

Алексей Волков

ИСКУССТВО ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ СХЕМ



12+

Алексей Сергеевич Волков
Искусство финансирования
бизнеса: выбор
ОПТИМАЛЬНЫХ СХЕМ

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48457655
SelfPub; 2019*

Аннотация

Эта книга раскрывает перед читателем секреты финансирования бизнеса. Она поможет выбрать оптимальные схемы привлечения ресурсов с учетом особенностей проекта или компании. В книге рассмотрены как вопросы организации внешнего финансирования, так и механизмы самофинансирования – изыскания и использования внутренних резервов компании. Книга проиллюстрирована примерами из реальной жизни, таблицами, рисунками, содержит интересные комментарии. Книга будет полезна предпринимателям и финансистам, станет хорошим подспорьем и своего рода путеводителем в вопросах финансирования бизнеса.

Содержание

Содержание книги в виде таблицы «Схемы финансирования»	4
От автора	6
Введение	7
Допущения	13
1. Схемы собственного финансирования	15
1.1. Внутреннее финансирование	17
1.1.1. Финансирование за счет прибыли	20
1.1.2. Финансирование за счет зарплаты	26
1.1.2.1. Компании, задерживающие выплату зарплаты на длительный срок	27
1.1.2.2. Компании, берущие кредит у своих сотрудников	29
1.1.3. Финансирование за счет амортизации	31
1.1.4. Передача прав на использование некоторых активов третьим лицам за плату	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

№	Измерения финансирования	Формы					Сроки		Источники					Цели							
		Внутреннее	Привлечение долевое	Привлечение беспроцентное	Долговое	Комбинированное	Долгосрочное	Краткосрочное	Частные лица, предприятия	Поставщики, покупатели	Средкомпании	Фин. институты	Государство	Самы компании, группа	Рынок ценных бумаг	Многосекторное	Кредитование (инвестиции)	Орг. дел. развитие	Отч.-на. платежоспособность	Производство, расширение	Внеплатежоспособности
3.9	РЕПО				x		x	x		x										x	
3.10	Бартер			x			x		x											x	
3.11	Взаимозачет			x			x		x											x	
3.12	Аккредитив			x			x		x											x	
4.1	Проектное финансирование				x	x	x	x			x						x				
4.2	Беззалоговое кредитование				x	x	x	x			x						x				
4.3	Кред. с конвертацией в долю				x	x	x	x			x						x				
4.4	Венчурное финансирование				x	x	x	x			x									x	
4.5	Страхование эксп. операций				x	x	x	x			x										x
	Кредит с реф. под залог недви.			x						x						x					
	Секьюритизация			x	x	x	x	x						x				x			
4.6	Франчайзинг				x	x	x	x		x								x			
4.7	Страт. д.я.я.и.с. СП, огранич. пар-ва, товарищества на паек				x	x	x	x									x				
4.8	Топлинг				x	x	x	x		x											x
4.9	Финансирование крупными фин. институтами				x	x	x	x			x					x					

От автора

Дорогие друзья!

Совсем недавно автор осознал, что книга – это, прежде всего, общение с читателем, разговор, переговоры, если хотите. Если не просто хорошо изложить материал, накопленный на основе многолетнего опыта работы в теме, а выстроить разговор с читателем, то книга должна получиться и сгодиться.

Многие люди мне говорили, что основная роль такой книги – быть чем-то вроде учебника. Это хорошо, ведь начинающие предприниматели смогут увидеть некоторые горизонты в вопросах финансирования. В то же время много зрелых предпринимателей и финансистов думают над финансированием бизнеса, занимаются этим, и, конечно же, многое из изложенного и даже в чем-то больше знают не по наслышке, но о каких-то моментах наверняка впервые узнают именно из книги и иногда будут заглядывать в нее за ответом.

Надеюсь, что книга получилась полезной не только в качестве хорошо изложенных знаний и методик, но и в качестве практического советника и помощника, а также справочника и подсказчика по теме финансирования.

Введение

Прости, мой друг, что пишу длинно, потому что не хватает времени писать кратко...

Почему эта книга о финансировании бизнеса? Если бизнес работает нормально и дает доход, то жизнь свою, своих сотрудников, семьи и дома мы можем профинансировать из доходов от бизнеса. Поэтому организовать правильное финансирование, которое обеспечивало бы работоспособность бизнеса, важнее, и про это мы говорим.

Эта книга для финансистов. Но не только. Она востребована и будет полезна собственникам и руководителям компаний – как крупного, так малого и особенно активно растущего среднего бизнеса. Поэтому она написана не только сухим финансовым и математическим языком. Поэтому подарит разнообразие и финансистам.

Россия имеет в развитии бизнеса большие перспективы. Раньше мы называли это народным хозяйством, теперь мы называем это национальной экономикой, состоящей из совокупности взаимосвязанных бизнесов, управляемых разными людьми и имеющими высокую степень самостоятельности. Этим людям, нам с Вами, надо развивать национальную экономику, каждому на своем месте, а значит развивать свой

бизнес, которым мы управляем. Только так в современном мире мы можем создать условия для достойной жизни себе и близким, только это повлияет на благоприятное развитие ситуации в регионе и в стране. И для этого бизнесу нужно финансирование – в любое время, для любого проекта, подразделения, направления, продукта.

