

ТЕМА № 4 ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ПЛАН

4.1. Характеристика и состав денежных поступлений предприятий.

4.2. Доходы от обычной деятельности

4.3 Доходы от операционной деятельности.

4.4. Денежные поступления от инвестиционной, финансовой и другой обычной деятельности предприятий.

4.1. Характеристика и состав денежных поступлений предприятий

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятий постоянно осуществляется круговорот средств, то есть вложение средств в производство с целью изготовления продукции и получения выручки от ее продажи.

Обеспечение денежных поступлений, необходимых для возмещения расходов производства и оборота, своевременного выполнения финансовых обязательств перед государством, банками и другими субъектами ведения хозяйства, формирования доходов и прибыли является важнейшей стороной деятельности предприятий.

Денежные поступления — это средства, которые поступают на текущие и другие счета предприятий в банках и в кассу предприятий.

Понятие «денежные поступления» является более широким, чем понятие «доход (выручка) от реализации». В сущности, он охватывает все входящие денежные потоки предприятий.

Под **денежными потоками** понимают поступление и расходы денежных средств и их эквивалентов.

По источникам поступления денежные потоки можно разделить на внутренние и внешние.

Средства, которые поступают из каких-либо источников на самом предприятии, принадлежат к **внутренним**.

Поступление средств на текущий счет предприятия в банке, которые мобилизуются на финансовом рынке, свидетельствует об использовании им **внешних источников**.

Виды деятельности предприятия изображены на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Классификация денежных потоков по видам деятельности

Операционная деятельность — это основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, кроме инвестиционной и финансовой.

Основная деятельность — операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), которые являются главной целью создания предприятия и обеспечивают основную долю его дохода.

Инвестиционная деятельность — это совокупность операций по приобретению и продаже долгосрочных (необоротных) активов, а также краткосрочных (текущих) финансовых инвестиций, которые не являются эквивалентами денежных средств.

Финансовая деятельность — это совокупность операций, которые приводят к изменению величины и (или) состава собственного и заемного капитала.

Такая классификация дает возможность:

- оценить возможности предприятия по обеспечению основной деятельности необходимыми средствами без привлечения внешних источников финансирования;
- предусмотреть будущее движение денежных средств, связанное с требованиями основателей, которые вложили в предприятие свой капитал.

Отнесение конкретной операции к определенной классификационной группе зависит от направления хозяйственной деятельности предприятия. Так например, инвестиции в ценные бумаги для производственного предприятия являются инвестиционной деятельностью, но для инвестиционной компании — это основная (операционная) деятельность.

4.2. Доходы от обычной деятельности

Обычная деятельность — это любая основная деятельность предприятия, а также операции, обеспечивающие основную деятельность или возникающие в результате ее осуществления.

Операционная, инвестиционная и финансовая деятельность предприятия — это его **обычная деятельность**.

Помимо обычной деятельности, выделяют **чрезвычайные события**.

Чрезвычайное событие — это событие или операция, которое не входит в обычную деятельность предприятия и наступление которой не ожидается периодически или в каждом следующем отчетном периоде. Чрезвычайными событиями считают *стихийную бедствие* (землетрясение, сдвиг грунта, наводнение и т.п.), *экспроприацию собственности предприятия за границей*.

Полная и достоверная информация о денежных поступлениях предприятия за отчетный период формируется в бухгалтерском учете. Поскольку эта информация является основой для анализа и принятия управленческих решений, то отображается она по видам деятельности предприятия.

Денежные поступления от чрезвычайных событий отображаются в учете отдельно от обычной деятельности.

В денежных поступлениях предприятий **наибольший удельный вес** принадлежит доходам от операционной деятельности и другим операционным доходам.

Все доходы предприятия разделяются на две группы:

- 1) доходы от обычной деятельности;
- 2) доходы от чрезвычайных событий.

Соответственно, и **денежные поступления от обычной деятельности** предприятий включают доходы от:

- основной (операционной) деятельности;
- другой операционной деятельности;
- финансовой деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- другой обычной деятельности.

Доходы от чрезвычайных событий включають:

- возмещение убытков от чрезвычайных событий;
- другие чрезвычайные доходы.

Классификация доходов от обычной деятельности показана на рис. 4.2.

