МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра теоретической экономики**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Капитал: сущность, структура и формы**

Работу выполнила Стрижакова Э. Э.

(подпись, дата)

Факультет экономический курс 1

Специальность/направление 38.03.01 ‒ Экономика

Научный руководитель

преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Чистякова М.В.

(подпись, дата)

Нормоконтролер

преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Чистякова М.В.

(подпись, дата)

Краснодар 2016

Содержание

Введение

1. Теоретические основы проблемы капитала

* 1. Трактовка капитала в классической политической экономии
  2. Сущность и формы капитала в современной экономической науке

2. Характеристика структуры и основных форм капитала

* 1. Основной и оборотный капитал, постоянный и переменный капитал: их общее и различие
  2. Управление капиталом и оптимизация его структуры
  3. Капитал корпораций и анализ его размеров и структуры

3. Роль государства в формировании и увеличении капитала

Заключение

Список литературы

Введение

Теория капитала – одна из наиболее сложных и дискуссионных в экономической теории. Это относится к определению самого понятия капитал, и к единицам его измерения, и к доходу, порождаемому капиталом, т.е. проценту.

Элементы учения о капитале как о накоплении богатств, особенно в форме денег, встречаются еще у Аристотеля. Затем понятие “капитал” становится предметом анализа у меркантилистов, физиократов, классиков.

Наиболее последовательно и системно оно впервые было проанализировано К. Марксом, раскрывшим сущность капитала на основе учения о прибавочной стоимости. Однако и его концепция не стала исчерпывающей в разрешении всех сложных вопросов теории капитала. При более общем подходе к рассматриваемому понятию оказалось, что капитал далеко не всегда связан с созданием прибавочной стоимости, а значит, и с эксплуатацией наемной рабочей силы.

Категория капитал имеет двоякий смысл. Обычно в обиходе под капиталом понимается богатство, состояние в денежной или имущественной форме. Наличие капиталов у определенного круга лиц в жизни хорошо видно и понятно, и люди всегда стремились к богатству. Однако наличие богатства, включая и солидную сумму денег, в научном смысле не означает, что их владелец является капиталистом. Политическая экономия трактует капитал как стоимость, приносящую его владельцу прибавочную стоимость. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные бумаги, и депозит в коммерческом банке, и «человеческий капитал» (накопленные профессиональные знания) и т.п. Все перечисленные блага приносят поток доходов в различных формах: в виде арендной платы, выплат по процентам по депозитам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты, заработной плате и т.д.

Общая потребность в капитале основывается на потребности в оборотных и внеоборотных активах.

Капитал является базой создания и развития предприятия и в процессе функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала. Всякая организация, ведущая производственную или иную коммерческую деятельность должна обладать определенным капиталом, представляющим собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

В настоящее время особенно актуальным становится изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства капитала, т.к. возможности становления предпринимательской деятельности и ее дальнейшего развития могут быть реализованы лишь только в том случае, если собственник разумно управляет капиталом, вложенным в предприятие. В этом заключается актуальность данной темы.

Целью курсовой работы является рассмотреть сущность, структуру и формы капитала, а также проанализировать современную структуру капитала предприятий XXI века и роль государства в формировании и увеличении капитала.

1. Теоретические основы проблемы капитала

1.1 Трактовка капитала в классической политической экономии

Одно из первых определений капитала встречается в работах меркантилистов, которые отождествляют капитал с одной из его функциональных форм - денежной, объектом их анализа служит, прежде всего, торговый капитал. Представители школы физиократов, исследуя движение товарного капитала и процесс накопления капитала, уже разграничивают категории капитала и дохода. Тем самым они формируют основу понимания его роли в процессе производства, однако последний ограничивается рамками сельского хозяйства.

Существенный вклад в исследование капитала внесли представители классической парадигмы. У. Петти впервые стал исследовать экономические отношения во взаимосвязи с отношениями, складывающимися в процессе общественного производства, что позволило впоследствии сформировать классический подход, опирающийся на концепцию кругооборота капитала и создание прибавочной стоимости. А. Смит обосновал принципы возникновения, формирования и функционирования капитала. Вместе с тем, характеризуя капитал как накопленный запас вещей или денег (накопленное богатство), он рассматривал его в статичном положении, не уделяя должного внимания его движению. Д. Рикардо трактовал капитал как средства производства, в то же время, развивая идеи А. Смита, он значительно продвинулся в изучении прибыли на капитал и перераспределения капитала.

Представители классического подхода соотносили капитал со стоимостью, приносящей прибавочную стоимость, опираясь при этом на концепцию создания прибавочного продукта. Наиболее системный подход к изучению капитала получил отражение в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. Используя принципы материалистической диалектики в исследовании процессов экономического развития общества, К. Маркс, в отличие от своих предшественников, рассматривал капитал как социальную категорию. Характеризуя капитал как самовозрастающую стоимость, создающую прибавочную стоимость, К. Маркс считал источником прибавочной стоимости труд наемных рабочих. В этой трактовке капитал представал как производственное отношение, прежде всего, между наемными рабочими и капиталистами, то есть отношение эксплуатации. В работах К. Маркса раскрыт процесс воспроизводства капитала и показана динамическая природа данной категории. К. Маркс писал, что «капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, пребывающую в покое». Если абстрагироваться от социальной заостренности, характеристика капитала как экономического отношения, возникающего между хозяйствующими субъектами, а также как самовозрастающей стоимости имеет научную ценность и в наше время.

Экономисты классической школы понимали капитал иначе, чем он воспринимался обыденным сознанием: «люди, совершенно не приученные размышлять об этом предмете, - писал Дж. Ст. Милль, - полагают, что капитал - это синоним денег». Для Смита и, вслед за ним, для Милля капитал — это «запас продуктов различного рода, достаточный для содержания его (человека) и снабжения его необходимыми для его работы материалами и орудиями» в течение всего периода производства и продажи продукта его труда.

Капитал — это фактор производства, ответственный за все, что «текущий труд должен получать за счет прошлого труда и продукта прошлого труда».

Таким образом, в системе понятий классической политэкономии Капитал характеризуется тремя существенными чертами:

капитал — это продукт прошлого труда в отличие от естественных факторов производства: труда и земли (природы);

капитал — это производственный или товарный запас в отличие от запасов для непосредственного потребления;

капитал — это источник дохода в отличие от накоплений предметов роскоши.

