

УДК 338.242

СОСТАВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Чайковская Нина Владимировна

Муромский институт (филиал)
Владимирского государственного
университета имени Александра
Григорьевича и Николая
Григорьевича Столетовых
*к.э.н., профессор кафедры
менеджмента*

Панягина Ася Евгеньевна

Муромский институт (филиал)
Владимирского государственного
университета имени Александра
Григорьевича и Николая
Григорьевича Столетовых
*к.э.н., доцент кафедры экономики
e-mail: panyagina@rambler.ru*

Аннотация. В статье дается краткая характеристика различных типов источников финансовых ресурсов организации (предприятия) и приводятся некоторые данные статистики, позволяющие оценить их состояние в российской экономике.

Ключевые слова: финансовые ресурсы организации, собственные, заемные, привлеченные средства.

Как известно, финансовые ресурсы организации (предприятия) включают совокупность источников денежных средств, аккумулируемых организацией для осуществления всех видов деятельности и по характеру источников формирования разделяются на собственные, заемные и привлеченные.

К собственным финансовым ресурсам организации относят средства, вложенные собственниками в предприятие при его создании, сформировавшиеся по мере накопления доходов и создания резервов в процессе функционирования предприятия. Заемными называют ресурсы, используемые предприятием, но не принадлежащие ему, полученные на основе принципов возвратности, срочности и платности с оформлением соответствующих договоров и соглашений (кредитных, лизинговых, факторинговых).

Привлеченные ресурсы занимают промежуточное положение, они не принадлежат предприятию, но находятся в его обороте, причем использование их, как правило, происходит безвозмездно. Часть привлеченных источников, близких к заемным средствам, включает кредиторскую задолженность, в том числе так называемый «коммерческий кредит», то есть задолженность поставщикам и подрядчикам за полученные, но не оплаченные товары или услуги, отложенные налоговые обязательства, бюджетные ассигнования,

используемые на возвратной основе. К собственным по экономическому содержанию близки средства целевого финансирования, предоставляемые на безвозвратной основе, полученные суммы страхового возмещения.

Преобладание собственных средств над заемными и привлеченными – главное условие финансовой устойчивости организации. Оценивать его принято по значению коэффициента автономии, отражающего долю собственных средств в общем объеме капитала, минимальным значением которого является 0,5, оптимальным – 0,7-0,8. Иными словами, удельный вес собственных средств для достижения финансовой независимости должен составлять не менее 50%, а в идеале – 70-80%. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2008 и 2009 гг. годах этот показатель составлял в промышленности соответственно 50,5% и 51,6% [15]. Следовательно, обеспеченность собственными источниками финансовых ресурсов российских промышленных предприятий находится на минимальном уровне. Безусловно, немалую роль в этом сыграл финансово-экономический кризис 2008-2009 гг.

Стоимостные объемы собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов по состоянию на 2007 год (к сожалению, на данный момент авторы не располагают более актуальными данными) в сопоставлении с общей стоимостью активов российских организаций демонстрирует рисунок 1 (рассчитано по данным [13, с. 181, с. 147-149, с. 251-265]).

Собственные финансовые ресурсы обладают тем несомненным преимуществом, что их использование не вызывает возникновения долговых обязательств и соответствующего оттока средств в будущем на их погашение. Первоначальным источником финансовых ресурсов вновь созданной организации является уставный (складочный) капитал (уставный или паевой фонд). Уставный капитал – сумма средств, предоставленных собственниками предприятия для обеспечения его уставной деятельности. Содержание уставного капитала зависит от формы собственности и организационно-правовой формы организации.

Для акционерных обществ уставный капитал составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов [4]. При этом минимальный уставный капитал открытого акционерного общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, а закрытого акционерного общества – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного на дату государственной регистрации общества [4].