Что же такое привлечение финансирования? Неужели просто взять у кого-то деньги? Не просто – надо за них еще ответить. Поэтому финансирование бизнеса – процесс серьезный и ответственный и имеет реальные последствия.

Собственник или распорядитель привлекаемого финансирования имеет конкретные понятные меркантильные интересы – заработать за счет предоставления средств в пользование другому человеку (компании). Отдавая деньги на работу в другие руки, владелец денег конечно рискует, но всегда старается минимизировать риски как до начала финансирования, так и после.

Иностранные источники капитала имеют свои интересы в осуществлении финансирования бизнеса в России. За рубежом многие финансовые рынки относительно стабильны и не дают таких возможностей приумножения капитала, которые открывает сейчас российская экономика. Поэтому иностранные источники капитала заинтересованы и стремятся финансировать российский бизнес, или финансировать свою собственную деятельность в России.

Мир финансирования открывает теоретически безгра-

нические возможности для реализации идей, дел, проектов, целей, задач. Именно финансирование в современной экономике играет роль топлива для движения процессов. Выполнение процесса можно либо купить, либо осуществить своими силами, на своем энтузиазме. Что по силу одному человеку, пока у него есть резерв для жизни, – можно реализовать и исполнить без финансирования. Процессы, непосильные одному человеку, затрагивающие многих людей, запустить без финансирования представляется мало реальным. Вот почему финансирование – это ключ, а способность его организовать и выбрать верный способ – искусство.

Выбор – это то, чем на самом деле достоин заниматься человек. И чтобы привлечь финансирование в бизнес, необходимо тоже выбирать – способ и источник. Но есть ли действительное разнообразие вариантов финансовых инструментов, на самом деле предоставляющее свободу выбора в этом вопросе? И как обстоит ситуация с возможностью выбора схем финансирования в России?

Несмотря на неразвитость финансовых рынков в России и на естественное стремление участников рынка к усреднению условий пользования способами финансирования выбор все-таки есть. **Задача данной книги** – показать возможность этого выбора, рассказать о вариантах, попытаться отделить настоящее от вымышленного, грамотно структурировать информацию и превратить ее в инструмент для помощи деловым людям в организации финансирования бизнеса.

Книга анализирует различные способы (схемы) финансирования. Для каждой цели годятся свои способы. В России работают пока далеко не все возможные схемы, да и возможные имеют свои особенности. В книге по очереди описаны различные схемы финансирования – техника их организации, и анализ.

Существуют две основных **цели привлечения финансирования**:

1. Покрытие текущих потребностей.
2. Осуществление капитальных затрат.

Это совершенно разные цели, требующие совершенно разных подходов. Принято считать, что если есть основа бизнеса (произведены инвестиции в основные средства), то привлечь финансирование для текущей деятельности проще. Это так, поскольку в этом случае основные вопросы бизнеса решены, и требуется всего лишь запустить «кровь» в приготовленные «сосуды», чтобы обеспечить кругооборот.

Поэтому осуществить капитальные затраты сложнее. Это связано с исследованиями, анализом, большим количеством принимаемых решений, и часто построением нового бизнеса, бизнес-направления, или реконструкцией, модернизацией уже существующего. Такое финансирование часто называют инвестициями – это долгосрочное вложение средств. Инвестиции – это вложения в будущее, инвестиции – это выбор на будущее, инвестиции – это создание будущего. Мы не берем в расчет ситуации, когда все для дела есть, а обо-

ротных средств нет, и поэтому все стоит, но инвестиции – это более важная часть финансирования для бизнеса, поэтому следом за этой книгой выходит вторая, в которой особое внимание уделяется инвестициям.

В мире существует сказка о добрых источниках финансирования, которые только и ждут, кому бы отдать деньги. На самом деле все не совсем так. Капитал – субстанция особая, капризная, со своими вполне естественными корыстными интересами. Хозяин капитала имеет свои интересы, не вкладывает средства в неясные проекты, непредсказуемые, с призрачной перспективой, с размытой степенью контроля и туманными результатами. Но все же финансирование реально привлекается и осуществляется, а значит можно быть участником этого рынка, этого пространства.

Отношения источника и получателя финансирования, впрочем, как и вообще любые отношения, всегда состоят из двух сторон: формальная (открытая) часть – верхушка айсберга, и неформальная (закрытая) часть – подводная часть, известная часто только им. На поверхности мы можем увидеть и рассмотреть методики и теории, а вот «химию» скрытой части отношений, ведущих, образно говоря, к «свадьбе жениха и невесты», рассмотреть удастся далеко не полностью и не всегда, поэтому естественно, что в книге мы в основном уделяем внимание формальной стороне вопроса, и только иногда говорим о том, что же может происходить на самом деле.

Не все вопросы и тонкости удалось вместить в книгу, но охватить максимально возможный круг способов финансирования получилось. Вопросы работы с инвестиционными проектами, моделирования, оценки эффективности проектов, подготовки инвестиционных документов, процесса привлечения инвесторов, стыковки интересов участников, реализации проектов освещает следующая книга автора.