* 1. Сущность и формы капитала в современной экономической науке

Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды. Последние можно назвать капитальными благами. К капитальным благам относятся, во-первых, жилые здания; во-вторых, производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура; в-третьих, товарно-материальные запасы.

Капитал в широком смысле можно определить как ценность, приносящую поток дохода. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные бумаги, и депозит в коммерческом банке, и «человеческий капитал» (накопленные профессиональные знания) и т. п. Все перечисленные блага приносят поток доходов в различных формах: в виде арендной платы, выплат процентов по депозитам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты и т. д.

Таким образом, можно говорить о трех сегментах рынка капитала: во-первых, о рынке капитальных благ, где покупаются и продаются производственные фонды; во-вторых, о рынке услуг капитала, где эти фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату. Для покупки и продажи капитальных благ субъектам требуются денежные средства. Следовательно, в-третьих, можно выделить еще один сегмент рынка капитала – рынок заемных средств, или ссудного капитала. Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом.

Экономическая теория различает:

- физический (технический) капитал – совокупность материальных средств. Которые используются в различных фазах производства и увеличивают производительность человеческого труда (станки, здания, компьютеры и т.д.);

- финансовый (денежный) капитал – совокупность денежных средств и ценных бумаг в определенных ценах;

- юридический капитал – совокупность прав распоряжения некоторыми ценностями, причем эти права дают их обладателям без соответствующих затрат труда;

- человеческий капитал – это те вложения, которые увеличивают физические или умственные способности человека.

Формы капитала. К ним относятся следующие формы:

• экономический;

• физический;

• культурный;

• человеческий;

• социальный;

• административный;

• политический;

• символический.

Каждому виду капитала соответствует также своя стратификационная система – особый тип социального расслоения и способ его воспроизводства. Исходная форма – экономический капитал. В своем объективированном

(вещном) состоянии он включает:

• денежный капитал (финансовые средства);

• производственный капитал (средства производства);

• товарный капитал (готовые продукты).

Некоторые сложности вызывает определение производственного капитала, включающего средства труда (машины и оборудование, здания и сооружения) и предметы труда (сырье и материалы). Экономический капитал может включать любые активы, используемые в хозяйственной деятельности и обладающие определенной ликвидностью. В этом случае он охватывает также ликвидную часть собственности домашних хозяйств – предметов длительного пользования, недвижимости, которые используются в домашнем труде.

Характеристика физического капитала. Физический капитал связан с состоянием здоровья, уровнем работоспособности хозяйственных агентов, а также их внешними физическими данными, которые могут использоваться для мобилизации других видов ресурсов. Различия физического капитала определяются способностью к труду. Его объективированная

форма представлена физическими и психическими качествами, позволяющими рабочей силе реализовать свое предназначение в трудовом процессе. Результат достигается путем соединения физических способностей человека с другими видами капитала, а также со средствами производства как важнейшей частью экономического капитала. Институциональное оформление физического капитала осуществляется путем выдачи медицинских заключений, подтверждающих формальный статус рабочей силы в виде вердиктов «практически здоров» или «нетрудоспособен». Данный вид капитала лежит в основе физико-генетической стратификационной системы. Здесь отношение к человеку или группе определяется уровнем здоровья, трудоспособности и наличием определенных физических качеств — силы, красоты, ловкости. В данном случае неравенство утверждается воспроизводством различий в способности к труду. Физический капитал – атрибут индивида, причем его значительная часть является продуктом генетических кодов, т.е. наследуется биологическим путем. Иными способами он не передается. Но этот вид капитала также воспроизводится и накапливается в процессе физического воспитания и ухода за собственным телом. Измеряется же уровень физического капитала через стандартные оценки уровня здоровья и трудоспособности.

Рабочая сила как способность к труду ни в коей мере не сводится к физическим и психическим качествам человека. В теле работника и его связях с прочими хозяйственными агентами инкорпорированы другие формы капитала. Особую роль играет здесь культурный капитал. Этот капитал воплощается в практическом знании, позволяющем человеку распознавать стратегии и принципы действия других хозяйственных агентов. Его накопление связано с навыками социализации в определенной социальной среде – усвоением и частичной интернализацией институциональных ограничений, позволяющих действовать по правилам, принятым в рамках того или иного хозяйственного порядка. Причем использование данного капитала позволяет следовать не только формально прописанным нормам, но также имплицитным конвенциональным соглашениям. В своем объективированном состоянии культурный капитал выступает в виде «культурных благ», которые являются не просто физическими объектами, но заключают в своей вещной форме специфические знаки и символы, позволяющие распознавать смысл отношений и расшифровывать культурные коды. Их можно наблюдать в широком круге предметов – от убранства делового офиса до одежды его хозяина, от способов организации труда до марки покупаемых продуктов. Заключенные в культурных продуктах знаки и символы помогают понять социальное происхождение и статусные позиции того или иного хозяйственного агента. Накопление культурного капитала способствует различению индивидов и групп, среди которых как бы «автоматически» распознаются выходцы из благородных или обычных семей, земляки или чужаки, проводится деление на «мы» и «они». В итоге обладание такого рода капиталом позволяет вступать в успешную коммуникацию, встраиваться в отношения со знакомыми и незнакомыми людьми. Этот тип капитала лежит в основе культурно-нормативной стратификационной системы. В ней дифференциация построена на различиях уважения и престижа, возникающих из сравнительных оценок стилей жизни и норм поведения, которым следует данный человек или группа. Способы организации труда, потребительские вкусы и привычки, манеры общения и этикет, особый язык (профессиональная терминология, местный диалект, уголовный жаргон) – все это обозначает множественные границы культурно-нормативного неравенства. Далее следует форма человеческого капитала. Это понятие пришло в экономическую социологию прямиком из неоклассической экономической теории. В своем инкорпорированном состоянии человеческий капитал представляет собой совокупность накопленных профессиональных знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, процента или прибыли. В отличие от культурного капитала, в случае с человеческим капиталом мы имеем дело с рефлексивным знанием, имеющим логическую структуру. Человеческий капитал непосредственно связан с социально-профессиональной стратификационной системой, в которой группы делятся по наличию образования и профессиональной квалификации, условиям и содержанию труда, образующими границы между профессиями и специальностями. Добавим, что социально-профессиональные группы, как правило, являются исходной основой для большинства прочих стратификационных построений. Подобно культурному капиталу, человеческий капитал не передается в одночасье, сертификаты не обмениваются и не передаются от одного человека к другому. Накоплениечеловеческого капитала требует относительно длительного процесса образования. Хотя процесс передачи знаний от человека к человеку более упорядочен и стандартизован, нежели процесс культурного воспитания.