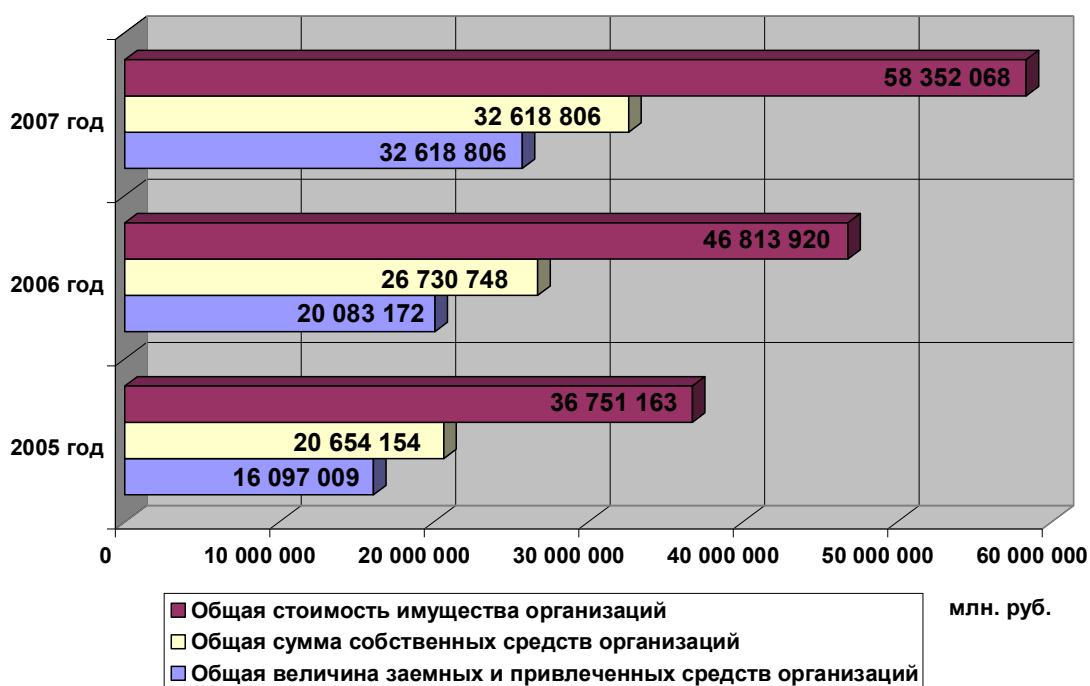


Рис 1. Стоимость имущества организаций и основных типов финансовых ресурсов

В обществах с ограниченной ответственностью уставный капитал составляется из номинальной стоимости долей его участников, размер уставного капитала общества – не менее 10 тыс. руб. [5]. Размер уставного фонда государственного предприятия – не менее пяти тысяч минимальных размеров оплаты труда, муниципального предприятия – не менее одной тысячи минимальных размеров оплаты труда [3]. Паевой фонд производственного кооператива – стоимостная оценка имущества, внесенного в качестве паевых взносов членами кооператива. Совокупность таких взносов формирует паевой фонд кооператива, гарантирующий интересы его кредиторов [6]. При создании хозяйственных товариществ из вкладов участников товарищества формируется складочный капитал [1].

Уставный капитал организации создается при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при государственной регистрации предприятия, а увеличение или уменьшение стоимости уставного капитала производится только в порядке, установленном действующим законодательством и уставом организации.

Объемы совокупного уставного капитала российских организаций в промышленности характеризуют данные табл. 1.2 и рис. 1.4 (рассчитано по данным [11]).

Табл. 1. Распределение уставного капитала (фонда)
российских организаций – по учредителям

Показатели	2008 год		2009 год	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Уставный капитал (фонд) – всего	1 013 433	100,0	934 073	100,0
Государственные организации (предприятия)	196 162	19,4	194 899	20,9
Коммерческие организации (предприятия)	771 328	76,1	705 312	75,5
Прочие (некоммерческие, финансово-кредитные организации, физические лица)	45 943	4,5	33 862	3,6



Рис. 2. Распределение уставного капитала по формам собственности

Формирование уставного капитала акционерного общества может сопровождаться получением эмиссионного дохода (дохода от продажи акций по цене выше номинала). При возникновении эмиссионного дохода он зачисляется в добавочный капитал. Добавочный капитал по своей экономической сути представляет прирост стоимости первоначально инвестированных в предприятие средств за счет эмиссионного дохода, увеличения стоимости имущества в результате переоценки основных средств, активов производственного назначения, полученных безвозмездно. Как источник финансовых ресурсов добавочный капитал имеет целевое назначение, его средства могут направляться на увеличение уставного капитала, они могут быть распределены между учредителями (в случаях, предусмотренных

нормативными документами). Добавочный капитал уменьшается на суммы снижения стоимости основных средств при их уценке, если в предыдущие годы при переоценке стоимость основных средств увеличивалась.

Резервный капитал (фонд) и резервы, созданные предприятием, формируются в соответствии с законодательством Российской Федерации, учредительными документами и учетной политикой предприятия.

Обязательным образование резервного фонда является для акционерных обществ. Резервный фонд акционерного общества создается в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5 процентов от уставного капитала, формируется путем обязательных ежегодных отчислений, которые должны составлять не менее 5 процентов от чистой прибыли (до накопления средств резервного фонда в установленном размере). Резервный фонд акционерного общества предназначен для покрытия его убытков, погашения облигаций и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств [4]. Акционерное общество вправе создавать и иные фонды, в том числе специальный фонд акционирования работников общества.

Унитарное предприятие за счет остающейся в его распоряжении чистой прибыли создает резервный фонд в порядке и в размерах, предусмотренных его уставом. Средства резервного фонда используются исключительно на покрытие убытков унитарного предприятия. Унитарное предприятие за счет чистой прибыли может создавать и другие формы (также в соответствии с положениями устава). Резервный фонд и иные фонды унитарного предприятия используются строго по целевому назначению [3].

Общество с ограниченной ответственностью может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества [5]. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимый фонд, используемый в целях, определяемых уставом. Такое имущество не включается в паи членов кооператива, на него не может быть обращено взыскание по их личным долгам [6].