Особенность книги в том, что по сравнению с текущими материалами (статьями журналов, информацией с сайтов и т. д.) в книге должна содержаться, с одной стороны, фундаментальная и справочная информация, а с другой стороны – актуальная на ближайшие минимум 3–5 лет, а лучше 10–50 лет. Если Вы обнаружили в книге какие-то неточности, хотите задать вопрос, что-то предложить или сообщить – просьба связываться с автором по электронной почте: asv-cont@ya.ru.

Допущения

В самом начале хотелось бы условиться, что часто мы будем говорить «**компания**», но понимать под этим мы будем бизнес-единицу – то есть организационную основу некого ограниченного кем-то процесса, дающего в итоге какой-то результат, для бизнеса это результат финансовый – прибыль или убыток.

В нашем языке аналогично понятию «компания» часто употребляются понятия: «предприятие», «фирма», «организация», но на самом деле правильнее было бы говорить «бизнес-единица», и именно это под ними понимается. В книге для обозначения этого понятия мы выбрали термин «компания», посчитав его самым нейтральным и простым.

Заметим, что понятия «юридическое лицо» или «предприниматель» не всегда тождественны понятию «компания» или «бизнес-единица».

Под «**группой компаний**» (бизнес-группой) будем понимать группу организационных звеньев (юридических лиц), тесно взаимосвязанных между собой хозяйственными связями и обычно имеющих единое управление с определенной степенью концентрации.

Под «**продуктом**» в книге понимается продаваемый результат деятельности компании – продукция, работа, услуга.

По нашему мнению, понятие «**схемы финансирования**»

ния» тождественно понятиям:

- финансового инструмента;
- инструмента привлечения капитала;
- способы финансирования.

Далее мы будем применять термин «схема финансирования», понимая под этим здесь указанное.

Все **примеры** в книге и **комментарии** бывалого финансиста основаны на реальных примерах из жизни, только изменены имена героев.

Вопросы, которые Вы встретите в книге где-то рядом с наводками на ответы, не всегда имеют на страницах книги полноценные ответы, и подразумевают, что Уважаемый читатель задумается над ними и будет думать над ответом, если не получит его в достаточной степени из книги.

1. Схемы собственного финансирования

Иногда решительный шаг вперед – это результат хорошего пинка сзади.

Собственное финансирование по критерию финансовой устойчивости и прочности всегда лучше – компания не связывается с внешними источниками, и поэтому не обязана. А основным недостатком является то, что часто собственного финансирования не хватает.

Выделим следующие **разновидности схем собственного финансирования**:

1. Внутреннее финансирование – когда компания финансируется из средств самой себя, из своего финансового кругооборота.

2. Финансирование в рамках группы компаний – когда компания финансируется из средств других компаний, входящих в бизнес-группу, часто управляемых одним собственником (группой собственников) из одного центра.

3. Финансирование за счет изменения внешних факторов – когда компания не привлекает внешнего финансирования, но и не использует внутренние средства, а прирост финансовых возможностей возникает за счет изменения в окружающей бизнес среде (макроэкономике, валютных, финансовых

или товарных рынков и т. д.)

4. Финансирование через создание трансакционной компании – когда компания высвобождает дополнительные ресурсы в связи с передачей части процессов на более эффективное исполнение трансакционной компании.

1.1. Внутреннее финансирование

Внутреннее финансирование подходит для большинства устойчивых компаний, обладающих возможностью самостоятельно пополнять оборотные средства и создавать резервы для инвестирования. Обычно такие компании инвестируют в интересные им профильные проекты. Это идеальный и самый простой способ, позволяющий обходиться без внешнего финансирования, которое всегда связано с дополнительными сложностями. Для организации внешнего финансирования компании необходимо вступать в финансовые отношения с источниками средств, для внутреннего финансирования достаточно принять соответствующие решения о распределении средств внутри компании.

Для понимания возможных источников внутреннего финансирования вспомним **структуру пассива баланса** компании:

Собственные средства – это уставный капитал, добавочный капитал, прибыль и специальные фонды, формируемые за счет прибыли.

Вложения в уставный капитал осуществляются в следующих **случаях**:

а) на этапе создания компании – тогда размер вложений определяется обычно исходя из начальных потребностей в финансировании создания бизнеса, или исходя из возмож-

ностей учредителей;

б) на этапе развития компании дополнительные вложения в уставный капитал (происходит увеличение уставного капитала) могут осуществляться:

– прежними собственниками компании – это рассматривается нами просто как дополнительное финансирование бизнеса, но надо иметь в виду, если оно будет непропорциональным (не в соответствии с прежней структурой долей), то доли собственников в капитале могут поменяться;

– новыми совладельцами – фактически происходит привлечение в компанию долевого инвестора, что рассматривается нами как привлеченное финансирование (см. раздел 2.1).

Добавочный капитал возникает обычно в результате переоценки основных средств, и его рост реально не дает дополнительного финансирования, т. к. одновременно в активе всего лишь увеличивается оценка стоимости основных средств. Поэтому самым простым способом как внутреннего финансирования, так и финансирования вообще, было и остается финансирование за счет **прибыли** и созданных из нее фондов.

2. **Заемные средства** – это краткосрочные и долгосрочные займы из разных источников. Заемное финансирование в своих разнообразных формах, включая финансирование за счет рассрочки выплат по налогам, отдельно рассматривается нами в главе 3, но здесь стоит отдельно выделить финан-

сирование за счет задержки по выплате зарплаты, т. к. **ДОЛГИ сотрудникам** компании можно рассмотреть как внутренние долги компании.