Одной из форм, которая наиболее активно обсуждается в социальных науках, является социальный капитал. Он связан с установлением и поддержанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием доверия. В отличие от культурного и человеческого капитала, социальный капитал не является атрибутом отдельного человека. Его объективированную структурную основу формируют сети социальных связей, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному социальному кругу, или членство в группе. При этом последнее может подкрепляться и формальными статусами – например, члена ассоциации или клуба. В своей вещной форме социальный капитал может воплощаться в таких «простых» вещах, как списки адресов и телефонов «нужных людей». Передача адресной или телефонной книжки способна помочь новичку или аутсайдеру понять состав и конфигурацию какой-то социальной сети, но мало поможет вхождению в эту сеть. Передача социального капитала также невозможна непосредственно через транслирование знания, рассказы о сетях. Здесь необходимы знакомства и рекомендации инсайдеров, принадлежащих к данному кругу. В этом смысле социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают. Причем речь идет не об отдельном носителе знакомств, а о неком сообществе, переплетенном устойчивыми связями. И измеряться социальный капитал может только через степень включенности в те или иные сети, а также через характеристики самих этих сетей – их размер и плотность, силу и интенсивность сетевых связей. В отличие от горизонтального построения социальных сетей, административный капитал мобилизует, скорее, вертикальные связи. В инкорпорированном состоянии он связан со способностью одних хозяйственных агентов регулировать доступ к ресурсам и видам деятельности других агентов, используя особые позиции власти и авторитета. В объективированном состоянии данный вид капитала воплощается в организационных иерархических структурах. Речь идет об организациях корпоративного типа, в которых четко закрепляются формальные позиции начальников и подчиненных, имеющих или не имеющих право на принятие определенных решений. А в институциональном состоянии он проявляется в структуре должностных позиций, каждой из которых вменен определенный круг прав и обязанностей. Ярким образцом формальной институциональной фиксации структуры административного капитала служили, например, партийно-номенклатурные списки советского времени. Данный тип капитала связан с корпоративной стратификационной системой, где дифференциация между группами строится по их формальным позициям в организационных иерархиях. Эти позиции предоставляют различные возможности мобилизации и распределения ресурсов, а также регулирования доступа к ресурсам других агентов. Носителем административного капитала является, таким образом, не отдельный человек, этот вид капитала, скорее, привязан к месту в корпорации и потому сравнительно легко отчуждается от человека.

А передается данный ресурс вместе с должностной позицией путем назначения кандидата вышестоящими лицами. Административный капитал в сильной степени переплетен с политическим капиталом. Политический капитал означает инкорпорированную способность к мобилизации коллективных действий и участию в этих действиях. Он также предполагает способность человека репрезентировать интересы других агентов (индивидов и групп), которые делегируют ему права на представительство своих интересов. Наличие политического капитала означает узурпирование права говорить и действовать от имени других агентов (в том числе прикрываться их именем для воплощения собственных стратегий). В объективированном состоянии политический капитал представлен партиями и общественными движениями, готовыми к совершению коллективных действий. Его институциональной формой являются признанные лидерские структуры. Их авторитет, разумеется, может подкрепляться ресурсами административного капитала в виде должностей в формальной иерархии (и стремиться к такому подкреплению). Однако, в отличие от административного капитала, политический капитал инкорпорирован скорее в самих агентах, нежели в организационных структурах, в меньшей степени формализован и, следовательно, его отчуждение от одного человека в пользу другого объективно затруднено. Он передается (формируется) путем выдвижения (в том числе, самовыдвижения) вождей, делегатов, депутатов, других лидеров и сохраняется по мере их активности. Этот тип капитала связан, соответственно, с политической стратификационной системой. Трудно переоценить значение символического капитала, который обозначает способность человека к производству мнений. В инкорпорированном состоянии он означает наличие легитимной компетенции– признаваемого права интерпретировать смысл происходящего; говорить, «что есть на самом деле» (например, какова «истинная ценность» того или иного капитала). Это также способность навязывать определенное понимание другим агентам. Важнейшую роль в его функционировании играет манипулирование разными способами оценок имеющихся и потенциальных ресурсов (символическое насилие). В этом отношении все прочие виды капитала зависят от символического капитала. В каких вещных формах объективируется данный вид капитала? В разного рода программных, стратегических документах и идеологически нагруженных текстах, разъясняющих, как, например, проводить реформы и «какой дорогой идти к храму». В институционализированном состоянии символический капитал воплощается в структуре авторитетов, которые обладают правами номинации (поименования). Обладатели таких прав, получившие признание от каких-то сообществ, считаются экспертами, учителями, гуру. Добавим, что их права могут подкрепляться официальной номинацией, например, образовательными дипломами, т.е. институционализированными ресурсами человеческого капитала. Соответствующая данному типу капитала стратификационная система названа культурно-символической. В ней дифференциация возникает из различий доступа к социально значимой информации, неравных возможностей ее интерпретации, способностей производить истину, быть носителем сакрального знания (мистического или научного). Передается данный вид капитала путем объяснения смыслов и техник их производства.

капитал корпорация экономический

2. Характеристика структуры и основных форм капитала

* 1. Основной и оборотный капитал, постоянный и переменный капитал: их общее и различие

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств, используемых в финансовой деятельности предприятия. Поскольку непосредственной целью капитала является не получение одноразовой прибыли, а ее систематическое увеличение, то движение капитала не ограничивается одним кругооборотом. Кругооборот капитала, рассматриваемый не как единичный акт, а как постоянно повторяющийся процесс, представляет собой оборот капитала. В процессе оборота функционирующий в производстве капитал распадается на основной и оборотный.

Основной капитал – это та часть производительного капитала, которая в течение длительного срока полностью участвует в производстве, но переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно и возвращается к собственнику в денежной форме по частям. К нему относятся средства труда – заводские здания, машины, оборудование и т.п. Они покупаются сразу, а свою стоимость переносят на созданный продукт по мере износа.