Таким образом, во всех случаях использование средств резервного фонда является строго целевым, формирование его осуществляется за счет прибыли организации (предприятия), при создании и расходовании средств резервного фонда происходит реальное движение денежных средств. Резервный капитал (фонд), как и уставный, и добавочный капитал, входит в состав собственных средств организации (предприятия) и отражается в бухгалтерском балансе в III разделе «Капитал и резервы».

Организации могут (а в определенных случаях – обязаны) также создавать иные резервы, средства которых, как и средства резервного фонда, используются строго по целевому назначению. В связи с этим целесообразно охарактеризовать состав и особенности формирования различных резервов, создание которых допускается (или является обязательным) в российской хозяйственной практике. Можно выделить четыре основные группы таких резервов: резервы предстоящих расходов, оценочные резервы, резервы по

условным фактам хозяйственной деятельности и резервный капитал. Каждая группа резервов включает их конкретные виды.

Наиболее широкой по составу является группа резервов предстоящих расходов, включающая резервы: на ремонт основных средств, на оплату отпусков, на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет и по итогам работы за год, на производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства, на предстоящие затраты по рекультивации земель и осуществлению иных природоохранных мероприятий, на покрытие иных непредвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации, нормативными правовыми актами Министерства финансов, на покрытие потерь от списания естественной убыли.

Резервы предстоящих расходов формируются и используются в течение года (и являются, таким образом, краткосрочным источником финансирования). Формирование резервов этой группы не является для организации обязательным, они создаются добровольно при условии достаточной экономической обоснованности для таких видов затрат по обычным видам деятельности, уровень которых может существенно изменяться в течение года. Создание резервов, во-первых, обеспечивает равномерность включения таких затрат в расходы производства или издержки обращения (что характерно, например, для резерва на оплату отпусков), а, во-вторых, позволяет создать целевой запас источников финансирования (в частности, резерв на ремонт основных средств).

Оценочные резервы включают резерв по сомнительным долгам, резерв под обесценение финансовых вложений и резерв под снижение стоимости материальных ценностей. С точки зрения учетной практики эти резервы обладают следующими характеристиками: создание их обязательно в случае превышения учетной стоимости активов над рыночной стоимостью, целью создания резервов является соблюдение допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, уточнение балансовой стоимости активов, а источником создания – прочие расходы организации (внебюджетные расходы – для налогообложения) [9]. Оценка резервов этой группы как источников финансирования позволяет дать им и другие характеристики.

Так, резерв по сомнительным долгам позволяет частично компенсировать убытки от списания дебиторской задолженности и (при создании такого резерва одновременно в бухгалтерском и налоговом учете) оптимизировать налог на прибыль, уменьшив тем самым отток денежных средств организации. Поэтому создание его целесообразно и в том случае, если сумма дебиторской задолженности, отраженная в балансе, не является завышенной в сравнении с ее реальной рыночной оценкой. Резерв под обесценение финансовых вложений направлен на компенсацию потерь от реализации рисков банкротства организации-эмитента ценных бумаг, кредитного риска при предоставлении займа другим организациям, биржевого риска, процентного риска. Резерв под обесценение товарно-материальных ценностей исполняет аналогичную функцию в отношении дефляционного и торгового рисков. Резервы данной

группы создаются в конце года и расходуются в течение будущего периода или будущих периодов, иными словами, такие резервы могут рассматриваться и как краткосрочные, и как долгосрочные источники финансирования.

Резервы по условным фактам хозяйственной деятельности – относительно новый в отечественной практике вид резервов. Такие резервы, по определению, создаются как в течение отчетного периода, так и в конце года по обязательствам, которые ещё не возникли, но могут наступить с достаточно высокой степенью вероятности. Таким образом, резервы по условным фактам хозяйственной деятельности могут выступать в качестве источников финансовых ресурсов текущего и долгосрочного характера. Конкретные виды резервов этой группы различаются по видам обязательств: по гарантийным обязательствам в связи с рекламациями, по авалированию векселей, по привлеченным займам с неопределенной ставкой процента. Средства резерва расходуются по мере наступления соответствующих обязательств и позволяют компенсировать ущерб.

Следует различать экономический смысл создания резервов и принятия для налогообложения расходов, связанных с их созданием. Резервы представляют собой фонды самострахования, которые используются для покрытия определенных убытков или расходов, их образование требует реального движения денежных средств. Налоговым законодательством предусмотрено право предприятия при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль уменьшить полученные доходы на сумму расходов, направленных на создание резервов [8], при этом порядок формирования конкретного резерва для целей налогообложения также регламентирован и может отличаться от порядка создания резерва, применяемого в бухгалтерском учете предприятия. Поэтому суммы резервов, отраженных в налоговом учете, остаются расчетными величинами, суммами, выведенными из-под налогообложения на вполне законных основаниях.

В бухгалтерском балансе резервы предстоящих расходов отражаются в разделе V «Краткосрочные обязательства», но по характеру формирования созданные резервы относятся к собственным, а не к заемным или привлеченным финансовым ресурсам. В связи с этим резервы (а также доходы будущих периодов и суммы задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов) называют «источниками средств, приравненных к собственным» и при проведении оценки структуры капитала предприятия суммируют с собственными средствами.

