**Формы привлечения заемных средств**

Создание и функционирование любой коммерческой организации упрощенно представляют собой процесс инвестирования финансовых ресурсов на долгосрочной основе с целью извлечения прибыли. Как известно, источники средств предприятия могут быть классифицированы различными способами; в данном случае нас интересует, прежде всего, вопрос о том, как соотносятся между собой собственный и заемный капиталы. Ситуация, когда компания (равно как и любой индивидуум) не ограничивается собственным капиталом, а привлекает средства внешних инвесторов, вполне объяснима: всегда выгодно жить в долг, если этот долг обоснован и необременителен. Привлекая заемные средства, собственники компании и ее высший управленческий персонал получают возможность контролировать более крупные потоки денежных средств и реализовывать более амбициозные инвестиционные проекты, несмотря на то, что доля собственного капитала в общей сумме источников может быть относительной небольшой. Компания становится крупнее; владеть, управлять и работать в такой компании престижнее и выгоднее. Безусловно, при этом подразумевается наличие высокого уровня организации производственной и финансовой деятельности, обеспечивающей эффективности использования привлеченных средств. Целью финансового менеджмента является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении. Главной целью финансового менеджмента является обеспечение роста благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости бизнеса (предприятия) и реализует конечные финансовые интересы его владельца. Основные задачи финансового менеджмента: 1). Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с потребностями предприятия и его стратегией развития. 2). Обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия. 3). Оптимизация денежного оборота и расчетной политики предприятия. 4). Максимизация прибыли при допустимом уровне финансового риска и благоприятной политике налогообложения. 5). Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития, т. е. обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности.

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемного капитала. Использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечить более эффективное использование собственных средств, ускорить формирование различных целевых финансовых фондов, а в конечном итоге — повысить рыночную стоимость предприятия.

Заемные средствапредприятие может формировать за счетдолгосрочных банковских ссуд, эмиссии долгосрочных, долговых ценных бумаг (облигаций), приобретения основных средств на основе финансового лизинга, инвестиционного налогового кредита. Для финансирования нематериальных активов может использоваться франчайзинг.

В России в качестве долгосрочных инвестиций используются средства иностранных инвесторов и средства федеральных и местных бюджетов.

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Заемный капитал предприятия (финансовые обязательства)** | |
| **Краткосрочные обязательства** | **Долгосрочные обязательства** |
| Краткосрочный ЗК (краткосрочные Фин. обязательства | Долгосрочный ЗК (Долгосрочные фин.обязательства |
| Краткосрочные кредиты банков, срок возврата которых еще не наступил | Долгосрочные кредиты банков, срок возврата которых не наступил |
| Краткосрочные заемные средства, срок возврата которых еще не наступил | Долгосрочные заемные средства, срок оплаты которых еще не наступил |
| Краткосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок | Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок |
| Расчеты с кредиторами (кредиторская задолженность) |  |

Долгосрочные финансовые обязательства. К ним относятся все формы функционирующего на предприятии заемного капитала со сроком использования более одного года. Основными формами этих обязательств являются долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства, срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок. Краткосрочные финансовые обязательства. К ним относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года. В процессе развития предприятия по мере погашения его финансовых обязательств возникает потребность в привлечении новых заемных средств.

Источники и формы привлечения заемных средств предприятием весьма разнообразны.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Классификация привлекаемых заемных средств | | | | |
| По целям привлечения | По источникам привлечения | По периоду привлечения | По форме привлечения | По форме обеспечения |
| Заемные средства, привлекаемые для обеспечения воспроизводства внеоборотных активов | Заемные средства, привлекаемые из внешних источников | Заемные средства, привлекаемые на долгосрочный период (более 1-го года) | Заемные средства, привлекаемые в денежной форме (финансовый кредит) | Необеспеченные заемные средства |
| Заемные средства, привлекаемые для пополнения оборотных активов | Заемные средства, привлекаемые из внутренних источников (внутренняя задолженность) | Заемные средства, привлекаемые на краткосрочный период (до 1-го года) | Заемные средства, привлекаемые в форме оборудования (финансовый лизинг) | Заемные средства, обеспеченные поручительством или гарантией |
| Заемные средства, привлекаемые для удовлетворения иных хозяйственных или социальных потребностей |  |  | Заемные средства, привлекаемые в товарной форме (товарный или коммерческий кредит) | Заемные средства, обеспеченные залогом или закладом |
|  |  |  | Заемные средства, привлекаемые в иных материальных или нематериальных формах |  |