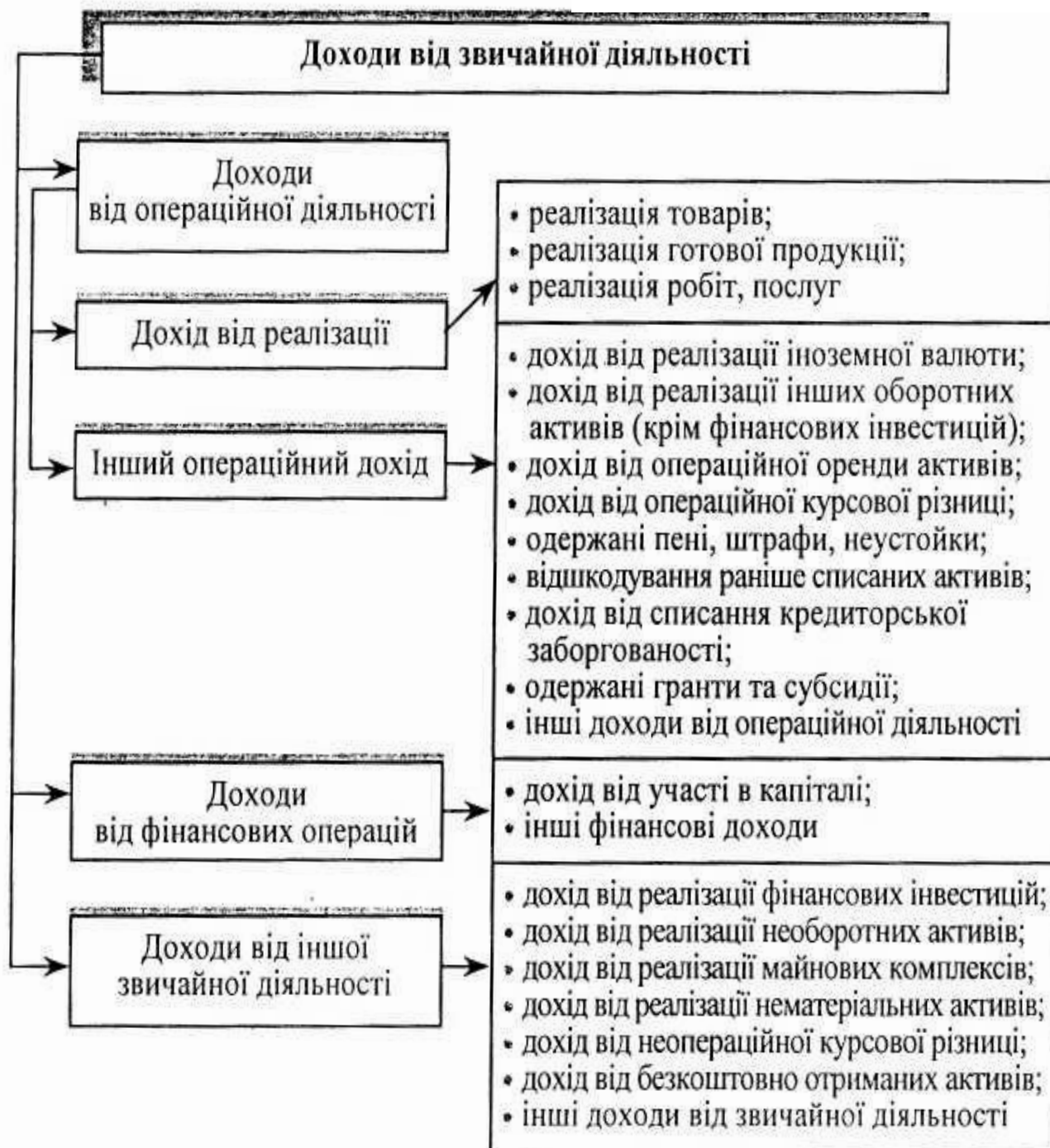


Рис. 4.2. Классификация доходов

Денежные поступления предприятий значительно превышают получаемые предприятием доходы от разных видов его деятельности. Положениями (стандартами) бухгалтерского учета П(С)БУ установлены соответствующие требования относительно признания дохода по каждому виду деятельности.

В бухгалтерском учете **доход признается** в случае увеличения актива или уменьшения обязательств, которое сопровождается ростом собственного капитала (за исключением роста капитала за счет взносов участников предприятия), при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена.

Не признаются доходами предприятий такие денежные поступления:

- сумма поступлений по договору комиссии, агентскому и другому договору;
- сумма предоплаты продукции (товаров, работ, услуг);
- сумма задатка под залог или на погашение займа, если это предусмотрено соответствующим договором;
- поступление от первоначального размещения ценных бумаг;
- сумма аванса в счет оплаты продукции (товаров, работ, услуг);
- сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, других налогов и обязательных платежей, которые подлежат переводу в бюджет и внебюджетные фонды;
- другие поступления.

Эти денежные поступления увеличивают активы предприятия, но не преумножают собственный капитал, а поэтому не признаются доходом.

По каждому виду деятельности доход признается как рост экономических выгод, которые получены или подлежат получению в результате реализации товаров, продукции, услуг, других активов, а также в результате использования активов предприятия другими сторонами (в виде процентов, дивидендов, роялти).

Возмещая авансированные в производство вложения, формируя доходы и денежные фонды, они создают экономические условия для нового цикла производства и реализации продукции, усовершенствования и расширения собственного хозяйства, увеличения собственного капитала.

4.3 Доходы от операционной деятельности

Главным источником денежных поступлений от операционной деятельности являются денежные средства, полученные от покупателей и заказчиков. Операционная деятельность, как правило, является основным источником дохода предприятия. В доходах от операционной деятельности важное место занимают доходы (выручка) от реализации продукции (работ, услуг).

Процесс производства и реализации завершается доведением продукции до потребителя.

Движение товаров и средств создает основу экономических отношений между производителями, поставщиками, посредниками и покупателями.

Для предприятия-производителя реализация продукции является свидетельством ее соответствия, что она за потребительскими свойствами, качеством и ассортиментом отвечает потребностям покупателей, общественному спросу.

На практике могут использоваться два метода определения момента реализации продукции:

- а) метод начисления — продукция отгружена или отпущена потребителю (состоялась передача права собственности);
- б) кассовый метод — получены средства на счет поставщика за реализованную продукцию.

Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и других активов в бухгалтерском учете признается при наличии всех нижеперечисленных условий, предусмотренных П(С)БУ № 15 «Доход»:

- покупателю переданные существенные риски и выгоды, связанные с правом собственности на товар (продукцию, актив);
- предприятие не осуществляет последующее управление и контроль за реализованными товарами (активами);
- сумма дохода (выручки) может быть достоверно определена;
- есть уверенность, что в результате операции состоится увеличение экономических выгод предприятия;
- расходы, связанные с этой операцией, могут быть достоверно определены.

Если предприятие получило денежные средства или произошло увеличение других его активов, но не выполнено хотя бы одно из названных ранее условий, то в *бухгалтерском учете* доход не признается.

Так например, полученный от покупателя аванс за товары, которые еще ему не отгружены, *будет отображаться в бухгалтерском учете как кредиторская задолженность по полученным авансам*, поскольку не соблюдено первое условие, когда покупателю передаются существенные риски и выгоды, связанные с правом собственности на товар. *В то же время в налоговом учете эти поступления будут признаваться доходом, по которому возникают налоговые обязательства.*

Как уже было сказано, одним из важных условий признания дохода является *возможность достоверной оценки расходов, связанных с получением указанных доходов*. Относительно бартерных операций, то есть сумма дохода по бартерному контракту признается по справедливой (рыночной) стоимости активов, которые получены или подлежат получению предприятием, уменьшенной или увеличенной соответственно на сумму переданных или полученных денежных средств. Если справедливую стоимость активов, которые получены или подлежат получению по бартерному контракту, определить невозможно, то доход определяется по стоимости активов, переданных поэтому бартерному контракту.

Рост бартерных операций в Украине обусловлен кризисным состоянием платежей. Многие предприятия из-за нехватки средств на счетах вынуждены пользоваться бартерными операциями.

Согласно с действующим хозяйственным законодательством бартерные операции в настоящее время включаются в отчетность по реализации продукции предприятий, что в известной мере искажает реальное состояние дел.

Предприятие, осуществляя хозяйственную деятельность, может получать *доходы от реализации услуг — отдельных или сопутствующих другой деятельности* (гостиничные услуги и общественное питание, продажа товаров со следующим обслуживанием и тому подобное).

Особенности признания дохода в бухгалтерском учете от предоставления услуг вытекают из специфики данного вида хозяйственных операций. Доход, связанный с предоставлением услуг, признается исходя из *уровня завершенности операции по предоставлению услуги на дату баланса*, если может быть достоверно оценен результат этой операции.

Существуют определенные особенности признания дохода при целевом финансировании хозяйственной деятельности предприятий, организаций и других юридических лиц.

Целевое финансирование не признается доходом до тех пор, пока не существует подтверждения того, что оно получено и предприятие выполняет условия финансирования. Иначе говоря, целевое финансирование признается доходом на протяжении тех периодов, в которых признаются расходы, связанные с выполнением условий целевого финансирования.

Доходы (выручка) от реализации группируются по таким видам деятельности:

- реализация товаров;
- реализация готовой продукции;
- выполнение работ и предоставление услуг.