В отличие от основного, оборотный капитал – это та часть производительного капитала (прежде всего предметы труда и рабочая сила), которая, целиком участвуя в производстве, переносит свою стоимость на вновь создаваемый продукт сразу. К оборотному капиталу на практике относят заработную плату, поскольку деньги, затраченные на оплату труда, возвращаются за один кругооборот так же, как и стоимость предметов труда.

Структура источников образования активов (средств) представлена основными составляющими: собственным капиталом и заемными (привлеченными) средствами.

Таблица 1

Основной и оборотный капитал[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Основной  капитал | Оборотный  капитал |
| Долго сохраняет свою натуральную форму (полезность) | Натуральная форма преобразуется в иную полезность |
| Участвует во многих кругооборотах | Участвует в одном кругообороте |
| Переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям | Переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью |

Собственный капитал организации как юридического лица в общем виде определяется стоимостью имущества, принадлежащего организации. Это так называемые чистые активы организации. Они определяются как разность между стоимостью имущества (активным капиталом) и заемным капиталом. Конечно, собственный капитал имеет сложное строение. Его состав зависит от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта.

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов (рис.1). Коммерческие организации, функционирующие на принципах рыночной экономики, как правило, владеют коллективной или корпоративной собственностью. Собственниками выступают юридические и физические лица, коллектив вкладчиков-пайщиков или корпорация акционеров. Уставный капитал, сложившийся как часть акционерного капитала, наиболее полно отражает все аспекты организационно-правовых основ формирования уставного капитала.

Собственный капитал

уставный

капитал

резервный

капитал

нераспределенная прибыль

целевые

(специальные)

фонды (средства)

добавочный капитал

Рис. 1. Формы функционирования собственного капитала предприятия

Все источники формирования собственного капитала можно разделить на внутренние и внешние (рис.2).

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями:

1. Простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

2. Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.

3. Обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Внутренние источники

Внешние источники

чистая прибыль предприятия

амортизационные отчисления

фонд переоценки имущества

доходы от сдачи имущества в аренду, расчёты с учредителями и др.

выпуск акций

безвозмездная финансовая помощь

активы, передаваемые предприятию бесплатно в порядке благотворительности

Источники формирования собственного капитала

Рис. 2. Источники формирования собственного капитала[[2]](#footnote-2)

Заемный капитал представляет собой часть стоимости имущества организации, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку, другому заимодавцу деньги либо ценности, эквивалентные стоимости такого имущества. В составе заемного капитала различают краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность (привлечённый капитал). Структура заёмного капитала раскрыта на рис.3.

Долгосрочные заемные средства - это кредиты и займы, полученные организацией на период более года, срок погашения которых наступает не ранее чем через год. К ним относятся задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т.п. Кредиты и займы, привлекаемые на долгосрочной основе, направляются на финансирование приобретения имущества длительного использования.

Заемный капитал (обязательства)

Долгосрочные

Краткосрочные

ссуды

займы

авансы, субсидии

ссуды

займы

текущая кредиторская

задолженность

Рис. 3. Структура заемного капитала[[3]](#footnote-3)

Краткосрочные заемные средства - обязательства, срок погашения которых не превышает года. Среди этих средств следует выделить текущую кредиторскую задолженность, которая возникает в результате коммерческих и других текущих расчетных операций. К ней относятся: задолженность персоналу по оплате труда; задолженность бюджету и внебюджетным фондам по обязательным платежам; авансы полученные; предварительная оплата заказов и продукции; задолженность поставщикам и другие виды задолженности. Краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность являются источниками формирования оборотных активов.

Привлечение заёмных средств – довольно распространённая практика.

Прибавочную стоимость создает рабочий, затрачивая на производство товаров больше труда, чем стоит его рабочая сила. Но для того, чтобы иметь возможность затратить этот труд, нужно располагать сырьем, топливом, орудиями и т. д., т. е. всевозможными средствами производства.

Затраты капиталистов на производство состоят поэтому из двух частей: 1) затрат на оплату рабочих и 2) затрат на покупку средств производства. Когда производство закончено и готовые товары проданы на рынке, то в руках капиталистов оказывается, кроме возмещения всех этих затрат, еще и некоторая прибавочная стоимость. С точки зрения капиталиста, не вникающего особенно глубоко в сущность того общественного строя, в котором он живет, дело обстоит весьма просто. Он издержал на производство, например, 1.000.000 руб., включая сюда все необходимые затраты. Этот миллион рублей и составляет его капитал. В результате производства и сбыта товаров, у него оказалось, кроме этого капитала, еще 200.000 руб. прибавочной стоимости. Он не задается вопросом о том, каков скрытый источник этой прибавочной стоимости. Обладание миллионом рублей в конечном итоге дало ему 200.000 руб. дохода. Капитал как бы сам по себе породил доход.

Однако, известно из предыдущего, что такой взгляд на вещи является совершенно неправильным и что действительным источником прибавочной стоимости является прибавочный труд наемных рабочих. Но в таком случае мы не в праве уже рассматривать капитал как какое-то единое целое, все части которого играют совершенно одинаковую роль при создании прибавочной стоимости. Та часть капитала, которая затрачивается на покупку средств производства, имеет большое значение для производства продуктов, которые не могут ведь быть сделаны голыми руками без сырья и орудий. Однако она не играет никакой роли для образования прибавочной стоимости, заключенной в этих продуктах. Если, например, из миллиона рублей капитала, израсходованного на производство, 800.000 руб. представляют собою затраты на средства производства, то эти 800.000 руб. просто переносятся на готовые продукты, но ни на копейку не увеличивают стоимости этих продуктов. Созданию же прибавочной стоимости служит другая часть капитала, а именно та, которая затрачивается на покупку рабочей силы, так как ведь только рабочие создают стоимости, превышающие стоимость их собственной рабочей силы. Если, напр., из миллиона рублей капитала 200.000 руб. затрачивается на наем рабочих, которые создают стоимость, равную 400.000 руб., то прибавочная стоимость в 200.000 руб. представляет собою, по существу говоря, результат затраты 200.000 руб. капитала, хотя для того, чтобы сделать этот результат возможным, потребовалось затратить еще 800.000 руб. на средства производства.

