭФР и рентабельность собственного капитала увеличиваются, поскольку обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами. Поэтому в данном случае при определении ЭФР в расчет следует принимать не номинальную цену заемных средств, а реальную, которая определяется следующим образом:

**Цзк.р = (Цзк.н –И) / 1 + И** (3)

где Цзк.р – реальная цена заемного капитала

И – темп инфляции за отчетный период

Цзк.н – номинальная цена заемного капитала с учетом налоговой экономии

Поскольку в результате инфляции происходит обесценивание и суммы выплаченных процентов и суммы самого долга, то ее влияние на ЭФР можно представить более развернуто:

**ЭФР = (ROA - Цзк.н /1 + И) \* ЗК/СК + (ЗК + И)/ СК \* (1+И) \* 100** (4)

Чтобы определить, как изменился ЭФР за счет каждого фактора выбранной модели, можно воспользоваться способом цепной подстановки, последовательно заменяя базовый уровень каждого фактора на фактический в отчетном периоде и сравнивая ЭФР до и после изменения фактического фактора.

Эффект финансового рычага можно рассчитать не только в целом по всему заемному капиталу, но и по каждому его источнику (долгосрочным, краткосрочным кредитам банка, займам, товарным кредитам, кредиторской задолженности, беспроцентным заемным ресурсам и т.п.).