Размер выручки от реализации продукции при других одинаковых условиях зависит от:

- 1) количества, ассортимента и качества продукции, подлежащей реализации;
- 2) уровня реализационных цен.

Объем (количество) реализованной продукции прямо влияет на величину выручки, а само количество реализованной продукции зависит от объема производства товарной продукции и изменения величины переходящих остатков нереализованной продукции на начало и конец отчетного периода.

Ассортимент реализованной продукции оказывает двойное влияние на величину выручки. Рост в общем объеме реализованной продукции удельного веса ассортимента с более высокой ценой увеличивает величину выручки, и наоборот.

Прямое влияние на размер выручки имеет и уровень отпускных цен, поэтому предприятие должно их обосновывать.

В зависимости цели предприятия на рынке, используют разные подходы к ценообразованию (оптимизации цен). Такими целями могут быть:

- *выживание на рынок* - становится главной целью, когда рынок достиг почти предельной вместимости (для сохранения жизнеспособности предприятия могут устанавливаться низкие цены, надеясь, что рынок будет чувствительным к ним);

- *максимизация прибыли* - (в этом случае сопоставляются спрос и расходы на производство с альтернативными ценами и выбирают ту из них, которая обеспечит максимальную прибыль);

- *лидерство на рынке* - достигается путем снижения расходов и получения высокой и длительной прибыли (устанавливаются низкие цены с целью увеличения доли предприятия на рынке);

- *лидерство по качеству товаров* - предусматривает установление относительно высоких цен, которые должны компенсировать высокие расходы на научно-исследовательские работы и обеспечения качества.

В условиях рыночной экономики существуют свободные, фиксированные и регулируемые цены.

Фиксированные цены - устанавливаются административно (государством), преимущественно на услуги первой необходимости на товары (услуги), которые монопольно изготавливаются или предоставляются государством (газ, электроэнергия, пассажирский транспорт и тому подобное).

Регулируемые цены - устанавливаются для регулирования уровня рентабельности товаров первой необходимости, например, хлебобулочных изделий, продуктов детского питания и т.п..

Государством устанавливаются еще и **индикативные цены** — минимальный и максимальный уровни цен.

В остальных случаях пользуются **свободными ценами**, то есть такими, которые сложились на рынке под воздействием спроса и предложения по договоренности сторон — поставщиков и потребителей.

С целью установления оптимального уровня цен, учитывая факторы, которые влияют на цены, а также принятую предприятием рыночную стратегию, используются такие **методы ценообразования**:

1. Расходный метод («расходы + прибыль»).
2. Получение целевой нормы прибыли.
3. Оценка потребительской стоимости.
4. Пропорциональное ценообразование.
5. Метод «ожидаемой прибыли».
6. Метод быстрого возвращения расходов.

1. Согласно методу «затраты + прибыль» цена (Ц) вычисляется по формуле:

Цена производителя

$$Ц1 = С + П,$$

где С — себестоимость продукции, грн;

П — величина прибыли в цене, грн.

Прибыль определяется в процентах к себестоимости исходя для обеспечения как прибыльности продукции, так и ее конкурентоспособности. *В рыночной экономике сфера применения этого метода является ограниченной.*

Устанавливая свободные цены, за основу берут себестоимость и прибыль (плановую рентабельность). После чего добавляют акцизный сбор (для подакцизной продукции) и налог на добавленную стоимость.

Цена продукции с налогом на добавленную стоимость

$$\mathbf{Ц\ 2 = С + П + НДС,}$$

где С — себестоимость продукции, грн;

П — величина прибыли в цене, грн;

НДС — налог на добавленную стоимость.

Цена продукции с акцизным сбором и налогом на добавленную стоимость

$$\mathbf{Ц\ 3 = С + П + АЗ + НДС,}$$

где АЗ — акцизный сбор.

Розничная цена продукции

$$\mathbf{Ц\ 4 = С + П + АЗ + НДС + ТН,}$$

где **ТН** — торговая наценка.

Пример № 1

Себестоимость изделия А составляет 6 грн.

Плановая рентабельность реализации — 35 %.

НДС – 20 %, Торговая наценка - 30 %

Найти:

цену производителя, цену изделия А с НДС, розничную цену изделия А.

РЕШЕНИЕ

1. Цена производителя А будет равняться 8,10 грн. $(6 + 6 \times 0,35)$.
2. Цена изделия А с налогом на добавленную стоимость за ставки налога 20 % будет равняться 9,72 грн. $(8,10 + 8,10 \times 0,2)$.
3. Розничная цена изделия А при торговой наценке 30 % будет равняться 12,64 грн. $(9,72 + 9,72 \times 0,3)$.

Пример № 2

Себестоимость подакцизного изделия составляет - 6 грн.

Плановая рентабельность - 25%

Ставка акцизного сбора — 2,5 грн

Налог на добавленную стоимость - 20 %, Торговая наценка - 15 %:

Найти:

Прибыль, цену подакцизного изделия, цену подакцизного изделия с НДС, розничную цену подакцизного изделия с торговой наценкой.

РЕШЕНИЕ

1. Прибыль —при плановой рентабельности 25 %
1,5 грн ($6 \times 0,25$).
2. Цена подакцизного изделия:
10 грн ($6 + 1,5 + 2,5$).
3. Цена подакцизного изделия с НДС при ставки налога 20 %:
12 грн ($10 + 10 \times 0,2$).
4. Розничная цена подакцизного изделия с торговой наценкой 15 %:
13,8 грн ($12 + 12 \times 0,15$).

В зависимости от того, кому реализуется продукция, устанавливаются *отпускные и розничные цены*. Отгрузка продукции осуществляется посредниками оптом или партиями по **отпускным ценам**. Посредники реализуют эту продукцию розничным торговым организациям по ценам, которые включают наценки, связанные со сбытом. Непосредственно потребителям розничные торговые организации продают товары по **розничным ценам**, то есть с торговой наценкой. Продавая товары по *фиксированным ценам*, торговые организации получают торговую скидку.

В условиях рыночной экономики цены становятся важнейшим фактором регулирования процесса производства и потребления и непосредственно влияют на спрос и предложение.

Специфика рыночного ценообразования заключается в том, что расходы, связанные с производством и сбытом продукции, непосредственно уровень цен не определяют.

2. Метод ценообразования с учетом *получения целевой нормы прибыли* ориентирован на расходы и целевую норму прибыли. Предприятия пытаются установить цену, включая в нее прибыль, которая планируется в процентах на инвестированный капитал. При этом используется концепция безубыточности и при установлении цены в соответствии с этой методикой учитывается зависимость общих расходов и выручки от объема продажи:

$$Ц = V_{зм} + \frac{V_{пост} + П_{заг}}{N}$$

где $V_{зм}$ - величина переменных расходов на единицу продукции, грн;

$V_{пост}$ — постоянные расходы на данную продукцию за определенный период (год), грн;

$П_{заг}$ — общая сумма прибыли, которая должна быть получена за тот же период от продажи продукции, грн;

N — объем продажи продукции в натуральных единицах.

