

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

*Кондакова Александра Александровна
Научный руководитель – Третьякевич Г.М.
(Белорусский национальный технический университет)*

В статье рассматриваются возможности повышения эффективного использования собственных активов предприятия как источников внутреннего финансирования инвестиционных проектов.

Современное состояние отечественных предприятий требует реализации перспективных инвестиционных проектов, для чего необходимы эффективные источники привлечения финансовых ресурсов с минимальными расходами по обслуживанию. При этом необходимо, чтобы был приемлемым уровень риска и учитывались частные особенности предприятий-заемщиков. Практика свидетельствует, что подавляющая часть инвестиций привлекается за счет внешнего финансирования (55–60 % за счет заемного финансирования, 5–10 % из бюджетов различных уровней) и только 30–35 % - из внутренних источников. Однако большая часть предприятий имеет сегодня незадействованные источники внутреннего финансирования. Между тем при проведении грамотной политики в области управления финансами внешнее финансирование может и не понадобиться. Таким образом, эффективность использования собственных активов имеет первостепенное значение в финансовом положении предприятия. Реальным источником внутреннего финансирования является повышение эффективности использования основных фондов во времени; повышение нагрузки по мощности, то есть увеличение выпуска продукции в единицу рабочего времени; увеличение доли активной части основных фондов в их структуре. Эта задача может также решаться с применением эффективных современных технологий управления основным капиталом. К

числу таких относится краткосрочная аренда (short time) – передача объектов основных средств в пользование сторонним организациям или другим подразделениям своего предприятия на часть календарного времени его эксплуатации, например, смену, декаду, месяц. В условиях рынка важную роль в управлении оборотными средствами играет регулирование дебиторской задолженности, что предполагает, с одной стороны, выработку активной политики кредитования клиентов, то есть применения и предоставления коммерческих кредитов в случае активного расширения рынков и увеличения за счет этого объемов продаж. С другой стороны, существуют риски непоступления денежных средств от дебиторов. Поэтому ключевым звеном в управлении дебиторской задолженностью является выработка условий кредитования клиентов и потребителей продукции. Важное значение для успешного решения задачи имеет оценка платежеспособности клиента (финансовая устойчивость, честность, применение залога). Для этого в условиях рынка порой используются услуги агентств. Предприятие должно также добиваться правильного баланса денежных средств. Когда поступления денежных средств и платежи синхронизированы и предсказуемы, предприятию достаточно поддерживать небольшие остатки денежных средств на счетах, а свободные денежные средства инвестировать в ликвидные ценные бумаги.

В заключение необходимо отметить, что каждый из существующих источников финансирования имеет свою сферу эффективного функционирования в зависимости от целей привлечения ресурсов и особенностей экономики предприятия. Поэтому решение об использовании конкретных схем финансирования при осуществлении инвестиционного проекта должно приниматься на основе сравнительного анализа с другими доступными формами и схемами финансирования в каждом конкретном случае.