Структура пассивов отражает далеко не все возможные способы внутреннего финансирования. Дополнительно стоит выделить еще несколько путей образования внутреннего финансирования:

а) Финансирование за счет **периодического использования некоторых активов** по сути является получением обычно ежемесячных сумм за использование актива:

3. Амортизация внеоборотных активов.

4. Передача прав использования некоторых активов третьим лицам за плату.

б) Финансирование за счет **разового использования некоторых активов** по сути сводится к получению разовой суммы в обмен на потерю возможности его дальнейшего использования:

5. Продажа непрофильных активов.

6. Получение страховой выплаты (выплаты по страховому случаю).

в) Финансирование за счет **воздействия на обороты с доходной и расходной стороны** достигается в результате значительного увеличения оборота (выручки) при том же уровне затрат, или значительного снижения уровня затрат при тех же оборотах. Компания как бы находит дополнительные резервы в процессах, которые раньше не использо-

вались:

7. Форсирование продаж.

8. Экономия на затратах.

Рассмотрим все указанные источники внутреннего финансирования подробнее.

1.1.1. Финансирование за счет прибыли

Прибыль появляется в компании в результате ее деятельности. Для создания стоимости продукта компания закупает внешние факторы (сырье, материалы, аренду помещений, электроэнергию, транспортные услуги и т. д.) и добавляет свою стоимость, состоящую из трех составных **частей**:

- амортизация внеоборотных активов;
- зарплата персонала;
- прибыль.



Рисунок 1. Образование добавленной стоимости и прибыли компании

Добавленная стоимость фактически остается в компании, только часть ее уходит на поддержку прежнего объема внеоборотного капитала, если компания хочет оставаться с прежними мощностями (амортизация), часть – на оплату труда (зарплата, которая зависит от рыночных цен на оплату труда по данным профессиям в данном регионе), а часть добавленной стоимости остается в распоряжении компании и является главным источником внутреннего финансирования.

От соотношения и размера всех элементов стоимости продукта (как внешних факторов, так и добавленных элементов) зависит размер получаемой прибыли и ее доля в це-

не продукта, а значит, зависит **объем** получаемого компанией самого доступного источника финансирования. Рентабельность бизнеса характеризует относительные возможности компании финансировать развитие бизнеса за счет прибыли.

Пример. На рынке мобильной связи конкурируют 3 компании. У компании А рентабельность бизнеса – 20 %, у компании Б – 12 %, у компании В – 10 %. Допустим, все компании получили в 2005 году одинаковую выручку – 1 млрд. дол. При прочих равных условиях понятно, что компания А сможет вложить в развитие бизнеса 200 млн. дол, компания Б – 120 млн. дол., компания В – 100 млн. дол. Значит, в 2006 году компания А укрепит свои позиции на рынке. А если компании Б и В захотят не уступить и не упустить свою долю рынка, то им придется привлекать внешнее финансирование, за которое необходимо будет позже рассчитываться.

Рассмотрим, что происходит **с прибылью после ее получения**. Компания по сути заработала денег, и теперь задача руководства правильно их распределить. Первое, что происходит – это передача государству установленной доли. Ставка налога на прибыль в РФ составляет 24 % – ниже среднего уровня в мире. После уплаты налога на прибыль можно выплатить часть прибыли собственнику, оставшуюся прибыль компания распределяет по фондам или оставляет нераспределенной.

К слову. Господа крупные акционеры, владея основной долей в капитале крупных компаний, в случаях, когда им надо вывести из компании средства в личное пользование, назначают на собраниях акционеров высокие дивиденды. Такой вариант распределения прибыли могут использовать и владельцы среднего бизнеса, вставшего на ноги.