3. Метод оценки потребительской стоимости основан на оценке выгоды, которую получит потребитель от использования товара. Этому методу ценообразования свойственен определенный риск в результате возможности неоправданного завышения или занижения цены.

4. Метод пропорционального ценообразования характеризуется тем, что, пользуясь им, предприятия выходят не столько из собственных расходов, оценки потребительской стоимости или спроса, сколько из цен конкурентов. При этом методе (его еще называют «по уровню конкуренции») цена устанавливается как функция цен на аналогичную продукцию конкурентов, то есть:

$$Ц = f(Ц_1, Ц_2, \dots, Ц_n)$$

где n — количество продавцов аналогичной продукции;

f — функция цен на аналогичную продукцию.

5. Метод «ожидаемой прибыли» применяют чаще всего тогда, когда предприятие планирует подписать контракт и, предлагая более низкие цены, чем другие предприятия, имеет шансы выиграть борьбу за контракт.

6. Метод быстрого возвращения расходов используется предприятиями с целью активной продажи больших объемов продукции и быстрого возвращения потраченных средств. Такой метод используют в основном производители, которые не уверены в длительном успехе их продукции на рынке.

Существуют еще и другие методы ценообразования, но использование любого из них нуждается в последующей коррекции цены, с применением разнообразных скидок и доплат (за оплату наличностью, величину приобретенной партии товара, доставку, сезонных скидок, стоимости сопутствующих услуг и тому подобное).

На практике предприятия устанавливают не отдельные цены на отдельные товары, а используют целую систему цен, чтобы продать весь ассортимент своих товаров, учитывая спрос на разных, в том числе территориально отдаленных рынках.

Основной составляющей денежных поступлений предприятий является выручка от реализации продукции. Это — финансовая категория, которая выражает денежные отношения между поставщиками и потребителями товара.

Выручка от реализации — это сумма средств, которые поступили на текущий счет предприятия в банке или кассу предприятия от продажи товаров и предоставления услуг. Она является основным источником денежных доходов и финансовых ресурсов предприятий.

Предприятие определяет как плановую, так и фактическую выручку от реализации продукции.

Для обеспечения правильности ее (выручки от реализации) определения чрезвычайно важное значение имеют данные:

- 1.** разница между временем отгрузки и временем оплаты продукции;
- 2.** удельный вес продукции проданной с предоплатой;
- 3.** поставках, которые будут оплачены на протяжении одного-трех месяцев после отгрузки;
- 4.** поставках по бартеру;
- 5.** изменения дебиторской задолженности.

Обобщение такой информации дает возможность спрогнозировать реальное поступление денежных средств в плановом периоде (месяц, квартал, год).

Плановую выручку от реализации продукции определяют **методом прямого счета**. При его использовании выручка от реализации определяется умножением количества реализованных изделий на их реализационную цену и суммированием полученных сумм по всей номенклатуре изделий.

Выручку от реализации каждой номенклатуры изделий определяют по формуле:

$$B = P * Ц ,$$

где В — выручка,

Р — количество реализованных изделий,

Ц — цена реализации каждого изделия.

Объем реализации можно рассчитать **укрупненным методом** исходя из товарного выпуска изделий в плановом периоде, добавляя остатки изделий на начало планового периода и отнимая таковые на конец планового периода.

Плановый объем реализации рассчитывают за формулой:

$$P = 31 + T - 32,$$

где Р — объем реализации в плановом периоде;

31 — остатки каждого вида готовых изделий на складе и отгруженных на начало планового периода;

Т — выпуск товарной продукции в плановом периоде;

32 — остатки каждого вида изделий на складе на конец планового периода.

Реализационные цены в плановом периоде определяют на основании цен базового периода, которые корректируют на предполагаемые изменения в плановом периоде, в том числе с учетом спроса и предложения.

Порядок вычисления объема реализации и выручки *методом прямого счета* приведено в табл. 4.1.

ТАБЛИЦА 4.1

РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Номенклатура	Повна собівартість, тис. грн	Вартість у вільних відпускних цінах, тис. грн	у тім числі		Вартість без акцизного збору і ПДВ, тис. грн	Прибуток (+) або збиток (-), тис. грн
			акцизний збір, тис. грн	податок на додану вартість, тис. грн		
Основна продукція (товарний випуск)						
А	480	633,6	—	105,6	528	+ 48
Б	150	187,7	—	31,3	156,4	+ 6,4
В	240	302,4	228	50,4	252	+ 12
Г	400	782,4	228	130,4	424	+ 24
Усього основної продукції	1270	1906,1	228	317,7	1360,4	+90,4
Усього реалізації основних видів продукції з урахуванням зміни її залишків	1345	2146,1	228	487,7	1430,4	+ 85,4
Інші види продукції	210				270	+ 60
Загальний обсяг реалізації	1555				1700,4	+ 145,4

Когда ассортимент изделий слишком большой, расчет плана реализации можно осуществлять **комбинированным методом**.

Выручку от реализации основных видов продукции определяют **методом прямого счета**, а для вычисления выручки от реализации изделий другого ассортимента пользуются **укрупненным методом**. Для расчета берут товарный выпуск по всей номенклатуре остатков изделий, добавляют к нему стоимость остатков на начало планового периода и отнимают ожидаемые остатки на конец планового периода по отпускным свободным ценам и по себестоимости (табл. 4.2).

ТАБЛИЦА 4.2

УКРУПНЕННЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Показник	Собівартість продукції, тис. грн	Вартість реалізованої продукції за вільними цінами, тис. грн	у тім числі		Вартість реалізованої продукції без акцизного збору і ПДВ, тис. грн	Прибуток (+) або зби- ток (-), тис. грн
			акцизний збір, тис. грн	податок на додану вартість, тис. грн		
Залишок готової продукції на початок планового періоду	40	60,7	—	10,1	50,6	10,6
Товарний випуск продукції в плановому періоді	220	333,7	—	55,7	278,0	58,0
Залишок готової продукції на кінець планового періоду	50	75,8	—	12,6	63,2	13,2
Усього	210	318,6	—	53,2	265,4	55,4

Выручка от реализации продукции, работ и услуг является *основным источником возмещения средств на производство и реализацию продукции, образования доходов и формирования финансовых ресурсов.*

В рыночной экономике объемам продажи и выручке уделяется особенное внимание. От величины выручки зависит не только внутрипроизводственное возмещение расходов и формирование прибыли, но и своевременность и полнота налоговых платежей, погашения банковских кредитов, которые влияют на уровень выплачиваемых процентов, что в конечном итоге отражается на финансовом результате деятельности предприятия.

Определяя суммы денежных поступлений, следует учитывать зависимость между ними, объемом реализации и изменением остатков дебиторской задолженности, потому что последняя в Украине из года в год растет. Основная ее доля — это задолженность по внутренним расчетам между предприятиями Украины.