Резервный фонд и резервы, созданные организацией (предприятием) в условиях рыночной экономики играют важнейшую стабилизирующую роль, составляют основу одного из основных методов управления рисками организации – метода резервирования.

Главная роль в составе собственных финансовых ресурсов организации (предприятия) принадлежит прибыли. Прибыль является источником финансирования вложений в основные и оборотные средства, формирования резервного фонда, основным источником пополнения собственного капитала. В

нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли с помощью выбора методов начисления амортизации, методов стоимостной оценки материальных ресурсов и некоторых других способов отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций, в отношении которых у предприятия есть право выбора при формировании учетной политики. Эти способы позволяют до некоторой степени корректировать размеры прибыли, но не оказывают определяющего воздействия, главными факторами, формирующими прибыль, являются доходы и расходы предприятия, соотношение цен, себестоимости и физического объема продукции (товаров, работ, услуг). Формирование чистой прибыли отчетного года находит отражение в форме № 2 «Отчет о прибыли и убытках», накопленная нераспределенная прибыль отражается в бухгалтерском балансе. Использование прибыли позволяют оценить данные формы № 3 «Отчет об изменениях капитала».

Значение прибыли как основного источника финансовых ресурсов российских организации (предприятий) позволяют охарактеризовать следующие данные (таблица 2) [12].

Табл. 2. Динамика показателей финансовых результатов деятельности российских организаций (предприятий) в 2005-2010 гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сальдированный финансовый результат, всего, млн. руб.	3 225 916	5 721 598	6 040 922	3 984 037	4 431 609	6 077 666
Сальдированный финансовый результат в обрабатывающих производствах, млн. руб.	955 231	1 475 104	1 828 734	1 694 862	1 092 411	1 595 787
Удельный вес убыточных предприятий, всего, %	36,4	32,5	25,5	25,2	32,0	27,8
Удельный вес убыточных предприятий, в обрабатывающих производствах, %	36,6	32,7	26,2	25,8	34,7	27,9

Прежде всего, обращают на себя внимание объемы полученной прибыли. Очевидно, что текущая прибыль организаций в 2005-2007 гг. существенно превышала размеры их уставного капитала (см. табл. 1.2). При этом прибыльной была деятельность большинства российских организаций, доля убыточных предприятий устойчиво снижалась.

Результаты 2008 года со всей очевидностью демонстрируют влияние кризисных тенденций в экономике на результаты деятельности предприятий: при сохранении доли убыточных предприятий и организаций суммы полученной прибыли снижаются практически вдвое. В 2009 году при сальдированном финансовом результате 4 431 609 млн. руб., 1 420 117 млн.

руб., убыточной была деятельность 32% предприятий. В 2010 году при общем сальдированном финансовом результате 6 077 666 млн. руб. сумма убытка составляла 792 812 млн. руб., а доля убыточных предприятий снизилась до 27,8% [12, 15]. Таким образом, финансовые результаты деятельности российских предприятий практически достигли уровня докризисного 2007 года.

Значение прибыли как важнейшего источника финансовых ресурсов связано не только с её значительной долей в составе собственных средств, но и с высокой маневренностью этого ресурса. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия) после возмещения всех расходов и выплаты налогов может расходоваться на потребление, реинвестирование, инвестирование в новые проекты, направляться на пополнение оборотных средств, использоваться на социальные цели, служить источником погашения санкций, наложенных на предприятие и возмещения расходов, не принимаемых для налогообложения (с учетом ограничений, установленных законодательством).

Традиционно большое значение придается такому классическому источнику собственных средств организации (предприятия) как амортизационные отчисления. Амортизацию называют вторым по значимости (после прибыли) источником собственных финансовых ресурсов [14, с. 13], но при этом, как правило, подчеркивают двойственный характер этого источника [14, с. 13; 10, с. 26]. Амортизационные отчисления включаются в состав затрат на производство продукции и затем, в составе выручки от продаж поступают на расчетный счет предприятия. Тем самым происходит возмещение инвестиций предприятия в основной капитал и может формироваться амортизационный фонд, предназначенный для финансирования новых вложений.

К сожалению, современные реалии экономики российских предприятий таковы, что амортизационные отчисления как источник финансовых ресурсов приобрели не только двойственный, но и весьма условный характер. Средства амортизационного фонда могут служить собственным источником воспроизводства основных средств только при условии их целевого использования, а это условие, как показывает практика, соблюдается далеко не всегда. Поэтому амортизационные отчисления, сохраняя функции стоимостного выражения накопленного износа основных средств и нематериальных активов и механизма возмещения ранее сделанных капитальных затрат, утрачивают свою роль в качестве одного из ключевых финансовых ресурсов организации (предприятия).

К прочим источникам собственных финансовых ресурсов можно отнести доходы будущих периодов, расчеты с участниками (учредителями), средства, поступающие в порядке перераспределения от головных компаний и тому подобные источники.

В рыночной экономике функционирование предприятие без использования заемных и привлеченных ресурсов практически невозможно. Как уже было отмечено, различие между этими группами финансовых ресурсов состоит в реализации принципов платности, срочности, возвратности и конкретном

содержании договоров, на основании которых ресурсы, не принадлежащие организации, вовлекаются в ее оборот.

