**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**УРАЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ**

**Кафедра «Экономика и финансы»**

**РЕФЕРАТ**

по дисциплине «Финансирование бизнеса»

на тему:

**Характеристика основных форм заемного финансирования**

Выполнил: студент группы ОМ -331

Крайнова Дарья Витальевна

Научный руководитель: ст. преподаватель  
Камдина Людмила Владимировна

Челябинск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..3

1. Банковский кредит как форма заемного капитала…………………………...4

2. Облигации как форма заемного капитала…………………………………….9

3. Лизинг как форма заемного капитала……………………………………….11

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………….15

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ……………………………………………………….16

ВВЕДЕНИЕ

Каждое коммерческое предприятие в процессе своего формирования и развития должно определить, какой объем собственного капитала должен быть вложен в оборот. Определить целесообразность привлечения того или иного финансового источника. Потребность предприятия в собственных и привлеченных средствах оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние и возможность выживания предприятия.

Формирование эффективного механизма управления финансовыми ресурсами коммерческих организаций выступает одним из стратегических ориентиров их развития в посткризисных условиях.

Для удовлетворения своих потребностей в финансовых ресурсах предприятия могут привлекать различные виды займов. Эффективное использование займов позволяет расширить масштабы деятельности, повысить рентабельность собственного капитала, а в конечном итоге – и стоимость фирмы. В экономическом отношении любой заем представляет собой безусловное обязательство субъекта осуществить возврат к определенному сроку полученной в долг суммы и выплатить ее владельцу заранее оговоренное вознаграждение в виде процентов за использование средств.

Цель исследования: характеризовать основные формы заемного финансирования.

Задачи исследования:

1. выявить основные формы заемного капитала;

2. рассмотреть банковский кредит как форму заемного капитала;

3. рассмотреть облигации как форму заемного капитала;

4. рассмотреть лизинг как форму заемного капитала.

Объект исследования – формы заемного финансирования.

Предмет исследования – характеристика основных форм заемного финансирования.

1. Банковский кредит как форма заемного капитала

Заемное финансирование базируется на следующих основополагающих принципах, определяющих его сущность [4]:

1. возвратность (отражает необходимость полного возмещения заемщиком полученной суммы в установленные сроки);
2. платность (выражает обязательность уплаты заемщиком процентов за право пользования в течение определенного времени предоставленными кредитором ресурсами);
3. срочность (характеризует период времени, на который предоставляются заемные средства и по истечении которого они должны быть возвращены кредитору).

В общем случае заемное финансирование, независимо от формы привлечения, обладает следующими преимуществами:

1. фиксированная стоимость и срок, обеспечивающие определенность при планировании денежных потоков;
2. размер платы за использование не зависит от доходов фирмы, что позволяет сохранять избыток доходов в случае их роста в распоряжении собственников;
3. возможность поднять рентабельность собственного капитала за счет использования финансового рычага;
4. плата за использование вычитается из налоговой базы, что снижает стоимость привлекаемого источника и капитала фирмы в целом;
5. не предполагается вмешательство и получение прав на управление и др.

К общим недостаткам заемного финансирования следует отнести:

обязательность обещанных выплат и погашения основной суммы долга независимо от результатов хозяйственной деятельности;

1. увеличение финансового риска;
2. наличие ограничивающих условий, которые могут влиять на хозяйственную политику фирмы (например, ограничения на выплату дивидендов, привлечение других займов, слияния и поглощения, оформление в залог активов и т.п.);
3. возможные требования к обеспечению;
4. ограничения по срокам использования и объемам привлечения.

Источники и формы заемного финансирования достаточно разнообразны. Основными формами заемного финансирования являются: банковский кредит, выпуск облигаций, аренда или лизинг.

Банковский кредит (от лат. credo– «верю») представляет собой классическую и наиболее известную форму заемного финансирования предприятий [5].

Субъектом кредитования является юридическое или физическое лицо, претендующее на получение денежных ресурсов на условиях займа и отвечающее требованиям, предъявляемым кредиторами (как правило, коммерческими банками) к заемщикам.

Объектом кредитованиявыступают цели, на которые заемщику требуются средства. При получении кредита предприятия обычно преследуют следующие цели:

1. финансирование оборотного капитала (текущей деятельности);
2. финансирование инвестиционных проектов (капитальных вложений);
3. рефинансирование ранее привлеченных займов;
4. финансирование сделок по слияниям и поглощениям и др.

Кредиты на пополнение оборотных средствявляются краткосрочными (до 1 года). Как правило, их получение занимает немного времени (до двух недель).

Финансирование капитальных вложений*–*более сложная процедура, поскольку на эти цели обычно требуются значительные объемы средств, а сроки кредитования превышают 1 год.

