

УДК 658.14.012

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-118-124

Кузнецова Н.Н.*Тулский государственный университет***ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТОВ) В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Аннотация. В статье уделено внимание проблеме привлечения предприятиями дополнительного финансирования, доказана актуальность данной проблемы в условиях экономического кризиса. Рассмотрено понятие «финансовый инструмент», дано определение финансового инструмента, как источника финансирования. Выделены основные виды финансовых инструментов, приведена их классификация по целям использования. Рассмотрена проблема применения заёмного капитала (на примере кредитов) в условиях экономического кризиса. Даны рекомендации по организации более эффективного управления финансовыми ресурсами на предприятиях в части использования различных источников финансирования.

Ключевые слова: финансовый инструмент, источник финансирования, кредит, кредиторская задолженность, процентная ставка, курсы валют.

N. Kuznetsova*Tula State University***THE PROBLEM OF USING BORROWED CAPITAL (BY EXAMPLE OF LOANS) UNDER ECONOMIC CRISIS**

Abstract. The article deals with the problem of attracting additional funding, which is relevant in the context of the economic crisis. The author considers the concept «financial instrument», and provides the definition of “financial instrument” as a source of funding. The main types of financial instruments are pointed out, their classification according to the purposes of use is presented. The issue of using borrowed capital (by example of loans) in economic crisis is considered. Recommendations are made for more effective management of enterprise financial resources in the use of various funding sources.

Key words: financial instrument, the source of funding, a loan, accounts payable, interest rate, exchange rates.

Практически каждая компания в процессе финансово-хозяйственной деятельности сталкивается с ситуациями дефицита финансовых ресурсов. Руководство организации может привлекать средства для реализации инвестиционных проектов в случае кассовых разрывов, обусловленных неэффективностью деятельности компании или финансового планирования, а также по причине чрезвычайных, непредвиденных ситуаций (несвоевременная оплата дебиторской задолженности,

резкое повышение цен на сырьё, снижение спроса, потери в результате аварий, брака и т.п.). Последние экономические ситуации особенно характерны для экономического кризиса, когда резкий рост курса валют вызывает повышение цен и затрат, снижение покупательной способности и платёжеспособности потребителей и т.п.

Таким образом, на любом, даже самом успешном предприятии может возникнуть множество различных экономических ситуаций, связанных с дефицитом денежных средств, и в каждой из них финансовая служба должна подбирать наиболее эффективный и экономически-обоснованный способ решения возникших трудностей. Наиболее эффективным и результативным является использование различных финансовых инструментов.

Финансовый инструмент – широкое понятие, охватывающее различные виды денежных и кредитных отношений, договоров, ценных бумаг и документов, обладающих различными функциями и назначением.

Использование финансовых инструментов в качестве источников финансирования предполагает наличие, как минимум, двух сторон:

1) сторона, предоставляющая финансовый инструмент (инвестор, кредитор и т.п.);

2) сторона, принимающая (использующая в качестве источника средств) финансовый инструмент (заёмщик, исполнитель обязательства).

Рассматривая ситуации, связанные с дефицитом финансовых ресурсов у юридических лиц, следует дать определение понятия «финансовый инструмент» с точки зрения его применения, как источника финансирования.

Финансовый инструмент (как источник финансирования) – инструмент привлечения денежных средств, активов и иных финансовых и материальных ресурсов, получаемых на условиях платности, возвратности, либо выполнения прочих условий кредитора (инвестора) с целью покрытия разного рода обязательств, либо совершения финансовых и инвестиционных вложений.

К основным финансовым инструментам относятся: денежные средства, вклады (фирма выступает в качестве вкладчика, например банковские счета), коммерческие векселя, дебиторская и кредиторская задолженность по займам, счетам и векселям, облигации и схожие долговые инструменты, инвестиции в акции других компаний, обязательства по получению займа, которые могут включать:

– ценные бумаги, обеспеченные активами (облигации, обеспеченные ипотечными обязательствами, договоры обратной покупки (РЕПО), секьюритизированные пакеты долговых инструментов);

– деривативы (опционы, варранты, фьючерсные контракты, форвардные контракты, процентные свопы и др.);

– финансовые инструменты, которые используются как инструменты хеджирования;

– обязательства предоставить заём другому предприятию;

– обязательства по получению займа, если такое обязательство может быть погашено денежными средствами [4].