Остается высоким удельный вес просроченной дебиторской задолженности, что негативно влияет на денежные поступления предприятий.

Зависимость денежных поступлений при реализации продукции (работ, услуг) от изменения дебиторской задолженности определяется так:

**Сумма денежных поступлений = Сумма реализации +
+ Дебиторская задолженность на начало периода -
- Дебиторская задолженность на конец периода.**

Для того чтобы определить сумму денежных поступлений, нужно прогнозировать величину дебиторской задолженности состоянием на конец анализируемого периода:

$$D_c = \frac{AR * T}{S}$$

Где **D_c** — срок погашения дебиторской задолженности (срок оборачиваемости);

AR — средние остатки дебиторской задолженности;

T — длительность анализируемого периода (в нашем случае 360 дней);

S — выручка от реализации продукции.

На сумму денежных поступлений предприятия значительно влияют *формы расчетов* с покупателями продукции.

При условии, что в будущем периоде характер расчетов с покупателями не будет изменяться, для определения суммы денежных поступлений можно воспользоваться *вычисленным ранее значением срока погашения дебиторской задолженности*. Тогда средние остатки дебиторской задолженности в прогнозируемом периоде можно рассчитать по формуле:

$$AR = \frac{D_c * S}{T}$$

Поскольку прогнозировать такое соотношение на перспективу достаточно сложно, то можно считать приемлемым использование в числителе общей прогнозируемой величины выручки.

На величину денежных поступлений предприятий влияют как *внешние*, так и *внутренние факторы*.

К внешним факторам принадлежат:

- конъюнктура товарного и фондового рынков;
- формы расчетов;
- условия и порядок банковского кредитования;
- система налогообложения предприятий;
- условия предоставления товарного кредита;
- возможность привлечения бесплатного целевого финансирования.

К внутренним факторам принадлежат:

- жизненный цикл предприятия;
- длительность операционного цикла;
- неотложность инвестиционных программ;
- сезонность производства и реализации продукции;
- амортизационная политика предприятия;
- коэффициент операционного левериджа;
- финансовая подготовка менеджеров предприятия.

Для обеспечения эффективности функционирования предприятия необходимо оптимизировать денежные поступления. В краткосрочном периоде это достигается путем использования «системы ускорения — замедления платежного оборота». Предприятием разрабатываются мероприятия, направленные на ускорение денежных поступлений и замедление их выплат. Особенное внимание стоит уделять ускоренному погашению дебиторской задолженности. На предприятиях Украины свыше 70—90 % дебиторской задолженности приходится лишь на один ее вид — дебиторскую задолженность по расчетам за поставленную продукцию (предоставленный товарный кредит).

Кроме доходов от реализации продукции (товаров, услуг), предприятие получает **другие** операционные доходы, которые включаются в доходы от операционной деятельности.

Другие операционные доходы включают доходы от операционной деятельности предприятия в отчетном периоде, кроме дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

К другим операционным доходам принадлежат:

- 1) доход от реализации иностранной валюты;
- 2) доход от реализации других оборотных активов (кроме финансовых инвестиций);
- 3) доход от оперативной аренды активов;
- 4) доход от операционной курсовой разницы по операциям в иностранной валюте;
- 5) полученные штрафы, пеня, неустойки;
- 6) доход от списания кредиторской задолженности, относительно которой истек срок исковой давности;
- 7) возмещение ранее списанных активов (поступление долгов, списанных как безнадежные);
- 8) полученные гранты и субсидии;
- 9) другие доходы от операционной деятельности — (доходы от операций с тарой, от инвентаризации и тому подобное);
- 10) доход от реализации иностранной валюты;
- 11) доход от реализации других оборотных активов (кроме финансовых инвестиций) — производственных запасов, малоценных и быстро изнашиваемых предметов;
- 12) доход от оперативной аренды активов (имущества), кроме финансовой, если эта деятельность не является предметом (целью) создания предприятия. Предприятие имеет право сдавать в аренду (лизинг) недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование, технику);
- 13) доход от операционной курсовой разницы по операциям в иностранной валюте (активами и обязательствами предприятия), связанными с операционной деятельностью предприятия.

Лизинг — это форма долгосрочной аренды, которая предусматривает передачу права пользования имуществом другому субъекту предпринимательской деятельности на платной основе и на определенный соглашением срок.

Объектом лизинга являются материальные ценности, которые входят в состав основных средств. В лизинговом соглашении принимают участие две или три стороны: предприятие-поставщик, лизинговая фирма (предприятие-арендодатель) и арендатор, который получил недвижимое имущество и пользуется им на протяжении определенного времени.

Различают два основных вида лизинга — финансовый и оперативный.

Финансовый лизинг принадлежит к финансовым операциям.

Оперативный лизинг включает все те виды аренды, которые не являются финансовым лизингом. Оперативный лизинг допускает возможность многократной передачи оборудования в аренду, причем *право собственности не переходит к арендатору*.

Оперативный лизинг заключается, как правило, на период, меньший амортизационного периода имущества. По окончании договора объект лизинга возвращается лизингодателю или снова передается в аренду.

Важным аспектом лизингового договора является *лизинговая плата*. *Лизинговая плата* зависит от вида основных средств, срока лизинга и других условий договора.

Как правило, сумма лизинговой платы является фиксированной и вносится одинаковыми частями на протяжении всего срока действия договора. При высокой инфляции в договоре можно предусматривать возможность периодического увеличения лизингового процента.

Предприятия могут также получать доходы в форме *курсовой разницы*. Она представляет собой *разницу между оценками одинакового количества единиц иностранной валюты при разных валютных курсах*.

Валютный курс — это установленный Национальным банком Украины курс денежной единицы Украины к денежной единице другой страны.

Пересчет иностранной валюты в Украине в национальную осуществляется относительно налогового учета по налоговому законодательству, а бухгалтерского — согласно П(С)БУ № 21 «Влияние валютных курсов».

В бухгалтерском учете пересчет курсовой разницы осуществляется в зависимости от того, какое событие состоялось раньше — поступление средств или отгрузка товаров. Если первым событием было получение аванса в денежной

форме, то такой актив является немонетарным и в дальнейшем его *стоимость не перечисляется* ни на дату баланса, ни на дату поставки товаров (работ, услуг). Так же *курсовая разница не перечисляется*, если первым событием была выдача аванса в валюте на командировку за границу.

Когда же первым событием была отгрузка продукции (товаров, работ, услуг), за которую впоследствии предусматривается получить иностранную валюту, то такие активы классифицируются как монетарные и *их стоимость перечисляется как на дату баланса, так и на дату проведения расчетов*. Бартерные операции также не создают монетарных активов и *пересчет не осуществляется*. Если задолженность частично покрыта товаром, а частично средствами, то *пересчет курсовой разницы будет сделан только в части денежных расчетов*.

