

УДК 330.14

ИСТОЧНИКИ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Мальцева П.А., студент гр. ЦЭб-211, IV курс

Научный руководитель: Слесаренко Е.В., к.э.н., доцент

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

В статье рассматриваются источники внутреннего и внешнего финансирования промышленного предприятия, а также процесс их управления. В современных условиях функционирования предпринимательской деятельности важно уделять внимание эффективным источникам финансирования для устойчивого развития бизнеса. Целесообразно учитывать недостатки каждого из видов финансирования для эффективного управления капиталом предприятия, учитывая, что на разных этапах своего развития оно нуждается в различных видах финансирования.

Любое предприятие на протяжении всего своего жизненного цикла несет расходы и, чтобы их оплачивать требуется финансирование. Финансирование можно рассматривать как в широком, так и в узком смысле, но отличие лишь в том, что в первом случае происходит процесс формирования капитала, а во втором – поиск источников финансирования.

В любом случае, финансирование это фундамент для любого предприятия, независимо от того на какой стадии развития оно находится. Любое предприятие успешно функционирует благодаря различным источникам финансирования. По выражаемым экономическим отношениям выделяют внутренние (собственные средства), внешние (заемные средства) и гибридные источники финансирования [1, с. 36].

К собственным источникам следует отнести:

- формирование уставного капитала (средства от продажи акций и паевые взносы участников или учредителей);
- реинвестирование прибыли;
- амортизационные отчисления;
- резервы, создаваемые предприятием из чистой прибыли;
- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы) [2].

Внутренние источники способны обеспечить предприятию стабильность в долгосрочной перспективе и связаны с использованием возможностей компании. Иными словами, внутренние источники финансирования представляют собой средства, получаемые предприятием за счет использования своих же ресурсов (имущества).

В качестве преимуществ использования внутреннего финансирования следует отметить сохранения контроля над предприятием. В таком случае,

зашита от внешних инвесторов и способна самостоятельно покрывать свои расходы за счет собственных средств, не прибегая к внешним заимствованиям.

Однако не всегда целесообразно использовать только внутренние источники финансирования, так как компания может быть в ситуации ограниченности ресурсов или вовсе лишиться «финансовой подушки» из-за чрезмерного использования внутренних резервов.

В такой ситуации бизнесу требуется привлечение источников извне, которые зачастую являются единственными резервами финансирования предприятия (привлеченные средства кредиторов, банковский кредит и пр.).

К привлеченным средствам следует относить стоимость кредиторской задолженности поставщиков, подрядчиков, задолженность перед персоналом организации, налоговыми органами и т.д.

К внешним заемным источникам отнесем:

- банковские ссуды;
- средства, полученные от выпуска и размещения облигаций;
- средства, полученные от выпуска других ценных бумаг [2].

Обоснованность привлечения того или иного источника финансирования связано для предприятия с определенными расходами. Привлечение внешних заимствований не дешево и, может быть, не безопасно с точки зрения финансовой независимости бизнеса, в отличие от использования внутренних источников. Однако в условиях реализации крупных инвестиционных проектов без использования внешних заимствований обойтись практически невозможно.

Несомненно, при получении заемных средств организация обеспечивает себе наиболее быстрый путь к расширению производства и повышение ресурсного и трудового потенциала. На практике предприятия зачастую привлекают заемные средства для обновления основных фондов и внедрения современных технологий в производственный процесс. Это в свою очередь приводит к снижению себестоимости единицы продукции и в результате чего увеличивается прибыль, что оказывает наилучшее влияние на финансовую деятельность компаний.

Главное отличие источников внутреннего и внешнего финансирования заключается в его юридической составляющей. При ликвидации предприятия, используя внешнее финансирование, увеличивает свою долговую нагрузку в разы, что может привести к судебным искам со стороны кредиторов.

В настоящее время среди источников финансирования бизнеса стремительно набирают популярность и эффективность гибридные (комбинированные) источники финансирования. По сути своей гибридные источники финансирования сочетают в себе элементы заемного и собственного капитала.

К гибридным источникам финансирования можно отнести:

- краудфандинг;
- краудлендинг;
- краудинвестинг [2].

Краудфандинг (от англ. crowdfunding – финансирование толпой) подразумевает собой любые коллективные формы инвестиций в проекты разной направленности (бизнес, медиа, экология, инновации и т.д.).

Краудфандинг как источник финансирования для бизнеса позволяет получить денежные средства от людей на развитие бизнес-идей для дальнейшей их коммерциализации.