В таблице 1 представлены статистические данные по источникам финансирования инвестиций в основной капитал, произведённых российскими организациями за период с 2007 по 2014 год.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

Всего, в том числе:	2007	2008	2009	2013	2014
		7 792 781	9 908 132	9 102 467	14 080 710
заёмные средства других организаций, млрд. руб.	301 548	408 327	616 598	589 368	632 602
в %	3,87	4,12	6,77	4,19	4,85
кредиты банков, млрд. руб.	460 345	694 064	544 253	884 985	918 019
в %	5,91	7,00	5,98	6,29	7,04
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления), млрд. руб.	978 768	1 165 022	852 916	1 740 345	Данные отсутствуют
в %	12,56	11,76	9,37	12,36	Данные отсутствуют
привлечённые средства, млрд. руб.	2 871 577	3 765 486	3 677 797	4 835 827	5 116 178
в %	36,85	38,00	40,40	34,34	39,26
прочие, млрд. руб.	1 043 784	1 321 841	1 263 734	1 544 874	1 537 267
в %	13,39	13,34	13,88	10,97	11,80
собственные средства, млрд. руб.	2 036 663	2 506 652	2 092 028	4 378 393	4 736 752
в %	26,14	25,30	22,98	31,09	36,35
средства от выпуска корпоративных облигаций, млрд. руб.	9 193	4 426	4 131	8 617	7 146
в %	0,12	0,04	0,05	0,06	0,05
средства от эмиссии акций, млрд. руб.	90 903	42 314	51 010	98 300	84 737
в %	1,17	0,43	0,56	0,70	0,65

Источник [1].

Данные таблицы свидетельствуют о растущей доле привлечённых и кредитных средств в общем объёме источников финансирования. Так, доля кредитов увеличилась за анализируемый период на 1,13 % и составила на конец 2014 года 7,04 %. Привлечённые средства на протяжении всего периода имеют наибольший удельный вес. Также следует обратить внимание на прочие источники финансирования, удельный вес которых уступает только доле привлечённых и собственных средств и превышает долю кредитов. На конец 2014 г. прочие источники финансирования составили 11,8 % от общего объёма, что превышает долю кредитов на 4,4 %.

Однако прочие источники финансирования могут включать достаточно крупный массив финансовых инструментов. При этом в официальной статистике отсутствует информация о конкретных видах источников финансирования, входящих в данную группу.

Таким образом, для того, чтобы определить, какие именно инструменты финансирования предпочтительнее использовать как источник денежных средств, необходимо их классифицировать в части критерия разделения по целям использования. Классификация представлена на рисунке 1.

Исходя из приведённой классификации, каждый финансовый инструмент имеет свою область применения,

то есть используется в определённой экономической ситуации. Рассматривая ситуацию, связанную с дефицитом денежных средств, следует остановиться более подробно на инструментах, которые могут выступать в каче-

стве источников финансирования, а именно на наиболее распространённом среди физических и юридических лиц финансовом инструменте – на *кредитных средствах*.