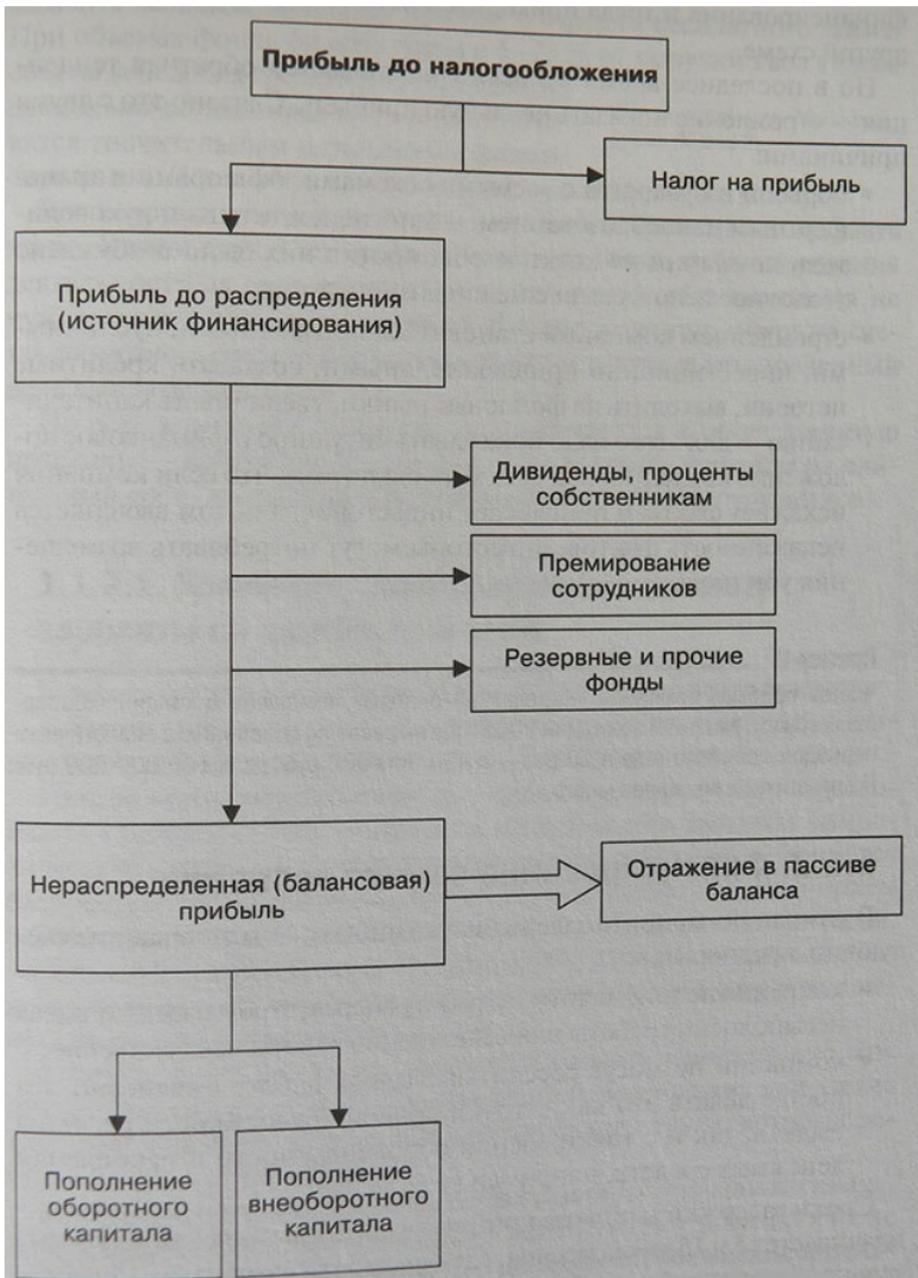


Рисунок 2. Распределение прибыли – финансирование за счет прибыли

В российских компаниях до сих пор многие не показывают прибыль. На самом деле такое происходит и в мире, если компании не публичны. Ведь компании имеет смысл показать прибыль, когда она стремится быть привлекательной для инвесторов. Компания говорит тем самым, что ей есть чем делиться с инвесторами. В остальных случаях, и это вытекает из логики установленных экономических правил, компании не стремятся показать прибыль – ведь чем больше показанная прибыль – тем больше надо будет заплатить налога на прибыль. Не показывая прибыль, компании лишают себя самого доступного источника финансирования, и тогда приходится получать финансирование по другой схеме.

Но в последнее время в России наблюдается обратная тенденция – стремление **показать реальную прибыль**. Связано это с двумя **причинами**:

– борьбой государства с «серыми» схемами, оффшорами и трансфертным ценообразованием – многие владельцы и руководители компаний не хотят, чтобы против них было возбуждено уголовное дело в связи с недоплатой налогов;

– стремлением компаний становится прозрачными, публичными, инвестиционно-привлекательными, создавать кредитные истории, выходить на фондовые рынки, увеличивать капитализацию – для этого надо показывать ситуацию

и финансовое положение компании как есть, хотя бы потому, что если компания искажает факты и привлекает инвесторов, а потом выясняется искаженность фактов, инвесторы могут потребовать возмещения убытков.

Пример. Например, чистая прибыль компании «Карельский окатыш», входящей в холдинг «Северсталь-групп», в первом полугодии 2005 года выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 10 раз – с 0,49 до 5,1 млрд. руб. И аналогичных примеров много.

1.1.2. Финансирование за счет зарплаты

В компаниях принято задерживать зарплату. Это вытекает из следующих **предпосылок**:

– компании не хотят платить за работу вперед, чтобы избежать риска невыполнения работы или выполнения работы некачественно;

– компании не могут рассчитывать за работу ежедневно, им проще делать это как с точки зрения трудоемкости расчетов выдачи, так и с точки зрения оборачиваемости и накопления денежных средств, например, раз в месяц.

Сроки задержки зарплаты приняты в среднем такие: зарплата выплачивается 5–15 числа месяца, следующего за расчетным. Следовательно, компания финансирует бизнес за счет средств работников до момента выплаты зарплаты, при-

чем это форма бесплатного займа. При объемах фонда оплаты труда в 5–25 % от выручки ввод такого объема денежных средств в оборот даже на несколько дополнительных дней становится значительным источником финансирования. И это общепринятая практика в стране и в мире.

В некоторых компаниях в середине месяца принято выплачивать аванс. В этом случае компания уменьшает объем финансирования деятельности за счет средств сотрудников. Иногда компания не нуждается в таком краткосрочном финансировании, имеет на счетах достаточно средств, и просто ждет, когда настанет установленный день выплаты зарплаты.