С учетом изложенной классификации организуется управление привлечением заемных средств, которое представляет собой целенаправленный процесс их формирования из различных источников и разных формах в соответствии с потребностями предприятия в заемном капитале на различных этапах его развития. Многообразие задач, решаемых в процессе этого управления, определяет необходимость разработки специальной финансовой политики в этой области на предприятиях, использующих значительный объем заемного капитала.

Политика привлечения заемных средств представляет собой часть общей финансовой стратегии, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия. Процесс формирования политики привлечения предприятием заемных средств включает следующие основные этапы:

1. Анализ привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде

2. Определение целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде

3. Определение предельного объема привлечения заемных средств

4. Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников

5. Определение соотношения объема заемных средств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе

6. Определение форм привлечения заемных средств

7 Определение состава основных кредиторов

8. Формирование эффективных условий привлечения кредитов

9. Обеспечение эффективного использования привлеченных кредитов

10. Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам

Заемный капитал (рис. 1) — это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный, (более года) и краткосрочный (до года).

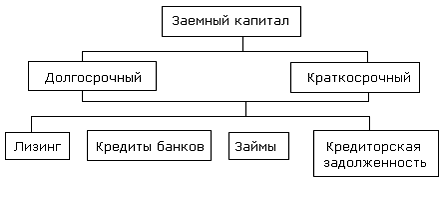


Рис. 1. Классификация заемного капитала

Фонды заемных средств включают кредиты (банковские и коммерческие (товарные)), лизинг, факторинг и другие фонды специального назначения.

**Банковский кредит** – основная форма кредита. Это означает, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи. Это денежная форма кредита, возникает при передаче денежных средств в долг на условиях срочности, возвратности, платности. Кругооборот средств позволяет мобилизовать временно высвобождающиеся денежные средства и одновременно их перераспределять в пользу тех, кто в них нуждается. Такую эмиссию берет на себя банк, так как свободные денежные средства оседают на счетах в банке, и банк располагает информацией о том, как эти ресурсы могут быть использованы.

Банковский кредит представляет собой движение ссудного капитала, представляемого банками взаймы за плату во временное пользование. Он выражает экономические отношения между кредиторами (банками) и субъектами кредитования (кредитополучателями), в качестве которых могут быть как юридические и физические лица. Юридические лица других государств – нерезиденты РФ пользуются в отношении кредита теми правилами и несут те же обязанности и ответственность, что и юридические лица РФ, если иное не предусмотрено законодательством.

Банковский кредит может действовать в национальных рамках и в форме международного кредита. Он предоставляется с заключением кредитного договора для каждого кредитополучателя индивидуально, чтобы степень риска кредитной сделки была минимальной. Кредитный договор - это юридический документ, регламентирующий взаимоотношения между банком и кредитополучателем при выдаче кредита, определяющий взаимные права и обязательства сторон.

Банковский кредит может быть прямым и косвенным. Прямые кредитные отношения (банк-кредитополучатель) являются преобладающими. Более ограниченно применяется косвенное банковское кредитование, т.е. предоставление ссуды заемщику через посредника, например, торговую организацию, ломбарды и др.