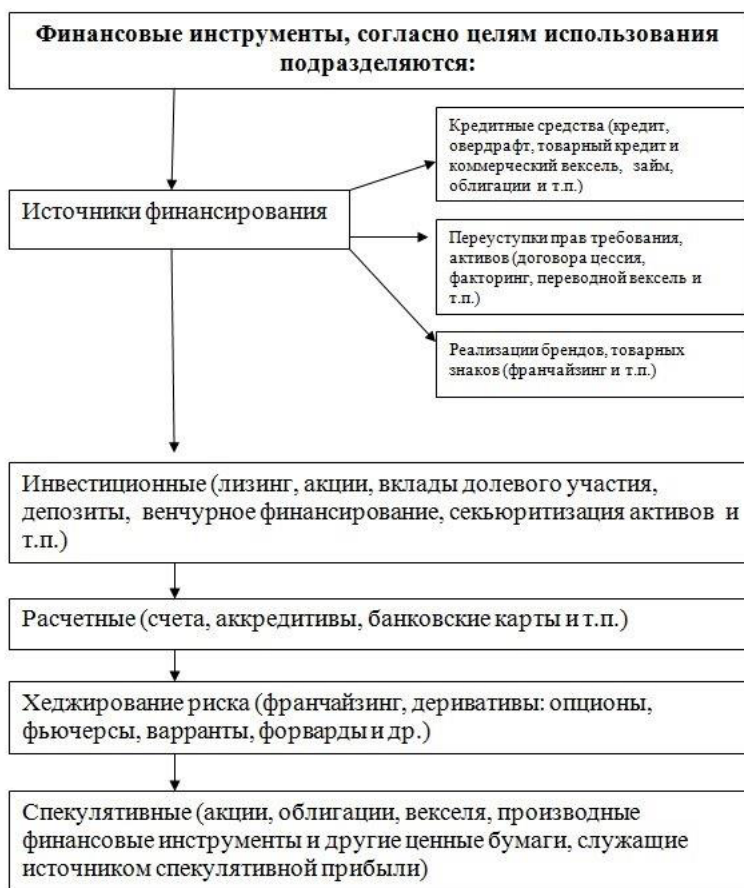


Рис. 1. Классификация финансовых инструментов по целям их использования

Кредит подразумевает использование юридическим или физическим лицом заёмного капитала, за который взимается определённая плата и предусматривается чёткий срок возврата предоставленного кредитором финансирования.

Использование кредита в качестве источника заёмных средств предпо-

лагает дополнительные затраты на уплату процентов, комиссий банка и прочих оговорённых в кредитном договоре платежей.

В таблице 2 приведены данные Федеральной службы государственной статистики о задолженности организаций на конец 2014 г.

Таблица 2

Задолженность организаций на конец 2014 года

	2000		2005		2013		2014	
	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу
Суммарная задолженность по обязательствам	4479935	100	12178969	100	58340477	100	75182475	100
в том числе просроченная	1675153	100	1032064	100	1660601	100	2137882	100
Из суммарной задолженности по обязательствам:	-	-	-	-	-	-	-	-
кредиторская задолженность	3514951	78,5	6389304	52,5	27531558	47,2	33173617	44,1
в том числе просроченная	1571469	93,8	956356	92,7	1469645	88,5	1881316	88,0
задолженность по кредитам банков и займам	964984	21,5	5789665	47,5	30808919	52,8	42008858	55,9
в том числе просроченная	103684	6,2	75708	7,3	190956	11,5	256566	12,0
Дебиторская задолженность	2450755	100	6331251	100	26263685	100	31013596	100
в том числе просроченная	916257	37,4	855998	13,5	1482765	5,6	2015920	6,5

Источник [2].

Приведённые данные показывают рост просроченной кредиторской задолженности по кредитам и займам, что свидетельствует о наличии определённых проблем, связанных с привлечением дополнительного финансирования.

Поднятие Центральным Банком ключевой ставки в декабре 2014 г. до 17 % привело к значительному «удорожанию» кредитных ресурсов и снижению доступности данного вида финансирования. Так, например, ещё в декабре 2014 г. ставка по кредитам на срок свыше 1 года составляла 13,95 %, а уже в январе 2015 – 17,35 %. Ситуация осложнена тем, что рост ключевой ставки вызвал увеличение процентов по депозитам и вкладам. В результате физические и юридические лица стремятся разместить свободные денежные средства под высокий процент. Банки, в свою очередь,

для того, чтобы обеспечить выплату дохода вкладчикам, вынуждены повышать ставки по кредитам, что делает экономически нецелесообразным привлечение заёмных средств для компаний, нуждающихся в финансировании.

Ещё более сложная экономическая ситуация возникла в организациях, привлёкших валютные займы до падения курса рубля. Ввиду того, что процентные ставки по валютным кредитам значительно ниже, чем по рублевым, доступность данного финансирования до конца 2014 была достаточно высокой. Таким образом, кредиты в долларах и евро широко использовались как физическими, так и юридическими лицами.

На рисунках 2 и 3 представлена динамика курсов валют с 1 января 2014 г. до 29 августа 2015.



