

УДК 664.001.76

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

***Н.В. Захарова, 1 курс, магистратура  
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.П. Дмитриев  
ФГОУ ВПО «Московский ГАУ им. В.П. Горячкина»***

При реализации любых мероприятий, связанных с совершенствованием технологий производства или его модернизацией, неизбежно возникает вопрос поиска источника финансирования. Все существующие в настоящее время источники финансирования капитальных вложений можно разделить на виды:

1. собственные средства, которые включают чистую прибыль, распределенную в фонды и амортизацию

2. привлеченные средства – средства, полученные в результате дополнительной эмиссии акций или увеличения долей в обществе с ограниченной ответственностью

3. заемные средства – средства, полученные за счет банковских кредитов

4. лизинг – аренда с правом выкупа по остаточной стоимости

5. бюджетное финансирование

Последняя форма финансирования используется крайне редко и связана, как правило, с реализацией какой-либо бюджетной программы. Выбор методов финансирования связан в первую очередь с оценкой стоимости используемых ресурсов. При проведении подобной оценки целесообразно использовать финансовые методы, при которых поступление средств, не зависимо от их источника, является доходом. А любое списание средств, не зависимо от их получателя, – бюджетная организация, юридическое или физическое лицо, является расходом [1].

Традиционно самыми дешевыми источниками финансирования принято считать собственные средства. Однако проведенный нами анализ позволил нам прийти к несколько иным выводам.

Проанализируем стоимость ресурсов по этим видам.

1. Собственные средства. Одной и основных составляющих собственных средств является чистая прибыль, распределенная в фонды экономического стимулирования и развития производства. Источником формирования чистой прибыли является балансовая прибыль, после вычитания из нее налога на прибыль. Таким образом, для любого хозяйствующего субъекта в РФ стоимость чистой прибыли зависит от величины ставки налога на прибыль, которая в настоящее время для перерабатывающих пищевых предприятий составляет 20 %.

Амортизация. Как известно амортизация – процесс постепенного переноса стоимости основных средств на готовую продукцию. Величина амортизационного фонда включается в себестоимость продукции и зависит от нормы амортизации. Таким образом, норма амортизации является количественным показателем стоимости

---

данного вида финансовых ресурсов и составляет для перерабатывающих предприятий порядка 4-6%. Однако величина этих ресурсов для предпринимателей крайне ограничена и их, как правило, хватает только на проведение текущего и капитального ремонта. Переход на ускоренную амортизацию с целью увеличения данного фонда связан с ростом нормы амортизации и при сокращении нормы прибыли на базовом уровне вызывает рост цен, что в условиях конкуренции приводит к потере рынков сбыта. Подобную процедуру могут себе позволить только монополисты, не испытывающие конкуренции при реализации продукции. В случае, если ускоренная амортизация сопровождается снижением нормы прибыли и сокращением цен на базовом уровне, данный метод финансирования по существу сводится к финансированию за счет чистой прибыли, что приводит к увеличению стоимости финансовых ресурсов.

2. Привлеченные средства – получаемые в результате дополнительной эмиссии или увеличения долей. Дополнительная эмиссия предполагает выпуск акций в объеме, необходимом для финансирования инновационных мероприятий, и размещении их на первичном и вторичном рынках. При этом, необходимо учитывать, что при приобретении акций, их покупатели ориентируются на величину доходов, которые они получают по этим акциям. Акции могут быть привлекательными для инвесторов только в том случае, если величина доходов будет не ниже ставки рефинансирования ЦБ РФ. В противном случае инвестору выгодно разместить собственные средства в банковский депозит. В настоящее время ставка рефинансирования составляет 8%. Кроме этого необходимо учитывать, что источником выплаты дивидендов является чистая прибыль. Таким образом, общая стоимость средств, получаемых путем дополнительной эмиссии будет складываться из стоимости чистой прибыли и ставки рефинансирования ЦБ РФ и составляет 28%.