Внутри формы кредита выделяются виды кредита, которые формируются в зависимости от особенностей объекта, целевого направления кредита, его срока, обеспеченности возврата и других признаков. Так, например, с учетом сроков выдачи выделяют следующие виды ссуд: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; с учетом их направления по отраслям хозяйства: кредитные вложения в промышленность, сельское хозяйство, торговлю, строительство и т.д.; по объектам различают ссуды в затраты, связанные с созданием и увеличением оборотных текущих и внеоборотных (долгосрочных) активов; потребительскими нуждами населения. В зависимости от формы предоставления бывают разовые ссуды и ссуды, выданные по кредитной линии. С точки зрения техники предоставления можно выделить кредиты консорциальные, вексельные, ломбардные, акцептные, наличные, безналичные, в виде кредитных карточек и др. По методам погашения ссуды бывают срочные, отсроченные, просроченные, долгосрочно погашенные.

**Лизинговый кредит** — это отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в лизинг основных средств производства или товаров в длительное пользование, а также по поводу финансирования, приобретения движимого и недвижимого арендуемого имущества. Лизинг рассматривается, с одной стороны, как альтернатива капитало­вложения, а с другой — как альтернатива финансирования. Лизинг представляет собой форму имущественного (товарного) кредита и является одним из видов инвестирования в оборудование, недвижимость и прочие основные фонды.

Объектом лизинга может выступать любое движимое и недвижимое имущество, относящееся к основным фондам и являющееся предметом купли-продажи. Объекты лизинговой сделки не уничтожаются в производственном цикле. К объектам лизинга могут относиться программные средства и рабочие инструменты высокой стоимости, обеспечивающие функционирование переданных в лизинг основных фондов.

Субъектами лизинга выступают лизингодатель, лизингополучатель (пользователь), производитель.

Лизингодатель — юридическое лицо, передающее по договору лизинга объект лизинга. Он является собственником объекта лизинга.

Лизингополучатель — субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору лизинга.

В качестве производителя выступают предприятия, организации и другие субъекты хозяйствования, осуществляющие производство или реализацию товарно-материальных ценностей, так называемые поставщики объектов лизинга.

Лизингодатели, лизингополучатели, производители (поставщики) — это прямые субъекты лизинговой сделки. Косвенными участниками сделки могут быть банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок, страховые компании, брокерские и другие посреднические фирмы.

На практике используются самые разнообразные виды лизинга, лизинговых сделок, лизинговых контрактов. Они могут быть классифицированы по различным признакам (табл. 12.5).

|  |  |
| --- | --- |
| Признак | Вид лизинга |
| По составу участников | Прямой  Косвенный  Групповой |
| По типу имущества | Движимости  Недвижимости |
| По способу заключения контракта | Обычный (основной)  Генеральный  Сублизинг |
| По способу приобретения имущества | Стандартный  Возвратный  Производителя (поставщика)  Возобновляемый  Револьверный |
| По степени окупаемости, условиям амортизации объекта лизинга | Оперативный  Финансовый |
| По объему обслуживания | "Чистый"  С полным набором услуг  С частичным набором услуг  "Мокрый" |
| По типу финансирования | За счет источников лизингодателя  С привлечением кредита  Раздельный |
| По территории действия | Внутренний  Международный |

**Коммерческий кредит** характеризует кредитную сделку между предприятием-продавцом (кредитором) и покупателем (кредитополучателем). Кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа при продаже товара (услуги), когда приобретаемые ценности поступают раньше, чем оплачены. Разбежка во времени с момента поставки до времени платежа может быть различной. Она устанавливается в договоре поставки или регламентируется национальными нормативными актами.

Коммерческие кредиты можно превращать в движимое имущество (оборотный капитал) до наступления срока оплаты данной задолженности. Долг, причитающийся предприятию с его заказчика, оформляется в виде векселя на сумму, соответствующую настоящей величине долгового обязательства. Покупатель выдает вексель с обязательством осуществить платеж в установленный срок и оплатить проценты, сумма которых включается в цену товара и сумму векселя.