Итак, во всем затрачиваемом на производство капитале нужно различать две основные части - стоимость средств производства и стоимость рабочей силы. Стоимость средств производства просто переносится на производимые с их помощью продукты, но не создает никакого прироста, никакого изменения стоимости. Она называется поэтому постоянным капиталом. Напротив, стоимость рабочей силы не переносится просто на продукт, но вместо нее выступает живой труд рабочего, создающий новую стоимость и притом более высокую. Благодаря применению рабочей силы стоимость, вложенная в производство, изменяется, возрастает. Поэтому та часть капитала, которая затрачивается на покупку рабочей силы, называется переменным капиталом. Чем больше переменный капитал, тем больше и прибавочная стоимость.

Понятия «постоянный» и «переменный» капитал не следует смешивать с часто употребляемыми в литературе и в обиходе понятиями «основной» и «оборотный» капитал. Под основным капиталом понимается стоимость тех средств производства, которые служат в течение ряда производственных периодов и лишь постепенно подвергаются снашиванию. Сюда, следовательно, относится стоимость машин, зданий и т. п., но не входит стоимость сырья, топлива и других средств производства, которые потребляются без остатка в течение одного производственного периода. Что касается всей остальной части капитала, то она называется, в противоположность основному, оборотным капиталом, потому что она оборачивается целиком в течение одного производственного периода. Таким образом основной капитал всегда меньше постоянного, так как не включает в себя стоимости сырья, топлива и других быстро потребляемых средств производства. Оборотный капитал, напротив, всегда больше переменного, ибо включает в себя, кроме стоимости рабочей силы, также и стоимость этих быстро потребляемых средств производства (сырья, топлива и т. д.). Деление капитала на постоянный и переменный имеет первостепенное значение, так как служит для выяснения источника прибавочной стоимости, на которой покоится все капиталистическое хозяйство. Деление капитала на основной и оборотный имеет своей целью установить более второстепенные различия - различия но степени быстроты оборота различных составных частей капитала.

* 1. Управление капиталом и оптимизация его структуры

Деятельность компании подчинена определенным жизненным циклам. Для оценки структуры собственного капитала предприятия и принятия решения о ее оптимизации необходимо понимать, какой этап развития переживает компания в текущий момент.

Наиболее динамична стадия развития и диверсификации бизнеса, когда приходится принимать решения об инвестициях и их источниках. Получить ответ на вопрос, за счет какого источника выгоднее осуществить инвестиции, помогают методы финансового моделирования. На практике чаще всего складывается ситуация, когда использование кредитных ресурсов позволяет существенно сократить срок достижения экономического эффекта, потому что аккумулирование прибыли для проектов — процесс длительный, а время, как известно, — деньги. В конечном итоге экономия времени приводит к более быстрому росту компании и максимизации прибыли.

На стадии стабилизации потребность в долгосрочных займах может просто не возникать. Для этой стадии нормальной является структура капитала, в которой доля заемного капитала минимальна.

В период спада или кризиса разрабатываются планы дальнейшей деятельности компании. Как правило, в этот момент обсуждаются антикризисные меры или принимается решение о ликвидации. Если намечен план по выводу компании из кризиса, то на этой стадии ухудшаются показатели рентабельности, снижается финансовая устойчивость. В данной ситуации предприятие влезает в долги и отношение собственного капитала к заемному очень низко (что и свидетельствует о кризисной ситуации). Здесь более значимой становится не структура капитала как таковая, а тенденции изменения финансового портфеля и будущие показатели, рассчитанные на основе плана выхода из кризиса.

Универсальных критериев формирования оптимальной структуры капитала нет. Подход к каждой компании должен быть индивидуальным и учитывать как отраслевую специфику бизнеса, так и стадию развития предприятия. То, что характерно для структуры капитала компании, специализирующейся, например, на управлении недвижимостью, не совсем уместно для фирмы из сферы торговли или услуг. У этих компаний разные потребности в собственных оборотных средствах и разная фондоемкость. Следует учитывать и такой фактор, как публичность: непубличные компании с узким кругом учредителей (акционеров) более мобильны в принятии решений об использовании прибыли, что позволяет им достаточно легко варьировать и величину, и структуру капитала.

Структура капитала отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании. От того, насколько структура оптимизирована, зависит успешность реализации финансовой стратегии компании в целом. В свою очередь оптимальное соотношение заемного и собственного капиталов зависит от их стоимости.

В российской деловой среде распространено заблуждение, согласно которому собственный капитал считается бесплатным. При этом забывается очевидный факт: платой за собственный капитал являются дивиденды, и практически всегда это делает финансирование за счет собственных средств самым дорогим. К примеру, если у собственника бизнеса есть возможность получать дивиденды, скажем, на уровне 40%, стоимость собственного капитала становится более высокой, чем стоимость привлечения кредитов.

Как показывает мировая практика, развитие только за счет собственных ресурсов (то есть путем реинвестирования прибыли в компанию) уменьшает некоторые финансовые риски в бизнесе, но при этом сильно снижает скорость приращения размера бизнеса, прежде всего выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы владельцев компании на их вложенный капитал. Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и зачастую чистой прибыли. Особенно это актуально для малых и средних компаний.

Однако перегруженная заемными средствами структура капитала предъявляет чрезмерно высокие требования к его доходности, поскольку повышается вероятность неплатежей и растут риски для инвестора. Кроме того, клиенты и поставщики компании, заметив высокую долю заемных средств, могут начать искать более надежных партнеров, что приведет к падению выручки. С другой стороны, слишком низкая доля заемного капитала означает недоиспользование потенциально более дешевого, чем собственный капитал, источника финансирования. Такая структура приводит к более высоким затратам на капитал и завышенным требованиям к доходности будущих инвестиций.

Оптимальная структура капитала представляет собой такое отношение собственных и заемных источников при котором обеспечивается оптимальное соотношение между уровнями , то есть максимизируется рыночная стоимость предприятия. При оптимизации капитала необходимо учитывать каждую его часть.

В России с ее бурно развивающейся экономикой немало компаний, имеющих высокие темпы роста и большие денежные потоки (пример — операторы сотовой связи). Они могут самостоятельно осуществлять капиталовложения, не прибегая к внешним источникам финансирования. Но уменьшение долговой нагрузки приводит к ослаблению так называемой дисциплинирующей функции долга. Именно бремя обслуживания долга обычно подталкивает менеджеров компании к оптимальным бизнес-решениям. Если долговая нагрузка невелика, у менеджмента снижаются стимулы к поиску наиболее эффективных возможностей для инвестирования.