При налоговом учете предприятия получают доход в форме положительной курсовой разницы при таком пересчете:

- остатков иностранной валюты на текущих счетах в банках в национальную валюту Украины на конец отчетного периода (пересчет осуществляются за квартал). В бухгалтерском учете это удет неоперационная курсовая разница;

операций в иностранной валюте для реализации внешнеэкономической деятельности, где валюта используется как средство платежа в расчетах между резидентами и нерезидентами, а на дату осуществления операций нужно учитывать изменение валютного курса.

К операциям в иностранной валюте относят хозяйственные операции, стоимость которых определена в иностранной валюте или которые нуждаются в расчетах в иностранной валюте.

В целях налогообложения любая иностранная валюта или задолженность в иностранной валюте, которая находится на учете плательщика налога на конец отчетного периода, перечисляется в национальную валюту по официальному курсу НБУ на последний рабочий день отчетного периода. При этом положительная или отрицательная курсовая разница в результате такого пересчета и балансовой стоимостью иностранной валюты или задолженности *включается в валовые доходы (расходы) плательщика налога*.

Для следующего налогового периода балансовую стоимость иностранной валюты или задолженность в иностранной валюте приравнивают к их стоимости, определенной на конец предыдущего отчетного периода.

Курсовые разницы, которые возникают от финансовой и инвестиционной деятельности, являются неоперационными.

Положительные курсовые разницы от пересчета денежных средств в иностранной валюте и других монетарных статей, связанные с операционной деятельностью, классифицируют как другие операционные доходы.

Положительные курсовые разницы, которые возникают в процессе осуществления финансовых инвестиций в хозяйственные единицы за пределами Украины, отображаются *в составе другого дополнительного капитала.*

Отрицательную сумму курсовой разницы высчитывают из суммы собственного капитала предприятия.

В случае ликвидации хозяйственной единицы за пределами Украины накопленная положительная сумма курсовых разниц, отображенных в составе другого дополнительного капитала, *включается в состав дохода того отчетного периода, в котором признана прибыль от реализации финансовой инвестиции.*

Полученные штрафы, пени, неустойки и другие санкции за нарушение хозяйственных договоров, которые признаны должником или относительно которых есть решение суда, хозяйственного суда об их взыскании, а также о суммах из возмещения нанесенных убытков.

Возмещение стоимости ранее списанных активов (поступление долгов, списанных как безнадежные).

Доход от списания кредиторской задолженности, что возникла в ходе операционного цикла, по окончании срока исковой давности (трех лет из даты ее возникновения).

Полученные гранты, ассигнования и субсидии.

4.4. Денежные поступления от инвестиционной, финансовой и другой обычной деятельности предприятий

В условиях рынка растет значение инвестиционной и финансовой деятельности предприятий. С принятием П(С)БУ в Украине уточнено содержание этих видов деятельности. Понятие финансовой деятельности определяет Положение (стандарт) бухгалтерского учета П(С)БУ № 4 («Отчет о движении денежных средств»), инвестиционной— П(С)БУ № 5 («Отчет о собственном капитале»).

Рациональное использование денежных средств, поиск эффективных вариантов их инвестирования, которые будут обеспечивать дополнительный доход, является важным направлением инвестиционной деятельности предприятия.

Инвестиционная деятельность дает возможность предприятию получать денежные поступления:

- от продажи основных средств;
- реализации неимущественных активов;
- реализации ценных бумаг и других долгосрочных финансовых инвестиций;
- повторной продажи собственных акций;
- погашение предоставленных займов;
- получение займов;
- получение процентов и дивидендов.

Следует заметить, что поскольку предприятия пытаются расширить и модернизировать производственные мощности, то инвестиционная деятельность чаще всего приводит к оттоку денежных средств.

Инвестиционная деятельность предприятия начинается с разработки инвестиционной стратегии. *Инвестиционная стратегия — это формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор самых эффективных способов их достижения.* Получение дохода от инвестиционной деятельности по большей части определяется типом инвестиционной стратегии — агрессивной (активной) или пассивной. Агрессивная стратегия направлена на получение максимальной прибыли, тогда как пассивная — на сохранение за счет инвестиций достигнутого уровня показателей операционной деятельности.

Инвестиционная стратегия определяет как возможности улучшения результатов деятельности предприятия с помощью инвестиций, так и направления инвестирования с целью получения доходов и увеличения собственных активов.

В соответствии с разработанной стратегией инвестор оценивает альтернативные инвестиционные проекты, осуществляет их технико-экономическое обоснование, отбирая самые перспективные, и формирует из них инвестиционные портфели.

Разработанная инвестиционная стратегия предприятия определяет ориентиры относительно приобретения и продажи тех или иных активов в зависимости от конъюнктуры рынка, структуры портфеля, последовательности инвестиционных решений.

Характеристика инвестиций

Свою инвестиционную деятельность предприятие осуществляет в соответствии с разработанными стратегическими направлениями, которые обуславливают распределение инвестиций, с одной стороны, *на капитальные и финансовые*, а с другой — *по отраслям и регионам*.

Соотношения между капитальными (реальными) и финансовыми инвестициями определяют такие факторы:

- стадия жизненного цикла предприятия;
- функциональное направление деятельности предприятия;
- размер предприятия по объему операционной деятельности;
- готовность к реализации отдельных реальных проектов;
- состояние спроса на продукцию предприятия;
- конъюнктура инвестиционного рынка.

Инвестиционная стратегия предприятия должна прежде всего предусматривать внедрение реальных инвестиционных проектов и формирования портфелей такого типа, потому что эта форма инвестирования обеспечивает предприятию быстрое развитие, освоение новых видов продукции и расширения рынка сбыта.

Реальные, или капитальные, инвестиции осуществляют в разных формах:

- капитальное строительство;
- приобретение (изготовление) основных средств;
- приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов;
- приобретение (создание) неимущественных активов и тому подобное.

Выбор отрасли (региона) для инвестиций осуществляется в соответствии с их инвестиционной привлекательностью. После выбора отрасли (региона) предприятие разрабатывает стратегию формирования инвестиционных ресурсов предприятия, формирует политику инвестиционной деятельности, оценивает результативность инвестиционной стратегии. Кроме капитальных инвестиций, предприятия осуществляют также финансовые инвестиции.

Финансовые инвестиции — это активы, которые содержатся предприятием с целью увеличения прибыли (процентов, дивидендов и т. п.), рост стоимости капитала или других выгод для инвестора.

Предприятия осуществляют **финансовые инвестиции** в разнообразных **формах**, а именно:

1. Вложение капитала в доходные виды фондовых инструментов.

Предприятие может приобретать в собственность разные виды ценных бумаг, которые находятся в свободном обращении на фондовом рынке, с целью получения инвестиционного дохода в разных его формах.

2. Вложение капитала в доходные виды денежных инструментов.