3. Заемные средства, представляющие собой банковские кредиты. Стоимость банковского кредита определяется ставкой размещения в коммерческих банках, которые структурно состоят из ставки привлечения и банковской маржи. В свою очередь ставка привлечения определяется величиной ставки рефинансирования ЦБ и составляет 8%. Банковская маржа – это процент, необходимый банку для покрытия собственных расходов и формирования прибыли на уровне, не ниже базового. Она зависит от финансового состояния и особенностей любой кредитной организации. В среднем она колеблется от 6 до 8%. Таким образом ставка размещения в среднем варьирует в пределах 14-16%. Однако кредитование является одной из наиболее рискованных активных операций банка. При предоставлении кредита банки обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам, величина которых включается в себестоимость и зависит от финансового состояния заемщика. Количественно величина резерва колеблется от 0% по стандартным ссудам, до 100% по безнадежным. В этой связи банки не пойдут на кредитование, если они не уверены в финансовой устойчивости заемщика.

4. Лизинг, т.е. аренда с правом выкупа по остаточной стоимости. При определении стоимости ресурсов, необходимых для финансирования инновационных мероприятий с помощью лизинговых мероприятий необходимо учитывать, что лизинговые компании, как правило, не располагают требуемым оборудованием и приобретают его по заявке арендатора. Источником, используемым для приобретения оборудования, является банковский кредит. В этом случае к ставке размещения лизинговая компания добавляет комиссионные проценты (расходы на содержание

---

компания; расходы, связанные со страхованием оборудования; налоговые платежи и др.). В некоторых случаях комиссионные расходы лизинговых компаний входят до ставки по банковскому кредиту. В этом случае суммарная стоимость лизинговых операций может достигать до 35%. Арендаторы идут на данный режим финансирования в том случае. Если не располагают собственными средствами или не в состоянии получить заемные в следствии финансовой неустойчивости, т.к. лизинг не предполагает учет финансового состояния арендатора, т.к. оборудование находится на балансе арендодателя и при невыплате арендных платежей может быть у него изъята.

Таким образом, с точки зрения стоимости ресурсов источники финансирования можно классифицировать следующим образом:

- лизинг 35%
- привлеченные средства 28%
- собственные средства 20%
- заемные средства 14-16% [2]

Из приведенной классификации видно, что самыми дешевыми ресурсами являются собственные и заемные средства. Все вышеизложенное подтверждается анализом структуры источников финансирования в РФ и за рубежом. Так в России за счет собственных средств финансируется 66,2 % инновационных мероприятий, за счет заемных 33,8 %. За рубежом наблюдается следующее. В США доля собственных средств в финансировании инноваций составляет 75%, в Казахстане – 70 %.

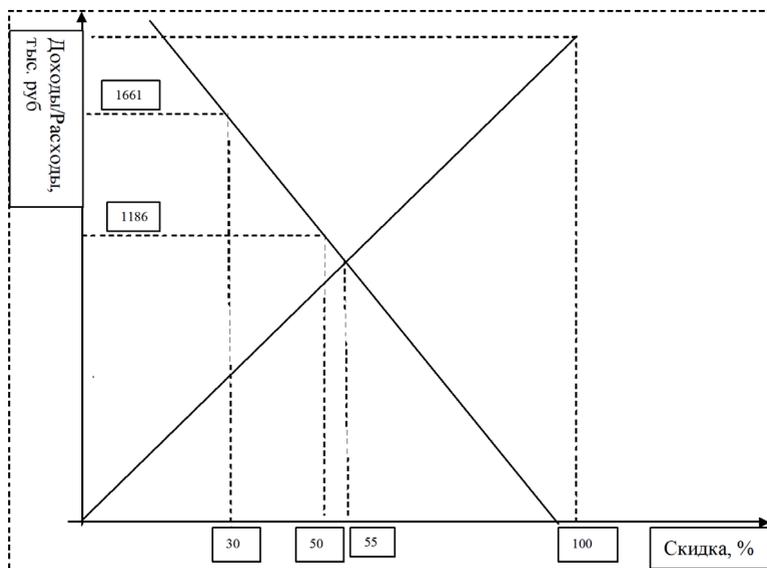
Указанные цифры характеризуют не только структуру источников финансирования, но и до определенной степени характеризуют финансовое состояние предприятий в посткризисный период. Таким образом, в настоящее время в РФ около 66,2 % предприятий испытывают определенные финансовые трудности, что не позволяет им рассчитывать на получение заемных средств [3].