Основное условие долгосрочного финансового успеха компании — рентабельность капитала (активов) должна быть больше стоимости привлечения капитала. Из этого следует, что в малорентабельных видах бизнеса иметь много собственных фондов (недвижимости, транспорта и т. п.) невыгодно, так как стоимость привлечения под такие активы капитала будет существенно превышать отдачу от них, приводя компанию к экономическому и финансовому минусу. Не только малорентабельным, но и всем прочим компаниям следует продумать возможность использования аутсорсинговых схем для второстепенных бизнес-процессов, а также не забывать правило — от убыточных и непрофильных активов нужно избавляться любыми способами и как можно скорее.

Масштаб бизнеса в данном случае также имеет значение. В малом бизнесе обычно не идет речь о приобретении фондов в собственность. В большом бизнесе это рассматривается как норма, особенно в производственном секторе. Средний бизнес находится в пограничной области, и здесь решение зависит от соотношения арендных платежей в течение долгого срока и затрат на приобретение и содержание собственности. В любом случае при подобных решениях финансовая служба должна сделать максимально точные и обоснованные расчеты.

Риски сопутствуют бизнесу всех типов и размеров. Всегда соблюдается прямая зависимость — чем выше уровень доходности в бизнесе, тем выше уровень рисков, и чем меньший уровень риска готовы принять управленцы и владельцы, тем на меньший уровень дохода они могут рассчитывать.

Создание резервов (накопление определенной суммы активов в виде вложений в ПИФы, драгоценные металлы, акции, депозиты) — это часть финансовой и инвестиционной стратегии. Без резервов любая серьезная проблема на рынке или в экономике ставит бизнес на грань выживания. Об этом, к сожалению, многие руководители российских компаний забывают, полностью распределяя всю полученную прибыль на дивиденды и реинвестирование (или вложения в другие проекты). Таким образом, ведя один или несколько видов деятельности (например, стабильный и развивающийся), компании, не создающие резервов, увеличивают риски и в основном бизнесе, и в новых проектах.

Для минимизации финансовых рисков я рекомендую владельцам и руководителям компаний после выплаты дивидендов акционерам создать из полученной годовой прибыли реальные резервы в достаточных объемах. Для этого необходимо сделать точные расчеты. Наиболее часто получаемый коридор значений — 3-10% активов в зависимости от общего уровня риска бизнеса. Затем оставшуюся прибыль можно вкладывать в бизнес, причем сначала в основной (донорский), поддерживая его стабильность и рост, и только потом — в новые проекты.

Для эффективного управления резервами нужны грамотные специалисты (например, по ценным бумагам).

* 1. Капитал корпораций и анализ его размеров и структуры

На рубеже XXI века быстрое развитие получает теория брэнд-капитала как основы капитализации социальных отношений между фирмами и потребителями. Углубление исследований содержания и форм проявления капитала кардинально изменяют понимание назначения и структуры капитала современных фирм.

Известные американские исследователи бизнеса Г. Мине и Д. Шнайдер одними из первых предложили новую теорию структуры капитала традиционных и современных компаний. На рис. 8 представлены коренные изменения в структуре капитала традиционного и электронного бизнеса в отраслях В2В (бизнес для бизнеса).

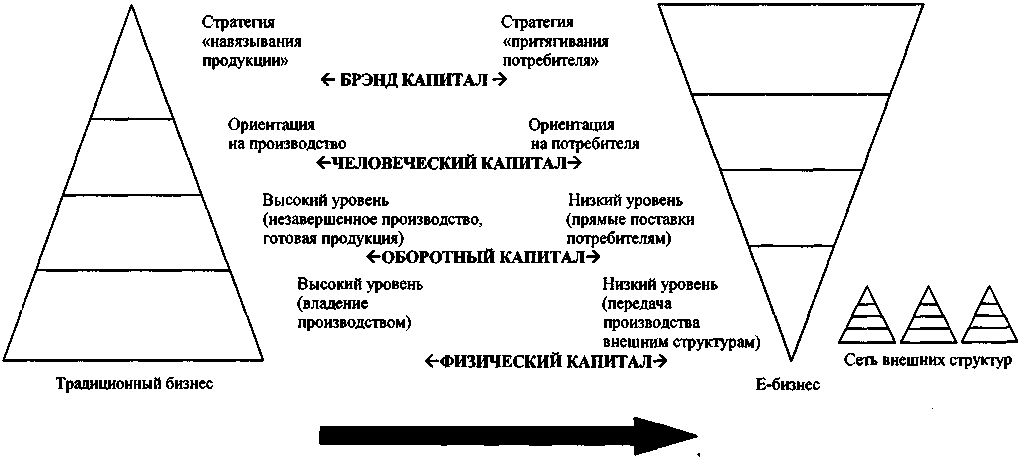


Рис. 8. Структура капитала традиционных и современных фирм[[4]](#footnote-4)

Революция в бизнесе начинается с кардинальных изменений структуры капитала, что отражено в виде перевернутой пирамиды, показывающей новое соотношение физического, оборотного, человеческого и брэнд-капитала. Изменяется и предназначение каждого вида капитала, сам характер бизнес-процессов.

Пирамида слева отображает структуру капитала традиционных компаний, преобладающей в последние 20, а в действительности - и все 100 лет XX века. Компании имели мощную материальную базу. Различие активов определялось различием технологий бизнеса: производственные центры, центры распределения, финансовые институты, больницы или лечебные учреждения магазины, телекоммуникационные компании, системы кабельного телевидения, развлекательные центры. Эффективное управление активами потребовало концентрации усилий на выстраивании или интеграции национальных и глобальных операций компаний, упрощении цепочек взаимоотношений поставщик-покупатель, интеграции с поставщиками и дистрибьюторскими сетями, стандартизации и совершенствовании бизнес-процессов, общем улучшении характеристик и повышении эффективности бизнеса. Параллельно финансовые менеджеры концентрировали внимание на повышении прибыли на капитал, прибыли на вложения, оборачиваемости активов и других показателях эффективности управления предприятием. Процессы концентрации промышленности, помимо прочего, вели к консолидации физического капитала на национальном и глобальном уровнях с целью обеспечения роста объемов производства и расширения рыночной власти.

В 90-е годы внимание компаний было сосредоточено на более эффективном использовании оборотного капитала (компонентов, сырья, запасов, незавершенного производства, готовой продукции) с целью повышения оборачиваемости запасов, снижения текущих издержек на хранение запасов, а так же на повышении эффективности исполнительных систем для уменьшения устаревания продукции и повышения спроса. Ключевыми индикаторами были производительность, оборачиваемость запасов, эффективность капитала, в том числе оборотного.