Рефинансированиеранее привлеченных заемных средств – получение нового кредита на более выгодных условиях и погашение с его помощью долга, привлеченного на менее выгодных условиях. Операции по рефинансированию в Российской Федерации, с одной стороны, имеют объективную основу в виде снижения процентных ставок по кредитам, а с другой – сдерживаются их короткими сроками, снижающими гибкость и эффективность данной операции.

Финансирование сделок по слияниям и поглощениямс привлечением заемных средств – операции, характеризующиеся значительным риском.

Финансовая практика выработала различные формы кредитов. Наиболее распространенным является срочный,или обычный*,*кредит, предоставляемый банком клиенту для целевого использования на фиксированный срок под определенный процент.

Овердрафт*–*форма кредитования, предоставляющая возможность клиенту получить краткосрочный кредит, как правило, без оформления обеспечения, сверх остатка средств на расчетном счете в пределах установленного для него лимита, величина которого зависит от кредитной истории, стабильности среднемесячных оборотов в банке и других факторов. Процентная ставка по овердрафту обычно выше, чем по обычному кредиту с обеспечением [10].

Онкольный кредитпредоставляется заемщику без указания срока его использования (в рамках краткосрочного кредитования) с обязательством последнего погасить его по первому требованию кредитора. При погашении этого кредита обычно предоставляется льготный период (по действующей практике – до трех дней).

Револьверный(автоматически возобновляемый) кредит предоставляется на определенный период, в течение которого разрешается как поэтапная «выборка» выделенных средств, так и поэтапное частичное или полное погашение обязательств по нему. Внесенные в счет погашения обязательств средства могут вновь заимствоваться предприятием в течение периода действия кредитного договора в пределах установленного кредитного лимита.

Инвестиционный кредит– это долгосрочный кредит (или кредитная линия) на реализацию проекта или программы на действующем предприятии. Поэтому наряду с типовыми требованиями, предъявляемыми к кредитоспособности заемщика и к обеспечению, при выдаче такого кредита банк тщательно изучает бизнес-план проекта (программы), на выполнение которого запрашиваются средства.

Ипотечный кредитможет быть получен от банков, специализирующихся на выдаче долгосрочных займов под залог основных средств или имущественного комплекса предприятий в целом.

Синдицированный кредит– это кредит, организуемый пулом кредиторов для одного заемщика в целях финансирования масштабных хозяйственных программ или реализации крупных инвестиционных проектов [7].

В целом заемное финансирование за счет банковских кредитов в Российской Федерации имеет следующие преимущества:

1. гибкость условий предоставления (в договоре можно предусмотреть специфические требования как заемщика, так и кредитора), а также возможность их пересмотра при необходимости;
2. сравнительно небольшие затраты времени и средств на привлечение;
3. конфиденциальность сделки, отсутствие строгих требований к раскрытию информации о бизнесе и др.

К недостаткам кредитного финансирования в Российской Федерации относятся:

1. низкая капитализация и преобладание краткосрочных пассивов у коммерческих банков, а также жесткие требования Центрального Банка Российской Федерации к формированию резервов под возможные неплатежи, делающие невозможным получение значительных объемов средств на долгосрочной основе.
2. нестабильные процентные ставки, обусловленные инфляцией, неустойчивостью курса российского рубля, а также значительными макро- и микроэкономическими рисками. Однако, следует отметить, что в последние годы влияние инфляции заметно ограничивает Центральный Банк России, осуществляя политику таргетирования инфляции;
3. высокие требования к залогу;
4. низкая рентабельность, кредитоспособность и неудовлетворительное финансовое состояние многих предприятий и др.

Несмотря на очевидные преимущества и общую тенденцию снижения процентных ставок, дешевые и долгосрочные банковские займы по-прежнему остаются недоступными для большинства российских предприятий [8].

В этих условиях для финансирования крупных инвестиционных проектов наиболее известные предприятия вынуждены прибегать к заимствованиям за рубежом.

2. Облигации как форма заемного капитала

Другой популярной формой заемного финансирования в отечественной и мировой практике является выпуск облигаций.

Облигация – эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от лица, её выпустившего (эмитента облигации), в оговорённый срок её номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента [2].

Согласно законодательству Российской Федерации размещение облигаций могут осуществлять только хозяйственные общества (ООО, ПАО, НПАО) по решению совета директоров (наблюдательного совета), если иное не предусмотрено уставом. В решении о выпуске облигаций должны быть определены форма, сроки и иные условия их обращения и погашения.