Использование заемных средств в обороте организации осуществляется на основе перечисленных принципов, а также принципов обеспеченности и в ряде случаев – целевого назначения.

Срочность – принцип, который означает, что возврат заемных средств будет происходить в соответствии с утвержденным графиком и до окончательно установленной даты. График может предусматривать как единовременное погашение долга, так и периодические платежи (обычно равными долями, ежемесячно или ежеквартально).

Платность – означает, что за пользование заемными средствами взимаются проценты. Сумма процентов определяется, исходя из установленной ставки процента, начисление происходит за определенный период (период фактического использования) на всю сумму задолженности или на уменьшающийся остаток (сумму непогашенной задолженности) при погашении долга частями.

Возвратность (обязательность погашения) выражается, во-первых, в том, что при неисполнении долговых обязательств возврат заемных средств может быть востребован в судебном порядке и, во-вторых, в том, что при нарушении графика платежей, на сумму долга могут начисляться пени, штрафы, неустойки.

Целевое назначение – заемные средства могут предоставляться с условием их использования на определенные цели, при этом займодавцу предоставляется возможность контроля целевого использования заемных средств.

Обеспеченность – поскольку предоставление заемных средств связано с большим или меньшим риском, в коммерческой практике применяются различные формы обеспечения долговых обязательств: гарантии, поручительства, залог имущества заемщика.

Принципы представления заемных средств, порядок заключения договоров займа и кредита и конкретные виды финансовых обязательств, оговорены в Гражданском кодексе РФ [2]. В соответствии с главой 42 ГК РФ основными видами заемных финансовых ресурсов организации (предприятия) являются: заем, кредит, обязательства, оформленные векселями, облигациями, товарный и коммерческий кредит.

Заем – передача другой стороне (заемщику) денег или других вещей, определенных родовыми признаками, с обязательством заемщика возвратить займодавцу такую же сумму денег или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества. При этом займодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных договором. Договор займа может быть и беспроцентным.

Кредит – предоставление банком или иной кредитной организацией (кредитором) денежных средств заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, под обязательство заемщика возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

По периоду привлечения займы и кредиты разделяют на долгосрочные и краткосрочные, со сроком использования соответственно более 1 года и менее 1 года. Как правило, долгосрочные займы и кредиты используются для финансирования вложений во внеоборотные активы организации (предприятия), краткосрочные – для финансирования вложений в оборотные активы. В краткосрочном кредитовании широкое применение находят такие формы как кредитная линия и овердрафт.

Задолженность по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам организации (предприятия) отражается соответственно в разделах бухгалтерского баланса IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства».

Объемы займов и кредитов, вовлеченных в оборот российских организаций, характеризуются следующими данными. Задолженность по кредитам банков и займам составляла в 2000 г. 964 984 млн. руб., в 2005 г. – 5 789 665 млн. руб., в 2007 г. – 10 753 389 млн. руб., в 2008 г. – 14 826 194 млн. руб., а 2010 г. увеличилась до 19 516 949 млн. руб. [12, 15].

Основными проблемами в области кредитования организаций (предприятий) остаются высокие в сравнении с уровнем рентабельности процентные ставки по кредитам, жесткие требования к обеспечению предоставляемых заемных средств и ограниченные возможности привлечения долгосрочных займов и кредитов.

Долговые обязательства могут быть оформлены векселем или путем выпуска и продажи облигацией. Вексель предполагает обязанность выплатить по истечении установленного срока полученные займы денежные средства. Облигация дает право ее держателю на получение от лица, выпустившего облигацию в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации и фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации. Выпуск, оборот и погашение векселей и облигаций регламентируются положениями законодательства о ценных бумагах, законами об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, государственных и муниципальных унитарных предприятиях. Данные о задолженности по векселям и облигационным займам отражаются в разделах IV и V бухгалтерского баланса в составе прочих долгосрочных или краткосрочных обязательств (либо по строке «прочие кредиторы»).

Товарный кредит (предоставление другой стороне вещей, определенных родовыми признаками) и коммерческий кредит (предоставление другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты,), по своей экономической сути должны быть все же отнесены не к заемным, а к привлеченным средствам, поскольку представляют собой предоставление отсрочки платежа за поставленную продукцию или отсрочки ее поставки, а не предоставление и возврат финансовых ресурсов. Соответственно и в бухгалтерском балансе предприятия суммы предоставленного товарного кредита или полученного организацией коммерческого кредита отражаются в

составе дебиторской и кредиторской задолженности.

В составе заемных финансовых ресурсов организаций (предприятий) выделяются такие специфические виды как финансовый лизинг и финансирование под уступку денежного требования (факторинг).

Правовые и организационно-экономические основы лизинга определены положениями Гражданского кодекса РФ [2] и Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» [7].