Большое внимание, уделявшееся в 90-е годы эффективности использования оборотного капитала, было результатом экономических сдвигов, происшедших в предыдущее десятилетие. До 80-х годов реальная стоимость капитала была равна нулю или отрицательной величине в течение нескольких десятилетий. По существу, реальная доходность капитала, равная разнице между номинальной доходностью и инфляцией, была близка к нулю или отрицательной величине из-за высокой инфляции. В этих условиях оборотный капитал был в определенном смысле бесплатным, и менеджеры не уделяли достаточного внимания совершенствованию управления оборотным капиталом и другим мерам, которые были реализованы в 90-е годы для сокращения оборотного капитала и лучшего управления им.

Модель бизнес-процессов большинства компаний интуитивно или осознанно строилась на концепции предприятия как пирамиды, в основании которой лежит физический капитал и которая построена для производства и продажи продукции. Последние разработки в сфере технологий управления (например системы планирования ресурсов предприятия ERP (Enterprise Resource Planning) и управления взаимоотношениями с потребителями - CRM (Customer Relationship Management) были направлены на развитие именно этой модели и поиск инструментов для ее лучшего понимания и использования.

Финансовые показатели традиционных компаний оказываются намного ниже показателей компаний, которые успешно применили электронные бизнес-технологии. Руководители компаний в большинстве своем ощущают в настоящее время настоятельную необходимость перехода от традиционной модели бизнеса к декапитализированной модели е-бизнеса, которая показана на рис. 8 справа. В стремлении увеличить прирост доходности капитала и сконцентрировать усилия на основной деятельности брэнд-компании все меньше опираются на свой физический капитал. Стратегия их заключается в передаче составляющих производственного процесса, связанных с физическим капиталом, внешним структурам и в распределении их по цепочке поставщик-потребитель. В равной степени это относится и к вспомогательным функциям. Модель е-бизнеса уровня В2В, таким образом, разделяет компании на две группы: те, что имеют относительно небольшой капитал, но владеют брэндом, и те, что группируются вокруг брэнд-компаний, образуя сети внешних структур.

Брэнд-компании с малым капиталом, работающие в тесной кооперации с сетью внешних структур, - новое явление в бизнесе, которое Г. Мине и Д. Шнайдер называют «сообществом добавленной стоимости».

Тенденции уже отчетливо просматриваются. Так, в последнее десятилетие для многих организаций независимо от их величины привычным стал поиск ответа на вопрос: «Что выгоднее приобрести имущество в собственность или взять его на условиях лизинга или аренды?» Сравнение альтернатив «приобрести» или «арендовать» стало общепринятым. Значительная доля физического капитала, который всегда был у корпораций, теперь используется ими на условиях лизинга. В высокотехнологичных и сетевых компаниях большая часть техники арендована. Компания «Microsoft» самая капитализированная компания в мире, имеет основные средства стоимостью всего несколько миллионов долларов.

Анализ структуры капитала крупнейших компаний позволяет выявить тенденцию к появлению брэнд-капитала как часть разницы между рыночной капитализацией и величиной активов.

В сознании высших менеджеров компаний, в сознании законодателей и политиков-экономистов продолжает господствовать материалистический подход к пониманию капитала как суммы материальных активов.

Практически отсутствует осознание роли и оценка реального человеческого капитала. Рынок финансового капитала в полном расстройстве и абсолютное большинство ценных бумаг предприятий не учитывается. Кризисное глубинное состояние деловых отношений большинства предприятий приводит к отрицательным значениям брэнд-капитала.

Таким образом получается, что самым стабильным и хорошо прогнозируемым источником становятся доходы от сдачи имущества в аренду. Но в подавляющем большинстве случаев это идет на вред основному производству. В погоне за «легкими» деньгами и из корыстных побуждений, в качестве арендных площадей используют производственные площади с уникальным оборудованием, которое демонтируется, и практически после этого никогда не используется.

Приведение величины уставного капитала к реально необходимому уровню может помочь создаваемому предприятию начать свою уставную деятельность и повысить доверие третьих лиц к предприятию, и как следствие, к возможности привлечения необходимых ресурсов по более низким ценам.

3. Роль государства в формировании и увеличении капитала

Капитализм новейшего времени, названный мещанским способом производства, переживает не лучшие времена. Скорее можно говорить о его последних временах.

Прежде всего это – государство, труд, капитал. Анализ их взаимодействия и взаимовлияния, их черт, свойственных им к концу ХХ – началу ХХI века, приводят к новым выводам и обобщениям.

Современное государство мещан и обывателей обязано своей головокружительной карьерой растущему капиталу.

Тот факт, что система товарного производства нуждается в вышестоящей инстанции, гарантирующей соблюдение рамок конкуренции, общие правовые основы защиты собственности и предпосылки создания стоимости определил потребность в современном государственном аппарате.

Государство – продукт непримиримости классовых противоположностей. У него есть репрессивный аппарат на случай, если эксплуатируемый капиталом человеческий материал окажется однажды слишком строптивым для мещанского способа воспроизводства.

В зрелой форме массовой демократии мещан государство вынуждено было в ХХ веке взять на себя и решение растущих социально-экономические задач.

Государство как собственник должно мыслить долгосрочными категориями и своими действиями способствовать реализации интересов общества в целом. Для него стоимость бизнеса в отличие от частного инвестора должна в первую очередь определяться структурой и состоянием активов компании, а также динамикой этих показателей. Поэтому, ввиду необходимости реформирования и модернизации экономики России, наиболее целесообразной представляется политика вмешательства государства в экономику и ее регулирования на основе его участия в капитале.

Участие в капитале необходимо, поскольку позволяет получить доступ к управленческой отчетности, быть в курсе положения дел в компании, повысить гибкость и скорость принятия управленческих решений и осуществлять не только последующий, но и предварительный контроль. Государство как собственник должно играть во внедрении предлагаемого подхода активнейшую роль, поскольку именно оно в свете масштабности проблемы должно явиться инициатором его внедрения в практику и его активным сторонником, поскольку управление с позиций предлагаемого подхода позволяет повысить эффективность функционирования государственной долевой собственности и способствует достижению целей государства. Особенно это важно ввиду необходимости модернизации, повышения конкурентоспособности ее экономики, перехода ее на путь инновационного развития, проведения эффективной антициклической политики.