Предприятие размещает свои временно свободные денежные активы в форме депозитных вкладов, финансовых кредитов с целью получения инвестиционного дохода.

3. Вложение капитала в уставный капитал общих предприятий. Предприятие размещает любые формы капитала в основание других предприятий с целью диверсификации операционной деятельности и получения инвестиционного дохода.

Финансовые инвестиции делят на *долгосрочные и текущие*.

Основным критерием такого деления финансовых инвестиций является цель их осуществления (приобретения).

Долгосрочные финансовые инвестиции — инвестиции со сроком погашения свыше одного года, а также инвестиции, которые не могут быть свободно реализованы в любой момент.

Текущие финансовые инвестиции — инвестиции со сроком погашения, меньше одного года, которые могут быть свободно реализованы в любой момент. Среди текущих финансовых инвестиций выделяют финансовые инвестиции, которые в целях финансовой отчетности признаются эквивалентами денежных средств.

Эквиваленты денежных средств — это краткосрочные высоколиквидные финансовые инвестиции, которые свободно конвертируются в определенную сумму средств с незначительным риском изменения их стоимости.

Таковыми эквивалентами являются высоколиквидные инвестиции в ценные бумаги на срок, который не превышает трех месяцев (*казначейские векселя, - депозитные сертификаты и т.п.*).

Среди долгосрочных финансовых инвестиций различают такие, что предоставляют право собственности (инвестиции в акции других предприятий, вклады в уставной капитал), и инвестиции, которые содержатся предприятием для их погашения (долговые ценные бумаги, долгосрочные векселя и т.п.).

По этим признакам долгосрочные финансовые инвестиции разделяются на группы *долговых и паевых* с такими характеристиками.

Долгосрочные долговые финансовые инвестиции (*облигации, долгосрочные векселя*):

- 1) не дают права участия в капитале объекта инвестирования;
- 2) приносят доход в виде процента;
- 3) как правило, имеют точно определенный срок обращения;
- 4) **содержатся** инвестором **до** срока погашения;
- 5) в случае, когда долгосрочные ценные бумаги, образующие **финансовую** инвестицию, приобретены по цене, **больше** номинальной, **разница** может быть амортизирована (постепенно списанная на расходы) до момента погашения.

Долгосрочные паевые финансовые инвестиции (акции) — это такие, которые:

- удостоверяют право инвестора на долю в капитале объекта инвестирования;
- дают доход в виде дивидендов;
- не имеют определенного срока обращения;
- разница между стоимостью приобретения и нарицательной стоимостью не амортизируется (не списывается на расходы).

Текущие финансовые инвестиции классифицируют на:

- 1) эквиваленты денежных средств,
- 2) другие текущие финансовые инвестиции.

Эквиваленты денежных средств (казначейские векселя, депозитные сертификаты и т.п.) характеризуются тем, что это:

- 1) высоколиквидные ценные бумаги с низкой доходностью и высокой надежностью;
- 2) ценные бумаги, которые могут быть свободно реализованы в любой момент с минимальной потерей стоимости;
- 3) ценные бумаги, которые имеют постоянную рыночную стоимость;
- 4) бумаги, которые будут приобретаться (храниться) в основном как страховой резерв наличности.

Другие текущие финансовые инвестиции характеризуются тем, что они:

- обращаются на активном рынке;
- могут быть свободно реализованы с незначительной потерей стоимости;
- имеют срок функционирования в пределах года или приобретаются с целью перепродажи независимо от вида инвестиции;
- дают доход в виде процентов, дивидендов или в форме разницы между покупательной и продажной ценой в случае перепродажи.

Финансовая деятельность на предприятии ведется с целью приумножения его денежных средств и способствует финансовому обеспечению производственно-хозяйственной деятельности.

Движение денежных средств в результате финансовой деятельности предприятий определяется на основе изменений собственного капитала и других

обязательств, связанных с финансовой деятельностью: «Обеспечение следующих расходов и платежей», «Долгосрочные обязательства», «Текущие обязательства», «Краткосрочные кредиты банков», «Текущая задолженность по долгосрочным обязательствам», «Текущие обязательства за расчетами с участниками» и тому подобное.

С финансовой деятельностью предприятия связаны такие поступления денежных средств:

- от эмиссии собственных акций;
- полученных долгосрочных кредитов и займов;
- краткосрочных кредитов и займов;
- погашение задолженности по долгосрочным арендным обязательствам;
- целевых финансовых поступлений;
- курсовых финансовых поступлений;
- курсовых валютных разниц от переоценки валюты и т.п.

Поступление денежных средств от размещения акций и от других операций ведут к увеличению собственного капитала.

Полученные займы, то есть поступление денежных средств в результате образования долговых обязательств (займов, векселей, облигаций, а также других видов краткосрочных и долгосрочных обязательств, не связанных с операционной деятельностью), приводят к увеличению заемного капитала.

Прежде чем приобрести акции (облигации) какого-либо предприятия, покупатель должен их всесторонне оценить. Ценность акций определяется теми доходами, которые ожидаются предприятием в будущем.

Обеспечение прибыльности инвестиционной деятельности достигается предприятием в процессе эффективного управления инвестициями, которое заключается в получении максимума прибыли при определенном уровне риска или минимизации риска при определенном уровне дохода.

Для достижения максимальной прибыли инвестор формирует портфель из низколиквидных ценных бумаг с высоким риском и, напротив, для сохранения собственного капитала включает в портфель ценные бумаги известных эмитентов с высокой ликвидностью, которые гарантируют, как правило, средний или низкий уровень дивидендов.

В зависимости от уровня развития предприятие формирует разный по составу портфель ценных бумаг. Так например, на высокой стадии развития предприятия это будет портфель ценных бумаг из *долговых инструментов* и *инструментов собственности* с целью распространения влияния на рынок, повышение конкурентоспособности. При финансовом затруднении этот портфель может использоваться как *финансовый резерв*.

В доходах предприятия выделяют **доходы от финансовых операций**, которые включают:

- доход от участия в капитале;*
- другие финансовые доходы.*

Доход от участия в капитале — это доходы от инвестиций, вложенных в ассоциируемые, дочерние или общие предприятия, учет которых ведется по методу участия в капитале.

Метод участия в капитале — метод учета инвестиций, в соответствии с которым балансовая стоимость инвестиций увеличивается или уменьшается на сумму увеличения или уменьшения доли инвестора в собственном капитале объекта инвестирования.

Различают такие виды доходов:

- доход от инвестиций в ассоциируемые предприятия;
- доход от совместной деятельности;
- доход от инвестиций в дочерние предприятия.

Доход от инвестиций в ассоциируемые предприятия включает доходы, связанные с увеличением доли инвестора в чистых активах объекта инвестирования, в частности в результате получения ассоциируемыми предприятиями прибылей или роста собственного капитала ассоциируемых предприятий в связи с другими событиями (переоценка необоротных активов и инвестиций и т.п.).