*Векселедатель —* особа, которая передает вексель векселедержателю и обязуется выплатить по векселю сумму денег, на которую выдан вексель. *Векселедержатель —* владелец векселя, который имеет право на получение указанной в нем суммы денег. В зависимости от субъекта, производящего выплату денег по векселю, бывают простой и переводной векселя.

Простой вексель — ценная бумага, выписанная должником, которая свидетельствует о безусловном обязательстве векселедателя выплатить определенную сумму денег особе, указанной в векселе, или особе, указанной при передаточной надписи. Это своего рода долговое обязательство, долговая рас­писка.

Простой вексель (иначе — *соло-вексель)* предполагает участие в сделке двух лиц: векселедателя и векселедержателя.

Переводной вексель (тратта) — ценная бумага, которая выписывается векселедателем и представляет собой письменный приказ плательщику выплатить сумму денег, обозначенную в векселе, третьей особе (векселедержателю, получателю по векселю) или по его приказу другому лицу.

Переводной вексель изначально предполагает участие трех лиц: векселедателя *(трассанта),* который переводит (трассирует) платеж на плательщика; *трассата,* являющегося плательщиком по векселю; *векселедержателя,* имеющего право на получение платежа у трассата

**Факторинговые операции** как вид торгово-комиссионных операций возникли в XVI—XVII вв. Сначала это были операции специализированных торговых посредников, а затем — торговых банков. В процессе хозяйственной деятельности у предприятий может возникнуть потребность в немедленном превращении дебиторской задолженности в реальные деньги с помощью факторинга.

Факторинг — торгово-комиссионная операция, связанная с уступкой поставщиком другому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком (покупателем) долговых требований (платежных документов за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги) и передачей фактору права получения платежа по ним.

В роли факторов могут выступать банки, небанковские кредитно-финансовые и другие организации. Для занятия факторинговой деятельностью фактор должен иметь соответствующее разрешение Национального банка, предоставляющее право осуществлять финансирование под уступку денежного требования (факторинг) в валюте факторинга.

По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом.

Основным принципом факторинга является возмещение фактором поставщику части суммы платежа по долговым требованиям к плательщикам. Перечисление остальной суммы платежа за поставленные товары осуществляется фактором после поступления средств от плательщика. Однако может иметь место незамедлительное возмещение поставщику полной суммы долга (за вычетом комиссионного вознаграждения и процента за кредит).

Поставщик предварительно получает определенную сумму (меньше всей стоимости товара) непосредственно от обслуживающей его факторинговой фирмы в момент отгрузки товара покупателю (до оплаты его покупателем), а остальная часть суммы выплачивается в течение определенного, оговоренного в до­говоре, срока, после платежа факторинговой компании покупателем или независимо от поступления средств от покупателя. Таким образом, поставщик сразу получает значительную сумму за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, а остальную часть — в строго оговоренные сроки. Неполная оплата счетов в момент приобретения служит для факторинговой фирмы гарантией от возможных убытков в связи с какими-либо обстоятельствами (например, недопоставкой продукции поставщиком, отказом дебитора от оплаты и др.).

Решение о выборе тех или иных форм привлечения заемных средств принимается на основе сравнительного анализа их цены, а также оценки влияния использования заемного капитала на финансовые показатели деятельности предприятия в целом. Эффективное управление заемным капиталом увеличивает рентабельность собственных средств. Неправильный подход к формированию заемных источников может пагубно отразиться на финансовом состоянии предприятия, так как требования кредиторов должны быть удовлетворены независимо от результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В то же время использование заемного капитала может быть крайне выгодным для собственников предприятия, поскольку позволяет достичь увеличения объемов производства, прибыли и роста рентабельности без дополнительных вложений крайне дефицитного финансового ресурса – собственного капитала.

Предприятие пользующиеся только собственным капиталом обладают высокой финансовой устойчивостью, но низким потенциалом развития и наоборот. Предприятия использующие заемный капитал имеют более низкую финансовую устойчивость, но высокий потенциал развития. Т.о. оптимизация структуры капитала – важнейшая задача повышения эффективности предприятия.