Но есть компании, которые не вписываются в общепринятую практику – компании, задерживающие выплату зарплаты на длительный срок и компании, берущие кредит у своих сотрудников.

1.1.2.1. Компании, задерживающие выплату зарплаты на длительный срок

Есть 2 возможных причины такого поступка руководителей:

1. Умышленная задержка и «прокручивание» этих денег, т. е. финансирование бизнеса за счет «голодных» работников.

К слову. Один из моих друзей внедрил такую систему оплаты труда – с резервированием средств

работников. Ох, и намучился он с этим делом! Ведь основная сложность оказалась в том, чтобы сделать работников несопротивляющимися введению столь затрагивающего за живое новшества. Сотрудники долго гудели, не соглашались, начался шум и палки в колеса, пришлось им в чем-то уступить и объяснить выгоды для них же самих. Потом привыкли! И даже теперь нравится. Самым главным было не перегнуть палку – с некоторыми сотрудниками пришлось работать и заключать допсоглашения в индивидуальном порядке.

Иногда компании, работают по «грязной схеме» **невыплаты зарплаты вообще (то есть невыплаты ни рубля или выплаты символического «мизера»)**, фактически обманывая работников. Наиболее распространенной разновидностью данной схемы является прием работников на «испытательный срок» с минимальной зарплатой, максимальная эксплуатация их труда якобы в борьбе за право успешно пройти «испытательный срок», а затем увольнение в связи с непрохождением «испытательного срока».

2. Отсутствие у компании средств на выплату зарплаты, что возникает в результате плохого финансового планирования или взятия компанией на себя непомерного фонда оплаты труда, который реально платить ей не по силам.

К слову. Многие помнят, когда в 90-х годах шахтеры «стучали касками», бастуя против длительных задержек зарплаты. А у шахт просто не было

средств на выплату зарплаты, и шахтеры требовали вмешательства государства.

Государство вводит некоторые гарантии, например, по вкладам в банках. Может быть, стоит задуматься о введении в некоторых случаях **гарантий по выплате работодателями зарплаты**? Пока государство ввело ответственность руководителя за длительную просрочку. Далее возможно уголовное преследование руководителя.

1.1.2.2. Компании, берущие кредит у своих сотрудников

Этот способ финансирования носит добровольный характер и устанавливается внутренними правилами компании. Кроме организации дополнительного источника финансирования компания имеет более важную цель – привязать работника к компании на длительный срок и стимулировать его хорошо работать. Компания заключает с сотрудником соглашение о том, что часть текущей зарплаты компания как бы кладет на внутренний депозит, или резервирует, и выплатит через какой-то установленный период времени. Таким образом, сотрудник получает зарплату из двух составляющих – текущую зарплату (обычно 60–80 % от дохода сотрудника) и суммы прошлой зарплаты, срок выплаты которых настал (соответственно обычно 20–40 % от дохода сотрудника). Компания при этом решает 2 задачи:

- получает дополнительный источник финансирования (обычно 20–40 % от фонда оплаты труда сроком на полгода-год);
- мотивирует сотрудников работать долгий срок и качественно, не принося компании убытков (которые компания, например, может по соглашению возместить из созданного резерва сотрудника).

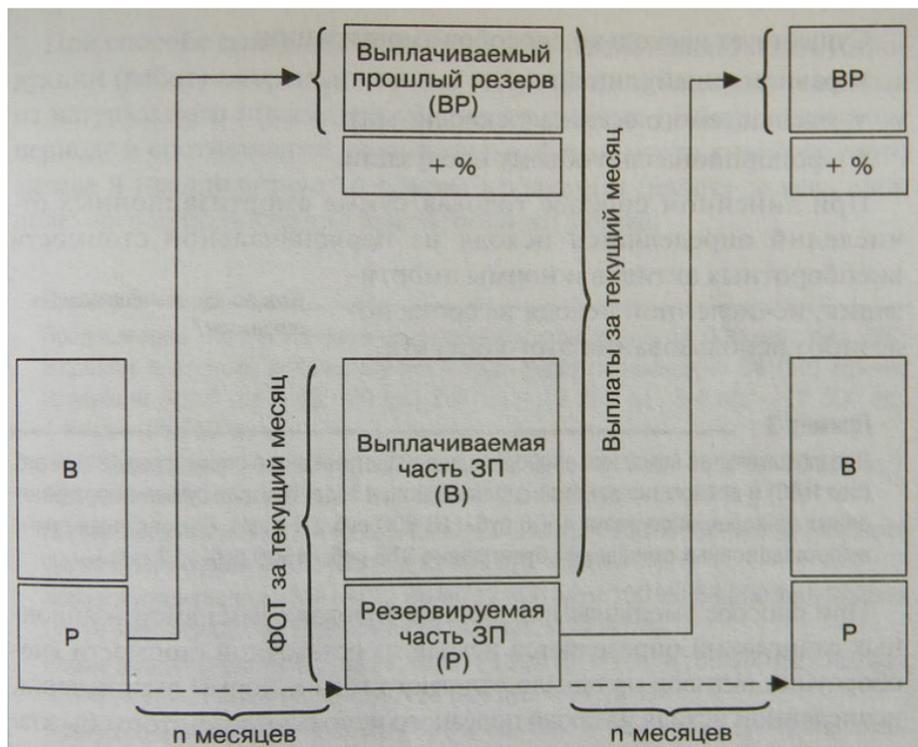


Рисунок 3. Механизм финансирования за счет кредитования компании сотрудником (создание резерва фонда оплаты