Лизинг представляет собой форму финансирования вложений в основной капитал с элементами аренды. По договору лизинга арендодатель (лизингодатель) приобретает в собственность имущество, указанное арендатором (лизингополучателем), и предоставляет его лизингополучателю во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Преимуществом лизинга как способа привлечения заемных средств в сравнении с кредитом является отсутствие необходимости в дополнительном обеспечении – обеспечением служит объект лизинга, остающийся в собственности лизингодателя до окончания срока аренды. Кроме того, лизинг позволяет преодолеть одну из проблем кредитования организаций – ограниченные возможности привлечения долгосрочных заемных средств.

К недостаткам лизинга следует отнести высокую стоимость использования заемных средств. Если при предоставлении обычных кредитов плата за пользование заемными средствами включает только проценты, то в состав лизинговых платежей, помимо процентов войдут комиссионные лизингодателя и оплата предоставляемых им дополнительных услуг. Высокая стоимость лизинга может отчасти компенсироваться благодаря, например, налоговой экономии по налогу на имущество, однако размеры такой экономии не покрывают всех затрат на обслуживание долга.

Тем не менее, в условиях дефицита долгосрочных заемных ресурсов, финансовая аренда создает им реальную альтернативу и используется российскими организациями достаточно активно.

Федеральной службой государственной статистики проведено исследование деловой активности организаций, осуществлявших в 2008 г. деятельность в области финансового лизинга [15]. Исследование показало, что общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных в 2008 г., составила 372,1 млрд. рублей. В таблице 3 приведены данные об общей стоимости договоров финансового лизинга, заключенных в 2008 году организациями, осуществляющими деятельность в этой сфере.

Среди договоров финансового лизинга 41,12% составляют договоры на лизинг машин и оборудования. Из общей стоимости договоров на лизинг машин и оборудования около 76% приходилось на организации, осуществляющие деятельность в обрабатывающих производствах, строительстве, сфере транспорта и связи, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства [15]. Преобладают в составе договоров финансового лизинга договоры аренды транспортных средств, прежде всего автомобилей (включая автобусы и троллейбусы).

Табл.3. Общая стоимость договоров финансового лизинга в 2008 году

Показатели	Всего	
	Млрд. руб.	%
Общая стоимость договоров	372,10	100,00
в том числе:		
Зданий и сооружений	13,70	3,68
Машин и оборудования	153,00	41,12
из них:		
компьютеров и компьютерных сетей	1,70	0,46
Транспортных средств	204,70	55,01
из них:		
автомобилей	103,60	27,84
судов	0,90	0,24
железнодорожных транспортных средств	26,00	6,99
аппаратов летательных воздушных	45,30	12,17
Скота	0,70	0,19

Наиболее активно финансовый лизинг развивается в Москве, Санкт-Петербурге, Республике Татарстан, Воронежской, Калининградской, Московской и Тюменской областях, на долю лизинговых компаний, расположенных в этих субъектах Российской Федерации, приходится почти 70% от общей стоимости договоров, заключенных в 2008 году.

Средний срок действия договоров финансового лизинга, заключенных в 2008 г., составляет 4 года. Основным источником финансирования лизинговой деятельности организации-лизингодатели (за исключением микропредприятий), называют кредиты российских банков, на их долю приходится 34,4% от стоимости заключенных договоров, 28,1% финансируется за счет собственных средств лизинговых компаний, 17,2% – за счет иностранных кредитов. На долю бюджетных средств приходится 5,1% от стоимости заключенных договоров

В 2009 году объемы лизинговых операций составляли около 300 млрд. руб., однако по итогам 2010 года стоимость лизинговых сделок оценивается в 725 млрд. руб. (рост 230% к уровню 2009 г.), а к 2011 году прогнозируется увеличение до 1 трлн. руб. [15]

Такой специфический вид привлечения заемных средств как факторинг регулируется главой 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования». Определение факторинга как договора финансирования под уступку денежного требования дается в статье 824 ГК РФ. [2] Это договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает другой стороне (клиенту) денежные средств в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказанию услуг третьему лицу, а клиент уступает финансовому агенту это денежное требование. При этом предметом уступки могут быть как денежные требования, срок платежа по которым уже наступил (реально существующая дебиторская задолженность), так и платежные

обязательства с не наступившим сроком платежа (будущие требования).

Иными словами, денежные требования передаются кредитором финансовому агенту (посреднику, фактору), располагающему свободными денежными средствами, который проводит их финансирование. Он выплачивает продавцу 80-90% от суммы дебиторской задолженности, а оставшуюся часть (за вычетом факторинговой комиссии) – после окончательного расчета с покупателем.

В мировой практике факторинговые услуги чаще оказывают специализированные компании, в России в роли финансового агента в договоре факторинга в основном выступают банки. Размеры факторинговой комиссии за рубежом составляют 1,5-3%, в России – 15-20% от суммы счета-фактуры. По сути, факторинг – кредитование, ставки которого на 1,5-2,5% выше ставок денежного рынка краткосрочных кредитов или на 1-2% выше учетной ставки Банка России.

Факторинговые операции разделяют на внутренние и международные, открытые и закрытые, регрессионные и безрегрессионные. Существуют и другие признаки классификации факторинга.