Доход от совместной деятельности — это доход, связанный с увеличением доли инвестора в чистых активах объекта инвестирования, например, от получения совместными предприятиями прибылей или роста их собственного капитала в результате других событий (переоценки необоротных активов и инвестиций и т.п.).

Доход от инвестиций в дочерние предприятия — это доход, связанный с увеличением доли инвестора в чистых активах объекта инвестирования, например, после получения дочерними предприятиями прибыли или роста их собственного капитала в результате других событий (переоценка необоротных активов и инвестиций и т.п.).

Другие финансовые доходы — это доходы, которые возникают в ходе *финансовой деятельности* предприятия, — дивиденды, проценты и другие доходы от финансовой деятельности, которые не включаются в доход от участия в капитале.

Дивиденды полученные включают дивиденды от других предприятий, которые не являются *ассоциируемыми, дочерними и общими*. Это суммы денежных поступлений в виде дивидендов, право на которые возникает в результате приобретения акций или долей в капитале других предприятий (кроме выплат по таким инструментами, которые признаются эквивалентами денежных средств, или содержащихся для дилерских или торговых целей).

Проценты полученные включают проценты по облигациям или другим ценными бумагами, по которыми не ведется учет «дивиденды полученные», в частности *вознаграждения за сданные в финансовую аренду необоротные активы и т.п.* Это поступление денежных средств в виде процентов за авансы денежными средствами и займы, предоставленные другим сторонам, за финансовые инвестиции в долговые ценные бумаги, за использование переданных в финансовую аренду необоротных активов и т.п.

Другие доходы от финансовых операций — это доходы, которые не нашли отображения в дивидендах и процентах полученных.

Главным показателем для определения доходности тех или тех ценных бумаг является *ставка дивиденда (процента)* предприятия, которая устанавливается как отношение чистой прибыли акционерного общества, направленной на выплату доходов по ценным бумагам, к уставному капиталу этого акционерного общества в процентах. После этого ставка дивиденда соотносится со средней процентной ставкой по долгосрочным взносам населения и депозитам предприятий. Если отношение этих двух показателей меньше единицы, то доходность таких ценных бумаг будет недостаточной и не будет способствовать привлечению инвесторов, а наоборот, приведет к тому, что они будут оставлять этот бизнес.

Прибыль владельца ценных бумаг за отдельный период можно определить вычислением отношения общей суммы дохода, который состоит из дивиденда (или процента по облигациям) и курсовой разницы в цене приобретения этой ценной бумаги.

Если инвестор (материнское (холдинговое) предприятие, инвестор ассоциируемого предприятия) передает или продает активы дочернему, общему, ассоциируемому предприятию соответственно (с одновременной передачей всех рисков и экономических выгод, связанных с владением ими), то *в составе финансовых результатов* отчетного периода отображается лишь та *часть прибыли (убытка)*, которая приходится на долю других инвесторов дочернего, общего, ассоциируемого предприятия.

Сумма прибыли (убытка) от передачи или продажи дочернему, общему, ассоциируемому предприятию активов, которые приходятся на долю инвестора, включается в состав доходов (расходов) будущих периодов с признанием их прибылью (убытком) инвестора лишь после продажи этого актива дочерним, общим, ассоциируемым предприятием другим лицам.

Однако нехватка необходимых условий функционирования свободного финансового рынка в нашей стране делает невозможным соблюдение всех требований относительно функционирования ценных бумаг.

В Украине и до сих пор нет эффективного государственного регулирования выпуска ценных бумаг и торговли: в частности нехватает необходимой информации, которая бы обеспечивала приемлемую меру риска относительно операций с ценными бумагами.

Однако предприятия могут *вкладывать временно свободные денежные средства на депозитные счета* в коммерческие банки под оговоренный процент.

К доходам предприятия, как уже отмечалось, относят *доходы от другой обычной деятельности*, которая охватывает *инвестиционную и финансовую деятельность предприятия*, за исключением финансовых операций, которые обеспечивают доходы от участия в капитале и другие.

Другие доходы включают:

1. Доход от реализации финансовых инвестиций.
2. Доход от реализации необоротных активов.
3. Доход от реализации имущественных комплексов.
4. Доход от неоперационной курсовой разницы.
5. Доход от бесплатно полученных активов.
6. Другие доходы от обычной деятельности.

Доходы от реализации финансовых инвестиций отображают суммы денежных поступлений от продажи акций или долговых обязательств других предприятий, а также доли в капитале других предприятий (кроме поступлений по таким инструментам, которые признаются как эквиваленты денежных средств, или содержащихся для дилерских или торговых целей).

Доход от реализации необоротных активов — это поступление денежных средств от продажи основных средств, невещественных активов, а также других долгосрочных необоротных активов (кроме финансовых инвестиций).

Доход от реализации имущественных комплексов — это поступление денежных средств от продажи дочерних предприятий и других хозяйственных единиц (за вычетом денежных средств, которые были реализованы в составе имущественного комплекса).

Доход от неоперационной курсовой разницы (курсовые разницы по активам и обязательствам в иностранной валюте, которые связаны с финансовой и инвестиционной деятельностью предприятия).

Доход от бесплатно полученных активов (в случае бесплатного получения предприятием необоротных активов доход признается в сумме амортизации таких активов одновременно с ее начислением).

Другие доходы от обычной деятельности (от списания кредиторской задолженности, которая не принадлежит к операционному циклу (не возникла в нем), или в связи с окончанием срока исковой давности или от списания стоимости отрицательного гудвила, который признается доходом).

Доходы, которые являются следствием чрезвычайных событий, относят к *чрезвычайным доходам*. Чрезвычайными признаются доходы от:

возмещение чрезвычайных расходов страховыми компаниями;
значительных благотворительных взносов со стороны других предприятий или физических лиц.

Предприятие должно проводить определенную политику относительно роста денежных поступлений в долгосрочном периоде.

Это возможно в результате:

- 1) привлечение стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала;
- 2) дополнительной эмиссии акций;
- 3) привлечение долгосрочных финансовых кредитов;
- 4) продажи части (или всего объема) финансовых инструментов инвестирования;
- 5) продажи (или сдача в аренду) оборудования, которое не используется.

При определении дохода от реализации товаров по методу начисления, то есть в момент отгрузки продукции покупателям и возникновения дебиторской задолженности, предприятия часто испытывают потери от списания безнадежной дебиторской задолженности, поскольку не все дебиторы погашают задолженность.

При трансформируемом бухгалтерском учете расходы на безнадежную задолженность должны быть согласованы с доходами от реализации товаров в отчетных периодах. Для этого предприятия создают резерв сомнительных долгов согласно с П(С)БУ № 10 «Дебиторская задолженность». Сумма начисленного резерва не уменьшает определенного ранее дохода от реализации, а включается в состав *других операционных расходов*.