1.1.3. Финансирование за счет амортизации

Внеоборотные активы (основные средства и нематериальные активы) переносят свою стоимость через механизм амортизации. Приобретение внеоборотных активов обычно оплачивается сразу перед началом их эксплуатации, что требует аккумуляции денежных средств. В процессе эксплуатации начисляется амортизация – расходы, не требующие оплаты. Поэтому высвобожденные таким образом средства могут быть использованы в качестве источника финансирования, которое можно **направлять** на:

- накопление средств для приобретения новых внеоборотных активов (воспроизводство внеоборотных активов);
- другие цели.

Существует несколько **способов амортизации** :

- равномерный (линейный);
- уменьшаемого остатка (ускоренный);
- пропорционально объему продукции.

При **линейном способе** годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости внеоборотных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого

объекта.

Пример. Предположим, что компания приобрела внеоборотный актив стоимостью 18000 руб. (без НДС) и сроком полезного использования 4 года. Годовая сумма амортизационных отчислений составит 4500 руб. (18000 руб.: 4 года). Ежемесячная сумма амортизационных отчислений будет равна 375 руб. (4500 руб.: 12 мес.).

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости внеоборотных активов на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Пример. Предположим, что компания приобрела внеоборотный актив стоимостью 18000 руб. (без НДС) и сроком полезного использования 4 года. Годовая норма амортизации составит 25 % (100 %: 4 года).

1 год эксплуатации: Сумма амортизации 4500 руб. (18000 руб. × 25 %). Остаточная стоимость после 1 года эксплуатации 13500 руб. (18000 руб. – 4500 руб.).

2 год эксплуатации: Сумма амортизации 3375 руб. (13500 руб. × 25 %). Остаточная стоимость после 2 года эксплуатации 10125 руб. (13500 руб. – 3375 руб.).

3 год эксплуатации: Сумма амортизации 2531,25 руб. (10125 руб. × 25 %). Остаточная стоимость после 3 года эксплуатации 7593,75 руб. (10125 руб. – 2531,25 руб.).

4 год эксплуатации: Сумма амортизации 1898,44 руб. ($7593,75 \text{ руб.} \times 25 \%$). Остаточная стоимость нематериального актива после окончания срока полезного использования составляет 5695,31 руб.

Недоамортизированная сумма должна быть включена в сумму амортизации данного объекта за последний год его эксплуатации, следовательно, в последний год эксплуатации амортизация составит 7593,75 руб.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости внеоборотного актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования внеоборотного актива.

Пример. Предположим, что с использованием объекта стоимостью 18000 руб. (без НДС) и сроком полезного использования 4 года будет произведено 56 000 единиц продукции (в 1 год – 16000 ед., 2 год – 12000 ед., 3 год – 12800 ед., 4 год – 15200 ед.).

Норма амортизации за 1 год составит 28,57 % ($16000 \text{ ед.} \times 100 \% : 56000 \text{ ед.}$). Годовая сумма амортизации 5142,60 руб. ($18000 \text{ руб.} \times 28,57 \%$).

Норма амортизации за 2 год 21,43 % ($12000 \text{ ед.} \times 100 \% : 56000 \text{ ед.}$). Годовая сумма амортизации 3857,40 руб. ($18000 \text{ руб.} \times 21,43 \%$).

Норма амортизации за 3 год 22,86 % (12800 ед. × 100 %: 56000 ед.). Годовая сумма амортизации 4114,80 руб. (18000 руб. × 22,86 %).

Норма амортизации за 4 год 27,14 % (15200 ед. × 100 %: 56000 ед.). Годовая сумма амортизации 4885,20 руб. (18000 руб. × 27,14 %).

В целях сокращения расчетов мы не рассчитывали ежемесячную сумму амортизации, в практической деятельности амортизация должна рассчитываться ежемесячно исходя из фактического выпуска продукции.

В нашем примере фактический выпуск продукции совпал с плановым, и стоимость внеоборотного актива в течение срока его полезного использования путем начисления амортизации была включена в расходы. На практике нередки случаи, когда фактический выпуск продукции оказывается больше или меньше запланированного. Если фактический выпуск продукции больше, внеоборотный актив будет самортизирован раньше окончания срока его полезного использования, если фактический выпуск окажется меньше запланированного, по объекту не удастся начислить амортизацию полностью и по окончании последнего года эксплуатации останется недоамортизированная сумма. Эта сумма должна быть присоединена к сумме амортизации, начисленной за последний год эксплуатации объекта.

Надо иметь в виду, что **выбранный способ** начисления

амортизации применяется ежемесячно по группе однородных внеоборотных активов в течение всего срока их полезного использования.