Факторинг называют внутренним, если все стороны (кредитор, дебитор и фактор) являются резидентами одного государства и международным, если в качестве дебитора и кредитора выступают резиденты разных стран. Открытый факторинг предполагает уведомление дебитора о переуступке долга, закрытый характеризуется тем, что должника не уведомляют о привлечении к востребованию долга фирмы-фактора. Наибольшее практическое значение имеет разделение факторинга на регрессионный (факторинг с правом регресса) и безрегрессионный.

Регресс – это право банка, финансирующего поставщика в рамках факторингового обслуживания, осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику и востребовать с него сумму авансового платежа, если покупатель не оплатил ее по истечении определенного срока. Таким образом, при регрессионном факторинге кредитор продолжает нести кредитные риски по денежным требованиям, переуступленным фактору. При безрегрессионном факторинге кредитные риски принимает на себя финансовый агент.

Как источник заемных средств факторинг предоставляет организации ряд преимуществ: ускоряется оборачиваемость оборотных средств, что снижает потребность в них, банковское финансирование поставок служит надежным источником оборотных средств для товарного кредитования покупателей, не возникает проблемы кассовых разрывов, бесперебойное финансирование текущих затрат позволяет предложить покупателю более льготные условия покупки, повысить лимит товарного кредита.

Снимается значительная часть рисков поставщика. Банк может взять на себя управление дебиторской задолженностью, контроль лимитов товарных кредитов, что обеспечивает финансовую устойчивость предприятия. Поставщик в рамках факторинга фактически не становится заемщиком, в его балансе не возникает кредиторской задолженности, а, кроме того, не возникает

необходимости в дополнительном обеспечении в виде залога имущества или иной форме.

Согласно данным исследования проведенного агентством «Эксперт РА», за 2005-2007 гг. объем рынка факторинга в России удвоился: по итогам 2005 года он составлял 147,1 млрд. руб., а по итогам 2006 года — уже 297,1 млрд. руб. (более 11 млрд. долл.). В 2007 году рынок вырос в 1,7 раза, достигнув примерно 20 млрд. долл. В последующие годы темпы роста рынка начали замедляться. В 2008-м прирост составил 16,7% (до 602 млрд. руб.), а в 2009 году впервые произошло снижение объемов факторинговых операций на 40% (до 361 млрд. руб.) [16].

По итогам 2010 года оборот российского рынка факторинга составил около 500 млрд. руб. с темпом прироста 37,5%, а на 2011 год прогнозируется рост объемов факторинговых операций до 670 млрд. руб. (35%). При этом 82,6% объема операций российского рынка – факторинг с правом регресса, доля международного факторинга в котором – 0,4% [19]. В структуре рынка факторинга по регионам более 63% приходится на Москву, 12,4% – на Санкт-Петербург, 6,9% – на Центральный федеральный округ (без Москвы), 5,6% – на Приволжский федеральный округ и 5,3% – на Уральский федеральный округ. Операторами – лидерами рынка факторинга в 2010 году являются ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «АЛЬФА-БАНК» и ООО «ВТБ Факторинг».