При этом необходимо четкое и ясное определение целей участия государства в капитале отдельной компании, что необходимо для оптимизации масштабов государственной долевой собственности в экономике и четкого понимания ее роли в ней. В связи с этим возникает вопрос об определении критериев, характеризующих достижение целей участия государства в капитале компании и необходимые темпы развития компании, а также их нормативных значений. Именно на основе указанных критериев и их нормативных значений возможно принятие управленческих решений, направленных на обеспечение прироста стоимости бизнеса с учетом целей государства. Критериями в данном случае являются различные финансовые и экономические показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность компании: рентабельность, фондоотдача, доля прибыли компании, направляемая на инвестиции, норма инвестирования в основной капитал компании и прочие.

Исходя из цели или целей участия государства в капитале компании, выбирается ключевой показатель или несколько показателей, на основе которых будут приниматься управленческие решения и делаться вывод об эффективности либо неэффективности функционирования долевой собственности государства в данной организации, о достижении целей участия государства в ней.

Устанавливается величина норматива выбранного показателя или показателей, являющихся критериями достижения целей участия государства в капитале. Величина норматива устанавливается с использованием какого-либо подхода, либо с использованием обоих подходов и последующим взвешиванием результатов. Величина норматива в случае ее соблюдения должна, как было упомянуто, обеспечивать достижение цели участия государства в капитале, выраженной в качественном или количественном показателе.

Важнейшая составная часть государственного имущества - остающиеся в собственности государства пакеты акций в акционерных обществах (АО): специально закрепленные, исходя из требований Государственных программ приватизации, и остаточные, т. е. те, которые по разным причинам не были реализованы за ваучеры или реальные деньги. К ним примыкают и компании, в уставной капитал которых включалась «золотая акция», дававшая государству определенные возможности влиять на деятельность АО.

Например, всего, по данным РФ за 1993-1999 гг., в ходе приватизации в России появилось более 4800 акционерных обществ с той или иной формой участия государства в капитале. Большой интерес представляет распределение предприятий с закрепленными в государственной собственности пакетами акций и «золотой акцией» в регионально-отраслевом разрезе.

Заключение

Таким образом, были выявлены и обоснованы сущность и понятие капитала, проанализированы его основные формы и виды, управление капиталом его оптимизация. Это важно для любого предприятия, так как его успешная деятельность зависит от рациональной структуры капитала и эффективности его использования.

Можно сделать следующий вывод, что, капитал – это определенный запас ценностей (благ) в денежной или не денежной форме, который приносит доход своему владельцу, обеспечивая самовозрастание богатства, особенно в форме денег

Понятие «капитал», или «инвестиционные ресурсы», охватывает все произведенные средства производства, то есть все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке к конечному потребителю. Индивидуальный капитал может совершать кругооборот, проходя три через три стадии, изменяя свою форму в следущей последовательности, денежная-производительная-товарная-денежная. Это превращение капитала носит название оборот капитала. Для того, чтобы предпринимательство было эффективным время оборота должно быть как можно меньшим. Капитал делится на два вида: основной и оборотный. Основным называют долгоиспользуемый капитал, оборотным тот, который расходуется в течении одного кругооборота. Каждый предприниматель стремится развивать свое производство, средством для этого являются накопления. Накопления делятся на производственные (оборудование, резервы), которые носят название инвестиций, и непроизводственные (жилищные фонды, медицинское обслуживание), то есть инвестиции в человеческий капитал.

Предприятия в Украине в основном для этого используют привлеченный капитал (в виде банковского кредита). Основные фонд используются, как правило, неэффективно, вследствие незаинтересованности больших и долговременных вложений. Основная тенденция в использовании капитала в настоящее время – в убыстрении скорости его использования.

Список использованной литературы

1. Радаев В.В. Понятие капитала, Формы капиталов и их конвертация, 2010 – с. 22-29

2. Э.Я. БРЕГЕЛЬ, Р.М. КАБО "Рабочая книга по обществоведению. Политическая экономия" Госиздат, М-Л, 1929, Прибавочная стоимость и капитал.

3. Г.Н. Мальгинов Государство как акционер в условиях Российской переходной экономики.

4. Бланк И.А. Управление формированием капитала.- К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.

5. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, испр. - М.: Изд-во Эксмо, 2002.

6. Источники привлечения капитала. Курс экономики, учебник, 2-е издание / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА – М , 1999.

7. Мине Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2001.

# 8. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под. ред. Л. Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

9. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-Х т./ Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2001 г. Т.1. - 497 с.

10. Теплова Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: учебное пособие. –М.: ИЧП “Издательство Министр”, 1998.

11. Камаев В.Д. и колл. Авт. Экономическая теория: Учебник – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 1998.

12. Курс экономической теории: учебник. – 5-е испр., доп. и перераб. издание. – Киров: «АСА», 2005.

Интернет – источники

13. Онлайн учебник по экономике, 9 декабря 2009 г. // http://www.study-economics.ru/sushhnost-kapitala/.

14. Основной и оборотный капитал // http://bank.forekc.ru/27/index\_124.htm.

15. АБС Новости: Источники формирования собственных финансовых ресурсов, 21 апреля 2010 г. // http://www.absnews.ru/Rubriki/Finansy/sources-of-own-financial-resources.html.

16. Financial-lawyer // Информационное Агентство "Финансовый Юрист" // http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial\_management/132-528144.html.

17. Мещанский способ производства: тупик, 2011 г. // http://polz.spb.ru/vybory/msp/msp\_2.html.

18. Участие государства в капитале как инструмент модернизации экономики России,

18 ноября 2009 г. // http://komarov.viperson.ru/wind.php?ID=610009&soch=1.

1. Основной и оборотный капитал http://bank.forekc.ru/27/index\_124.htm [↑](#footnote-ref-1)
2. Источники формирования собственных финансовых ресурсов http://www.absnews.ru/Rubriki/Finansy/sources-of-own-financial-resources.html [↑](#footnote-ref-2)
3. Классификация привлекаемых заемных средств

   http://www.absnews.ru/Rubriki/Finansy/sources-of-own-financial-resources.html [↑](#footnote-ref-3)
4. Г.Н. Мальгинов Госсударство как акционер в условиях Российской экономики. [↑](#footnote-ref-4)