Рассмотрим **механизм финансирования приобретения новых внеоборотных активов за счет амортизации**. Такой механизм имеет несколько особенностей:

1. **Воспроизводство** внеоборотных активов может быть:
 - нормальное – когда обновляется ровно такой объем внеоборотных активов, который выходит из использования;
 - расширенное – когда вводится в эксплуатацию внеоборотных активов больше, чем выводится, и таким образом, объем внеоборотных активов в эксплуатации прирастает;
 - суженное – когда вводится в эксплуатацию внеоборотных активов меньше, чем выводится, и таким образом, объем внеоборотных активов в эксплуатации уменьшается.

Если предположить, что для финансирования используется только амортизационный источник, и суммы амортизации накапливаются до момента окончания срока службы оборудования, тогда для обеспечения расширенного воспроизводства необходимо дополнительное финансирование, а при суженном воспроизводстве, наоборот, будет оставаться излишек финансирования.

Но если начисляемую амортизацию направлять на финансирование приобретения нового оборудования сразу же, то можно обеспечить расширенное воспроизводство.

Пример компании, которые пользуются машинами

стоимостью 10 у.е. и сроком службы 10 лет каждая. Компания решила профинансировать расширенное производство за счет направления сумм амортизации на приобретение новых машин. Примем за данное, что машины по своим характеристикам не изменяются. Амортизация начисляется равномерным способом в течение всего срока. В начале 1-го года у компании было 10 машин, а в начале 11-го года, когда срок полезного использования первых 10 машин закончился, компания имеет в производстве 15 машин.

Год	На начало года			Годовая сумма амортизации	Остаток средств до приобретения новых машин	Из них сумма, направляемая на приобретение новых машин
	Остаток средств с прошлого года	Количество машин	Остаточная стоимость всех машин			
1	0	10	100	10	10	10
2	0	11	100	11	11	10
3	1	12	99	12	13	10
4	3	13	97	13	16	10
5	6	14	94	14	20	20
6	0	16	100	16	16	10
7	6	17	94	17	23	20
8	3	19	97	19	22	20
9	2	21	99	21	23	20
10	3	23	98	23	26	20
11	6	15*	95	15	21	20

* 10 машин, приобретенные в 1-м году, выбывают

Таблица 1. Использование амортизации как источника финансирования расширенного воспроизводства

2. В жизни не бывает все так четко, как описано в предыдущем допущении. Эти правила были бы применимы, если бы жизнь стояла на месте, и обновляемые внеоборотные активы не изменялись бы по качеству. В бизнесе окружение динамично меняется, появляются новые технологии, и предлагаемые поставщиками к продаже **внеоборотные активы меняются:**

- по своим характеристикам;
- по ценам.

Происходит смена технологических возможностей оборудования, иногда даже быстрее, чем успевают амортизироваться старые. Эксплуатируемое оборудование устаревает морально, хотя иногда может даже не успеть полностью перенести свою стоимость.

Поэтому при планировании использования амортизации в качестве источника финансирования необходимо **учитывать:**

- вектор развития данного направления бизнеса (расширение или свертывание);
- используемый способ амортизации и срок полезного использования активов;
- прогноз развития технологий, характеристик и возможностей аналогичных активов;
- прогноз цен на аналогичные активы.

Мировые процессы совершенствования оборудования позволяют обычно при тех же вложениях (стоимости оборуду-

дования) не просто восстановить производственные мощности, а расширять производство.

1.1.4. Передача прав на использование некоторых активов третьим лицам за плату

Передача прав – хороший дополнительный источник финансирования за счет тех активов, которые компанией временно не используются. Для ряда компаний такой вид деятельности является основной.

Наиболее распространенные **формы передачи прав** на использование некоторых активов третьим лицам за плату – это:

– сдача в аренду оборудования, помещений, земли и получение рентных платежей (в этом случае сдаваемые активы материальны, и оплата может быть получена только от единственного пользователя конкретного актива);

– продажа лицензии на использование интеллектуальной собственности и получение лицензионных сборов (в этом случае сдаваемые активы нематериальны, и оплата за сдачу одного актива может быть получена от нескольких пользователей).

К слову. Мой приятель сдавал в аренду актив – помещение на Неглинной. Думал долго, как в толк взять непрофильный актив, продавать не хотел, думал –

вдруг сгодится? Такими делами не занимался раньше. Нашел арендатора, сдал. Три месяца получал плату. Потом как-то заходит в это помещение и видит: ох и как они его изгадили!!! Какие-то перекраски сделали, протечи устроили, перегородки...! Как он на них осердчал! Пытался убытки возместить, а не вышло ничего. В договоре не оговорили все как полагается, так он и остался с переделками да подтеками. Вот что значит – занялся не профильным делом.

Часто перед компанией стоит **выбор** – что лучше:

1. Сдавать актив.
2. Продать актив.

Здесь необходимо рассчитать потенциальную выгоду и учесть возможную нужность актива для компании. Ведь если актив может быть действительно нужен, то продавать его нельзя, но можно сдать на время в аренду (на пользование).

Пример сравнения эффекта от сдачи актива и его продажи с точек зрения собственника и плательщика. У компании есть некая собственность. Существует 2 варианта получения дохода от ее использования в течение следующих 10 лет: 1) получить единовременную сумму в размере 2 млн. дол. и далее получать ежегодные поступления в размере 800 тыс. дол.; 2) получать ежегодные платежи в размере 2 млн. дол.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.