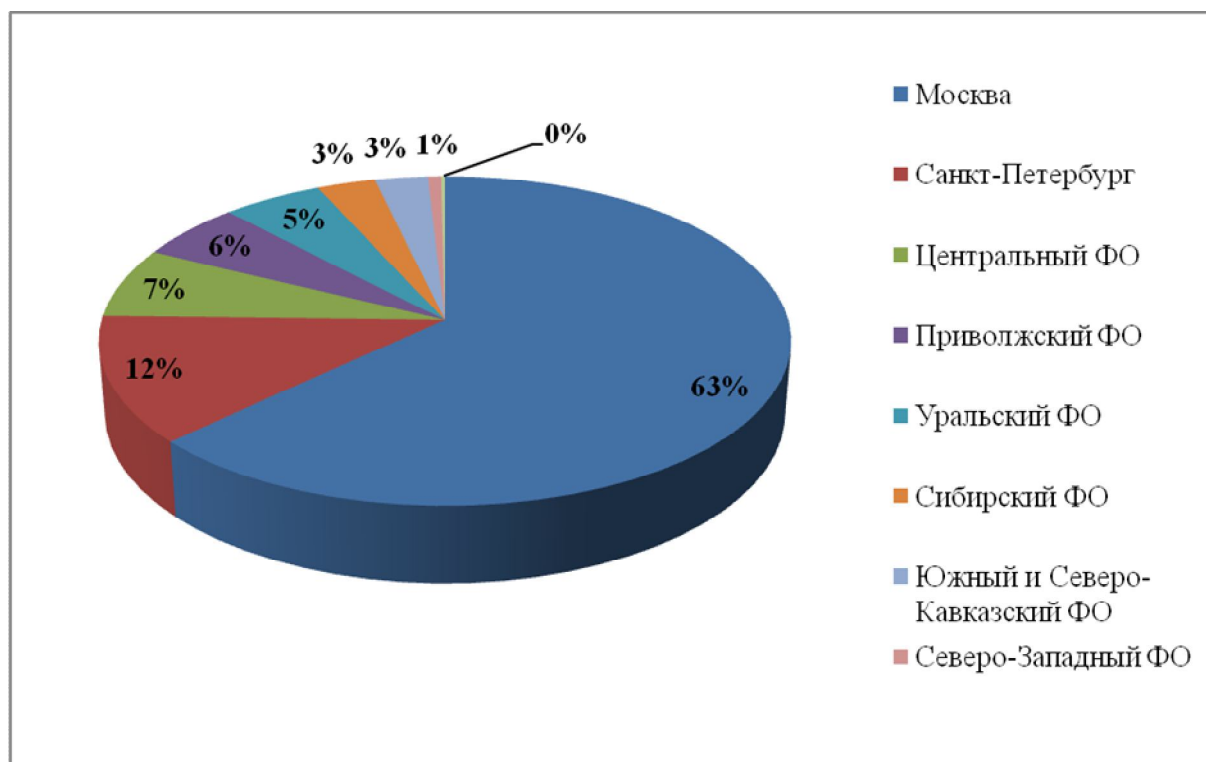


Рис. 3. Региональная структура российского рынка факторинга

В составе привлеченных ресурсов организаций (предприятий) преобладает, как правило, кредиторская задолженность – это задолженность предприятия другим организациям, предпринимателям, работникам, бюджету и

внебюджетным фондам.

Кредиторская задолженность может быть нормальной (отсроченной), просроченной, невостребованной. Нормальная задолженность – та, по которой срок исполнения обязательств по договору не наступил. Нормальную (отсроченную) кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками за товары, работы и услуги называют также коммерческим кредитом. Просроченная задолженность – та, которая не оплачена в срок по договору. Невостребованная – задолженность, по которой истек срок исковой давности (если не были поданы претензии на взыскание).

В составе кредиторской задолженности выделяют следующие статьи (по видам обязательств): кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам; по векселям; дочерним и зависимым обществам; персоналу организации; бюджету по налогам и сборам; государственным внебюджетным фондами по отчислениям на социальное страхование и пенсионное обеспечение; по авансам полученным; прочая.

Стоимостные объемы кредиторской задолженности, вовлеченной в оборот российских организаций (предприятий) не позволяют недооценивать роль этого источника финансирования. При этом обращает на себя внимание весьма значительное увеличение общего уровня кредиторской задолженности в последние годы (при столь же существенном снижении доли просроченной задолженности).

Табл. 4. Динамика кредиторской задолженности российских организаций [11, 12]

Показатели	2000 г.	2002 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Кредиторская задолженность – всего, млрд. руб.	3 515	4 675	10 653	13 353	14 861	17 683
Просроченная кредиторская задолженность, млрд. руб.	1 572	1 512	832	994	1 068	1 006
Просроченная кредиторская задолженность, в процентах от общей задолженности	44,7	32,2	7,8	7,4	7,2	5,7

К иным видам привлеченных источников относятся: страховое возмещение по наступившим рискам; средства, поступающие в порядке перераспределения от концернов, ассоциаций и головных компаний; дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов. Что касается бюджетных ассигнований, то они могут использоваться как на возвратной, так и на безвозвратной основе. Как правило, бюджетные средства выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных проектов или программ или в качестве государственной поддержки организаций, продукция которых имеет общенациональное значение.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть I) от 30 ноября 1994г. № 51-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть II) от 26 января 1996г. № 14-ФЗ.
3. Федеральный закон "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" от 14 ноября 2002г. № 161-ФЗ // Российская газета. 3.12.2002 г. № 229 (3097).
4. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995г. № 208-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 01.01.1996 г. № 1. Ст. 1 с изм. и допол. в ред. от 30.11.2011.
5. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 16.02.1998 г. № 7. Ст. 785 с изм. и допол. в ред. от 11.07.2011.
6. Федеральный закон "О производственных кооперативах" от 8.05.1996 № 41-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 13.05.1996 г. № 20. Ст. 2321 с изм. и допол. в ред. от 19.07.2009.
7. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 № 164-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 02.11.1998 г. № 44. Ст. 5394 с изм. и допол. в ред. от 08.05.2010.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть II) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
9. Ефремова, А.А. Резервы в бухгалтерском и налоговом учете / А.А. Ефремова.– М.: Дело и сервис, 2010. - 192 с.
10. Лапуста, М.Г., Мазурина, Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2009. - 575 с.
11. Промышленность России. 2010: Стат.сб./ Росстат – М., 2010. - 453 с.
12. Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб./Росстат – М., 2011 - 581 с.
13. Финансы России. 2008: Стат.сб./ Росстат - М., 2008 - 453 с.
14. Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. - 208 с.
15. Федеральная служба государственной статистики России URL: www.gks.ru (дата обращения: 10.10.2011).
16. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. - 990 с.
17. Федеральная налоговая служба URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 09.10.2011).
18. Ассоциация факторинговых компаний URL: <http://asfact.ru> (дата обращения: 09.10.2011).
19. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» URL: <http://raexpert.ru> (дата обращения: 09.10.2011).