Рис. 2. Динамика курса доллара США с 01.01.2014 по 29.08.2015 [3]

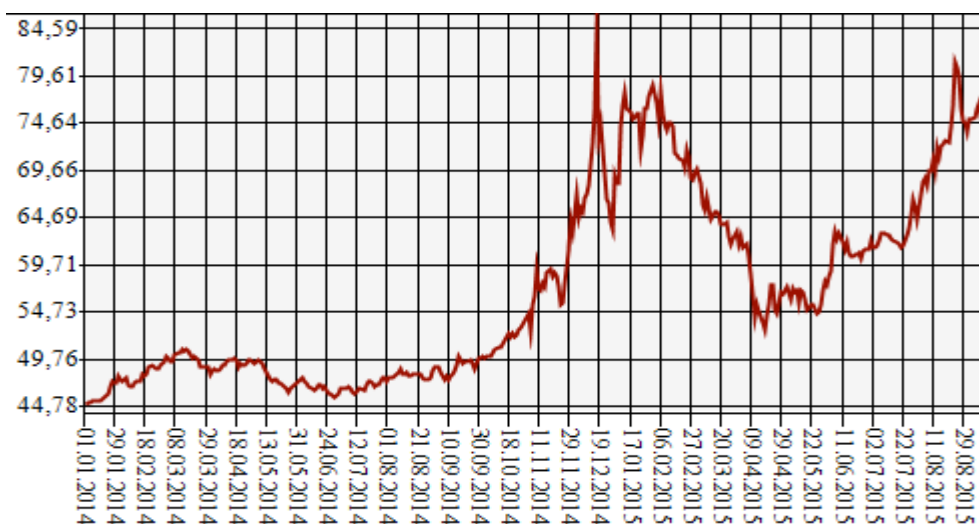


Рис. 3. Динамика курса евро с 01.01.2014 по 29.08.2015 [3]

Из приведённых выше данных следует вывод, что валютные кредиты, привлечённые и непогашенные до конца 2014 г., снизили платёжеспособность заёмщиков почти в 2 раза. Рефинансировать такой долг на более выгодных условиях практически не-

возможно, поскольку «дешёвые» кредитные ресурсы на рынке отсутствуют.

Исходя из классификации финансовых инструментов, можно сделать вывод, что для финансирования следует использовать две первые группы (источники финансирования, инве-

стиционные). Оставшиеся три группы являются дополнительными в части их применения в качестве источников капитала. Последние, в свою очередь, распространены в большей или меньшей степени, что обусловлено их доступностью, универсальностью и стоимостью.

Наиболее доступный, универсальный и сравнительно недорогой источник финансирования не всегда приносит желаемый экономический эффект от его привлечения. Менеджеры организации, принимая решение об использовании заёмных средств, нередко руководствуются наиболее простым вариантом, не принимая во внимание его соответствие сложившейся экономической ситуации, уровень риска, запас финансовой гибкости компании и т.п. При этом существует ряд альтернативных финансовых инструментов, труднодоступных на первый взгляд, но имеющих большую экономическую эффективность в той или иной ситуации.

Для эффективного управления денежными средствами руководству предприятия следует сочетать различные виды финансовых инструментов, в зависимости от потребностей в денежных средствах, целей их использования, ориентируясь на конкретную экономическую ситуацию. При выборе финансового инструмента необходимо опираться на ряд критериев, таких как *стоимость, доступность, уровень риска и запас финансовой гибкости*. После принятия управленческого решения о выборе того или иного финансового инструмента, прежде чем

его реализовать, необходимо провести прогнозную оценку экономического эффекта от применения предполагаемого источника финансирования.

Таким образом, оптимальный источник финансирования должен быть выбран в соответствии со сложившейся экономической ситуацией на конкретном предприятии и соответствовать ей по критерию доступности. Данный финансовый инструмент должен обладать невысокой (относительно финансовых возможностей конкретно взятой компании) стоимостью привлечения и обслуживания, приемлемым уровнем риска, а также обеспечивать фирме достаточный уровень финансовой гибкости и экономической эффективности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do> (дата обращения: 12.09.2015).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 13.09.2015).
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 15.09.2015).
4. Щербаков В.А. Способы финансирования деятельности организации [Электронный ресурс]: Новая система дистанционного образования // Элитариум 2.0. URL: <http://www.elitarium.ru/sposoby-finansirovanija-dejatelnosti-organizacii-kapital-kreditovanie-investicii-lizing/> (дата обращения: 30.10.2015).