В этих условиях нами предлагаются методические рекомендации по формированию оптимальных источников финансирования инновационных мероприятий, основанных на мобилизации внутренних ресурсов предприятия. В качестве основного источника этих ресурсов предлагается использовать дебиторскую задолженность, образовавшуюся в следствии не выполнения покупателями своих обязательств перед поставщиком. Дебиторская задолженность является неотъемлемой частью безналичных расчетов и присуща практически всем предприятиям, независимо от формы собственности и сферы деятельности. Она приводит к замораживанию оборотных средств, неизбежному росту кредиторской задолженности, росту затрат и снижению прибыли. Метод снижения дебиторской задолженности основан на использовании факторинговых операций – переуступке прав требования третьим лицам. Факторинг широко используется в зарубежной практике. В отечественной практике он используется крайне редко. Это объясняется несовершенством законодательной базы и отсутствием каких-либо методов, позволяющих оценить эффективность этих операций. При проведении факторинговых операций продавец дебиторской задолженности идет на определенные расходы (скидки), которые являются вознаграждением (доходом) факторинговых компаний. Целью данной работы является определение предельной величины скидок при проведении подобных операций. При этом следует учитывать, что предполагаемый метод целесообразно использовать в сочетании с иными источниками финансирования [3].

Рассмотрим это на конкретном примере предприятия ОАО «Мечта» Пензен-

ской области. По состоянию на 2009 год предприятие располагает нераспределенной прибылью в размере 2122 млн. руб. при дебиторской задолженности 2889 млн. руб. Если планировать, что предприятие планирует реализацию инновационных мероприятий с затратами свыше 2122 млн. руб. и оно не может рассчитывать на получение банковского кредита, очевидно, что оно будет вынуждено отказаться от этого проекта из-за недостатка источников финансирования.

**Рис. 1 – Расчет оптимального размера скидки на переуступку дебиторской задолженности**



Использование механизма переуступки дебиторской задолженности позволяет решить эту проблему. Так, если предположить, что общая сумма средств для финансирования мероприятий составляет 3 млн. руб., недостающие средства могут быть получены за счет переуступки дебиторской задолженности. В этой связи необходимо определить оптимальную величину скидки, по которой оно будет передаваться третьему лицу – факторинговой компании или банку. Для определения оптимальной величины скидки построим зависимости.

Предполагается, что будет передаваться 2 млн. руб. дебиторской задолженности. В расчетах используется прирост объема дохода на основе коэффициента оборачиваемости. Рассчитываем результаты для 50% и 30% скидки. Из построенного графика видно, что максимальный размер скидки может составлять 55%. Таким образом, скидка на переуступку дебиторской задолженности может варьироваться от 0 до 55%.

Таким образом, из выше проведенного анализа источников финансирования самым распространенным являются собственные средства. Банковские креди-

---

---

ты используются крайне редко. В основном это объясняется тем, что большинство предприятий имеют неустойчивое финансовое состояние, в результате чего банки им не могут предоставить кредит. Проведенный выше анализ показывает, что использование факторинговых операций, может являться эффективным источником финансирования инновационных мероприятий. Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, с учетом определенного дисконта. В результате чего, необходимо рассчитать экономически обоснованные и оптимальные границы данного дисконта для предприятия.

Факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производительного капитала и увеличению доходности.

#### **Литература**

1. Экономика предприятия / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2007. – 670 с.
2. Экономика предприятия / Под общ. Ред. А.И.Ильина, В.П. Волкова. – М.: Новое знание. – 2007. – 677 с.
3. Дмитриева С.П., Жирнов А.В. Финансы и кредит: теория и практика. Учебное пособие. – М.: ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – 2009.
4. Годовая отчетность предприятия ОАО «Мечта»

УДК 330.34

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ**

***Т.А.Захарова, 4 курс, отделение СПО «Товароведение»  
Научный руководитель – О.А. Минеева  
ОГОУ СПО Ульяновский технический колледж***

Глобализация – процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция (и, как правило, концентрация) в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов. Происходит как увеличение количества общих для группы государств проблем, так и расширение числа и типов интегрирующихся субъектов [1].

Глобализация экономики – одна из закономерностей мирового развития. Неизмеримо возросшая по сравнению с интеграцией взаимозависимость экономик различных стран связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учётом мировой конъюнктуры, а экономиче-