Выпускаемые облигации должны иметь номинальную стоимость. При этом номинальная стоимость всех выпушенныхоблигаций не может превышать размер уставного капитала общества либо величину чистых активов его поручителя. Выпуск облигаций разрешается только после полной оплаты уставного капитала общества.

В целом можно выделить следующие преимущества облигационных займов, дающие возможность:

1. формировать публичную кредитную историю эмитента, что позволяет в будущем снижать стоимость заемных ресурсов и увеличивать сроки их привлечения, а также выходить на международные рынки капитала;
2. в случае необходимости использовать более гибкие формы обеспечения, например гарантии третьих лиц;
3. диверсифицировать источники заимствования за счет увеличения числа кредиторов (инвесторов), что обеспечивает уменьшение стоимости, так как снижаются риски и исключается зависимость от одного кредитора;
4. оперативно управлять структурой долга за счет проведения операций на вторичном рынке;
5. подготовить условия для публичного размещения акций предприятия и др.

Однако часто выпуск и размещение облигаций обходятся предприятию дороже, чем получение банковского кредита.

Первичные затраты по выпуску и размещению корпоративных облигаций включают:

1. налог на операции с ценными бумагами – 0,2% (но не более 100 000,00 руб.) от номинальной стоимости выпуска;
2. вознаграждение организатора выпуска – 0,5-0,7% от объема займа;
3. комиссию биржи – 0,035–0,075% от объема займа;
4. комиссию депозитария – 0,1+0,075% от объема займа;
5. вознаграждения платежному агенту – до 10 000 долл. США;
6. презентации для инвесторов – до 20 000 долл. США.

Кроме того, привлечение подобных займов требует значительных затрат времени и организационной подготовки.

Выпуск облигаций также предполагает раскрытие информации о деятельности предприятия, что не всегда приемлемо для российского бизнеса.

В соответствии с законодательством Российской Федерации облигации относятся к эмиссионным ценным бумагам*.*

Помимо облигаций, имеющих хождение на российском рынке ценных бумаг, крупные российские предприятия имеют возможность выпускать так называемые еврооблигации, которые обращаются на мировых финансовых рынках. Выпуск еврооблигаций связан с проведением определенной подготовительной работы и значительными издержками, однако он окупается возможностью привлечь весьма значительные объемы финансирования на длительные сроки под сравнительно невысокий процент [6].

3. Лизинг как форма заемного капитала

Потребности предприятий в непрерывном техническом перевооружении, внедрении новейших технологий, расширении производства товаров и услуг привели к возникновению новых форм привлечения капитала, одной из которых является использование такого инструмента, как лизинг.

В общем случае лизингпредставляет собой договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование [3].

Обычно такой договор предусматривает внесение арендатором регулярной платы за используемое оборудование на протяжении всего срока его эксплуатации. По окончании срока действия соглашения или в случае его досрочного прекращения имущество возвращается владельцу. Однако лизинговые контракты часто предусматривают право арендатора на выкуп имущества по льготной или остаточной стоимости либо заключение нового соглашения об аренде.

В настоящее время в хозяйственной практике развитых стран применяются различные формы лизинга, каждая из которых характеризуется своими специфическими особенностями. К наиболее распространенным из них следует отнести:

– операционный, или сервисный, лизинг;

– финансовый, или капитальный, лизинг;

– возвратный лизинг;

– раздельный, или кредитный, лизинг;

– прямой лизинг и др.

Необходимо отметить, что все существующие виды подобных соглашений являются разновидностями двух базовых форм лизинга – операционного либо финансового.

Операционный (сервисный) лизинг*–*это соглашение, срок которого меньше периода полной амортизации арендуемого актива (как правило, от 1 года до 3 лет). При этом предусмотренная контрактом плата не покрывает полную стоимость актива, что вызывает необходимость сдавать его в лизинг несколько раз.

Финансовый лизинг*–*соглашение, предусматривающее специальное приобретение актива в собственность, с последующей сдачей в аренду (временное пользование) на срок, близкий к сроку его полезной службы (амортизации). Выплаты по такому соглашению, как правило, обеспечивают лизингодателю полное возмещение затрат на приобретение актива и оказание прочих услуг, а также соответствующую прибыль [9].

Возвратный лизингпредставляет собой систему из двух соглашений, при которой владелец продает оборудование в собственность другой стороне с одновременным заключением договора о его долгосрочной аренде у покупателя. В качестве покупателя здесь обычно выступают коммерческие банки, инвестиционные, страховые или лизинговые компании.

Еще одной разновидностью финансового лизинга является его *раздельная*форма, предусматривающая участие в сделке третьей стороны – инвесторов, в качестве которых обычно выступают банки, страховые или инвестиционные компании.

