

ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.В. Литош, Ф.А. Музычкин, Л.А. Побегаета

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Астраханцев С.Е.

Понятие «финансирование» охватывает все мероприятия по приобретению и возврату денежных средств, а также по оформлению платежных, информационных, контрольных и страховых отношений между предприятием и инвестором. В процессе организации финансирования производственной деятельности предприятия сталкиваются, с одной стороны, с финансовыми рынками, а с другой – с рынками труда, товаров, сырья и энергии. В результате возникают платежные отношения, которые если различать по юридическому статусу тех, кто предоставляет средства, то можно выделить, с одной стороны, финансирование за счет заемных средств, а с другой – финансирование за счет собственных средств. Разделение финансирования за счет заемных и собственных средств не исчерпывает многообразия форм финансирования. Это разграничение в большей мере касается той области, которая обычно обозначается как финансирование предприятия за счет внешних источников и определяет платежные отношения, которые связывают предприятие и находящиеся вне его рамок финансовые рынки (рынки капиталов).

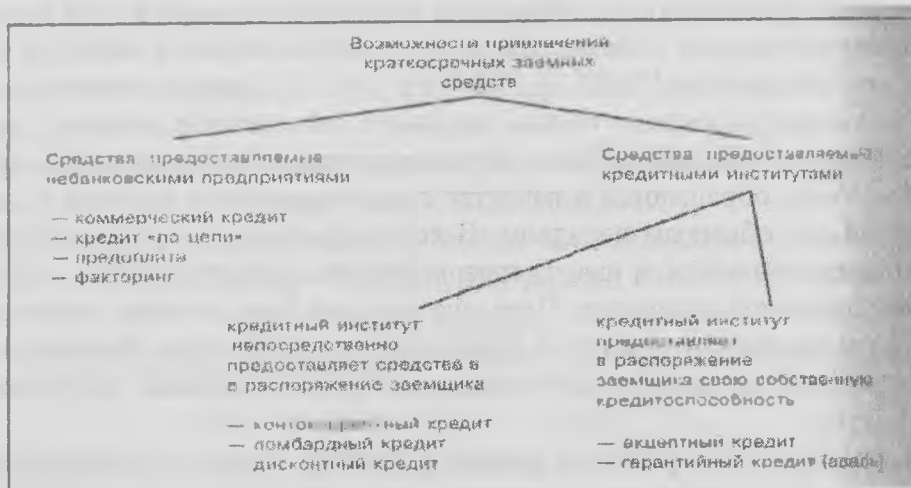
Проблемы финансирования только частично являются проблемами обеспечения финансовыми средствами (или их денежным эквивалентом). Поступления и выплаты, а также их гарантии – не единственный базис для оценки финансовых отношений. Наряду с чисто платежными отношениями непосредственное значение имеют информационные отношения и право на информацию, право контроля, участие в принятии решений, а также вопросы страхования.

В рамках проведенного исследования проанализированы возможности субъектов хозяйствования РБ по привлечению внешних источников финансирования производственной деятельности в условиях переходной экономики.

Современные формы и источники привлечения краткосрочных заемных средств многообразны и схематично изображены на рисунке. Краткосрочные заемные средства могут предоставляться как небанковскими предприятиями (поставщиками, покупателями), так и кредитными институтами. Последние, как правило, предоставляют в распоряжение заемщика средства в форме денег («денежный заем»). В отдельных (немногих) случаях имеет место не «денежный», а «кредитный» заем: клиенту кредитный институт предоставляет свою собственную кредитоспособность, которую тот использует вместо своих финансовых средств.

Бесспорно, важнейшей формой кредита небанковских предприятий является коммерческий кредит (кредит поставщика). Поставщик поставяет товар, назначает получателю срок платежа и обеспечивает свои права на получение этого платежа, делая в соглашении простую или продленную оговорку о сохранении своего права собственности на товар до полной оплаты последнего. Коммерческий кредит удобен, поскольку по сравнению с получением кредита от кредитного института он предоставляется практически без формальностей. Распространенность данной формы внешнего финансирования объясняется тем, что задолженность большинства микро-образующих предприятий РБ так высока, что они уже не могут получить банковские кредиты. Новообразованные предприятия, без подтвержденной доходности и обеспечения гарантии возврата кредита, также должны склоняться к коммерческо-

му кредиту. Особой формой коммерческого кредита является кредит «по цепи», предоставляемый, например, пивоварнями барам и нефтедобывающими компаниями — бензоколонкам.



Предприятие, предоставляющее отсрочку платежа, т. е. выдающее коммерческий кредит, должно контролировать поступление платежей, организовывать систему предупреждений, при необходимости производить взыскания и принимать на себя риск потерь. В целях эффективного управления возникшей дебиторской задолженностью на предприятиях-поставщиках должна разрабатываться и осуществляться особая политика управления коммерческим кредитом, так называемая кредитная политика поставщика по отношению к покупателям продукции.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых инструментов управления дебиторской задолженностью для ее рефинансирования, т. е. ускоренного перевода в другие формы высокооборотных активов предприятия (денежные средства и высоколиквидные ценные бумаги).

По нашему мнению, в условиях, характерных для экономики РБ, наиболее интересными формами рефинансирования дебиторской задолженности являются факторинг, учет векселей покупателей или третьих лиц, а также реструктуризация задолженности (особенно просроченной) путем получения облигаций, эмитированных покупателем.

Факторинг (от англ. factor — агент, посредник) является нетрадиционной формой банковского обслуживания, разновидностью комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала поставщика и связанной с переуступкой факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), которые возникают между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг. В Республике Беларусь факторинговые операции регулируются Гражданским кодексом, действующим с 1998 г., определяющим понятие факторинга (ст. 772 ГК РБ), но не раскрывая его детального нормативного содержания и предусматривая, что отношения по факторингу регулируются законодательством. С 1 января 2001 г. вступил в силу Банковский кодекс, который урегулировал отношения факторинга на территории Беларуси. Практическое использование факторинга в настоящее время сдерживается по причине крайне неудовлетворительного финансового состояния предприятий и слабой ресурсной базой коммерческих банков.

В РБ активно используется форма финансирования, при которой кредитный институт предоставляет клиенту свою собственную кредитоспособность, которую тот использует вместо своих финансовых средств, так называемое вексельное кредитование.

В настоящее время выпуск и обращение банковских векселей в РБ регулируются «Правилами проведения банками операций с использованием векселей на территории РБ», утвержденными НБ РБ 18.05.2000 г. № 11.8. Важным моментом данного документа является разрешение банкам продавать собственные векселя с отсрочкой оплаты. Векселя, переданные субъекту хозяйствования по договору купли-продажи с отсрочкой платежа, обращаются в качестве средства расчетов наравне с векселями банка, купленными обычным порядком. Векселедержатели могут практически беспрепятственно расплачиваться ими за товары (работы, услуги) по цене, как правило, равной их номинальной стоимости. Передача векселей контрагентам осуществляется на основании индоссаментов и актов приема-передачи. Продажа банковских векселей с отсрочкой оплаты, по сути является формой финансирования оборотного капитала предприятия.

Перспективной, но не развитой формой финансирования поставщиков, является реструктуризация задолженности покупателя корпоративными облигациями, эмитированными должником. Предприятие-поставщик, получивший облигации должника, имеет возможность финансировать свою производственную деятельность за счет доходов от твердых процентов и операций с облигациями на фондовой рынке.