В России в настоящее время существует довольно обширный перечень инвестиционных платформ, осуществляющих различные формы крауд-финансирования. Среди наиболее популярных из них можно выделить:

- Planeta (количество участников – 1 397 562 человек);
- Boomstarter (количество участников – 1 079 733 человек);
- CrowdRepublic (количество участников – 38 880 человек);
- Rounds (количество участников – 37 000 человек);

Преимущества краудфандинга в том, что это отличный способ для компании протестировать рынок спроса и оценить интерес потребителей к продукту или проекту. Однако стоит обратить внимание, что не все проекты достигают успеха и получают требуемое финансирование.

Краудинвестинг и краудлендинг являются современными гибридными формами коллективного финансирования.

Краудинвестинг – это коммерческий краудфандинг, предусматривающий финансирование одного бизнес-проекта несколькими спонсорами за финансовое вознаграждение. *Краудлендинг* – это финансирование, осуществляющееся на возвратной и платной основах в виде займов [3, с. 30-32].

Соотношение объемов привлечения средств в 2021-2023 гг. в виде краудлендинга и краудинвестинга изображено на рис. 1.



Рис. 1 – Соотношение объема привлеченных средств путем краудлендинга и краудинвестинга в России за период 2021-2023 гг., %

Исходя из значений, представленных на рис. 1 видно, что востребованность краудлендинга в России в несколько раз превышает краудинвестинг. Так, только за 2021 г. объем привлеченных средств посредством краудлендинга

составил 9,06 млрд руб., в то время как краудинвестинг составил около 4,74 млрд руб. [4].

Актуальность данного направления крауд-финансирования связана с относительной простотой предоставления процентных займов под финансирование проектов через размещение на инвестиционных платформах. В российской экономике краудлэндинг гораздо прибыльнее краудинвестинга, работающего по принципу покупки ценных бумаг компаний, которая их предоставляет на инвестиционной платформе. Инвестиционные площадки, в свою очередь, действуют на основании лицензии ЦБ РФ и включены в перечень аккредитованных площадок.

Финансовые решения по выбору источника привлечения средств должны быть строго обоснованы и целесообразны, учитывая критерии риска и доходности, а также стратегические цели самого предприятия [5]. В этой связи предприятия при выборе источника финансирования опираются на ряд правил, а именно:

- 1) цель финансирования (например, техническое переоснащение или перевооружение предприятия);
- 2) оценку финансового состояния предприятия (например, анализ платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия);
- 3) сравнительный анализ стоимости капитала (то есть сравнить стоимость разных источников финансирования, а также оценить оптимальность структуры капитала);
- 4) оценку уровня контроля и ответственности (например, доля в бизнесе, количество собственников, дивидендная политика и т.д.);
- 5) оценку сроков привлечения средств (финансирование может быть как краткосрочным, так и долгосрочным);
- 6) минимизацию рисков;
- 7) учет особенностей отрасли функционирования предприятия (например, для экологических проектов подходят так называемые «зеленые» облигации);
- 8) оценку налоговой составляющей (например, проценты по предлагаемым кредитам).

В настоящее время гибридные формы финансирования промышленных предприятий пока еще не вытеснили традиционные источники средств, однако, постепенно набирают популярность и становятся все более востребованными. В условиях удорожания банковских кредитов и ограниченности собственных ресурсов привлечение крауд-финансирования может оказаться единственным альтернативным источником, сочетающим в себе оптимальное соотношение риска и доходности.

Список литературы:

1. Басалаев Д.Э., Доможирова И.В., Михалева Е.П. Управление инвестициями промышленного предприятия: учебное пособие / Д. Э. Басалаев, И. В. Доможирова, Е. П. Михалева. – Тула : ТулГУ, 2022. – 56 с.
2. Какие существуют источники финансирования бизнеса [Электронный ресурс] // Альфа-Банк: офиц. сайт. URL: <https://alfabank.ru/help/articles/sme/profits/kakie-suschestvuyut-istochniki-finansirovaniya-biznesa/> (дата обращения: 23.03.2025)
3. Котляров И.Д. Краудфандинг как инструмент финансирования: концептуальный анализ. – 2024. – Т. 68. – № 8. – С. 28-36.
4. Анализ рынка краудфандинга в России в 2019-2023 гг., прогноз на 2024-2028 гг. [Электронный ресурс]. URL: https://businesstat.ru/images/demo/crowdfunding_russia_demo_businesstat.pdf (дата обращения: 23.03.2025)
5. Слесаренко Е.В., Шевелева О.Б., Зонова О.В. Детерминанты структурной трансформации экономики добывающего региона // Экономический анализ: теория и практика. – 2025. – Т. 4. – № 2. – С. 87-102.