При *прямом лизинге*арендатор заключает лизинговое соглашение непосредственно (напрямую) с производителем либо с созданной при нем лизинговой компанией.

Таким образом, под лизингом в Российской Федерации законодательно признается только финансовый лизинг, для которого характерны следующие специфические черты:

1. третий обязательный участник – поставщик оборудования;
2. наличие комплекса договорных отношений;
3. специальное приобретение оборудования для сдачи его в лизинг;
4. активная роль лизингополучателя;
5. обязательное использование предмета лизинга в предпринимательских целях.

Согласно закону предметом лизингамогут быть любые непотребляемые вещи (предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспорт, движимое и недвижимое имущество и т.п.), используемые для предпринимательской деятельности.

Предметом лизинга в Российской Федерации не могут быть:

1. земельные участки и другие природные объекты;
2. имущество, изъятое из оборота или ограниченное в обороте;
3. результаты интеллектуальной деятельности.

В настоящее время рынок лизинга в Российской Федерации развивается очень быстрыми темпами. Вместе с тем по доле лизинга в финансировании предприятий Россия значительно уступает развитым странам, где она составляет от 15 до 30% всех капиталовложений.

Крупнейшими лизинговыми компаниями в Российской Федерации являются РТК-Лизинг, Авангард-лизин, Альфа-Лизинг, Росагролизинг, Русско-германская лизинговая компания и др.

Основными преимуществами лизинга являются:

1. обеспечивает финансирование инвестиционной операции в полном объеме и не требует немедленного осуществления платежей, что позволяет использовать дорогостоящие активы без отвлечения значительных объемов средств из хозяйственной деятельности;
2. формально предприятию проще получить активы по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как предмет лизинга при достаточной ликвидности может одновременно выступать в качестве залога;
3. более гибкий источник, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат (например, лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на арендованном оборудовании);
4. допускает различные формы и виды обеспечения;
5. снижает риски, связанные с владением активами;
6. в Российской Федерации лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, снижают налогооблагаемую прибыль [1];
7. полученные активы, как правило, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на это имущество;
8. обеспечивает возможность получения квалифицированного сервисного и технического обслуживания и др.

К специфическим недостаткам лизинга можно отнести следующее:

1. для лизингополучателя конечная стоимость лизинга получается обычно более высокой, чем покупка оборудования в кредит;
2. необходимость внесения аванса в размере 25–30% от стоимости сделки;
3. платежи носят обязательный характер и производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования и результатов хозяйственной деятельности;
4. выгоды от ускоренной амортизации оборудования достаются лизингодателю;
5. лизинг увеличивает финансовые риски предприятия;
6. в отечественных условиях необходимы дополнительные гарантии или залог;
7. юридическая сложность сделки и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основными формами заемного финансирования являются: банковский кредит, выпуск облигаций, лизинг.

Банковский кредит представляет собой классическую и наиболее известную форму заемного финансирования предприятий. В целом заемное финансирование за счет банковских кредитов в Российской Федерации имеет следующие преимущества: гибкость условий предоставления, а также возможность их пересмотра при необходимости; сравнительно небольшие затраты времени и средств на привлечение; конфиденциальность сделки, отсутствие строгих требований к раскрытию информации о бизнесе и др.

Облигация – эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от лица, её выпустившего (эмитента облигации), в оговорённый срок её номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента. В целом можно выделить следующие преимущества облигационных займов, дающие возможность: формировать публичную кредитную историю эмитента; в случае необходимости использовать более гибкие формы обеспечения; диверсифицировать источники заимствования; оперативно управлять структурой долга за счет проведения операций на вторичном рынке.

Лизинг – договор, согласно которому одна сторона – лизингодатель передает другой стороне – лизингополучателю права на использование некоторого имущества в течение определенного срока и на оговоренных условиях. Основными преимуществами лизинга являются: финансирование инвестиционной операции в полном объеме, не требует немедленного осуществления платежей; снижение рисков, связанных с владением активами; лизинговые платежи снижают налогооблагаемую прибыль и т.д.

Таким образом, заемное инвестирование имеет множество преимуществ, благодаря которым предприятие может развиваться эффективнее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.05.2019)
2. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 27.12.2018)
3. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017)
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс.- К.: «Ника-Центр», Эльга - 2018. 528 с.
5. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФРА – М, 2018;
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
7. Старкова Н. А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие /РГАТА имени П. А. Соловьева.– Рыбинск, 2017 г.;
8. Соколова О.В. Финансы, деньги и кредит. Учебник. Москва: Юристъ, 2015 г.;
9. Лытнев О. А. Основы финансового менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2016. - 496с.
10. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2017 – 343 с.